

ISBN 966-7277-25-8

4

# Вісник Донецького університету



НАУКОВИЙ  
ЖУРНАЛ  
Заснований  
у 1997 році

---

*Серія В*  
**економіка  
і право**

---

**2/1998**

---

# Вісник Донецького університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№2/1998

## З М І С Т

### Економіка

Лук'янченко Н. Д. Система управління людськими ресурсами на підприємстві в сучасних умовах	7
Панков В. А. Ринок та управління вартістю	11
Християнівський В. В., Розенталь В. М. Імітаційне моделювання задач управління навчальними комплексами	15
Паршиков А. М., Сунь Дзин Лі. Про формування підприємств у Китаї	19
Єгоров П. В., Кужелев М. О. Механізми формування і розвитку цінних паперів в Україні	22
Якименко В. І. Пошуки діючої організації суспільного виробництва в транзитивній економіці України	30
Чаусовський О. М. Власність як єдність економічного змісту і юридичної форми	35
Шульга В. Г. Кадрова політика в державних вугільних холдингових компаніях України	39
Шаульська Л. В., Шилець Є. С. Особливості організації оплати праці робітників спільних підприємств	44
Ступницький О. І. Світовий «технологічний простір» та екологічна інтенсивність технології	49
Бондаренко А. Д. Світові ринки ресурсів: проблеми систематизації	54
Гохберг Ю. О., Чернега О. Б. Управління якістю продукції	61
Християнівська С. В., Чаричанська О. І. Ефективність державного регулювання цін і чинники ціноутворення	65
Конончук М. У. Економіка Донбасу у перехідний період і митна служба (на матеріалах Донецької та Луганської областей)	70
Дорофеева О. М. Структурний аналіз регіонального комплексу Донбасу	75
Фурман С. С., Черніченко О. Г. Інвестиції і формування конкурентного середовища: реальність і перспективи	80
Стещенко Т. В. Роль вугілля на світовому ринку енергоресурсів	83
Гулаєва А. І. Індикативний план регіону, міста в системі ринкових відносин	87
Петренко В. Л., Коновалова С. А. Моделювання процесів адаптації в макроекономіці	91
Чернега О. Б. Премії по якості – один з напрямків стимулювання підвищення якості продукції	100

Гохберг О.Ю., Кривченко Ю.А. Методологія рішення оптимізаційної задачі управління гірничорятувальними роботами при ліквідації аварій на гірничих підприємствах	105
Яценко А.Б. Хімічна промисловість України на зовнішньому ринку: проблеми та шляхи їх рішення	109
Андреева Т.А., Кравцова В.В. Етичні цінності як фактор, який визначає економічні перебудови Донбасу	112
Фролов О.В. Фактори, що впливають на формування кон'юнктури ринку вугілля	116

### **Фінанси**

Християнівський В.В., Преображенський Є.О. Розробка систем підтримки рішень для підвищення ефективності кредитної політики комерційних банків	121
Ігольников А.Г. Економічні реформи і удосконалення риночних відносин на підприємствах	128
Чернишева О.І. Нові механізми управління структурною політикою (на прикладі Японії, США, Великобританії)	134
Власова Т.В. Економічний порядок у Німеччині. Основні елементи соціального ринкового господарювання	139
Орехова Т.В. Залучення іноземних інвестицій в харчову промисловість як можливий шлях подолання її інвестиційного кризису	142
Жемчужникова Г.П. Джерела та відмітні риси монополізму в економіці України	147
Радченко В.В., Кравцова В.В. Проблеми залучення іноземних інвестицій та їх вирішення на вітчизняному підприємстві	155
Копп Е.Ю. Роль та значення іноземних інвестицій в ринковій трансформації економіки України	159
Петренко Г.О., Петренко Д.О. Формування математичної моделі управління рентабельністю	163
Репа Л.В. Регулювання ризиків банку	166
Дудник О.В. Державне регулювання – невід'ємний елемент ринкової економіки	169

### **Право**

Кузнецова С.В. Основні напрямки удосконалення державної зовнішньоекономічної політики України	173
Капильцова В.В. Соціальний захист населення України в умовах переходу до ринкової економіки	177
Павлюк В.В. Методи документального та фактичного контролю у ревізійному процесі	184
Єгорова Т.М., Загоруйко В.В. Державне регулювання з давальницькою сировиною: нові аспекти і проблеми	188
Барбашова Н.В. Аналіз законодавства, яке регулює господарську діяльність підприємств у сфері забезпечення екологічної безпеки	192
Корнев М.Н. Реформування майнових відношень в агропромисловому комплексі	198
Баришнікова Л.П. Концепція адаптивного управління навчальним процесом у ВУЗі	200
Стреліна О.М. Регіональна бюджетна політика України	203
Бобкова А.Г. Правове регулювання екологічних і рекреаційних відносин в містах	208
Пашутін В.В. Розпорядчі акти, як вид правових актів	212

# Вестник Донецкого университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/1998

## СОДЕРЖАНИЕ

### Экономика

Лукьянченко Н. Д. Система управления человеческими ресурсами на предприятии в современных условиях	7
Панков В. А. Рынок и управление стоимостью	11
Христиановский В. В., Розенталь В. М. Имитационное моделирование управленческих задач в учебном комплексе	15
Паршиков А. М., Сунь Цзин Ли. О реформировании предприятий в Китае	19
Егоров П. В., Кужелев М. А. Механизмы формирования и развития ценных бумаг в Украине	22
Якименко В. И. Поиски действенной организации общественного производства в транзитивной экономике Украины	30
Чаусовский А. М. Собственность как единство экономического содержания и юридической формы	35
Шульга В. Г. Кадровая политика в государственных угольных холдинговых компаниях Украины	39
Шаульская Л. В., Шилец Е. С. Особенности организации оплаты труда работников совместных предприятий	44
Ступницкий А. И. Мировой «технологический простор» и экологическая интенсивность предприятий	49
Бондаренко А. Д. Мировые рынки ресурсов: проблемы систематизации	54
Гохберг А. Ю., Чернега О. Б. Управление качеством продукции	61
Христиановская С. В., Чаричанская Е. И. Эффективность государственного регулирования цен и факторы ценообразования	65
Конончук М. У. Экономика Донбасса в переходный период и таможенная служба (на материалах Донецкой и Луганской областей)	70
Дорофеева О. Н. Структурный анализ регионального комплекса Донбасса	75
Фурман С. С., Черниченко Е. Г. Инвестиции и формирование конкурентной среды: реальность и перспективы	80
Стешенко Т. В. Роль угля на мировом рынке энергоносителей	83
Гуляева А. И. Индикативный план региона, города в системе рыночных отношений	87
Петренко В. Л., Коновалова С. А. Моделирование процессов адаптации в макроэкономике	91
Чернега О. Б. Премии по качеству – одно из направлений стимулирования повышения качества продукции	100

Гохберг А. Ю., Кривченко Ю. А. Методология решения оптимизационной задачи управления горноспасательными работами при ликвидации аварий на горных предприятиях	105
Яценко А. Б. Химическая промышленность Украины на внешнем рынке: проблемы и пути их решения	109
Андреева Т. А., Кравцова В. В. Этические ценности как определяющий фактор в экономических преобразованиях Донбасса	112
Фролов О. В. Факторы, влияющие на формирование конъюнктуры рынка угля	116

### **Финансы**

Христиановский В. В., Преображенский Е. А. Разработка систем поддержки принятия решений для повышения эффективности кредитной политики коммерческих банков	121
Игольников А. Г. Экономические реформы и совершенствование рыночных отношений на предприятиях	128
Чернишева Е. И. Новые механизмы управления структурной политикой (на примере Японии, США, Великобритании)	134
Власова Т. В. Экономический порядок в Федеративной Республике Германии. Основные элементы социального рыночного хозяйства	139
Орехова Т. В. Привлечение иностранных инвестиций в пищевую промышленность как возможный путь преодоления ее инвестиционного кризиса	142
Жемчужникова Г. П. Истоки и отличительные черты монополизма в экономике Украины	147
Радченко В. В., Кравцова В. В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций и их решение на отечественном предприятии	155
Копп Э. Ю. Роль и значение иностранных инвестиций в рыночной трансформации экономики Украины	159
Петренко А. А., Петренко Д. А. Формирование математической модели управления рентабельностью	163
Рева Л. В. Регулирование рисков банка	166
Дудник Е. В. Государственное регулирование – неотъемлемый элемент рыночной экономики	169

### **Право**

Кузнецова С. В. Основные направления совершенствования государственной внешнеэкономической политики Украины	173
Капыльцова В. В. Социальная защита населения Украины в условиях перехода к рыночной экономике	177
Павлюк В. В. Методы документального и фактического контроля в ревизионном процессе	184
Егорова Т. М., Загоруйко В. В. Государственное регулирование операций с давальческим сырьем: новые аспекты и проблемы	188
Барбашова Н. В. Анализ законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность предприятий в сфере обеспечения экологической безопасности	192
Корнев М. М. Реформирование имущественных отношений в агропромышленном комплексе	198
Барышникова Л. П. Концепция адаптивного управления учебным процессом в ВУЗе	200
Стрелина Е. Н. Региональная бюджетная политика Украины	203
Бобкова А. Г. Правовое регулирование экологических и рекреационных отношений в городах	208
Пашутин В. В. Распорядительные акты, как вид правовых актов	212

# Bulletin of Donetsk University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

*Series C. Economy and Law*

№2/1998

## CONTENTS

### *Economy*

Luckianchenko N. D. Management system of human resources at enterprises in modern conditions	7
Pankov V. A. Market and cost running	11
Khristianovsky V. V., Rozental V. M. The imitation modeling of administration tasks in educational complex	15
Parshykov A. M., Sun Jing Li. About reforms of the enterprises in China	19
Egorov P. V., Kuzhelev M. A. Mechanisms of the formation and development of Ukrainian securities market	22
Yakimenko V. I. Search for Effective Organization of Public Manufacturing in Ukrainian Transition Economy	30
Chausovsky A. M. Property as a unity of the economic content and the juridical form	35
Shulga V. G. Personnel policy at the state coal mining holding companies in Ukraine	39
Shaulskaya L. V., Shilets E. S. The peculiarities of payment of joint enterprises workers	44
Stupnitskiy A. I. World (global) "technological spaciousness" and ecological intensity of process engineering's	49
Bondarenko A. D. World markets of resources: the problems of systematizing	54
Gohberg Y. A., Chernega O. B. Management of the quality of production	61
Christianovskaya S. V., Charychanskaya H. I. The affectivity of state regulation of prices and factors of pricing	65
Kononchuk M. U. Donbass economics during the transition period and the Customs (based on data from Donetsk and Lugansk regions)	70
Dorofeyeva O. N. The structural analysis of a regional complex of Donbass	75
Furman S. S., Chernichenko E. G. Investments and forming of competitive surrounding: reality and perspectives	80
Steshenko T. V. The role of coal in the world market of power resources	83
Gulaeva A. I. The indicative plan of region, town in the market relations system	87
Petrenko V. L., Konovalova S. A. Modeling of processes of adaptation in macroeconomy	91
Chernega O. B. Quality bonus is one of the directions in stimulating of production quality raising	100

Gohberg A.Y., Krivchenko Y.A. Methodology in decision of optimum management aim work under liquidation of accident at coal mining	105
Yatsenko A.B. Chemical industry of Ukraine in external market: problems and ways of settlement	109
Andreeva T.A., Kravtsova V.V. The ethic values as the important factor for forming economical transformation in Donbass	112
Frolov O.V. Factors influencing the coal market juncture formation	116

### *Finance*

Khristianovsky V.V., Preobrajansky E.A. Elaboration of encouragement system in taking decisions for effectiveness raising of credit policy of commercial banks	121
Igolnikov A.G. The Economic Reforms and Perfecting of the market relations at enterprises	128
Chernishova E.I. New management mechanisms of structural policy (on the examples of Japan, America and G.B.)	134
Vlasova T.V. Economic order in Germany. Basic elements of social market economy	139
Orekhova T.V. Foreign investments attraction in food industry, as possible way in overcoming of its investment crises	142
Zhemchuzhnikova G.P. Sources and different features of monopolism in the economy of Ukraine	147
Radchenko V.V., Kravtsova V.V. The problems of attractions a foreign investment and their solution for domestic companies	155
Kopp E.U. Role of foreign investments in market transformation of Ukrainian economy	159
Petrenko A.A., Petrenko D.A. Management profitability mathematical model formation	163
Repa L.V. Banking Riskmanagement	166
Dudnik E.V. State regulation as an integral element of market economy	169

### *Law*

Kuznetsova S.V. Main directions in perfecting of state foreign economy policy of Ukraine	173
Kapiltsova V.V. The social peoples protection in Ukraine in under conditions of transition to the trade economy	177
Pavlyuk V.V. Methods of documental and fact control in revision process	184
Egorova T.M., Zagoruyko V.V. The state regulations rawmaterials operations for further processing: new aspects and problems	188
Barbashova N.V. An analysis of legislation, regulating economic activity of enterprises in the sphere of guaranteeing ecological security	192
Kornev M.M. Reforming of property relations in agroindustrial complex	198
Baryshnikova L.P. The models to optimize the educational process monitoring in higher educational institutions	200
Strelina H.N. Regional budget policy of the Ukraine	203
Bobkova A.G. The legal regulation of ecological and recreational relations in the cities	208
Pashutin V.V. The regulating acts as a tape of legal acts	212

## Е К О Н О М І К А

УДК 338:331

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ  
НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ***Н.Д.Лукьянченко*

На протяжении десятилетий в отечественной экономике господствовал технократический подход к хозяйствованию на уровне предприятия, когда во главу угла ставились производственные планы, бюджеты, административные распоряжения. Кадровая политика как таковая во многом была прерогативой государственных органов и ортодоксальных идеологических механизмов. Монополизм в сфере труда в целом привел к снижению трудовой мотивации и производительности.

В современных условиях это положение меняется. Вложения в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания предприятия. Управление людьми имеет важное значение для всех организаций – больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и действующих в сфере услуг. Без людей нет организации. Без нужных людей ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить. Человек является важнейшим элементом производственного процесса на предприятии. Финансовые средства, капитал для осуществления новых инвестиций при создании нового предприятия можно получить на рынке капиталов. Найти же компетентных сотрудников намного сложнее.

Чем выше уровень развития работника с точки зрения совокупности его профессиональных знаний, умения, навыков, способностей и мотивов к труду, тем быстрее совершенствуется и более производительно используется вещественный фактор производства. Опыт зарубежных предприятий показывает, что успех сопутствует тем компаниям, которые ориентируются на перспективу инновационного управления трудом. Ведущие корпорации предлагают работникам взамен стабильности занятости, вознаграждения и жестких организационных структур – создание условий для повышения квалификации, непрерывного самосовершенствования, расширения полномочий работников в принятии хозяйственных решений. Это означает поворот менеджмента труда к формированию новых моральных ценностей, разделяемых всем персоналом компании. Сегодня значительные средства направляются на гибкое и адаптивное использование человеческих ресурсов, повышение творческой и организаторской активности персонала, развитие способностей и профессионализма работников, формирование гуманизированной организационной культуры. В развитых капиталистических странах само выражение «кадры» сначала было заменено на «персонал», а в 70-х годах нашего столетия в употребление прочно вошел термин «человеческие ресурсы», который отражает экономическую целесообразность капиталовложений в человека, развитие его умений, навыков, способностей [1].

Сформировавшиеся в экономике Украины на протяжении десятилетий кадровые службы предприятия обслуживали систему административно-командного руководства экономикой, осуществляя при этом преимущественно учетные функции, не отвечая за эффективное использование труда и развитие кадров. Отделы кадров занимали отчужденное положение на предприятии. В них ощущалась явная нехватка профессиональных работников, а занятые кадры не имели высокого престижа и соответствующего



стимулирования труда. Кадровые службы не в состоянии были решать такие задачи как комплексное воспроизводство персонала, повышение качества человеческих ресурсов, обеспечение регулярного притока профессионалов и поддержание новаторской атмосферы. Чтобы оказаться на уровне новых требований в кадровой политике и в целом требований оптимального использования труда, службы управления персоналом нуждаются в расширении полномочий, укомплектовании их квалифицированными сотрудниками – экономистами и юристами по труду, социологами и психологами, а также в оснащении современными информационными средствами.

В командно-административной системе, при жестком планировании и централизованном финансировании отделы кадров занимались в основном организационно-оформительской работой. Сегодня ситуация резко меняется. Работать приходится в новых условиях, для которых характерна жесткая конкуренция во всех ее проявлениях, в том числе в борьбе за качество и профессионализм рабочей силы. Условия деятельности любой фирмы все настойчивее диктуются рынком, а его конъюнктура предъявляет персоналу множество новых, неизвестных ранее требований, среди которых быстрая реакция на спрос, борьба за потребителя, умение приспосабливаться к частным изменениям структуры производства и функциональных обязанностей, психологическая устойчивость. Высокий динамизм коммерческой деятельности заставляет каждого работника постоянно заботиться о повышении своей квалификации, а учеба персонала в условиях рыночной экономики существенно отличается от подготовки кадров в бывших отраслевых институтах повышения квалификации. Значительно усложняется система мотивации и стимулирования работников, прежде всего в связи с приемом на работу по краткосрочным контрактам, выдвиганием различных предварительных условий (в том числе испытательного срока), жесткой увязкой материального поощрения с получаемой прибылью и другими факторами. Все эти проблемы приходится решать на фоне политической нестабильности и безработицы, которые оказывают все возрастающее давление на трудовые коллективы.

Становится преобладающей точкой зрения, что решающей предпосылкой конкурентоспособности является человеческий потенциал. В связи с этим в разнообразных формах происходит создание новой модели развития и использования человеческих ресурсов. К ее основным чертам относится ориентация на высококвалифицированную рабочую силу, интегрированную в систему производства, непрерывность процесса обогащения знаний и квалификации, гибкость организации труда, делегирование ответственности сверху вниз, партнерские отношения между участниками производства.

Руководители предприятий обязаны осознать настоятельную необходимость отхода от традиционной кадровой политики, основанной на авторитарных принципах, и перехода к политике управления человеческими ресурсами, формирования новой производственной культуры, ориентированной на человека.

При современных быстрых изменениях в технологии, наряду с экономическим давлением и снижением производительности труда, все больше и больше компаний начинает интегрировать свое управление человеческими ресурсами в определение долгосрочной стратегии.

Как известно, управление персоналом представляет собой целенаправленное использование человеческого фактора для обеспечения роста производительности труда на предприятии. Оно осуществляется с помощью различных приемов, современных методов работы с кадрами для раскрытия потенциальных возможностей человека, создания обстановки, способствующей максимальной отдаче исполнителя в процессе трудовой деятельности. Основными задачами, стоящими перед системой управления кадрами, являются [2]:

- разработка принципов работы с кадрами в условиях предприятия;
- совершенствование методов работы с кадрами;
- организация деятельности службы, которая занималась бы управлением персоналом на предприятии.

Система управления кадрами состоит из нескольких подсистем, выполняющих соответствующие функции: подсистема подбора и расстановки кадров; подсистема профотбора, повышения квалификации и роста профессионального мастерства; подсистема качества труда и методов его оценки; подсистема мотивации трудовой деятельности.

Все они связаны единой целью предприятия – повышением производительности труда на основе максимально возможной реализации потенциальных способностей работников. Все подсистемы направлены на то, чтобы эти способности в условиях предприятия полностью реализовались. Руководство предприятия совместно с руководителями структурных подразделений и кадровой службой вырабатывают и реализуют его кадровую политику, в которой должны быть заложены целевые установки и основные задачи по использованию кадров. Доведение целей фирмы до каждого работника, понимание им этих целей – залог успеха.

В настоящее время между службами и отделами предприятия возникло своеобразное разделение труда по управлению кадрами. Вместе с тем ни один отдел или подразделение не несет ответственности за общую политику предприятия в управлении кадрами, хотя в отдельности они выполняют свойственные им функции. Отсутствие необходимой координации не позволяет эффективно управлять кадрами. Поэтому очень важно разработать на каждом предприятии взаимосвязанную, скоординированную между различными звеньями политику в управлении кадрами.

К недостаткам следует также отнести и то, что роль кадровых служб в системе управления незначительна. Они слабо изучают персонал предприятия, его количественные и качественные характеристики, не уделяют серьезного внимания подбору, расстановке и продвижению кадров, а лишь фиксируют существующее положение. Поэтому так важно кадровые службы предприятия привести в соответствие с требованиями современного производства, изменив их функции и характер работы.

В настоящее время кадровые работники фактически не несут ответственности за конечный результат деятельности предприятия. Их практическое влияние на эффективность работы предприятия минимально, а престиж среди других служб крайне низок. Существует, таким образом, серьезное противоречие между растущей объективной потребностью в обеспечении функций управления кадрами и реальным состоянием служб, отвечающих за это.

Как комплексный процесс управления, управление кадрами включает: планирование, организацию, регулирование, контроль и учет.

Можно выделить следующие основные функции службы управления персоналом [2]:

- реализация стратегических и тактических целей своего предприятия;
- прогнозирование ситуации на рынке труда и в собственном коллективе для принятия вовремя соответствующих мер;
- систематический анализ имеющегося кадрового потенциала и планирование его развития с учетом перспективы;
- мотивация персонала, оценка и обучение кадров;
- содействие адаптации работников к нововведениям, создание социально-комфортных условий в коллективе, решение вопросов психологической совместимости сотрудников и др.

Большое значение имеет прогнозирование рынка труда. Без серьезного изучения

спроса и предложения высококвалифицированных работников нужного профиля, изменений в мотивации труда и других факторов движения трудовых ресурсов можно быстро растерять уже имеющийся кадровый потенциал. А для его постоянного наращивания в борьбе с конкурентами важно иметь источники кадрового пополнения, изучать положение в области обучения кадров, предвидеть неблагоприятные обстоятельства. Существенное значение имеет также анализ занятости в масштабах предприятия и ресурсов на рынке труда, а также планирование.

Планированию человеческих ресурсов предшествует разработка организационных планов. Это определение общей производственной структуры компании (отделений, подразделений, служб, которые должны обеспечить реализацию выбранной хозяйственной стратегии) и организационной структуры аппарата управления. Выявляются категории персонала, потребность в которых должна возрасти при ограниченном предложении на рынке труда. Прогнозируется общая потребность в работниках определенной специальности. Особое место занимает набор работников – процесс поиска и привлечения людей, из которых будут выбраны кандидаты на определенные должности. Успех набора гарантирует предприятию возможность удовлетворения своих потребностей в человеческих ресурсах.

Имеются два возможных источника набора: внутренний и внешний. В первом случае решение задач набора персонала во многом зависит от кадровой политики администрации и способов решения такого вида вопросов на предприятии. Эффективное использование имеющихся человеческих ресурсов может позволить предприятию обойтись без нового набора. Если недостаток ощущается в работниках достаточно высокого уровня, следует искать кандидатов на вакантные должности путем продвижения имеющихся работников по служебной лестнице. Если фирме нужны дополнительные работники на короткий срок или дополнительная работа имеет небольшой объем, то целесообразно использовать совмещение должностей. Внешние источники пополнения человеческих ресурсов предприятия необходимо эффективно задействовать в случае, если внутренних источников не хватило. К такого рода источникам относятся: набор персонала через службу занятости, прием на работу выпускников профтехучилищ, средних специальных и высших учебных заведений.

Структура служб персонала зависит от масштабов предприятия, т.е. численности работающих. В зарубежной практике этим службам придается особое значение. В частности, на японских предприятиях численность работников в службах персонала составляет от 2 до 5% общего числа работающих. В американских фирмах численность работников в этих службах составляет от 1 до 200 и более человек [3]. Структура типичного аппарата службы персонала в компании среднего размера включает: отдел трудовых взаимоотношений, отвечающий за подготовку переговоров о заключении трудовых соглашений и за рассмотрение трудовых конфликтов; контору по найму, отвечающую за набор, отбор и расстановку работников; медицинскую службу, в обязанности которой входят оказание первой помощи и консультации; службу связи с сотрудниками, отвечающую за выпуск информационных справочников для служащих и внутренние печатные издания; подразделения, занимающиеся вопросами заработной платы, безопасности труда, подготовки кадров, социального обеспечения сотрудников.

В последние годы идеи комплексного подхода к определению функций и структуры служб персонала находят практическое воплощение и на некоторых украинских предприятиях, где это стало возможным благодаря наличию руководителей и специалистов, способных организовать работу по-новому с использованием опыта стран с развитой рыночной экономикой. В этом отношении заслуживает внимания опыт ОАО МК «Азовсталь»,

где служба персонала сначала объединила функции отдела кадров, подготовки кадров и профдиагностики, а затем и отдела организации труда и заработной платы. Тем самым создаются предпосылки для установления системной связи между использованием трудового потенциала каждого работника и его трудовым доходом.

## РЕЗЮМЕ

Кадрові служби підприємств, що сформувалися в нашій економіці в адміністративно-командній системі здійснювали переважно облікові функції, не відповідаючи за ефективне використання праці та розвиток кадрів.

У сучасних умовах необхідною є їх дійова перебудова, використання комплексного підходу до визначення функцій та структури служб персоналу.

При цьому заслуговує на увагу зарубіжний досвід, а також вітчизняний передовий досвід ВАТ МК «Азовсталь».

## SUMMARY

An Human services of the state enterprises, formed in centralized commanding system of Ukrainian economics, carried out primary an accounting function. Those Human services never worked in order to maintain an effective use of labor and employment management development.

On modern stage it needs to be sufficiently reconstructed in order to create a new structure of Human services and to provide a better description of its functions.

This reconstruction need to be designed considering the experience of the foreign economically developed counties and the experience of our native metallurgic joint stock company «Azovstall»

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. – М.: Аспект Пресс, 1998 – 279 с.
2. Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Менеджмент персонала. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 1997. – 480 с.
3. Десслер Гари. Управление персоналом / Пер. с англ. – М.: Издательство «БИНОМ», 1979. – 432 с.

*Надійшла до редакції 22.07.1998 р.*

УДК 658. 8+ 657. 478

## РЫНОК И УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ

*В.А.Панков*

Развитие рыночных отношений на Украине привело к тому, что предприятия перестали наращивать производство по валу, а перешли к производству того, что действительно нужно народному хозяйству, отдельным предприятиям и фирмам. В современных условиях особенно важно правильно оценивать создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся на Украине ситуации и тенденциям ее развития, с другой стороны – особенностям конкретного производства.

Опыт мирового хозяйства подсказывает необходимость активного вмешательства в управление стоимостью непосредственных субъектов рынка – предприятий. Далеко не все отечественные предприятия готовы к ведению конкурентной борьбы. Конкуренция – это

соперничество между изготовителями изделий за лучшие, экономически более выгодные условия производства и реализации. Конкуренция – это действенный экономический рычаг стимулирования производства и улучшения качества продукции. Но даже обладание конкурентоспособной продукцией (что само по себе очень важно) не позволяет многим предприятиям эффективно реализовывать это преимущество из-за отсутствия практики использования всего комплекса средств маркетинга, гибкой ассортиментной и ценовой политики, правильной организации каналов распределения продукции, эффективных методов стимулирования реализации и т. д. Однажды удачно найденные пути сбыта продукции не гарантируют того, что они будут действовать всегда и при любых условиях. Каждое предприятие в условиях конкуренции постоянно борется за марку своей продукции, увеличение рынков сбыта, поддержание гибкой цена на оборудование.

Величина реализованной продукции прямо пропорционально зависит от конкурентоспособности продукции. Высокое качество, сжатые сроки поставки, конкурентная цена, реклама продукции, постоянное внедрение в производство новых изделий – вот слагаемые успеха деятельности любого промышленного предприятия, в частности и продукции акционерного общества «Ново-Краматорский машиностроительный завод».

Успешное выполнение мероприятий, намеченных основными положениями бизнес-плана завода, невозможно без системы управления стоимостью и анализа затрат на производство продукции Разработанная и внедренная с 1996 года система делится на 3 составные части:

- планирование затрат, т.е. определение целей предприятия и его структурных подразделений в форме постановки производственных задач и выбора средств для их выполнения, это разработка сметы расходов, сметы перспективных доходов завода, сметы затрат на производство продукции и т.д.,
- контроль затрат, т.е. установка исходных нормативных затрат, запасов и др.;
- выявление различий между плановыми и фактическими показателями, что позволяет определить неблагоприятные тенденции, причины отклонений, внести соответствующие коррективы;
- отбор точных и значимых подтверждающих данных о затратах, и анализ этой информации для принятия решений в области назначения цены.

Различные внутренние и внешние факторы, связанные с деятельностью АО «НКМЗ», оказывают влияние на управление стоимостью продукции. Для АО «НКМЗ», производящего уникальные, технически сложные изделия, при определении цены большое значение придается эксплуатационным свойствам продукции, адаптации ее к специальным требованиям заказчика. Изготовление по индивидуальному заказу – процесс медленный и дорогостоящий, однако, он лучше удовлетворяет нужды потребителей. Если при закупке стандартной продукции доминируют стоимостные соображения, то при закупке продукции производства НКМЗ главным является фактор качества продукции.

Разработанная система «Управления стоимостью продукции» охватывает все стадии создания продукции – от этапа конструкторской разработки до полного ее изготовления. На рынке промышленных товаров нет пробного маркетинга, цикл изготовления изделий промышленного назначения велик – до 9-12 месяцев, поэтому контроль за качеством продукции очень серьезен и ответственен, здесь нельзя ошибиться и допустить повторное изготовление оборудования с уникальными свойствами.

На этапе конструкторской разработки управление стоимостью заключается в тщательном изучении эксплуатационных качеств оборудования и возможности их достижения при наименьших затратах. Это и облегчение веса выпускаемого оборудования, замена дорогостоящих материалов другими, более дешевыми, рациональный рас-

крой деталей с наименьшими отходами и потерями, применение эффективных методов входного контроля материалов для возможности забраковки полученных материалов и недопущения их в производство и т.д.

Разработка рационального и экономичного технологического процесса производства – это основа систем как управления стоимостью продукции, так и контроля за ее качеством. Наличие гибкой производственной структуры на НКМЗ позволяет в кратчайшие сроки наладить выпуск новых изделий только благодаря усилиям инженерных служб завода, что так важно в условиях рыночной экономики и конкуренции. Разработка современных энерго- и трудосберегающих технологий, как для производства малых партий новых изделий, так и для их коммерческого производства играет важную роль в обеспечении стабильного экономического положения завода. Добиваться все большей доли рынка для сбыта своей продукции можно лишь на основе всемерного повышения качества продукции и снижения ее себестоимости. К примеру, себестоимость сталеразливочного ковша, выполненного из поковки, в 4,5 раза выше такого же ковша, выполненного в сварном варианте, без изменения технических и конструкторских свойств ковша. Резервы для снижения материалоемкости, трудо- и энергоемкости специалисты завода находят в технологическом процессе практически каждого изделия, выпускаемого на НКМЗ.

Конечной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли в результате своей производственно-хозяйственной деятельности. Прибыль или доходность предприятия обеспечивается целым рядом слагаемых успешной деятельности нашего завода. Для получения максимальной прибыли при неизменных ценах реализации необходимо снижать производственные и внепроизводственные затраты. Если же себестоимость производимой продукции растет, то для обеспечения самоокупаемости необходимо повышение цен, что не всегда возможно и экономически оправдано.

Ценообразование – поведение цен – это особая наука, функция от структуры спроса и предложения. Принятие правильных решений по уровню цен возможно только в случае полного представления обо всех сторонах производства и рынка. Главная задача в области ценообразования по установлению цены, позволяющей компенсировать затраты на производство и обеспечить прибыль, к сожалению, не всегда достигается на практике. Вопрос о том, как далеко можно отойти от рыночной цены зависит от затрат на производство, размера прибыли, соответствия между общим спросом и предложением, конкурентоспособности продукции, качественных ее характеристик, вида рынка, на котором происходит реализация продукции. Сегментация потребительского рынка дает возможность дифференцировать цены, применять наценки и скидки. Гибкая ценовая политика АО «НКМЗ» способствует ежегодному увеличению реализованной продукции на 3-5 % против предыдущего года на протяжении вот уже 4 лет. Стратегия ценообразования взаимосвязана с общими целями завода и отражает их. В среднем по заводу цена определяется суммой слагаемых: себестоимость изделий и средней нормы прибыли – у 82 % выпускаемого на НКМЗ оборудования; в 9 % к цене оборудования добавляется стоимость уникальных его свойств, 5 % составляет стоимость оборудования, цена которого только покрывает издержки предприятия, остальные 4 % – убыточные для предприятия виды изделий.

Благодаря постоянному исследованию рынка АО «НКМЗ» хорошо знает все предприятия, которым может понадобиться его продукция и применяет различные методы подхода к ценообразованию в сотрудничестве с ними. При наличии ценовой конкуренции на одинаковые изделия АО «НКМЗ» идет на снижение цен, в свою очередь добиваясь также и снижения их себестоимости. Оформляет особые соглашения, включающие скидки, предоставляемые на ограниченный период времени.

Выход продукции АО «НКМЗ» на международную арену способствовал стабильности финансового положения завода. Для внедрения завода на целевой рынок Германии, Австрии, Японии, Индии, Италии, Югославии и др. стран был разработан в дополнение к системе управления стоимостью целый ряд положений, который наряду с отличным качеством продукции, предусматривая строжайшие сроки поставки, комплектность поставок и др. требования, отраженные в контрактах. Вопрос о том, как далеко можно отойти от рыночной цены зависит от затрат на производство, размера прибыли, соответствия между общим спросом и предложением, конкурентоспособности продукции, качественных ее характеристик, вида рынка, на котором происходит реализация продукции. Сегментация потребительского рынка дает возможность дифференцировать цены, применять наценки и скидки. Гибкая ценовая политика АО «НКМЗ» способствует ежегодному увеличению реализованной продукции на 3-5 % против предыдущего года на протяжении вот уже 4 лет. Стратегия ценообразования взаимосвязана с общими целями завода и отражает их. В среднем по заводу цена определяется суммой слагаемых: себестоимость изделий и средней нормы прибыли – у 82 % выпускаемого на НКМЗ оборудования; в 9 % к цене оборудования добавляется стоимость уникальных его свойств, 5 % составляет стоимость оборудования, цена которого только покрывает издержки предприятия, остальные 4 % – убыточные для предприятия виды изделий.

Благодаря постоянному исследованию рынка АО «НКМЗ» хорошо знает все предприятия, которым может понадобиться его продукция и применяет различные методы подхода к ценообразованию в сотрудничестве с ними. При наличии ценовой конкуренции на одинаковые изделия АО «НКМЗ» идет на снижение цен, в свою очередь добиваясь также и снижения их себестоимости. Оформляет особые соглашения, включающие скидки, предоставляемые на ограниченный период времени.

Выход продукции АО «НКМЗ» на международную арену способствовал стабильности финансового положения завода. Для внедрения завода на целевой рынок Германии, Австрии, Японии, Индии, Италии, Югославии и др. стран был разработан в дополнение к системе управления стоимостью целый ряд положений, который наряду с отличным качеством продукции, предусматривая строжайшие сроки поставки, комплектность поставок и др. требования, отраженные в контрактах.

## РЕЗЮМЕ

Досліджуються теоретичні та практичні питання управління вартістю продукції на прикладі Ново-Краматорського машинобудівного заводу.

## SUMMARY

Theoretical and practical points of product cost running are researched on example of New Kramatorsk machine building factory.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Герасименко В.В. Ценовая политика фирмы. – М.: Финстатинформ. – 1995. – 192 с.
2. Татеиси К, Вечный дух предпринимательства. – Киев: Укрзакордонвизасервис. – 1992. – 200 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д.Щетинина. – М.: Международные отношения. – 1993. – 896 с.
4. Цацулин А.Н. Ценообразование в системе маркетинга. – М: Информационно-издательский дом «Филин'ъ». – 1997. – 296 с.

*Надійшла до редакції 04.08.1998 р.*

УДК 658.52.011.56

## ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ЗАДАЧ В УЧЕБНОМ КОМПЛЕКСЕ

*В.В.Христиановский, В.М.Розенталь*

Реформа высшей школы привела к образованию учебных комплексов [1], включающих головной вуз, III-IV уровня аккредитации, обособленные центры периферийного обучения и колледжи (техникумы). В частности, научно-методический и кадровый потенциал Донецкого государственного университета (ДонГУ) обеспечивает учебный процесс как на его факультетах в г.Донецке, так и в Алуштинском, Горловском, Дружковском, Енакиевском, Краматорском, Макеевском, Мариупольском учебных центрах и в Горловском, Енакиевском и Макеевском техникумах, ДонГУ. Особенностью центров является их географическая удаленность от университета, обучение студентов только без отрыва от производства и за счет средств юридических и физических лиц (на коммерческой основе). Обеспечение учебного процесса по традиционным для каждого центра специальностям осуществляется на основе тесного взаимодействия с соответствующими факультетами и кафедрами ДонГУ. В то же время техникумы вошли в университет как сложившиеся ранее учебные заведения и на первом этапе функционирования в комплексе по инерции продолжают свою деятельность, отработанную годами и десятилетиями. Первостепенной задачей развития комплекса является преобразование техникумов ДонГУ в колледжи.

Существенное изменение структуры университета привело к необходимости решения задачи управления центрами и колледжами как подсистемами, согласующимися с общей системой университета. Если вопросы управления высшими учебными заведениями решены достаточно детально как в теории, так и в практике, то применительно к учебным комплексам, в силу новизны этого вопроса, исследования многоуровневых систем управления только начаты.

По всей видимости, функции оперативного планирования центрами и колледжами необходимо осуществлять на местах организационно-управленческим аппаратом этих подразделений. Вопросы же назначения руководителей подразделений, определения финансовых показателей, перечня специальностей различного уровня аккредитации, лицензирования и плана приема должны решаться ректоратом совместно с колледжами, факультетами и выпускающими кафедрами.

В начале рассмотрим примерный перечень задач, возникших в результате образования учебного комплекса.

1. Разработка технологии взаимодействия головного вуза, центров и колледжей.
  - 1.1. Классификация управленческих функций в учебном комплексе со структурой университет – центры – колледжи.
  - 1.2. Разделение функций ректората, деканатов, кафедр, центров, колледжей.
  - 1.3. Определение документооборота комплекса.
2. Создание в колледжах специальностей не ниже II уровня аккредитации, родственных специальностям головного вуза.
  - 2.1. Формирование сквозных учебных планов колледжей, согласованных с учебными планами университета, для организации непрерывного обучения.
  - 2.2. Лицензирование специальностей и их последующая аккредитация.
  - 2.3. Создание оптимально функционирующей учебно-методической, материальной и педагогической баз.



2.4. Мониторинг учебных планов и их содержания по мере развития науки и техники.

3. Оптимизация структур кафедра университета – предметная комиссия колледжа с обеспечением частичного преподавания специальных дисциплин сотрудниками кафедр университета.

4. ПрофорIENTATIONная работа и система перевода выпускников колледжей в университет, его учебные центры.

Основой управления учебным процессом является его планирование, в т.ч. составление расписаний занятий, сессий, четкое документационное сопровождение учебного процесса, самостоятельной работы студентов на основе постоянного соблюдения законодательных и нормативных актов при работе с контингентом студентов. От оперативности и качества, принимаемых при этом решений зависит эффективность работы подразделений.

Взросшее количество студентов усложняет составление расписаний и документационное сопровождение учебного процесса из-за увеличения количества одновременно обучающихся академических групп, большого перечня специальностей, форм обучения и учебных планов. Необходимость принятия оперативных решений как по проблемам центров и колледжей в целом, так и по проблемам каждого обратившегося студента может привести к резкому увеличению управленческого персонала, что в свою очередь увеличит финансовую нагрузку на бюджет университета, снизит оперативность и надежность его работы. Для выхода из данной ситуации необходимо применение компьютерных технологий, позволяющих максимально повысить надежность управленческого процесса, свести к минимуму количество занятых в его обслуживании специалистов. Разрабатываемое алгоритмическое и программное обеспечение, состоящее из следующих модулей: управление учебной работой, документационное сопровождение учебного процесса, справочно-информационная система.

Рассмотрим функции каждого модуля, начиная с управления учебной работой. Его ядром является планирование, в т.ч. составление расписаний. К настоящему времени созданы различные программные продукты, позволяющие формировать расписание занятий для студентов дневной формы обучения [2]. Однако их применение для заочной формы обучения в центрах и колледжах невозможно из-за специфики учебного процесса (не стабильное расписание на неделю, использование незанятого времени профессорско-преподавательского состава университета, максимальная загрузка командированных в центры и колледжи преподавателей, жесткая связь расписания занятий с почасовой оплатой труда преподавателей). Все это накладывает свой отпечаток на постановку задачи компьютерного моделирования организации учебного процесса в центрах.

Сформулируем функции программного обеспечения, охватывающего вопросы управления учебной работой, формирования расписания занятий и оплаты труда преподавателей.

1. Формирование базы данных, включающей годовые графики учебного процесса, сведения о преподавателях и академгруппах.

2. Создание расписания занятий вручную или методом имитационного моделирования с применением программы «Siman» на заданные период, дату.

3. Формирование документов по оплате труда преподавателей («почасовок») и справок преподавателям – совместителям в налоговую администрацию о заработке за отчетный период.

4. Выдача следующих документов: графиков учебного процесса, сводных графиков учебного процесса, расписаний занятий в центре, расписаний каждой академической группы, расписаний для каждого преподавателя, «почасовою», справок в налоговую администрацию.

Составление расписания занятий вручную представляет собой достаточно сложную задачу. Для этой цели можно использовать современные компьютеры и соответствующий математический аппарат. Сформулируем условие задачи формирования расписания занятий с помощью метода имитационного моделирования по программе «Siman» [3].

В региональном центре имеется  $N$  групп из  $N_k$  ( $k=1, \dots, n$ ) студентов, обучающихся по  $m$  учебным планам. Необходимо составить расписание занятий, учитывающее: 1) сводный график учебного процесса (по каждому преподавателю  $P_i$  ( $i=1, \dots, p$ ), количество часов, отведенное для лекций  $L_i$  и практических занятий  $R_i$  по группам, видам контроля); 2) наличие аудиторного фонда с количеством мест  $A_j$  ( $j=1, \dots, a$ ) в аудитории, часть аудиторий закреплена за дисциплинами (преподавателями); 3) перечень свободных дней каждого преподавателя и приоритетность учета их предложений по выполнению учебного плана; 4) целесообразность объединения преподавателей, приезжающих в центр, для эффективного использования транспорта с количеством мест  $M_r$  ( $r=1, \dots, b$ ); 5) перечень возможных дней вызова каждой группы студентов на занятия.

Указанные пункты представляют собой ограничивающие условия имитационного алгоритма. С учетом вышеуказанных требований составлен алгоритм-советчик (рис. 1), позволяющий оптимальным образом составлять расписание занятий. Решение указанной задачи на персональном компьютере резко снизило трудоемкость этих работ, повысило качество составленных расписаний, увеличило оперативность и точность управления учебным процессом.



Рис. 1. Схема функционирования моделирующей программы

Последний модуль системы управления комплексом представляет собой информационно-поисковую программу, позволяющую накапливать информацию по законам, постановлениям, указаниям, приказам и другим видам нормативных актов, производить поиск

по отдельным критериям и их совокупности; ключевым словам по заранее заданной тематике. Ее можно представить в виде банка данных информационной системы ДонГУ (рис.2), состоящей из блока руководящих документов и информационных блоков.



Рис.2. Банк данных информационной системы ДонГУ

Предложенная система управления комплексом университет-центры-колледжи позволяет оперативно и качественно руководить всеми звеньями созданного учебного заведения нового типа с минимальными трудовыми затратами, переложив всю рутинную работу на ее идеальных исполнителей – персональные компьютеры.

## РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються питання управління навчальними комплексами, створеними у ході реформи вищої школи, включаючи головний вуз, центри периферійної освіти та технікуми (колледжі). Дається обґрунтування застосування програмних мо-

дулів, які дозволяють підвищити якість та знизити трудоемкість процесу управління такими комплексами.

## SUMMARY

In the article are considered the questions of administrative tasks control in educational complex, created during the higher school reforms. This complex include university, centers of peripheral training, and technical school (colleges). It give substantiation of the application of program moduluses allowing the heighten quality and to lower difficult process by such complexes. 6 page, 2 pict., bibl. 3 name.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Приказ Министерства образования Украины №218 от 20.06.97 «О реформировании сети высших учебных заведений Министерства образования».
2. Танаев В.С., Шкурба В.В. Введение в теорию расписаний. – М: Наука, 1975 – 256 с.
3. Моделирование дискретных процессов с использования языка Siman // В.В.Христиановский, В.Ф.Ходыкин, А.О.Москардини, Э.Дж.Флетчер. Учебное пособие для студентов экономических специальностей университетов. – Донецк: ДонГУ, 1996 г. – 45 с.

*Надійшла до редакції 12.08.1998 р.*

УДК:338.242

## О РЕФОРМИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В КИТАЕ

*А.М.Паршиков, Сунь Цзин Ли*

Как известно, предприятие является основным звеном в развитии экономики страны, источником важнейших компонентов рыночной экономики спроса и предложений.

Сопутствуя реформам экономики в Китае в целом, предприятия тоже перестраивают свою структуру. Реформирование структуры промышленных предприятий в Китае началось в 1978 г. в 4 этапа: 1978-1982 гг. – предоставление части полномочий и доли прибыли предприятиям; 1983-1986 гг. – оплата налогов вместо передачи прибыли государству; 1987-1991 гг. – внедрение арендной системы; 1992-1993 гг. – внедрение акционерной системы. Главное содержание перестройки включает 3 стороны. Во-первых, практическое изменение в структуре предприятий [1, с.174]. В процессе реформы в Китае был взят курс на открытую экономику, под которой в настоящее время понимается то, что китайские предприятия находятся на пути перехода от жесткого государственного планового хозяйства к хозяйствованию рыночного типа. Управление экономикой также находится на переходном этапе от государственного диктата к свободному рынку на основе государственных законов, и предприятия уже получили возможность самостоятельно определять пути своего развития [2, с.120].

Реформирование предприятий прошло несколько этапов.

Во-первых, в июне 1992 г. руководство КНР приняло «Положение о перестройке структуры на промышленных предприятиях». Оно передало предприятиям полномочия хозяйствования: самостоятельность хозяйствования, включая расценки на продукцию и труд, реализацию продукции, закупку ресурсов, управление кадрами, распределение оплаты труда, распоряжение капиталом, расстановку внутри органов; совместного хозяйствования и объединения; использование организации труда, решение вопросов

вложений инвестиций, распоряжение имуществом. После этого появилось много предприятий нового типа. На них могут действовать две экономические системы собственности: государственная и частная. Главной целью на предприятиях является решение дефицита денежных средств, их рентабельное использование, затем формирование новых технических объектов, создание комплексных предприятий, улучшение качества продукции, развитие торговли [3, с.17]. В то же время зарубежный опыт показывает, что проблемой перестройки внутри предприятий в Китае является форма собственности имущества. В 1992 г. количество нерентабельных предприятий уменьшилось на 15,1% по сравнению с предыдущим годом. Поэтому начался новый этап перестройки в формах собственности.

Во-вторых, к концу 1994 г. осуществлено реформирование передачи имущества в личное и коллективное пользование. До сих пор в Китае еще нет конкретных методов определения единых форм передачи имущества. Вследствие резкой стихийности для реформирования в разных местах и на различных предприятиях используются разные конкретные методы. Например, в нескольких государственных предприятиях в провинции Цзе Цзян быстро распространялся один из методов реформирования, который характеризуется тем, что разделение имущества и полномочий осуществляется между коллективом и предприятием для всей провинции. По статистике больше 2 тысяч предприятий уже осуществило этот метод в разной степени в 5 городах провинции. По степени действия возможны следующие формы распределения [4].

1. Отчетность приведена в порядок, идет распределение части имущества предприятия. Т.е. прямо распределяется 20-50% этого имущества рабочим в зависимости от стажа, личного вклада, занимаемого поста и т.д. (например, в области Вэнь Чжоу). В нескольких городах Вэнь Чжоу предприятия отдают рабочим, средства производства – в аренду сроком на 5-6 лет.

2. Пересчет всего имущества на пай и распределение его. В настоящее время на нерентабельных предприятиях в большинстве случаев используется эта форма. В прошлом году на трикотажной фабрике Вэнь Лин, которая является долгосрочно убыточной, распределено все недвижимое имущество (800 тыс. юаней) рабочим. У каждого рабочего было 15 тыс. юаней. Потом дирекция продала фабрику с аукциона. Рабочие, кто хотел оставаться на этой фабрике, должны были вложить свой пай – 15 тыс. юаней. Кто не хотел, тому новый предприниматель выплачивал сумму пая.

3. Теоретическое распределение имущества. Эта форма обычно используется на крупных и средних предприятиях. Теоретически распределяется все имущество или часть его, где собственником имущества также является коллектив, только рабочие получают часть прибыли из личного теоретического имущества.

4. Распределение всего имущества, с увеличением его за счет привлечения средств рабочих. Рабочие теоретически получают часть имущества и в то же время они должны вложить определенную выделенную часть его и личные дополнительные капиталовложения в определенной пропорции.

В процессе реформирования предприятий появились некоторые хаотические явления, связанные с процессом распределения имущества. Они характеризуются следующим:

1. Распределение по труду или по капиталу.

Коллективные предприятия имеют особенности: долгосрочная история создания предприятия, трудности в определении нормы каждого вклада. Многие инвесторы вложили начальный капитал, часть средств привлекалась из волости и сельского поселения, часть непосредственно из семей, а часть – из совместного пая сельского населения. При этом возникают противоречия. Например, в городе Тай Чжоу на предпри-

ятии, которое создавалось в складчину жителями всего села, состоящего из сотни семей, сложивших по 100 тыс. юаней, эти вкладчики через 10 лет наработали 6 млн. юаней. На селе возник вопрос: если это предприятие в начале создавалось сельскими жителями, то надо распределить 6 млн. юаней между этими семьями поровну. А предприниматель считает, что современный масштаб предприятия – это результат труда работника, и главное распределение должно пройти между рабочими предприятия с возвратом начального капитала каждой семье плюс часть прибыли.

## 2. Распределение равноценное или условное.

Самой большой проблемой является определение доли, которую получает предприниматель. Его зарплата не должна быть больше 5-и кратной зарплаты рабочего. Многие предприниматели и директора внесли предложение – распределение имущества должно ориентироваться на управленческое ядро. Только оно стабильно и может развивать предприятие. Если они не могут получить большую часть имущества, то необходимо передать его группе-ядру этого предприятия путем кредита или продажи акций всему населению.

## 3. Абсолютное или относительное определенное распределение имущества.

Одно из мнений: распределение имущества должно быть абсолютно справедливым, только это может связать рабочих с предприятиями. Но в комплексе Ван-Сян (председатель правления) заявил протест, мотивируя это тем, что: на предприятии имеется недвижимого имущества на 300 млн. юаней и неизвестно, как его распределять и кому. Он считает, что распределение должно быть относительным, то есть между правительством и предприятиями, и не обязательно распределять имущество каждому рабочему.

В настоящее время создание современной структуры владения имуществом на предприятиях, в зависимости от его потребностей, должно быть четким, законным, правоспособным и повернутым лицом к рынку. Новая структура имущества должна быть следующей: наличие многочисленных обладателей имущества, его децентрализация, рассредоточение полномочий; коллективная структура, имеющая демократический признак.

К концу 1994 г. в Китае число акционерных предприятий составило 33 тыс., что по сравнению с 1993 г., в 1,52 раза больше, с общей суммой – долей – 286.756 млрд. юаней. Особенности акционерной системы в Китае является то, что государственное и коллективные юридические лица обладают большим количеством доли. Доли перераспределяются прежде всего между государственными и коллективными предприятиями. Сумма личных долей относительно мала. Органично развивается государственный контроль, который ведется по трем направлениям: первое – осуществляется наблюдение за акционерной структурой и попыткой реорганизации предприятий (по типам имущества и областям хозяйствования); второе – контроль в процессе деятельности; третье – контроль рынка ценных бумаг (обмена, информации, наблюдения).

Для того, чтобы навести порядок в промышленном производстве, необходимо отрегулировать производственную структуру и ассортимент продукции, повысить ее качество и увеличивать прибыль предприятия. Для этого необходимо решить следующие задачи: осуществить разделение ответственности между правительством и предприятиями; реально изменить административные служебные права и функции; практически использовать предоставленные права; совершенствовать внутреннее управление на предприятиях; ускорить переход хозяйствования предприятий к рыночной системе; ускорить реформу в плане обеспечения общественных гарантий по проблеме пенсионного страхования и страхования по безработице. Кроме того, создать уставы современного предприятия, в основе которых должно лежать положение, фиксирующее то, что юридическим лицом является само предприятие, организованное в форме компании. Оно ответственно перед государством по форме ограниченной или неограниченной ответственности.

## РЕЗЮМЕ

Розглянуті проблеми реформування підприємств у Китаї. Відмічено, що воно велося у кілька етапів, з описом особливостей кожного із них. Показана складність перерахунку майна на паї й розподілення його. Приділена увага способам цього розподілення. Запропонована його нова структура.

## SUMMARY

It's touched the problems of enterprise reforming in China. It's noted, that it conducted in some stages and the particular features of the each of them are descriptive. The difficulty of the recounting of property on the shares and its distribution is showed. It's paid attention to the ways for this distribution. And its new structure is offered.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Джао Джэн Хуа. Перестройка внутри предприятий: экономический анализ в 1994 г. в Китае. – Шанхай: Народ, 1995. – 259 с.
2. Ву Цзин Лиан. Плановая экономика или рыночная экономика? – Пекин: Экономика, 1993. – 224 с.
3. Фэн Синь Янь. Перестройка внутри предприятий в Китае // Шэнь чжоу сюе жэн. – 1994. – №5. – С.17-18.
4. У Сяо Бе. Правильный метод реформирования предприятий // Молодежь. – 1995. – 13 февраля.

*Надійшла до редакції 19.08.1998 р.*

УДК 336

## МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В УКРАИНЕ

*П.В.Егоров, М.А.Кужелев*

Развитию рынка ценных бумаг в Украине способствовала передача государственной собственности в частные руки и законодательное урегулирование этих процессов. Среди них:

- совершенствование законодательной базы рынка ценных бумаг;
- развитие рынка государственных долговых обязательств и участие на нем нерезидентов;
- увеличение количества фондовых бирж и внебиржевых торговых систем;
- законодательно закрепленное государственное регулирование фондового рынка и концентрация контролирующих функций в одном ведомстве – Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку.

На сегодняшний день фундаментом для операций с ценными бумагами являются следующие нормативные акты: Законы Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже», «О государственном регулировании рынка ценных бумаг», «О хозяйственных обществах», Концепция функционирования и развития фондового рынка в Украине и целый ряд нормативных положений Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку.

Рынок ценных бумаг является многофункциональной системой, которая содействует аккумулированию капитала для инвестиций в производственную и социальную

сферы, структурной перестройки экономики, позитивной динамике социальной структуры общества, повышению достатка граждан за счет владения и свободного распоряжения ценными бумагами, подготовленности населения к рыночным отношениям.

Рынок ценных бумаг выполняет важные социально-экономические функции. Аккумуляция находящихся в обращении наличных денежных знаков (с использованием потенциалов фондового рынка) способствует стабилизации бюджета и финансового положения государства в целом, создает условия для выхода ценных бумаг украинских предприятий на мировой рынок ценных бумаг и привлечения в экономику Украины иностранных инвестиций.

Мировая практика свидетельствует, что рынок ценных бумаг неизбежно эволюционирует от хаотичности и раздробленности к целостности, централизации и государственному регулированию. Это характерно для всей финансовой системы рыночных отношений – как в пределах одной страны, так и в международных финансово-экономических отношениях. Главными характеристиками и принципами функционирования такого рынка являются его целостность, централизация, прозрачность, применение системы электронного обращения ценных бумаг.

В большинстве стран мира реализация указанных принципов осуществляется в соответствии с рекомендациями «Группы Тридцати» – международной организации независимых экспертов, разрабатывающей стандарты финансовых рынков.

Модель организации рынка ценных бумаг по рекомендациями «Группы Тридцати» предусматривает:

- а) широкое использование стандартных кодов (код JSJN) для торгов и доставки ценных бумаг;
- б) строгое соблюдение требований листинга (допуска ценных бумаг к котированию);
- в) открытость информации относительно компаний, ценные бумаги которых котируются на Фондовой бирже, обязанность этих компаний предоставлять такую информацию;
- г) установление и опубликование сведений о курсах ценных бумаг с соблюдением принципа равенства инвесторов;
- д) предотвращение возникновения неорганизованных параллельных рынков во вред ликвидности централизованного рынка;
- е) надежность биржевого рынка за счет своевременности и безопасности доставки ценных бумаг и денежной оплаты за них через систему, которая действует на момент заключения соглашения.

Ввиду неопровержимых преимуществ централизованного рынка, рынков в мировую финансовую систему, именно такую модель его формирования избрали страны Восточной Европы, Балтии, Китай и Вьетнам.

Украина имеет уникальную возможность не повторять путь проб и ошибок, который прошли в своем развитии другие страны, а сразу строить свой рынок ценных бумаг по лучшим европейским и мировым образцам.

В Украине рынок ценных бумаг находится на стадии своего становления. Более шести лет функционирует Украинская Фондовая биржа (УФБ) с Центральным депозитарием ценных бумаг, системой их электронного (безналичного) обращения, сетью филиалов и брокерских контор по всей территории страны. Растет количество внебиржевых финансовых посредников, эмитентов, зарегистрировавших в Минфине выпуск своих ценных бумаг и общий объем их эмиссии.

Фондовый рынок Украины берет свое начало с принятия в июне 1991 года Закона Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже».



Учредительная конференция Акционерного общества «Украинская фондовая биржа» состоялась 21 сентября 1991 года. Кабинет Министров Украины зарегистрировал УФБ 29 октября 1991 года.

Начало практической деятельности УФБ произошло 2 января 1992 года, а первые торги произошли уже 6 февраля.

В данный момент АО УФБ имеет 21 основателя и 187 акционеров. Это юридические лица, которые расположены по всей Украине. Созданы и функционируют 29 региональных фондовых центров и филиалов. 186 зарегистрированных брокерских контор.

При бирже создан Центральный депозитарий ценных бумаг и внедрена электронная система их обращения в форме компьютерных записей на счетах. Это позволяет ей функционировать как общенациональной системе котирования и обращения ценных бумаг, предоставлять помощь государственным корпоратизируемым и приватизируемым предприятиям. На этапе приватизации крупные государственные корпоратизируемые предприятия (часть имущества которых остается в государственной собственности) осуществляют через УФБ первичное размещение своих акций.

Следует отметить, что на торгах Фондом государственного имущества выставлялись к продаже акции предприятий, которые не принадлежат к разряду инвестиционно привлекательных. В основном это предприятия группы В и коммунальной собственности. После принятия указа № 146 на аукционах стали продаваться предприятия группы Г. Опыт показал, что именно такой путь приватизации является наиболее эффективным на сегодняшний день.

Во-первых, аукционные торги акциями приватизируемых предприятий проводятся в открытой форме, т.е. в них могут принимать участие не только брокерские конторы УФБ, но и все юридические и физические лица – резиденты Украины, в том числе трудовые коллективы этих предприятий, которые желают увеличить долю своих акций, а также стратегические и портфельные инвесторы.

Во-вторых, продажа акций приватизируемых предприятий на УФБ означает открытость и гласность, как самих торгов, так и широкое освещение их результатов в средствах массовой информации.

В-третьих, в ходе аукционных торгов цена акций инвестиционно привлекательных предприятий значительно возрастает. А значит, государственная собственность не продается за бесценок.

Высший биржевой комитет, осуществляющий контроль и регулирование деятельности всех эмитентов системы централизованного обращения ценных бумаг, устанавливает порядок и правила осуществления операций с ценными бумагами и соглашений, связанных с такими бумагами.

Формирование в Украине централизованного фондового рынка позволит достигнуть значительного экономического эффекта и одновременно помешает развитию отрицательных процессов в экономической, политической и социальной сферах. Именно централизованный фондовый рынок является универсальным механизмом, с помощью которого регулируются не только экономические, но и социальные и политические отношения. В макроэкономическом плане он позволяет государственным органам при получении ежедневной информации об общем балансе рынка непосредственно контролировать его состояние и своевременно предотвращать кризисные ситуации. Стабильность рынка укрепляет доверие населения к ценным бумагам, способствует привлечению иностранных инвестиций, а наличие единого центра котирования создает условия для здоровой конкуренции торговцев с одновременным сохранением гарантии для инвесторов и эмитентов.

К купле-продаже на фондовой бирже, внебиржевом рынке допускаются только те ценные бумаги, которые определены в действующем законодательстве.

Ценные бумаги, котирующиеся на УФБ, разделяются на три группы. В первую группу входят ценные бумаги эмитентов с высоким экономическим потенциалом, высокорентабельных и финансово стойких компаний. При этом эмитент отвечает за достоверность экономической и юридической информации, которую он сообщил. Ко второй группе относятся ценные бумаги эмитентов, экономическое положение которых оценивается как достаточное для допуска к официальному котированию. В этом случае эмитент может ограничиться минимальным объемом информации, которую необходимо предоставить на фондовый рынок. Третью группу составляют ценные бумаги, которые не были приняты или эмитенты которых не требовали официального котирования. При этом УФБ не несет никакой ответственности за достоверность информации о таких ценных бумагах.

Такая система котирования позволяет гарантировать определенную безопасность инвесторов, прозрачность рынка ценных бумаг, эффективно сопоставлять спрос и предложение, четко осуществлять клиринговый процесс.

Для котирования на УФБ и учета (хранения) в Центральном депозитарии принимаются физические ценные бумаги именные и на предъявителя, а также бумаги в дематериализованной форме на предъявителя. На переходный период сохраняется и материализованная форма обращения ценных бумаг.

Система электронного обращения ценных бумаг имеет ряд существенных преимуществ: полную безопасность их хранения, сокращение сроков расчетов, возможность внедрения стандартных бухгалтерских процедур. Она позволяет без дополнительных материальных расходов осуществлять любые операции с ценными бумагами: новые эмиссии, увеличение номинала акции, объединение ценных бумаг при слиянии акционерных обществ, дробление акций, их ассимиляцию и т.п. Главные характеристики системы – надежность, дешевизна, быстрота выпуска и обращения ценных бумаг.

Форма ценных бумаг на предъявителя упрощает их учет и заключение соглашений. В любой момент эмитент, избравший такую форму, может получить от Центрального депозитария полный перечень владельцев его бумаг. В то же время котируются и именные ценные бумаги, как это предусмотрено действующим законодательством. Котирование ценных бумаг на УФБ осуществляется методом фиксинга: их курс устанавливается путем сравнения спроса и предложения на данный момент и остается неизменным в течение периода между торгами, в дальнейшем может быть введено непрерывное котирование наиболее активных бумаг.

Заключение соглашения осуществляется по принципу «поставки против оплаты», что обеспечивает взаимодействие УФБ, Центрального депозитария и клирингового банка. Этот принцип гарантирует наивысшую надежность, потому что исключает ситуации, когда один из партнеров соглашения может иметь на руках и ценные бумаги, и уплаченные за них средства. Постоянный контроль за учетными балансами (суммами выпущенных бумаг равняется сумме бумаг, состоящих на учете в реестрах; сумма бумаг, состоящих на учете в каждом реестре в Центральном депозитарии, равняется сумме бумаг на счетах клиентов) позволяет предотвратить «двойную бухгалтерию».

Электронная система обращения ценных бумаг позволяет проследить все этапы движения ценных бумаг и средств по каждому соглашению – от банковских распоряжений и соглашений между брокерами на рынке до стандартизированных расчетов. Все торги осуществляется на дату торгов – (Т), а сделки заключаются в пределах вре-

менных рамок (Т+4), впоследствии будет осуществлен переход к завершению сделок в границах Т+3, что отвечает рекомендациям «Группы Тридцати».

В процессе осуществления Государственной программы приватизации УФБ предоставляет приоритет в допуске на торги, в приеме на учет, хранение и к выполнению операций в дематериализованной форме в Центральной депозитарии приватизационным бумагам (сертификатам), акциям, облигациям корпоратизированных предприятий для определения реальной стоимости собственности, подлежащей приватизации.

Кроме Украинской фондовой биржи на фондовом рынке действуют такие зарегистрированные биржи:

- Киевская международная фондовая биржа (КМФБ);
- Украинская межбанковская валютная биржа (УМВБ);
- Донецкая фондовая биржа (ДФБ).

Киевская международная фондовая биржа практически простаивает, хотя проводились торги акциями приватизируемых предприятий, принадлежащих государству, и векселя НДС.

УМВБ располагает сетью филиалов во всех регионах страны, имеет необходимую техническую базу и достаточно большой опыт торговли ОВГЗ. В настоящее время проводятся торги с акциями предприятий, находящихся в собственности государства.

Донецкая фондовая биржа занимается торговлей акциями предприятий Донецкой области, что весьма сильно сужает круг ее деятельности.

Рост объемов эмиссий корпоративных ценных бумаг, появление на украинском фондовом рынке государственных и муниципальных ценных бумаг активизировало вторичный рынок и способствовало развитию фондовых бирж, а также увеличению количества сделок, которые на них совершались.

В настоящее время биржи являются основными организаторами торговли на которых осуществляется купля-продажа ценных бумаг, однако они функционируют отдельно друг от друга.

Внебиржевой рынок Украины, бывший еще несколько лет тому назад «черным» и непрозрачным для инвесторов, бурно развивается, приобретая цивилизованные рыночные формы.

В августе 1995 года в Киеве начали работу представители международной консалтинговой фирмы «Барентц-Груп» (BARENTS GROUP LLC). Именно этой фирме Агентство международного развития США (VSAID) поручило построение в Украине эффективной системы внебиржевой компьютерно-электронной торговли ценными бумагами со статусом саморегулируемой организации (СРО).

23 февраля 1996 года Ассоциация ПФТС (Позабіржова фондова торгівельна система) была официально зарегистрирована.

ПФТС подобна (WASDAO – VSA) НАЗДАКовской системе «PORTAL» («Портал») и позволяет торговцам получать котировку ценных бумаг, выставляемых другими операторами системы; сохранять полную конфиденциальность о субъектах сделки; стандартизировать расчетные процедуры при значительной свободе действий и условий заключения сделок.

Сегодня Ассоциация объединяет свыше 140 участников фондового рынка из крупнейших городов Украины (Киев, Донецк, Днепропетровск, Одесса, Харьков, Львов, Винница, Херсон, Севастополь). В отдельную группу операторов ПФТС можно выделить иностранные инвестиционно-фондовые структуры (Германия, Россия, Австрия, Чехия, Швейцария), открывшие в Украине свои дочерние представительства – универсальная схема доступна на национальный рынок нерезидентов Украины.

В Ассоциацию входят 30 украинских банков и одна дочерняя структура зарубежного инвестиционного банка – CS FIRST BOSTON (Швейцария). Остальные операторы – небанковские торговцы ЦБ – брокерские компании, финансовые компании, инвестиционные компании, акционерные общества.

Финансовые посредники – неотъемлемая часть современного рынка ценных бумаг и важнейшая составляющая развитой рыночной экономики. Финансовые посредники (или финансовые институты) представляют собой организации. Основным предметом деятельности которых является торговля финансовыми инструментами.

Фундаментальными функциями финансовых институтов являются следующие:

- повышение эффективности распределения ресурсов во времени;
- аккумуляция сбережений;
- перераспределение риска;
- согласование продолжительности активов и обязательств;
- обеспечение ликвидности инвестиций.

Остановимся более детально на каждой из них.

Для рассмотрения первой необходимо привести модель межвременного выбора Ирвинга Фишера (рис. 1).

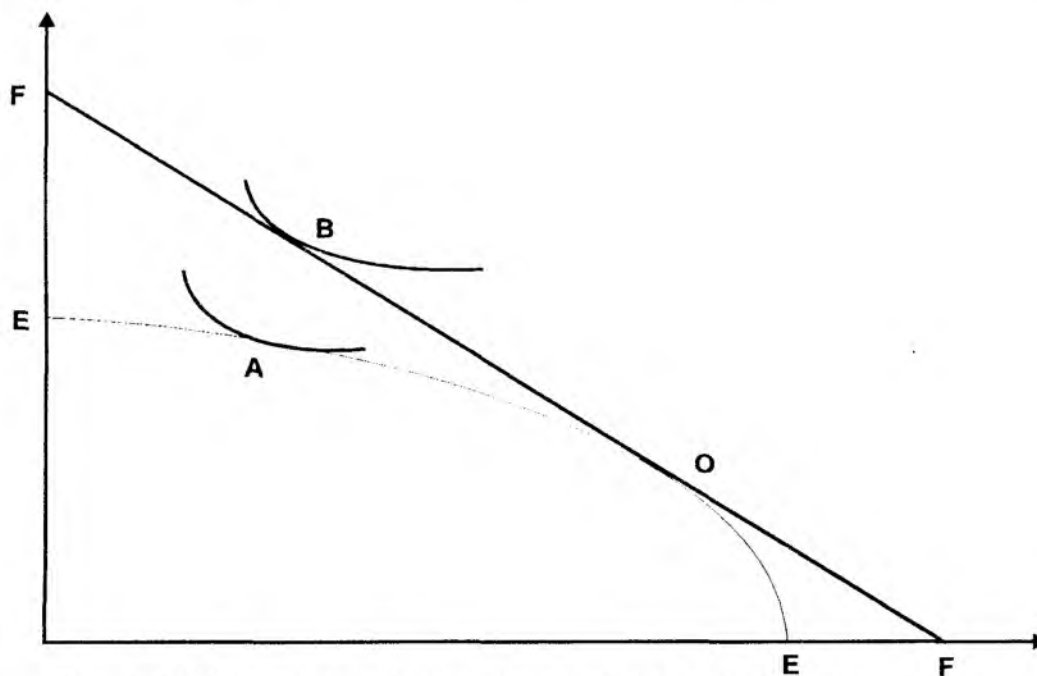


Рис. 1. Эффективность финансового рынка в модели Фишера

В отсутствие финансового рынка возможности субъекта по выбору между текущим и будущим потреблением ограничены кривой EE, причем, чем больше благ индивид желает потребить в будущем, тем больших удельных затрат это требует сегодня. И наоборот, каждая дополнительная единица сегодняшнего потребления требует все больших затрат в будущем. Точка O на рисунке соответствует текущему и будущему доходу субъекта. Оптимальный выбор, если финансовый рынок отсутствует, – точка A.

Если же существует рынок, на котором по определенной цене (в роли цены выступает процент) осуществляется обмен сегодняшней стоимости на будущую – это позволяет улучшить благосостояние всех участников рынка и тем самым повысить эффективность экономической системы в целом, т.к. бюджетное ограничение индивида определяется линией FF, наклон которой соответствует рыночной процентной ставке. Новым оптималь-

ным выбором будет точки В, обеспечивающая более высокий уровень полезности. Этот результат объясняется теми же причинами, по которым повышает эффективность любая свободная торговля: существование рынка расширяет возможности экономических агентов по выбору между различными комбинациями благ, а наличие финансовых посредников делает этот рынок глобальным и наиболее эффективным.

Функция аккумуляции сбережений позволяет финансовым институтам разрешить противоречие между небольшими сбережениями физических лиц и потребностей производителей в больших объемах инвестиций. Прямое привлечение средств мелких инвесторов фирмам невыгодно, т.к. связано с серьезными издержками. Финансовые посредники, аккумулируя мелкие сбережения, значительно повышают эффективность инвестиционного процесса.

Не менее важная функция финансовых посредников – перераспределение риска. Посредники имеют возможность снижать риск инвестиций для отдельных субъектов, т.к. аккумулируют большие объемы финансовых ресурсов, при этом перераспределяя риск от более несклонных к риску субъектов к менее несклонным к риску экономическим субъектам, повышая благосостояние и одних и других.

Труднопреодолимым является противоречие между стремлением инвесторов к краткосрочным вложениям к потребностям производителей в привлечении ресурсов на продолжительное время. Финансовые посредники, за счет масштабов своей деятельности, аккумулируя большой объем финансовых ресурсов, имеют возможность приобретения долгосрочных активов. Так работает функция согласования продолжительности активов и обязательств.

Финансовые институты своей деятельностью обеспечивают ликвидность инвестиций, т.к. обеспечивают существование ликвидных рынков финансовых ресурсов, где можно в любой момент продать имеющиеся у субъектов активы.

Основными видами финансовых посредников являются банки, страховые компании, инвестиционные фонды и инвестиционные компании, пенсионные фонды, с определенными оговорками – торговцы ценными бумагами.

Однако не все в развитии рынка ценных бумаг проходит гладко. Это объясняется, прежде всего, тем, что в условиях экономики переходного периода, когда еще не развиты отношения собственности, очень трудно сформировать эффективную структуру рынка ценных бумаг.

Одной из серьезных проблем остается низкая деловая активность на финансовых рынках, что объясняется двумя причинами. Первая состоит в том, что проценты по вкладам в коммерческих банках значительно выше, чем тот доход, который можно получить по ценным бумагам. Хотя по идее, все должно быть наоборот. Но это временное явление; вторая причина низкой активности на рынках ценных бумаг в Украине состоит в том, что пока не так много предприятий стало акционерными обществами открытого типа, акции которых прошли листинг на УФБ. А это вызвано в свою очередь несовершенством механизма приватизации государственной собственности, особенно медленными темпами приватизации предприятий группы Г.

В то же время проблемы дальнейшего развития рынка ценных бумаг кроются не только в недостаточных объемах продаж, но и в процессе перерегистрации прав собственности на акции. Закон «О ценных бумагах и фондовой бирже» со своим требованием о бумажной форме обращения ценных бумаг стал противоречием фондового рынка.

Единственными документами, подтверждающими право собственности на акции, являются сами акции в бумажной форме или их сертификаты. Но многие эмитенты просто не

выпускали их, ссылаясь на финансовые трудности, или выпускали в таком примитивном виде, что не было никакой гарантии, что их не напечатают в любом количестве.

Далее следует отметить, что на фондовых биржах Украины пока нет деления финансового года на периоды по системе ведения счетов. По существующим на фондовых биржах требованиям расчеты по совершенным сделкам должны производиться как можно раньше. Здесь мешают большие сроки, которые требуются для перевода денег с одного счета на другой. Этот процесс даже внутри одного города может занимать целый месяц, а если переход денег осуществляется из страны в страну, то времени требуется значительно больше. Ясно, что проблема перевода денег скоро будет решена, а вот когда начнет меняться система ведения счетов – сказать трудно.

Кроме того, среди объективных проблем, сдерживающих развитие рынка ценных бумаг, следует выделить следующие:

- В последние годы процентные ставки на денежные кредитные ресурсы и депозитные вклады благодаря высоким темпам инфляции были слишком высокими, в результате чего происходило снижение деловой активности банков на рынке ценных бумаг (в частности на биржевом рынке). А именно банки составляют значительную часть учредителей и акционеров УФБ.
- Тяжелое финансово-экономическое положение и низкая рентабельность приватизируемых предприятий; небольшая численность возникших в процессе приватизации крупных акционерных обществ, ценные бумаги которых находятся в биржевом обороте, снижают их привлекательность для стратегических инвесторов.
- Отсутствие прозрачности украинского рынка ценных бумаг. Инвесторы не обеспечены постоянной и надежной информацией о финансово-экономическом состоянии эмитентов, их ценные бумаги, хотя это предусмотрено Законом «о ценных бумагах и фондовой бирже».
- Недостаточное развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг и всеобщее незнание или непонимание рыночных процессов потенциальными мелкими частными инвесторами Украины.

Еще одна серьезная проблема – это незащищенность инвестора в отношении сохранности инвестиций. Инвестора следует защитить от потери своих инвестиций вследствие каких-либо непредсказуемых действий на рынке. Нужна стабильность в вопросе перехода прав собственности. На сегодняшний день эта проблема наиболее ошутима на рынке регистраторских услуг.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються питання становлення і розвитку ринку цінних паперів в Україні. Показані необхідність і моделі організації цього виду фінансових ринків в державі. Подана структура учасників ринку цінних паперів, їх функції і значення в системі ринкових відносин. Визначені проблеми подальшого розвитку ринку цінних паперів.

## SUMMARY

In this article questions of the formation and development of the Ukrainian securities market was analysed. Necessity and organisation models of these kind of financial markets in the State were demonstrated. Members' structure on the securities market, their functions and meaning in market relationship system was introduced. Problems of the further development of the securities market were determined.

*Надійшла до редакції 17.09.1998 р.*

УДК 330.1

## ПОИСКИ ДЕЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

*В.И.Якименко*

На исходе последнего десятилетия века крайне обострилась необходимость поисков и обоснования приемлемой для Украины теоретической модели экономической стабилизации и роста, основанной на специфических, нетрадиционных подходах, поскольку все прежние, заимствованные модели организации общественного производства, несмотря на смену восьми кабинетов их воплотителей, дают отрицательные результаты – абсолютный и относительный уровни и качество жизни народа неуклонно снижаются.

Показатель уровня ВВП на душу населения (в процентах к среднему уровню европейских стран с рыночной экономикой) за неполных полвека снизился в 4 раза (с 43,1% в 1950г. до 27,1% в 1991г. и 11 процентов в 1996 г.) и продолжает сползать вниз [1, с.133].

В годы независимости Украины заметно уменьшилась доля оплаты труда наемных работников в ВВП в рыночных ценах (с 53,1% в 1990 г. до 46,6% в 1997 г.) упала валовая прибыль и смешанный доход (с 38,5% до 30%), а оплата труда, скорректированная на чистые налоги снизилась с 44,7% до 25,2% [2, с. 26]. Именно этот, последний показатель характеризует социально-экономическое содержание рыночной экономики, систему мотивации и движущие силы, ориентиры экономической политики. Рыночная экономика только тогда достигает расцвета, когда опирается на массовое потребление, а личное конечное потребление становится определяющим элементом ВВП.

К сожалению, в Украине традиционно продолжается тенденция «выкручивания рук» как по отношению к работающим слоям населения, так и к бизнесовым структурам, которые все в большей мере уходят в тень.

В чем же причина этой непреодолимой тенденции отставания не только от развитых стран, но и ближайших соседей, например, Польши и Венгрии, весьма похожих на нас?

Опыт развитых стран показывает, что в постиндустриальном обществе изменения соотношения между технико-технологическими и социальными факторами развития общества происходят, прежде всего, на основе преобразований в отношениях собственности.

В этой связи углубленное исследование проблем изменения типа и форм собственности становится одной из актуальнейших задач отечественной экономической науки.

Вместе с тем, многие авторы убедительно доказывают, что форма собственности не имеет институционального значения для эффективности общественного производства, ссылаясь, к примеру, на сельскохозяйственный сектор Голландии, имеющий наивысшую в мире эффективность при абсолютном господстве государственной собственности на землю.

И хотя наша страна не может быть отнесена к постиндустриальным странам, но и в них формы собственности претерпевают перманентные изменения, причем в каждой из почти тридцати развитых стран имеют свои национальные особенности.

В Украине преобразование социалистической собственности трактовалось как разгосударствление, хотя в строго научном смысле государство никогда не было субъектом собственности. Речь шла скорее о десоциализации, разобобществлении, изменении самого типа собственности.

Не будучи суб'єктом власності ні в економічному, ні в правовому сенсі, держава за допомогою приватизації перетворило спільну соціалістичну власність в особисту власність окремих осіб, груп, колективів і т.д. Волеве законодавче оформлення приватизації ніяк не означало її правомірності і справедливості, і прийняті закони були також неправовими, але іншими в неправовому державстві вони і не могли бути. Вже реальними власниками до приватизації були міністерства і відомства, чудесним чином перетворивши загальнодержавну власність в так звану державну. І хоча державні органи і керівники їх осіб не присваювали собі весь суцільний продукт, вони ведали їм в настільки високій ступені, що справжній носій живої праці перетворився в спостерігача того, як зверху маніпулюють його власністю. Безсумнісно, що при переході до нової моделі господарювання перетворення тепер уже державної форми власності в альтернативні недержавні стало центральним ланкою економічних реформ в Україні.

Проблеми державствлення і приватизації залишаються дискусійними на протязі вже більше десяти останніх років. Деякі вчені і практики доводили з самого початку перебудови необхідність форсування альтернативних форм господарювання, інші ж переконували, що неефективність реформування відносин власності в Україні в багатьох відношеннях визначена тим, що в «народній приватизації» руйнівні цілі перемагали над созидальними, з чим сьогодні не можна не погодитися.

Така двоїста орієнтація отримала відображення в методических підходах і практичних завданнях по прискоренню приватизації державної власності в її кількісних параметрах, без урахування економічних результатів і соціальних наслідків цього процесу.

К шкоді, половині з 26 постсоціалістических країн, в тому числі і України, не вистачило мудрості, і вони обрали, вольно або невольно, прискорений варіант приватизації з реформою цін, гіперінфляцією і обвальним збагаченням народів.

Автор також радувався за прискорення цього процесу в своїх публікаціях, але, як видно, помилявся. Разом з тим, ні одна з запропонованих Україні економічних моделей не могла виникнути самопромавляючись, природним шляхом, для цього потрібні були б довгі роки, а їх у реформаторів просто не було. Але і процвітаючі ринкові економіки не були продуктом тільки вільного розвитку капіталізму, а підтримувалися цілою системою інституціональних заходів, як відзначають зарубіжні дослідники – С.Коэн, Т.Пітерс, Д.Норт, М.Олсен і др.

Керівною в початку трансформації була одна з модифікацій ідей «ринкового соціалізму», згідно якої підприємства можуть залишатися в власності держави, але функціонувати повинні як суб'єкти ринкового господарювання. Зовсім швидко всі переконувалися, що так звані «ринковий соціалізм» не може стати життєздатною економічною системою, оскільки зменшувалося виробництво, структурні зміни практично не відбувалися, зменшувалася інтенсивність інноваційної діяльності, посилювалися диспропорції і інфляція, зростала іноземна заборгованість. Тому саме державствлення стало першим опорним пунктом прийнятої в листопаді 1990 року Верховною Радою «Концепції переходу УРСР до ринкової економіки». Слід оцінити незвичайну складність передньої задачі – на 01.01.1992 г. загальна вартість державного майна (без урахування майна колгоспів, совхозів і житля) становила 93 відсотків всього майна України, а недержавного – всього 7 відсотків. Наміри реформаторів були дуже серйозні-



ми с самого начала – за пятилетие сократить долю государственной собственности до 54 процентов, что затем формально и удалось осуществить к 1997 году.

Все страны, прошедшие разгосударствление и приватизацию, проводили их с учетом своих социально-экономических, исторических, демографических и др. особенностей, разрабатывали собственную стратегию и тактику осуществления этих процессов, а также законодательные акты, их регулирующие. Программа разгосударствления и приватизации в Украине могла быть также самобытной и оригинальной, но этого не произошло. Мало того, что Законы Украины «О собственности», «О предприятии», «О хозяйственных обществах», «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности» и т.д., принятые в 1991-92 гг., а так же все законы о приватизации в последующие годы сами по себе были во многом противоречивыми, на их реализацию накладывались столь же противоречивые, кратковременные, безотчетные и поверхностные программы, выдвигаемые каждым из ежегодно меняющихся правительств, что в совокупности и привело страну к глубокому системному кризису и наложило отпечаток формализма на весь процесс приватизации.

Итак, для украинской приватизации характерны: нестабильность законодательства, его противоречивость и наступательное усложнение; многообразие процессов приватизации (малая, большая, приватизация объектов АПК, недостроенных объектов, государственных долей); разнообразие способов (коммерческие и некоммерческие конкурсы, аукционный выкуп); разнообразие средств платежа (денежные средства, приватизационные имущественные сертификаты, компенсационные сертификаты и жилищные чеки); масштабность (участвует все население Украины) и продолжительность (теперь уже можно сказать именно так). Казалось бы, при столь широком этом процессе результаты могли быть более убедительны.

За эти годы Украина прошла несколько этапов приватизации:

- 1) косметические изменения многоукладной социалистической экономики (1985-89 гг.);
- 2) спонтанная приватизация (1990-92гг.);
- 3) коллективизация государственной собственности трудовыми коллективами через аренду с выкупом и просто выкуп (1992-94гг.);
- 4) массовая сертификатно-денежная приватизация с января 1995 г., когда граждане получили право на использование приватизационных сертификатов в материализованной форме не только путем льготной подписки на акции, но и через широкую сеть центров сертификатных аукционов;
- 5) этап предполагаемой исключительно денежной приватизации, объявленный в 1998 г.

Последний этап объявлен правительством ввиду неэффективности всех предыдущих, но, по сути процесс приватизации заморожен Верховной Радой еще с 1997 г. Вместе с тем, к началу 1998г. в стране было приватизировано более 52 тыс. объектов малой приватизации незавершенного строительства, включено в приватизационный процесс около 9,5 тыс. объектов большой приватизации (группа Б, В, Г), свыше 4 тыс. из которых имеют глубину продажи акций более 70 процентов.

Все годы независимости характеризовались разными темпами приватизации, динамичным компромиссом интересов сторонников и противников рыночных реформ, что вело к изменению самого ритма процесса в зависимости от непрерывно меняющейся расстановки сил в Верховных Радах и правительствах. Особенно заметные сдвиги произошли в 1996 г.: объемы малой приватизации возросли в 1,8 раза против 1995 г., объемы большой приватизации по количеству объектов выросли на 10 процентов, а по доле размеров уставных фондов проданных предприятий – в несколько раз.

Отметим и неоднозначность самого процесс приватизации, поскольку в нем все время идет борьба не только сторонников и противников экономических реформ, но также борьба отраслевых и особенно региональных элит за объекты приватизации. Действующие в эти годы разноплановые законы о приватизации и нормативные документы приводили в недоумение исполнителей на местах, а фонд государственного имущества Украины (ФГИУ) ввиду постоянного давления со стороны Верховной Рады также вел неэффективную политику и его курс зачастую не соответствовал ни нормам мировой практики приватизации, ни элементарной экономической логике.

Сложность и трудоемкость процессов приватизации, конкурентное столкновение интересов ее участников сделали приватизацию полем повышенной опасности правонарушений. Контрольно-ревизионные управления региональных отделений ФГИУ, созданные в отдельных областях Украины, участвуют в сотнях судебных дел, взыскивают пени с сотен субъектов приватизации, расторгают приватизационные договоры, участвуют в процедурах банкротства. Так, только в октябре 1998 г. Донецкий арбитражный суд вынес 118 постановлений о признании предприятий финансово несостоятельными. Сегодня задолженность по возбужденным делам о банкротстве достигает по стране более 216 млн. грн. (почти 89 процентов ее у предприятий частной формы собственности), и продолжает расти. Банкротство, становится чистилищем от содеянных нарушений и множество фирм и фирмочек, провернув выгодную махинацию, например, получив заведомо невозвратный кредит, исчезают бесследно. Однако законодательство не определило полномочия распорядителя по управлению имуществом предприятий – должников, не установлены сроки приватизации и описи их имущества, ответственность должностных лиц предприятий. При этом имущество банкротов часто приобретает статус бесхозного, поскольку Закон «О банкротстве» предусматривает увольнение всех работников предприятий-банкротов.

Государство не может заставить предприятия пройти через механизм банкротства, чтобы освободить их от долгов, поскольку остается опасность, что банкротство и санация предприятий растянутся на годы, и они просто погибнут как производственные комплексы. Единственным приемлемым путем в данных условиях является спасание бюджетных долгов, так как именно они составляют до 50 процентов кредиторской задолженности. Поэтому государство должно просто само себе отменить долги. Эта акция оздоровит не только производителя, но и всю отечественную финансовую систему. Отменив долги производителей, государство тем самым, наполнит стоимостным содержанием их корпоративные ценные бумаги, в частности пакеты акций, которые находятся в государственной собственности и от продажи которых зависит пятая часть поступлений в госбюджет [3, с.71].

Возвращаясь к проблемам приватизации, следует отметить, что в Украине реализуются крайне суженные процедуры приватизации (при всей их количественной масштабности), которые практически сводятся преимущественно к актам правового изменения статуса собственности, поэтому и преобладают мощные факторы неэкономического характера.

Для внедрения приватизированными предприятиями современных экономических механизмов необходима масштабная постприватизационная поддержка через соответствующие рыночные структуры с привлечением страховых и консалтинговых фирм.

Есть много путей совершенствования приватизационных и постприватизационных процессов, и есть широкое поле деятельности, ведь в стране уже создано более 30 тыс. хозяйственных обществ, в т.ч. более 9 тыс. акционерных обществ. Появилась широкая прослойка собственников – акционерами, членами других хозяйственных обществ, созданных

на базе приватизированных объектов, стали свыше 18 млн. граждан Украины. Заложены основы биржевого и внебиржевого рынка корпоративных ценных бумаг, сформирована широкая сеть посредников, действующих на этих рынках, начала формироваться система институциональных инвесторов. Следует также создавать эффективные механизмы привлечения инвестиций в приватизированные и приватизируемые предприятия в виде средств населения (развитие системы коллективных инвесторов).

Этот процесс сдерживается еще и потому, что в государственных программах приватизации последних лет не предусмотрено расширение льгот для трудовых коллективов, а расчет взят на индивидуального покупателя, которого все труднее найти, поэтому и поступления от приватизации в 1997 г. составили вместо ожидаемых 500 млн. грн. всего 50 млн.

В целом в стране существует достаточное инфраструктурное обеспечение для полноценного сопровождения процессов приватизации, постприватизационной поддержки (региональные центры постприватизационной поддержки), банкротства и ликвидации предприятий. Методологическому обеспечению названных процессов оказывают поддержку Международный центр приватизации, инвестиций и менеджмента, центры сертификатных аукционов, продажи объектов незавершенного строительства и т.д.

Проблема заключается в том, что действующее законодательство по-прежнему ставит перед ФГИУ противоречивые задачи. С одной стороны – обеспечить предоставление хотя бы формальных льгот работникам приватизируемых предприятий, арендаторам, работникам агропромышленного комплекса, с другой стороны – продать государственное имущество как можно дороже в целях покрытия дефицита госбюджета и местных бюджетов. Противоречия состоят и в неравномерности процесса приватизации, в том числе в агропромышленном комплексе. Так, приватизация перерабатывающих предприятий значительно опережает аналогичный процесс сельскохозяйственных, агросервисных, строительных организаций. Приватизация фермерских хозяйств, так живо начавшаяся в 1992-93 гг. со временем резко замедлилась из-за отсутствия надлежащей поддержки со стороны государства.

Поддержка передовых хозяйственных форм будет содействовать формированию особой вертикальной структуры в АПК, созданию диверсификационных компаний кооперативного типа, объединяющих производителей сельскохозяйственной продукции с перерабатывающими фирмами.

Акционерные общества с участием сельскохозяйственных производителей оправдали себя в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы. Здесь внедрена система перекрестного владения акциями, которая у нас практически не приживается [4, с.81].

Переход к единому земельному налогу по замыслу должен стимулировать сельскохозяйственных производителей, однако многие ученые и практики выражают сомнения по этому поводу в связи с депрессией и значительным отчуждением сельхозпроизводителей от власти. Очевидно, государство должно, наконец, найти общий язык с кормильцами народа и оказать им существенную не только финансовую, но и законодательную, нормативную и методическую поддержку при формировании новых производственных структур.

В промышленности изменение форм собственности на предприятиях поможет преодолению структурных диспропорций, для чего необходимо ускорить разработку концепции промышленной политики, реализация которой способна обеспечить активное реформирование народного хозяйства.

Промышленная политика в Украине должна основываться на управлении процессами накопления основного капитала, как главном условии развития общественного производства. При стимулировании правовыми актами, а также факторами прямого и опосредованного влияния на распределение прибыли будет обеспечен перелив капитала в приоритетные сферы производства, в структурообразующие отрасли [5, с.70].

Вместе с тем, в соответствии с «Концепцией экономической стабилизации и роста в Украине», разработанной в Институте экономики НАН Украины под руководством И. Лукинова, переход экономики в фазы оживания и роста не может осуществляться автоматически он требует мобилизации и целенаправленного использования необходимых инвестиционных и инновационных ресурсов и стимулов к высокопроизводительному труду и развитию предпринимательства.

Таким образом, при всей сложности, непоследовательности и противоречиях транзитивной экономики Украины формирование новых форм общественного производства, создание многоотраслевого, высокотехнологического, конкурентоспособного народнохозяйственного комплекса, адаптированного к рыночным условиям и способного удовлетворять большую часть потребностей народа, является стратегической задачей, решение которой требует концентрации политической воли, национального согласия и исторического оптимизма.

## РЕЗЮМЕ

На основі досліджень трансформації відносин власності при роздержавленні і приватизації в Україні виділені сутні проблеми, які необхідно вирішати для стабілізації суспільного виробництва та економічного зросту.

## SUMMARY

Based on the research of the property relations transformation during the process of privatization the essential problems that need to be solved to stabilize public manufacturing and economic growth were distinguished.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Вопросы экономики», М.: №10, 1997.
2. Національні розрахунки України за 1996 р. // Статистичний збірник. – К., 1998.
3. Государственный информационный бюллетень «О приватизации». – №8, 1998.
4. «Экономика Украины». – №10. – 1998.
5. Кваснюк Б. Промислова політика в Україні. – К.: 1996.

*Надійшла до редакції 08.09.1998 р.*

УДК 330.1

## СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЕДИНСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ И ЮРИДИЧЕСКОЙ ФОРМЫ

*А.М. Чаусовский*

При всем многообразии теоретических подходов и трактовок роли собственности в экономико-правовой организации и функционировании системы хозяйства в любом обществе подавляющее большинство исследователей признают фактически в качестве

аксиомы тезис о том, что собственность представляет собой основу любой системы хозяйства. «...Наиболее важный вопрос, подлежащий разрешению, – писал великий социалист-утопист Сен-Симон, – это вопрос о том, как должна быть организована собственность для наибольшего блага всего общества в отношении свободы и в отношении богатства» [1, с.355]. Поэтому преобразование отношений собственности следует рассматривать в качестве одной из наиболее актуальных задач реформ, проводимых в любой из стран с переходной экономикой. Однако без теоретического выяснения сущности и структуры собственности, механизмов ее функционирования и реализации переход к рыночной экономике связан с просчетами и ошибками, нарушением принципов и логики приватизации, обвальным падением производства и беспрецедентным социальным расслоением населения.

Определить сущность собственности, раскрыть адекватную ей систему экономических интересов, показать их объективный характер можно рассмотрев собственность в движении, в процессе функционирования, поскольку «только в движении обнаруживаются свойства тел, о теле, которое не находится в движении, нечего сказать» [2, с.563]. Поэтому методологически правильным является рассмотрение отношений собственности как процесса с позиций присвоения.

В обществе присвоение элементов природы для удовлетворения жизненных потребностей опосредовано общественным производством, в ходе которого человек преобразует вещества природы, придает им форму, соответствующую своим потребностям. Главным отличием присваивающей деятельности человека является применение в присвоении веществ природы средств труда, что делает объектом отношений людей в процессе производства прежде всего средства производства. С целью выделения экономического содержания присвоения ряд авторов обратились к категориям «пользование», «владение», «распоряжение». Среди экономистов, признающих рассматриваемые категории экономическими, наиболее верной нам представляется позиция тех, кто определяет их как особые формы присвоения, связанные с различными субъектами общественного производства и субординированные в зависимости от степени монополизации средств производства [3; 4].

Исторически и логически процесс развития этих категорий происходил следующим образом: от отношений непосредственного пользования продуктами природы, через владение, отражающее частичную обособленность в присвоении и распоряжении, к собственности как наиболее развитому отношению присвоения, выражающему полную обособленность. Собственность – это высшая экономическая власть, монополия пользования и распоряжения объектом, абсолютное присвоение экономическим субъектом средств производства и результатов их использования. В Гражданском кодексе Франции времен Наполеона говорилось, что «собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом».

В общественном производстве все процессы, в том числе и присвоение, носят общественный характер. Значит, собственник не может быть таковым сам по себе, не вступая в производственные отношения к другим субъектам. Владение – это частичное, неполное, ограниченно монопольное присвоение средств и результатов производства. Владение как форма присвоения обычно связывалось, по мнению видного исследователя отношений собственности М.Колганова, с «длительным, не ограниченным сроком пользованием продуктами природы» [5, с.5], землей или основными фондами. Следовательно, отношения владения наступают в том случае, когда собственник передает использование средств производства другим субъектам. Воля субъекта владения ограничена, прежде всего, собственником средств производства. Владение характери-

зуються наступними ознаками: во-первых, существует в различных общественно-экономических формациях; во-вторых, классической формой владения выступает аренда; в-третьих, договорные отношения между собственником и владельцем исключают прямое директивное управление сверху. Собственник определяет лишь общие правила функционального поведения; в-четвертых, в зависимости от объективных обстоятельств формы и условия владения могут изменяться. Экономическая реализация владения выражается в самостоятельной организации производства и произведенным продуктом, в присвоении и распоряжении предпринимательским доходом.

Непосредственный производитель, если он не является собственником или владельцем условий труда, будучи соединенным с ними в порядке реализации чужой монополии, становится субъектом пользования. Пользование – это низшая форма присвоения, материализующаяся в присвоении работником доли продуктов в виде предметов потребления. Таким образом, по характеру и содержанию пользования объектом можно реально судить о том, кто из субъектов и почему выступает в роли собственника, владельца или пользователя.

Распоряжение, на наш взгляд, не является формой присвоения. Распоряжение – это функционирующая собственность, отношение, которое всегда связано с принятием решений, управлением. Поэтому собственность предусматривает полное монопольное распоряжение объектом, включая возможность передачи на известных условиях ресурсов другим субъектам. Владение же, как ограниченно монопольное пользование, предусматривает неполное распоряжение ресурсами, на определенных условиях.

Теперь стоит остановиться на вопросе о правовом и экономическом содержании собственности. Вряд ли стоит их противопоставлять, хотя они могут не совпадать и даже противоречить друг другу.

Если рассматривать право собственности как установление законом правил, которые определяют, какими вещами может пользоваться или распоряжаться то или иное лицо, а также условия, при которых такое использование или распоряжение может быть осуществлено, в этом случае право собственности – юридическая категория. Однако законы не создают отношений собственности, право лишь закрепляет в юридических нормах господствующие отношения производства, и, в частности, экономические отношения, которые представлены в категориях владения и пользования. На это обстоятельство неоднократно указывал К.Маркс: «...всякий раз, когда развитие промышленности и торговли создавало новые формы общения, например, страховые и т.д. компании, право вынуждено было их санкционировать как новые виды приобретения собственности» [6, с.64]. Следовательно, как юридическая категория собственность есть субъективное толкование объективно сложившихся отношений присвоения, проявление общественной потребности закрепить то, что уже сложилось на практике в специфически регулятивной форме общественного сознания. Поэтому экономические отношения собственности в современном обществе регулируются, функционируют посредством своих юридических форм.

Специфика отношений и прав собственности в переходной экономике состоит в следующем. Во-первых, переходная система – это система нарушенного институционального равновесия, где отношения собственности характеризуются чрезвычайной подвижностью и изменчивостью, причем эта динамика принципиально нелинейна. Во-вторых, переходный характер отношений собственности порождает разрыв формы и содержания. В переходной экономике формы собственности лишь внешне совпадают с теми же формами в стабильной экономической системе, неся в себе существенно отличное содержание. В-третьих, права собственности слабо защищены и специфициро-

ваны или не специфицированы вообще. В условиях кризиса и трансформации складывается ситуация, когда никто толком не знает, какими правами собственника и на что он обладает, за что, какую и перед кем ответственность несет. Собрания акционеров во многих акционерных обществах либо проводятся формально, либо не проводятся вообще. Хозяйственные руководители, идущие подчас на прямой обман кредиторов, даже не подвергаются уголовному преследованию. В-четвертых, генезис отношений и прав собственности происходит в условиях сохранения значительной инерционности экономики и общества в целом. Новые отношения собственности формируются на базе прежней системы отношений собственности, основанной на высокой степени огосударствления и бюрократическом отчуждении работника от средств производства. Государственный патернализм сформировал пассивного человека, подчиненного определенному стереотипу и ожидающего гарантий. Мы не привыкли бороться, мы не привыкли побеждать, мы плывем по воле волн. Все эти черты и традиции прошлого оказывают существенное влияние на содержание отношений собственности в переходной экономике, распределение прав собственности и природу ее субъектов. В-пятых, наличие качественных изменений в отношениях собственности и неспецифицированность ее прав обуславливают большую роль институциональных, политических и других волевых факторов в динамике собственности в переходной экономике. Таким образом, только учет всех условий и факторов, действующих в данном обществе и влияющих на хозяйственную жизнь, позволит создать многоукладную экономику, преодолеть экономический кризис и обеспечит становление рыночной системы.

## РЕЗЮМЕ

Власність як юридична категорія є суб'єктивним тлумаченням відносин привласнення, що об'єктивно склалися. Тому економічні відносини власності в сучасному суспільстві регулюються за допомогою своїх юридичних форм.

## SUMMARY

Property as a juridical concept is the subjective interpretation of the objectively formed relations of the appropriation. There for economic relations of the property in modern society are regulated by means of their juridical form.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сен-Симон А. Взгляд на собственность и законодательство // Изб. соч. – М., 1948. – Т.1 – С.350-427.
2. Энгельс Ф. Диалектика природы // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.20. – С.339-626.
3. Бойко А. Общественная собственность на средства производства: генезис, структура, развитие. – Киев – Донецк, 1985. – 164 с.
4. Задорожный Г. Собственность и экономическая власть. – Харьков: Основа, 1996. – 172 с.
5. Колганов М. Собственность. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 496 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.3. – С.7-544.

*Надійшла до редакції 28.08.1998 р.*

УДК 338:332

## КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УГОЛЬНЫХ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ УКРАИНЫ

В.Г.Шульга

В 1996 году 144 шахты и три угольных разреза вошли в состав вновь созданных 19 государственных холдинговых компаний (ХК) на базе открытых акционерных объединений по добыче угля и других дочерних предприятий.

Каждая государственная холдинговая угольная компания по структуре входящих в ее состав предприятий представляет конгломерат предприятий различных форм собственности – уголь, обогащение, строительство, машиностроение и т.д. – всего 5-8 единиц, получивший свое наименование по ведущему предприятию – производственному объединению по добыче угля (за исключением ГХК шахты «Краснолиманская»). Производственная деятельность угольных государственных холдинговых компаний и важнейшие компоненты проводимой в них кадровой политики представлены в табл. 1.

Средний возраст первых руководителей угольных холдинговых компаний составляет на 11.12.1998 года 49,7 лет, а стаж работы в холдинговой компании (по 18 компаниям) 1,4 года. Непрерывный стаж успешной работы первого руководителя холдинговой компании «Ровенькиантрацит» составляет 18 лет и 11 месяцев (в т.ч. в качестве генерального директора п.о. «Ровенькиантрацит» более 16 лет). Опыт его профессиональной руководящей деятельности в отрасли в разных условиях хозяйствования изучен слабо и не получил должного распространения.

Не имеют опыта работы на должности первого руководителя ГХК 7 (36,8%) генеральных директоров, в т.ч. АО «Селидовуголь», «Октябрьуголь», «Торезантрацит», «Первомайскуголь», «Донбассантрацит», «Павлоградуголь» и «Укрзападуголь», в апреле – ноябре 1998 года назначенные на эту работу.

В 10 ГХК угольной промышленности, занимающихся добычей угля, в 1998 году было заменено 10 главных инженеров (52,6%), в т.ч.:

Таблица 1. Производственная деятельность угольных государственных холдинговых компаний Украины и важнейшие компоненты проводимой в них кадровой политики [1,2,3]

№ п п	Наименование ГХК	кол-во шахт	Добыча угля (первое полугодие 1998 г.)		Среднесут. добыча +НСТ		ППП, чел.			возраст первого руководителя	время работы в должности первого руководителя 1.10.1996	время работы в должности технического директора сентября 1996
			тыс.тон.	% к программе	+ к 1 полугодию 1997г.	факт	± к программе	факт	± к расчету.			
1	Донуголь	10	3034,8	105,7	+55,4	19,2	+0,4	31819	-7720	46,5	1.10.1996	ноябрь 1998
2	Максесуголь	13	3828,6	123,3	+417,0	21,6	+3,6	39366	-3744	48,5	17.11.1995	июль 1998
3	Селидовуголь	10	3057,6	112,3	-50,6	17,8	+1,8	32768	-4324	49,7	04.07.1998	июль 1995



4	Краснолиманская	1	1186,3	169,5	-27,8	6,9	+2,8	5478	+796	49,8	01.01.1995	октябрь 1998
5	Добропольеуголь	7	2180,2	104,3	+74,1	13,7	+0,2	17062	-2433	48,0	01.06.1996	ноябрь 1998
6	Шахтерскантрацит	7	1065,4	87,0	+27,8	6,1	-1,0	16507	-2357	45,4	15.09.1997	ноябрь 1998
7	Октябрьуголь	7	1091,7	104,8	+174,4	6,3	+0,2	13367	-13367	45,9	1998	ноябрь 1998
8	Торезантрацит	10	1322,1	85,6	+41,9	7,6	-2,5	19703	-1490	44,6	1998	1998
9	Луганскуголь	13	2186,7	98,7	+264,4	12,9	-1,1	31462	-1473	61,5	14.09.1997	ноябрь 1998
Д	Первомайскуголь	7	210,3	31,7	-215,5	1,2	-2,9	10396	-1558	48,6	июнь 1998	январь 1995
И	Лисичанскуголь	6	300,1	53,1	-40,5	1,7	-1,7	8066	-2368	50,6	09.04.1997	июль 1998
Е	Кранодонуголь	9	1398,4	74,4	-312,5	8,0	-2,9	16813	-3484	47,0	17.07.1997	апрель 1996
В	Донбассантрацит	5	583,4	82,5	+98,4	3,3	-1,3	9597	-2243	47,9	11.08.1998	сентябрь 1990
И	Антрацит	4	430,2	55,2	-105,3	2,5	-2,2	5888	-1861	48,7	1998	февраль 1997
Б	Ровенькиантрацит	7	2842,7	127,9	+29,9	16,0	-1,2	20530	-1933	61,1	01.08.1980	март 1990
Б	Свердловантрацит	7	1136,3	85,4	+639,5	6,6	-1,2	11260	-3195	52,1	1998	апрель 1998
Г	Павлоградуголь	9	3593,3	80,9	-1030,3	20,7	-5,2	28923	-1187	47,9	1998	04.11.1998
В	Укрзападуголь	11	1824,6	74,0	+174,4	11,6	-4,9	20091	-2711	47,3	05.11.1998	ноябрь 1995
Д	Александрияуголь	4	589,3	50,2	-133,8	3,4	-3,4	8785	-1375	47,1	26.07.1995	апрель 1998
	Всего	147	3182		+81,7	185,9	-22,5	342650	-46054			

«Октябрьуголь» – 9 ноября; «Макеевуголь» – в ноябре; «Шахтерскантрацит» – 9 ноября; «Павлоградуголь» – 4 ноября; «Добропольеуголь» – в октябре; «Селидовуголь» – в августе; «Лисичанскуголь» – в июле; «Александрияуголь» – в апреле; «Луганскуголь» – в марте.

Из теории кадрового менеджмента известно, что массовая замена первых руководителей крупных корпораций осуществляется при их банкротстве, старении или коренном преобразовании предприятий. Таковыми государственные холдинговые компании угольной промышленности Украины не являются, так как в их составе находятся «лучшие» угольные шахты, успешно преодолевающие технологические трудности, возникшие из-за отсутствия финансовых и материальных средств на их реконструкцию и модернизацию, и резко снижающие темпы и объемы добычи угля.

Массовая замена первых и вторых руководителей угольных холдинговых компаний и угольных шахт прямо не коррелируется с выполнением или невыполнением

производственно-технических показателей и, по-видимому, связана с подбором команды единомышленников вышестоящим руководством отрасли. Наиболее трудноразрешимой проблемой для холдинговых угольных компаний является большой дефицит рабочих – на 01.07.1998 года он составил 46 тыс.чел. (13,4%) от общей численности ППП. Качественный состав директоров угольных шахт представлен в табл.2.

45 директоров угольных шахт, входящих в состав государственных холдинговых компаний, назначены на указанную должность в 1998 году, а в целом 71,4% из них имеют стаж работы до 3х лет, а главных инженеров – более 80%. Среди вновь назначенных директоров шахт имеют предпенсионный возраст 47,4%, а 21,8% – пенсионный.

Изучение данных, публикуемых в периодической печати, и статистической отчетности по угольной промышленности Украины подтверждает, что в государственных холдинговых угольных компаниях отсутствуют единые структуры по управлению персоналом, их статусе, а в самом Минуглепроме современная кадровая служба, возглавляющая, разрабатывающая и реализующая кадровую политику.

Таблица 2. Качественный состав директоров шахт, входящих в состав государственных холдинговых компаний Министерства угольной промышленности по возрасту и стажу работы

по возрасту	чел.	в %	по стажу работы	чел.	в %
до 30 лет	-	-	до 1 года	45	30,6
31-35	1	0,7	1 -3 года	60	40,8
36-40	156	10,9	3-5 лет	14	9,5
41-45	39	26,5	5-10 лет	10	6,8
45-50	51	34,6	10-15 лет	8	5,5
51-55	12	8,2	более 15	10	6,8
56-60	15	10,2			
61-64	13	8,7			
Всего	147	100	Всего	147	100

Это нельзя объяснить недостатком финансирования угольной промышленности на реконструкцию и восстановление шахтного фонда, нестабильностью экономической и политической обстановки, инфляцией, развалом финансовой системы, ухудшением горно-геологических условий, падением трудовой и производственной дисциплины и т.д.

Отсутствие единой кадровой политики в угольной промышленности четко прослеживается в «Программе развития угольной промышленности до 2005 года», что подтверждается данными, представленными в табл.3.

Кадровая политика должна увязывать интересы смежников на конечных результатах совместной деятельности. Но ее разработке и реализации препятствует бартер, который не только парализует работу отрасли, но и порождает злоупотребления, служит фундаментом непрерывной ротации руководящих кадров в теневую экономику.

Проведение единой кадровой политики в 19 холдинговых угольных компаниях с акционерными открытыми объединениями по добыче угля, 5 производственных объединениях по добыче угля, одном государственном акционерном объединении («Дзер-

жинскуголь») и на 12 самостоятельных шахтах zatrudняется многоуровневой системой управления, применяемой в перечисленных структурах по добыче угля.

Таблица 3. Анализ кадрового состава директоров и главных инженеров самостоятельных шахт и их производственной деятельности

№	Наименование шахт	Добыча угля за 1 полугодие 1998 г., тыс.т.	в % к прог.	± к первому полугодю 1997 г.	Директор шахты		Главный инженер, стаж работы, лет	Численность	ППП
					возраст	стаж работы, лет			
1	Им.Засядько (аренда)	1552,5	211,2	+295,8	60	5,6	4,7	7651	+520
2	Бутовка-Донецкая	167,9	98,8	+79,6	41,4	7,1	4	1566	-378
3	Петровская	110,1	73,4	-12,3	47	3 мес.	2 мес.	1995	-65
4	Кировская	31,2	51,9	-18,8	43	7 мес.	5 мес.	990	-27
5	ШГУ Октябрьское	248,3	90,3	+41,8	46,5	1,4	12,4	3124	-826
6	им.Гаевого	192,0	112,9	+4,9	46,9	1,6	5,6	2347	-201
7	ш.Новодзержинская	59,2	95,4	+2,1	61,2	9,8	11	1186	-85
8	ш.Комсомолец Донбасса	681,8	105,7	+133,5	41	6,6	6,5	4681	-624
9	Новопавловка	66,8	43,0	-24,9	47,5	4,6	3 мес.	1036	-404
10	ш.Миусинская	101,6	59,0	-11,3	35,2	8,2	1,1	1584	-206
11	№ 71 Индустрия	335,1	100	-70,9	58,5	3 мес.	3 мес.	2150	+63
12	Благодатная	185,0	41,0	-113,0	42,1	2,2	2,1	2107	-416

Не случайно только шесть из них: ГКХ «Донецкуголь», «Макеевуголь», «Краснолиманская», «Ровенькиантрацит», «Павлоградуголь», арендная шахта им. Засядько и самостоятельная шахта № 71 «Индустрия» выполнили программы 1997 года. В первом полугодии 1998 года программу выполнили 14 структурных единиц: ГКХ «Донецкуголь», «Макеевуголь», «Краснолиманская», «Селидовуголь», «Добропольеуголь», «Ровенькиантрацит», производственные объединения по добыче коксующегося угля «Артемуголь», «Орджоникидзеуголь», ГОАО «Дзержинскуголь», арендная шахта им.Засядько, самостоятельные шахты: им.Гаевого, «Комсомолец Донбасса» и № 71 «Индустрия», что не помешало новому руководству Министерства заменить в т.ч. первых руководителей в ГКХ «Селидовуголь», главного инженера в ГКХ «Добропольеуголь», первых руководителей в ПО «Артемуголь» [1,2].

Таким образом, Указ Президента Украины «О структурной перестройке угольной промышленности» от 7 февраля 1996 года № 116 еще не получил в Министерстве угольной промышленности Украины должной реализации как по производственным вопросам, так и по вопросам кадровой политики.

В последнее время в экономических кругах нашей страны складывается и крепнет мнение о нежизненности предложенной и реализуемой модели структурной перестройки угольной промышленности из-за потери управляемости отраслью из ее центрального органа – Министерства угольной промышленности, «раздвоенного» на две центральные подструктуры, одна из которых располагается вдали от субъекта управления в г.Киеве, а меньшая часть (не головная) в г.Донецке. Из-за отказа в 1996 году государственной поддержки угольной промышленности структурная перестройка с постановкой во главу угла холдинговых угольных компаний с корпоратизацией и диверсификацией предприятий, основанных на той или иной форме собственности, оказывается лишеной смысла. Из двух ведущих форм собственности – государственной или частной – для угольной промышленности возможна лишь одна. Прошедшие два года после структурной перестройки, управления угольной промышленностью Украины показали, что со всей очевидностью проявилась недооценка такой формы собственности как коллективная, опирающаяся на финансовую самостоятельность шахт и других дочерних предприятий с поддержкой государства, юридическую и физическую самостоятельность с возвратом (по опыту ГКХ «Краснолиманская») к трестовской структуре управления, которая применялась до 1971 года, областным холдинговым угольным компаниям (Донецкая, Луганская, Днепропетровская, Львовская) и Государственной Центральной холдинговой компанией, объединяющей как частную, так и коллективные формы собственности [1, 2]

Кадровую политику в государственных холдинговых компаниях угольной промышленности необходимо совместить с концепцией их развития и осуществлять по следующим основным аспектам развития холдингов: количественному и качественному планированию персонала; маркетингу персонала (занятости персонала), сокращению штатов, обучению персонала, кадровому контролю (управлению персоналом, политике руководства и стимулирования персонала, социальной политике, коммуникационной (информационной) политике, содействию в деятельности предприятия (общественной и экономической, сферы деятельности производственной кадровой политики)) [1].

## РЕЗЮМЕ

Створення нових організаційних форм управління у вугільній промисловості України супроводжується економічною кризою та різним складом видобутку вугілля. На перший план висувається проблеми виживання вугільних шахт та суміжних підприємств та створення державних виробничих холдингових компаній, найважливішою складовою частиною управління якими є розробка і реалізація кадрової політики, якій до нинішнього часу у галузі не приділяється належної уваги, що утруднює економічну стабілізацію досягнення запланованих обсягів видобутку вугілля у державі.

## SUMMARY

Creating of new management forms in Ukrainian coal industry provides with economic crisis and with sharp falling-off of coal production. On the first place moves the problem of survival of coal mines and of adjacent enterprises and the problem of creation of state industrial holding's companies. Main part of management of such companies are elaboration and realization of the management policy, which had not attention in the branch before present stage. The

absence of such attention assist no to economic stabilization and to the attainment of planned amounts of coal mining in the state.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. С.В.Янко. Итоги работы угольной промышленности за 1997 г. и задачи на 1998 г. // Уголь Украины. – 1998. – № 1. – С.3-6
2. Основные показатели работы угледобывающих структурных подразделений Украины в 1997 г. и первом полугодии 1998 г. // Уголь Украины. – 1998. – № 4. – С.55-56. – С.59-60
3. Звіт з праці за 1997 р., перше півріччя 1998 р. з холдінгових державних компаній. Форма 1-ПВ

*Надійшла до редакції 02.09.1998 р.*

УДК 338:333

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Л.В.Шаульская, Е.С.Шилец*

Проблема формирования современной системы стимулирования труда много лет интересует экономистов – теоретиков и в еще большей мере – практиков. Работодателю абсолютно необходим такой механизм стимулирования, который бы обеспечивал извлечение максимальной пользы от наемного труда. Учитывая многоаспектность обозначенной проблемы, проанализируем некоторые ее составляющие.

Спрос на труд имеет производный от множества факторов характер. Логично то, что спрос на труд со стороны предпринимателя является функцией характеристик спроса на рынке продукта. Одновременно он является и функцией характеристик производственного процесса, а именно – насколько рабочая сила может быть заменена капиталом и другими факторами производства. К тому же, спрос на труд – функция не только цены труда, но также и цен на другие факторы производства. Кроме того, спрос на труд зависим от ситуации на рынке труда, современный отечественный рынок труда, характеризующийся переизбытком предложения квалифицированной рабочей силы, дает работодателю некоторую возможность рассчитывать на то, что сравнительно невысокий уровень заработной платы может обеспечить качественные результаты труда. Такая исходная посылка срабатывает лишь в специфических условиях, например, в случае, если работодателю требуется в основном малоквалифицированный труд.

Невысокий уровень заработной платы, являющийся характерным для большинства украинских предприятий, может объясняться также следующим. Основная цель предпринимательской деятельности – максимизация прибыли, достигаемая, в частности, за счет снижения издержек на производство, в том числе затрат на оплату труда, – вступила в противоречие с интересами наемных работников. Однако минимизировать заработную плату, тем не менее, невозможно в связи с необходимостью реализации сущностных функций заработной платы, в особенности – стимулирующей. На этом тезисе построены системы оплаты труда рыночно ориентированных предприятий, которыми можно считать работающие в Украине совместные предприятия. Применяемый на них труд как правило, является высококвалифицированным, поэтому оплачивается достаточно высоко и в жестком соответствии с реально достигнутыми результатами.

Представляется целесообразным исследовать и обобщить принципиальные основы эффективных систем оплаты труда, используемых в СП.

Условия оплаты труда работников на совместных предприятиях регулируются нормами законодательства, причем оплата труда иностранных специалистов производится по договору или контракту с каждым работником. Однако условия деятельности совместных предприятий, их юридическая и экономическая самостоятельность, высокая эффективность производства определяют необходимость предоставления им больших прав в организации заработной платы.

Анализ практики деятельности совместных предприятий (СП), а также тенденции в оплате труда работников в развитых странах свидетельствуют об усилении роли тарифа в структуре заработной платы. Считается, что тарифная часть заработной платы специалистов, поддерживаемая на высоком уровне, обладает более ощутимым стимулирующим воздействием, чем переменная часть.

Оплата труда специалистов и служащих построена главным образом на тарифной системе и жестких должностных окладах. Оценка труда специалистов осуществляется экспертно непосредственным руководителем. Система премирования и другие поощрительные формы дополняют систему оплаты труда. Следует отметить, что в СП при установлении должностного оклада руководствуются, как правило, сложившимися на аналогичных украинских предприятиях уровнями средней заработной платы.

Многие совместные предприятия идут по пути разработки собственной тарифной сетки, построенной на следующих принципах:

уровень тарифной ставки должен соответствовать жесткой норме и учитывать размер зарплаты на предприятии, на основе которого создано совместное предприятие;

принятые в тарифной сетке диапазоны должны соответствовать международным, характерным для предприятий той страны и той отрасли, которые являются соучредителями СП. Таким образом, тарифная ставка в СП более чем в два раза превышает ставки, предусмотренные для оплаты труда рабочих отечественных предприятий.

Связь зарплаты с результатами работы предприятия осуществляется путем единовременного ежегодного пересмотра в сторону повышения уровней ставок в зависимости от размера полученной прибыли. Такой подход позволяет одновременно повысить производительность труда и среднюю заработную плату по сравнению с аналогичными украинскими предприятиями соответственно в 1,5-3 раза. Необходимо отметить, что подобная практика оплаты труда рабочих в последнее время достаточно широко используется на многих зарубежных предприятиях. Анализ тарифных систем, применяемых в СП, позволяет сделать вывод о том, что совершенствование оплаты труда работников идет на основе развития технической базы и организационных структур управления по аналогии с зарубежными предприятиями – партнерами и соучредителями. Несмотря на разнообразие систем оплаты труда, применяющихся в СП, в динамике своего развития они имеют общую направленность и принципы:

- установление окладов конкретным специалистам на основе экспертной оценки выполняемых ими функций в структуре управления, деловых качеств и творческой активности;
- установление тарифной ставки рабочим на основе жестких норм времени;
- отказ от всевозможных доплат, надбавок, усложняющих структуру зарплаты.

Практически для всех СП характерно следующее. Штатное расписание, структура производства и управления разрабатывается и утверждается СП самостоятельно. Поскольку они создаются на базе отечественного предприятия, то в начальный период деятельности используют сложившиеся ранее структуры и штаты, основанные на уже действующих

типовых структурах управления, ЕТКС работ и профессий рабочих, квалификационных справочников (КС) должностей руководителей, специалистов и служащих.

Оплата труда исполнительной дирекции осуществляется на основе твердых должностных окладов, устанавливаемых самостоятельно правлением СП. Уровень этих окладов, как правило, в 1,5-2 раза, а иногда и более раз превышает оклады руководителей аналогичных украинских предприятий. Должностные оклады дирекции изменяют только по решению партнеров в зависимости от прибыльности предприятий.

На большинстве предприятий практически для всех категорий работников вводятся разнообразные премиальные системы. Это существенно усиливает стимулирующую функцию заработной платы и непосредственно влияет на результаты работы.

За некоторым исключением используемые в СП системы премирования основаны на аналогах отечественных предприятий, чем предприятий-партнеров.

Премии рабочим-сдельщикам в СП выплачиваются при 100%-ном качестве, размер их дифференцирован в зависимости от уровня выполнения норм выработки. Действует традиционная прогрессивная шкала премирования.

Рабочие-повременщики, получающие оклад, премируются из фонда материального поощрения в размере 40% за обеспечение бесперебойной, ритмичной и нормальной работы производства, отсутствие пропуска продукции с браком (для рабочих-контролеров).

Отличительной чертой системы премирования в большинстве СП является индивидуальная оценка труда. С этой целью мастер и бригадир ведут журнал, в котором фиксируются итоги работы, успехи и нарушения, брак. По их представлению администрация утверждает конкретные размеры премий каждому рабочему.

Проанализированный подход к определению уровня заработной платы работников в СП предопределяет следующий способ формирования средств на оплату: прямым счетом от средней заработной платы в издержках производства и доли поощрительных средств в прибыли. Важно отметить, что такой метод может быть основан на четком технико-экономическом обосновании производства с гарантией выплаты налогов государству, оплаты издержек производства, кредита и формирования прибыли (на развитие производства, социальные и другие нужды).

Фонд материального поощрения и фонд социального развития определяются в СП ежеквартально из наличия средств в этих фондах и потребностей в поощрении работников и удовлетворения социальных нужд. Однако в большинстве СП для формирования фондов экономического стимулирования все же используются нормативы. Статьи расходования фондов материального стимулирования практически не отличаются от соответствующих направлений на отечественных предприятиях.

Таким образом, порядок образования фондов в СП принципиально отличается от методов их формирования на украинских предприятиях и в немалой мере схож с механизмом, сложившимся на предприятиях зарубежных стран [1]. В качестве иллюстрации вышеизложенного рассмотрим систему организации оплаты труда, используемую в СП «Донкавамет»; это типичный для СП подход.

В основу организации заработной платы рабочих, специалистов и служащих СП «Донкавамет» положена повременная система оплаты труда. Повременная система оплаты труда работников СП основана на установлении норматива (доли) заработной платы в себестоимости производства, расчеты ведутся по видам сплавов отдельно для каждого цеха, участка, подразделения бригады [2].

Затраты заработной платы в общих затратах на производство определены исходя из технико-экономических показателей работы предприятия, выполнения договорных обязательств перед участниками СП и потребителями готовой продукции, достижения максимального уров-

ня производительности оборудования и труда, получения прибыли, необходимой для технического перевооружения производства и социального развития коллектива.

Зарботная плата работников предприятия от руководителей до вспомогательных рабочих представляет собой оклад, состоящий из двух частей: 70% оклада – постоянная часть зарботной платы и 30% – переменная часть зарботной платы.

Размер зарботной платы работника в случае выполнения им установленных требований по регламенту работы (объем производства, сроки и качество ремонтов, соблюдение технологического режима, отсутствие простоев основного оборудования и транспортных средств и др.) должен соответствовать окладу, установленному в срочном трудовом договоре, заключенном с администрацией предприятия.

Переменная часть зарботной платы в установленном договоре окладе рассматривается не как система материального поощрения (премирования), а как способ распределения зарботанных коллективом средств на оплату труда в зависимости от реализации конкретных задач, стоящих перед ним.

Выплата переменной части зарботной платы для всех работников СП производится по результатам работы за предыдущий месяц. Обязательным условием выплаты переменной части зарботной платы для работников СП является получение предприятием прибыли в сумме, необходимой для выплаты полных окладов. При невыполнении обязательного условия переменная часть зарботной платы выплачивается в размерах, соответствующих сумме получаемой прибыли, направленной на эти цели.

В случае достижения нормативного (запланированного) уровня прибыли и образования экономии фонда зарботной платы, она направляется к распределению между работниками СП в следующем порядке: 30% – направляется в резервный фонд СП для покрытия возможного перераспределения фонда зарботной платы; 70% – распределяется с учетом установленных окладов в зависимости от суммы полученной экономии по фонду зарботной платы каждым структурным подразделением и трудового участия работника.

Резервный фонд в конце года полностью распределяется между работниками СП в зависимости от их результатов работы и участия в полученной прибыли и экономии фонда зарботной платы.

Показателями выплаты переменной части зарботной платы для работников являются: для управления – соблюдение базисного уровня затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, выполнение графиков, осмотров и ремонтов простого оборудования. Руководству предприятия, начальникам цехов, участков, отделов, подразделений предоставляется право ежемесячно устанавливать дополнительные или другие показатели для работников своих служб в зависимости от конкретных задач, стоящих в данном периоде. При этом, при невыполнении установленных показателей, переменная часть зарботной платы может быть снижена до 50%.

Для всех работников СП действует следующее положение: при упущениях в работе, приведших к ухудшению финансово-экономического состояния предприятия, наличии непроизводительных расходов переменная часть зарботной платы не выплачивается.

Начальникам цехов, участков, служб, подразделений предоставлено право снижать работникам вверенных им коллективов переменную часть зарботной платы полностью или частично за упущения в работе. Основанием служит распоряжение начальника соответствующих цехов, участков, подразделений по замечаниям мастеров, бригадиров, советов бригад, отраженных в журнале выполненных работ.

Работники, совершившие прогул или другие действия в нарушение условий срочного трудового договора, лишаются переменной части зарботной платы полностью за тот месяц, в котором эти действия были совершены.



Специфической чертой системы оплаты труда «Донкавамета» является используемый в целях материального стимулирования труда так называемый бонус, предложенный иностранной стороной. Бонус – это дополнительный приработок, подлежащий распределению через балльную систему по 300-балльной шкале. Сумма приработка по различным подразделениям определяется дифференцированно в процентном отношении исходя из суммы окладов данной категории работников; размер приработка подразделения определяется с учетом уровня выполнения производственного задания. Стоимость одного балла определяется расчетным путем в зависимости от фонда премирования и суммы баллов данной категории работников [3].

Неиспользованная часть приработка (экономия) поступает в фонд начальника цеха или смены и используется на единовременное поощрение особо отличившихся.

Оценка труда рабочих и ИТР производится по разным критериям (показателям и количеству баллов). Для оценки кадров управленческого персонала, руководителей, т.е. специалистов и служащих, также применяется балльная система, за максимум принято 20 баллов. К показателям оценки качества специалиста относят: способность руководить, выбор правильного решения, исполнительность, точность выполнения заданий, прогрессивное мышление, контактность. Карточки оценки в баллах составляются по работающим и обобщаются по подразделениям.

Выплата бонусов производится один раз в месяц при условии выполнения плана по выпуску экспортной продукции.

Рассмотренная система организация оценки и оплаты труда привела к устойчивой работе СП по выпуску продукции для внутреннего рынка на экспорт, закрепила кадровых, квалифицированных рабочих и ИТР (коэффициент текучести кадров отсутствует, ведется учет желающих работать в СП). Все договорные отношения выполняются на 100%. Это как раз то, чего так не хватает народному хозяйству Украины.

## РЕЗЮМЕ

Діяльність спільних підприємств, їх юридична та економічна самостійність, ефективність виробництва залежить від особливостей організації оплати праці їх робітників.

Сучасна тенденція організації оплати праці спеціалістів та службовців полягає у пріоритетному використанні тарифної системи, модифікованої до мінливих умов виробничих систем.

## SUMMARY

The joint enterprises activity, their legal and economic independence, effectiveness of manufacturing depends on the organization of payment of workers.

Modern tendency in payment of specialists is based on primary usage of tariff system, which is modified to the changeable conditions of manufacturing system.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Инвестиционный проект развития производства совместного предприятия – «Донкавамет» – Донецк, 1996. – 46 с.
2. Матрусова Г.Н. Япония: материальное стимулирование в фирмах. – М.: Наука. 1992. – 80 с.
3. Лукьянченко Н.Д. Управление трудом на промышленных предприятиях. – Донецк: Донбасс. 1996. – 330 с.

*Надійшла до редакції 27.08.1998 р.*

УДК 336.76

## СВІТОВИЙ «ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОСТІР» ТА ЕКОЛОГІЧНА ІНТЕНСИВНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЇ

*О.І.Ступницький*

Ступінь технологічної зміни та швидкість, з якою нова технологія розповсюджується в економіці є двома базовими елементами процесу глобалізації. Часто вважається, що ступінь технологічної зміни та поширення підвищуються разом з просуванням глобалізації, таким чином поширюючи можливості виробництва та можливості економічного зростання. Концепція економічної глобалізації відрізняється від концепції економічного зростання. Глобалізація сприяє економічному зростанню, однак становить тільки один з багатьох факторів, що сприяють. Зокрема, зростання населення, наділення природними ресурсами, культурна спадщина і т.д. відіграють свою роль у процесі зростання. Таким чином, кожен фактор також грає свою роль в визначенні того, як самі масштаб, структура, технології та продукція, залучені до глобальної економічної діяльності, з рештою встановлюються.

Хоча глобалізація повинна вдосконалити можливості економічного зростання в усьому світі, вона також може знизити економічні перспективи в окремих країнах, секторах чи галузях. Цей факт може особливо викликати турботу урядів окремих країн, де окремі фірми та галузі можуть постраждати від економічного спаду в результаті глобалізації. Таким чином, первинний інтерес буде викликати те, як глобалізація може впливати на конкуренцію та конкурентоспроможність.

Глобалізація також знижує здатність національних урядів діяти однобічно. Рішення окремих урядів не тільки матимуть менший вплив на світову економіку, але, крім того, буде зростати тиск на уряди, щоб своїми однобічними діями вони не протидіяли конкурентній позиції окремих суб'єктів господарської діяльності. Разом з необхідністю створення кращої структури регулювання, викликаного глобалізацією з метою запобігання ринкових невдач, такі тенденції наголошують необхідність того, щоб роль уряду еволюціонувала в ході глобалізації. Таким чином, інституційні зміни можуть стати ще одним фундаментальним результатом процесу глобалізації.

Збільшення розміру ринку, лібералізація торгівлі та інвестування дозволяє фірмам реалізувати технологічні розробки шляхом економіки масштабу. З одного боку, більші ринки означають, що є більша вмотивованість фірм для інновацій, оскільки вони отримують більш великі прибутки від успішних інновацій, чого не було раніше в умовах відсутності торгівлі. З іншого боку, для тих технологічних розробок, що потребують великі виробничі цикли для того, щоб бути ефективними, важливим є зростання темпів поширення технологій.

Інновація, що стимулюється глобалізацією та базується на постійно зростаючій конкуренції також може підвищити шанси фірми вижити, навіть там, де розмір ринку не зростає. Сама по собі конкуренція є стимулом для інновації, а інноваційні фірми краще можуть протистояти тиску постійно зростаючої глобалізації економіки.

Теорія неокласичного зростання гіпотетично стверджує, що технологія в країнах, що розвиваються, поступово буде «сходитись» з тими, що використовуються в розвинутих країнах. В той час коли є емпірична підтримка цього погляду (принаймні у країнах ОЕСД), «нова теорія зростання» (з розумінням того, що траєкторія розвитку майбутнього країн залежить від її історичного шляху) стверджує, що технологічне сходження та дифузія обумовлюються здебільшого національними часовими різницями

фактору «технологічного старту». Оскільки фактор «технологічного старту» (та його ціна) відрізняється в різних країнах, то країни зштовхнуться із різноманітними стимулами для виготовлення або прийняття конкретних технологій.

Необхідно зауважити, що технології, розроблені для країн ОЕСД, можуть при простому копіюванні стати неефективними, коли вони застосовуються у країнах, що розвиваються. Це може пояснити деякі відміни, що спостерігаються стосовно темпів дифузії між країнами ОЕСД та малорозвинутими державами. В екстремальних випадках це може привести до «технологічних анклавів», де розвинута технологія передаватиметься тільки в конкретні області в межах малорозвинутих країн [1].

Інший важливий фактор технологічної траєкторії країни має відношення до її спроможності абсорбувати інновації. У зв'язку з цим є така думка, що промислові наукові розробки у країнах – власниках мають тенденцію відставати від прямих іноземних інвестицій, а прямі іноземні інвестиції мають тенденцію відставати від промислового розвитку [2]. Дійсно, здається, що технологія передається в країни, які вже здобули навички або мають можливості для успішного використання цієї технології.

За умови важливої подібності в економічних умовах та національному потенціалі абсорбувати інновації в більшій мірі можуть саме країни ОЕСД, які збагатили від технологічного прогресу, пов'язаного з процесом глобалізації. Деякі із країн, що розвиваються, також скористалися вигодами з міжнародних потоків знань та технологій, зокрема у так званих «мід-тех» секторах, за винятком найпростіших технологій (наприклад, у текстильному виробництві).

Оскільки сировинний капітал у минулому часто недооцінювався, можливо, технологічний прогрес майже не розповсюджувався на використання сировинних ресурсів. Навіть якщо так воно і є, можливо загальна ступінь технологічного прогресу є достатньо високою для того, щоб екологічні характеристики тотальних технологічних змін привертати до себе досить уваги.

На глобальному рівні загальне споживання світових «матеріалів» підвищилося на 38% за період 1970-1991 років в той час, коли реальний ВВП зріс на 92% за цей же період. Розрахунки підтверджують, що в результаті стає очевидним зниження екологічної інтенсивності виробництва, а негативні ефекти масштабу можуть переважати будь-які позитивні технологічні та/чи структурні ефекти [3].

Інновації щодо «чистих» технологій можуть стати результатом змін в товарах чи виробничих процесах та ефектів заміщення вхідних матеріалів, чи змін в операційних механізмах. Головним фактором, що визначає, чи буде адаптована та чи інша «чиста» інновація є її вартість, але «вартість» має багато сторін, які треба зважити. Наприклад, інвестиції в обладнання можуть мати відносно низьку вартість з точки зору кінцевої прибутковості та, в той же час, велику чисту вартість, оскільки технологічні вдосконалення процесу часто спричиняють вторинні екологічні та/чи економічні вигоди для фірми.

Такі вторинні вигоди все більше і більше визнаються промисловістю. За період 1988-1994 років частка капітальних витрат на зменшення забруднення води, викликаного змінами у виробничому процесі (замість використання обладнання «кінець труби») зросла з 17 до 30%. Аналогічні дані щодо зменшення забруднення повітря є навіть більш вагомими: частка витрат зросла від 27 до 48% [4]. Таким чином, складається враження, що існують значні тенденції щодо більш інтегрованих видів зменшення забруднення в контексті технологічного вдосконалення.

Більшість наукових досліджень стверджує, що тиск регулювання є найважливішим важелем попиту на екологічну інтенсивність технологій. Проте, є

різниця між товаром та характеристиками процесу, коли останній не дивує тим, що ці характеристики відносно залежать від тиску споживачів.

Два фактори здаються дуже важливими. По-перше, фірми-інноватори мають бути в змозі визнавати вигоди, викликані технологічними розробками, що пом'якшують екологічні пошкодження. Під цим розуміється необхідність системи прав на інтелектуальну власність. Це є особливо важливим для спеціалістів фірм, які створюють інновації, що можуть бути застосовані в різноманітних секторах промисловості. По-друге, абсолютний рівень промислових досліджень та розвитку також є важливим визначаючим фактором. Було помічено, що найбільш активні сектори, що мають відношення до екологічних досліджень та розвитку в промисловості є машинне обладнання, хімікати та бензинові і моторні двигуни [5].

Екологічна інтенсивність технологій також знаходиться під впливом вибору інструментів політики. Перевага частіше віддається спеціальним дозволам та податкам, ніж субсидіям (бо вважається, що субсидії створюють прецедент дискримінації на вільному ринку, а податки та дозволи їх зменшують). Коли до розгляду беруться ще й інновації, картина стає менш ясною.

З одного боку, субсидії та податки/дозволи можуть і не мати еквівалентних ефектів. Зокрема, тільки створені та нерозвинуті ринки капіталу можуть заважати засвоєнню конкретних інновацій. Вважається, що це вкрай важливо для малих та середніх підприємств, котрі можуть наштовхнутися на обмеження капіталу та/або інформації. Існує певний імперичний досвід на рівні сектору домашнього господарства, що стверджує, що субсидії є більш ефективними ніж податки в забезпеченні стимулів для засвоєння конкретних заходів із енергозбереження, таким чином цей досвід можна поширити на рівень фірми [6].

З іншого боку, процес технологічної інновації може бути під впливом різних факторів в залежності від двох заходів. Це відбувається через подвійну природу зовнішніх обставин у ланці відносин «глобалізація-технологія-екологія». В той час, коли технології забруднення спричиняють негативні екологічні зовнішні обставини, технологічна інновація часто створює позитивні екологічні зовнішні обставини. Оскільки наукові дослідження є принаймні частково суспільним товаром, приватне створення технологічних інновацій не буде визначати соціально-оптимальну необхідність, доки не буде забезпечено державною підтримкою. Немає особливої причини вважати, що рішення з екологічного захисту будуть прийматись окремими фірмами із значним урахуванням державних інтересів. Саме тому роль уряду в просуванні екологічно чистих технологій підсилюватиметься навіть в умовах більш глобалізованої економіки.

Таким чином, можна запропонувати переконливий теоретичний аргумент на користь використання змішаного режиму податків (націлених на негативні екологічні зовнішні фактори) та субсидій (націлених на позитивні технологічні інновації). Такі ж самі аргументи можна запропонувати і в інших аспектах взаємовідносин між глобалізацією, технологією та екологією.

За підрахунками, 40% глобального промислового виробництва в першій половині ХХІ сторіччя очікується за рахунок екологічно чистих продуктів та технологій. Це є одна з причин, чому в Японії в сучасних умовах створили спеціальний механізм стимулювання розробки для промисловості «портфелю» екологічної технології для того, щоб зробити свої технологічні стратегії досить гнучкими для реагування на зростаючі, непередбачені глобальні екологічні питання, а також залишатися конкурентоздатними на перспективу [7].

Якщо потенційні вигоди є такими значними, тоді чому більшість фірм не поспішають інвестувати інновації екологічної технології? Здається цьому є дві причини:

- *Брак екологічних експертиз та інформації.* Багато фірм просто не здатні фінансувати необхідні базові дослідження. У останньому обстеженні стверджується, що, наприклад, 75% фірм Західної Європи запросили більш чітку інформацію з екологічного регулювання та /або наявних технологічних рішень [8].

- *Витрати на розвиток.* Хоча технологічні рішення і є доступними, ціна на їх впровадження може бути занадто високою. Коли таке відбувається, то деякі фірми – зокрема малі та середні – віддають перевагу позиції «спостереження».

Є фактори, які впливають як на пропозицію (доступ до інших факторів виробництва), так і на попит (схильність до моделей закордонного споживання), що можуть захопити впровадження технологій з різними екологічними наслідками. Проте, ще не ясно *a priori* стосовно комбінованих ефектів двох факторів впливу з точки зору позитивного або негативного впливу на конкретний сектор або конкретну країну. Наприклад, доступ до закордонних технологій може витіснити існуючі вітчизняні технології, які краще відповідають місцевим екологічним умовам. Або це може дозволити фірмам замінити менш шкідливе іноземне обладнання на більш шкідливе вітчизняне.

Як непрямий показник цих чистих ефектів, цікаво порівняти торгові потоки машин та обладнання із відносною обмеженістю екологічного регулювання. Дані свідчать про те, що країни, котрі є значними експортерами машин та обладнання також мають тенденцію стати країнами із відносно міцним режимом регулювання. Оскільки фірми намагаються розробити товари у відповідності до своїх особистих вимог регулювання, то це означає, що експортери машин та обладнання із таких країн можуть вважатися країнами відносно екологічної доброякісності.

Це є логічним у широкому розумінні того, що зростаюча торгівля впливає на практику менш шкідливого виробництва. Хоча для цього ще є мало емпіричних досліджень, що підтверджують цю думку, недавнє дослідження технологічної зміни у секторі виробництва целюлози та паперу виявило, що більш відкриті до торгівлі економіки, які мають тенденцію впроваджувати менш екологічно шкідливі технології відносно скоріше (також темп дифузії технології був відносно скоріше) ніж в країнах, економіки яких є більш закриті. Цікаво, що, чим більша схильність фірм з експортною продукцією впроваджувати менш шкідливі технології, тим рішучіше їх бажання впроваджувати інновації самої продукції (тобто екологічні ефекти пов'язані із споживанням) у порівнянні із процесом (екологічні ефекти, що пов'язані із виробництвом).

Безумовно, міжнародні інвестиційні потоки мають значний вплив на застосування менш шкідливих екологічних технологій. Але це також не можна вважати аргументом. Наприклад, часто стверджують, що підприємства ТНК в країнах з суворими екологічними режимами спроможні використовувати свій особистий досвід з захисту довкілля від шкідливих наслідків промислової діяльності та передаватимуть свій досвід разом з інвестиціями за кордон.

Індустрія екологічних товарів та послуг є іншим механізмом, за допомогою якого можна поширювати екологічно прибуткові технології. Глобальний продаж обладнання із меншим забрудненням та пов'язаних з цим послуг становить за підрахунками приблизно 200 млрд доларів США, причому 90% цієї суми припадає на країни ОЕСД. «Екологічна індустрія», за прогнозними даними, зросте приблизно на 50 % впродовж 90-х років. Однак щорічні темпи економічного зростання країн дуже відрізняються. Так, коли зайнятість у цій сфері економіки в США зростала щорічно на 10% за останні роки, то в Італії вона

скорочувалась. Було підраховано, що торгівля Сполучених Штатів екологічними товарами та послугами вже досягла рівня 10% загального виробництва [9].

Можна порівняти із фармацевтичною промисловістю, хоча це є набагато нижче ніж у таких секторах, як автомобільна промисловість та виробництво комп'ютерів. Інші країни, такі як Фінляндія та Норвегія, експортують 50% такої продукції. Ці результати частково відбивають специфічну природу обсягів виробництва та промислових можливостей в кожній країні. Наприклад, із трьох головних експортерів Німеччина має тенденцію спеціалізуватися у проблемі водного забруднення, США в очистці промислових відходів, Японія в обладнанні для очистки повітря від забруднення та послугах.

Хоча ринки в інших країнах зростають навіть скоріше ніж в країнах ОЕСД, ступінь інтеграції із міжнародними ринками відрізняється в кожній окремій країні. Наприклад, Бразилія має найбільший Латиноамериканський ринок, але велика частка його обслуговується вітчизняними фірмами. А Венесуела та Чилі мають набагато менші ринки, але імпорт задовольняє найбільший відсоток їх потреб. Екологічна індустрія набуває глобалізованого вигляду. Таким чином, замість того, щоб імпортувати технології цілком, деякі країни поза межами ОЕСР, зараз звернулися до більш інтегрованих відносин, таких як ліцензування та субпідряд.

Аналіз глобалізації та її економічних наслідків може також стати в нагоді для аналізу відносин між глобалізацією та екологічними наслідками. Таким чином, вкладаючи в економічне зростання, глобалізація також впливатиме на довкілля здебільшого такими ж самими шляхами, що і економічне зростання. Це також означає, що глобалізація впливатиме на прогрес у напрямку більш широкої цілі тривалого розвитку, але глобалізація знову буде тільки одним із факторів прогресу для досягнення мети.

Масштаб, технологічні, структурні та товарні ефекти, що обговорювались вище, породжують потребу у формуванні особливих пріоритетів науково-технічної політики. Міжнародна конкуренція потребує впровадження науково-технічної політики, таким же саме чином як і загальнонаціональної економічної.

Глобалізація відкриває можливості для структурних або технологічних змін, що зможуть зменшити масштабні макроекономічні ефекти у деяких ситуаціях. Це означає, що (негативні) масштабні ефекти глобалізації (наприклад, на довкілля) можна знизити до нижчих рівнів з часом ніж (позитивні) технологічні та структурні ефекти.

Ризик полягає у тому, що сьогодні є слабе розуміння довгострокових технологічних наслідків сьогоденної економічної діяльності. Таким чином, необхідно запровадити «обережний підхід», враховуючи можливість того, що поточні уявлення про майбутні економічні умови можуть здатися неправильними (та можливо край неправильними). З іншого боку, необхідно враховувати фактичний рівень «обережності», а також конкретні інструменти для впровадження цього підходу.

На жаль, легше підтримувати «обережний підхід» у принципі, ніж у практиці. Це зокрема тому, що політичні рішення мають тенденцію базуватись на поточних реаліях, а не на майбутніх. Частково так відбувається ще й тому, що більшість аналітичних інструментів наявних для аналізу економічних процесів фокусуються здебільшого на коротко-строкових та середньо-строкових міркуваннях, не враховуючи довгострокові.

## РЕЗІЮМЕ

Работа посвящена влиянию глобализации производства и экономического наследия на экологическое состояние окружающей среды

## SUMMARY

The work is devoted to influence of generalization of production and economic inheritance on an ecological condition of an environment

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Див.: Blomstrom M. and Kokko A. Multinational Corporations and Spillovers. – CEPR Discussion Paper. N1365, London, 1995, p.33.
2. Див.: Fagerberg J. Technology and International Differences in Growth Rates. – Journal of Economic Literature. 1994, vol.32, p.1147-1175.
3. Young J. and Sachs A. Creating a Sustainable Materials Economy. – State of the World 1995. London: Earthscan, 1995, p.80.
4. Henriques I. and Sadorsky P. The Determinants of an Environmentally Responsive: An Empirical Approach – Journal of Environmental Economics and Management. 1996, vol.30, pp 381,395.
5. Vogan C. Pollution Abatement and Control Expenditures: 1972-1994. – Survey of Current Business. 1996, Sept., Chapt 2.
6. Jaffe A. and Stavins R. Environmental Regulation and Technology Diffusion: The Effect of Alternative Policy Instruments. – Resources for the Future Discussion Paper (94-38): Wash., 1994, p.105.
7. Miller A. and Moor C. Strengths and Limitation of Governmental Support for Environmental Technology in Japan. – Industrial and Environmental Crisis Quarterly, 1997, № 2, p.160.
8. European Commission. Attitude and Strategy of Business Regarding Protection of the Environment: Common Environmental Framework. European Commission: Brussel, 1995, DG III, p.IX.
9. Duchin F. Technological Change, Trade and the Environment. – Ecological Economics. 1995, vol.14, p.186-187.

*Надійшла до редакції 29.09.1998 р.*

УДК 339.7 (477)

## МИРОВЫЕ РЫНКИ РЕСУРСОВ: ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ

*А.Д.Бондаренко*

### *Вступление*

Для Украины и остальных стран бывшего СЭВ, в отличие от капиталистических государств, проблем рынка как таковых не существовало. После развала СЭВ и СССР вновь образовавшиеся независимые друг от друга государства столкнулись (теперь уже один на один) с хорошо организованной мировой системой рыночного хозяйствования и никак не могут вписаться в нее. В результате и без того слабая экономика Украины стала вовсе увядать. Спасают ее иностранные финансовые инъекции да добрые поставщики энергоносителей, доверяющих их пока в долг (под честное слово Правительства).

Жизнь в долг, однако, согласно рыночным «правилам игры», чревата потерей экономической независимости. Некоторые ученые и политические деятели именно в этом видят выход из экономического кризиса. Подавляющая же часть других придерживается иного мнения: Украина во что бы то ни стало должна интегрироваться в ми-

ровую економіку. На їх стороні історическі факти: народи, активно учасні у міжнародному розділенні праці, неизменно виривались вперед в економічному і культурному розвитку. Іменно цей курс підтримується офіційною політикою. А тому вивчення структури світових ринків, їх диференціації і інтеграції, а також правил реалізації міжнародних відносин в них представляється найбільш актуальним на сьогодні.

В нинішньому дослідженні обмежимося висвітленням структури і диференціації світових ринків, а також визначенням можливого місця України в ньому. Для цього використовуємо інформацію, опубліковану в пресі офіційними службами, міжнародними і національними. Розв'язання поставленої задачі спрощується тим, що в останні роки з'явилось достатньо перекладів іноземної літератури і «рихати» по Internet, не маючи грошей, необхідності немає.

#### *Основна частина*

Дане дослідження можна умовно розділити на три етапи: спочатку аналізуються існуючі на Заході концепції ринкових зв'язків і їх диференціація, потім фактичне становище міжнародних зв'язків України і лише після цього йде прагматика, т.е. практичне застосування теорії.

Для кращого розуміння взаємозв'язків між суб'єктами господарювання американські вчені запропонували всі ринки умовно розділити на дві категорії: ринки продуктів і ринки ресурсів [1, с.57-58; 101-103]. Такий підхід близький нашому розумінню потреби вартості і поділу їх на предмети споживання і засоби виробництва. Тут принципіальних розходжень в теорії не спостерігається. Єдине зауваження: під ресурсами за кордоном розуміють будь-який товар (праця, земля, послуги, капітал), який може бути залучений в виробництво, а під засобами виробництва – вже залучені ресурси. Однак дане розходження несуттєво і більшістю спеціалістів розуміється по ходу викладу матеріалу. В вітчизняній теорії для залучених в виробництво ресурсів застосовують ще два терміни: «фактори виробництва» і «виробничі сили». Щоб не заплутатися самі і не вводити в заблудження іноземних вчених і бізнесменів, даним терміном необхідно дати свою область застосування (якщо вона є).

На наше бачення, фактори виробництва охоплюють всі ресурси, залучені в виробничий процес, тоді засоби виробництва залишаються земля і капітал, а виробничими силами – праця з її різноманітностями. Після цього рельєфніше позначаються найбільш великі градієнти ринків ресурсів: 1) праці, 2) предметів праці і 3) засобів праці.

Ринок праці (1) по додатковим ознакам (кваліфікація, спеціалізація, статі, вік і інші) можна диференціювати на ринки висококваліфікованої (1.1), кваліфікованої (1.2) і інших видів праці (1.3). Ринок кваліфікованої праці по видах спеціалізації ділять на ринок механіків (1.2.1), гонорарних (1.2.2), металургів (1.2.3.) і т.д.

Ринки предметів праці більш логічно ділити по генезису [2, с.18], як це представлено на рис. 1.

Дані ринки за кордоном називають сировинними, у нас поширились чому-то термін «базових» ресурсів і відповідних галузей промисловості.

Кожному з перерахованих ринків може бути присвоєно свій адресний номер (наприклад, як зображено на рис. 1 і в тексті для першого класу ресурсів). Таким чином, кожен ринок матиме свій перелік продукції і точний адрес кожного виду ресурса.



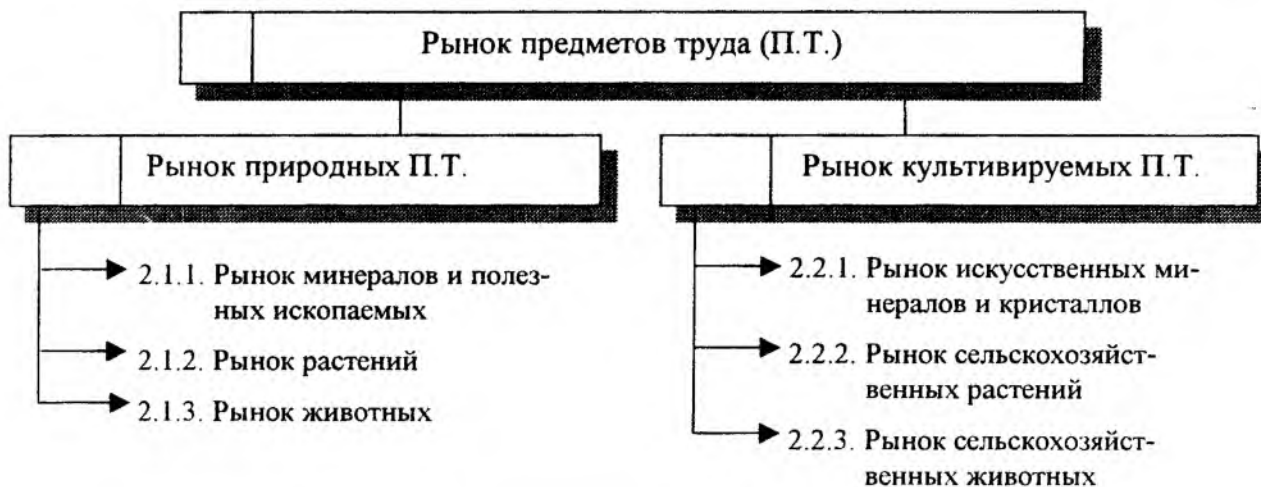


Рис.1. Систематизация рынков предметов труда

Более сложен рынок средств труда (3), т.к. существуют самые разнообразные взгляды на данный вид ресурсов. С точки зрения финансистов, например, все ресурсы следует называть капиталом: первые два, рассмотренные выше, они относят к оборотным, а третий – к основному капиталу. Такой взгляд слишком абстрактен и для решения общих вопросов движения капитала, вероятно, уместен. Однако с точки зрения международной торговли он не приемлем. Это с одной стороны.

С другой стороны, среди западных теоретиков нет общепринятого взгляда на сам капитал. Скажем, А.Смит и его школа рассматривают капитал как накопленный прошлый труд. Он может быть в физической форме (машины, техника, технология, здания, сооружения и т.д.) или денежной. Д.Рикардо понимал под капиталом средства производства, а Дж.Робинсон – как сумму накопленных денег. Но все теоретики сходятся в одном: капитал способен приносить доход, прибыль. Следовательно, его необходимо рассматривать как фактор производства. Причем он имеет три качественно различные формы: 3.1) физическую, 3.2) денежную, 3.3) интеллектуальную.

Из физической формы в самостоятельные выделились рынки земли (3.1.1), недвижимости (3.1.2), космических объектов (3.1.3) и техники (3.1.4). Последний – самый многочисленный и динамичный. Сейчас он постепенно расслаивается на ряд самостоятельных рынков: машинотехнической продукции, транспортных средств и т.д. На этом капитале развивается бизнес в сфере обслуживания, бизнес с землей и недвижимостью, т.е. по всем отраслям деятельности человека (рис.2).

В связи с тем, что для рынка ресурсов не имеет значения физическая форма выполнения самого ресурса и он может с успехом продаваться на товарном рынке, всемирной организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР или ОЕСД, базирующийся в Париже), была предложена новая систематизация мировых рынков [3], которую назовем технологической.

Согласно этой классификации мировой рынок условно делят на три этажа (по вертикали как в многоэтажном универсаме): первый, или нижний, представлен продукцией агропромышленного комплекса, продовольственного и лесозаготовительного; второй, или средний, отведен под продукцию добывающей промышленности, отличающуюся трудоемкостью и энергоемкостью; третий, или верхний, принадлежит готовым изделиям. Верхний этаж рекомендуется делить на три яруса: низко-, средне- и высокотехнологичных изделий.

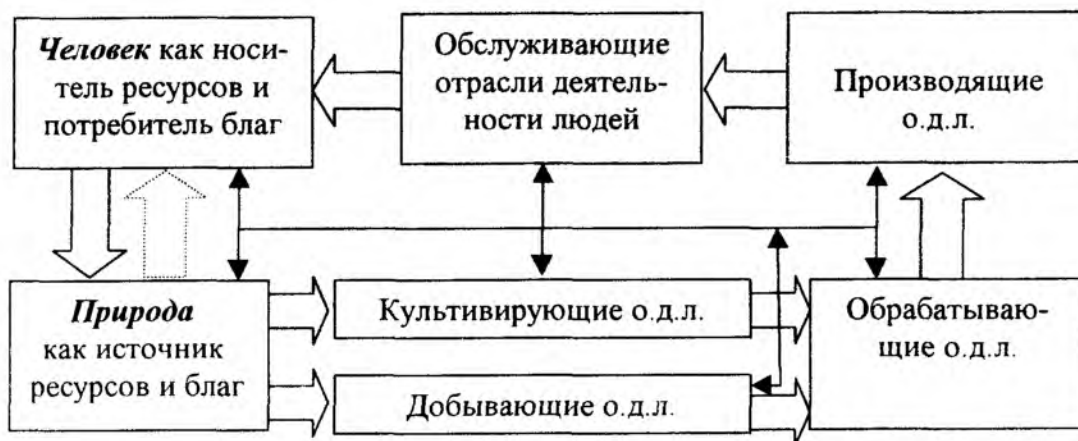


Рис. 2. Модель взаимодействия человека с природой.

о.д.л. - отрасль деятельности людей  
 ⇐ - направление движения материальных потоков (ресурсов)  
 ← - потоки информации

К низкотехнологичным относят прокат цветных и черных металлов, пластмассы и другие конструкционные материалы, продукцию химической промышленности, текстиль, швейные и другие готовые изделия. Среднетехнологичными считаются металлорежущие и деревообрабатывающие станки, изделия из резины, дерева и пластмасс. В верхнем ярусе размещают аэрокосмическую технику, автоматизированные линии и станки, электротехнику, новейшие виды вооружений и т.д., электронику.

Анализ динамики структурных изменений мировых рынков ресурсов, показал, что за последние 40 лет доля сельхозпродукции уменьшилась почти в три раза, добывающей промышленности – почти в два раза [4]. Экспорт же готовых изделий занял лидирующее положение (более 71%). Именно по данному показателю ОЭСР рекомендует делить мировые рынки на эшелоны (табл.1).

Первый, элитарный, составляют Япония с Гонконгом, Южной Кореей, Сингапуром и Тайванем (доля готовых изделий почти 90%). Во втором идут страны Западной Европы и Северной Америки (более 70%). Третий эшелон мировой торговли составляют страны развивающейся Азии, Центральной и Восточной Европы (60-65). Страны Южной Америки составляют четвертый эшелон мировой торговли. Резко отстают от них постсоветские государства, структура экспорта которых ближе Африке, чем Латинской Америке.

На основании данных Минстата Украины [5, с.97] автор уточнил структуру нашей внешней торговли, согласно методике ОЭСР. Результаты представлены в табл.2.

Как видим, структура внешней торговли Украины примерно на 10% лучше усредненной по странам СНГ, располагаясь ближе к Латинской Америке.

И все же наш удел – рынки стран Африки и Ближнего Востока, с которыми обречены торговать еще очень долго, пока не улучшим конкурентоспособность своих готовых изделий.

Формы и методы конкурентной борьбы на мировых рынках разных категорий и эшелонов в общем виде описаны, например, Ю.В.Шишковым [4] и И.С.Соколенко [6], чего явно недостаточно. Тем более, что в данной области еще много неясных и нерешенных проблем. Одна из них, связанная с уточнением определения рынка высоких технологий, рассмотрена нами раньше [7]. О проблемах выбора концепции внешнеэкономической деятельности Украины говорится во многих трудах кафедры «Международная экономика», включая выходящее из печати учебное пособие [8] и настоящий сборник.

Таблица 1. Организационная структура экспорта (в % к общему его объему)

Товарные группы по систематизации ОЭСР	Африка <sup>1</sup>	Страны ОПЕК <sup>1</sup>	Постсоветские страны <sup>1</sup>	Латинская Америка <sup>2</sup>	Центральная и Восточная Европа <sup>1</sup>	Развивающаяся Азия <sup>3</sup>	Северная Америка <sup>3</sup>	Западная Европа <sup>3</sup>	Япония и четыре «тигра» <sup>3</sup>
<b>Сельскохозяйственная продукция</b>	18,3	5,9	13,3	25,0	17,9	20,2	14,0	11,8	2,2
<b>Продукция добывающей промышленности</b>	66,4	78,5	56,6	28,5	19,4	13,5	7,7	8,0	6,0
Топливо	59,4	75,6	40,4	16,3	7,4	8,2	3,7	3,7	2,0
Руды и металлы	7,0	2,9	16,2	12,2	12,0	5,3	4,0	4,3	4,0
<b>Готовые изделия, из них</b>	<b>14,9</b>	<b>15,3</b>	<b>26,7</b>	<b>46,0</b>	<b>60,7</b>	<b>65,0</b>	<b>72,9</b>	<b>75,4</b>	<b>89,6</b>
Химические продукты	3,6	3,0	9,3	5,1	9,3	3,6	9,1	12,9	5,9
Полуобработанные изделия	—	—	—	6,2	—	7,9	6,4	9,7	5,3
Текстиль и одежда	7,7	4,6	6,0	5,4	9,0	13,2	2,0	5,7	7,3
Машины и автотранспортное оборудование	2,2	1,9	7,4	23,4	25,9	26,5	47,0	37,2	62,4
Автотранспорт	—	—	—	8,2	—	0,1	13,3	10,6	13,1
Конторское и телекоммуникационное оборудование	—	—	—	4,8	—	13,6	13,0	6,9	26,8
Другие изделия	1,4	5,8	4,0	5,9	16,5	13,8	8,4	9,9	8,7
<b>Нераспределенные товары</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>3,4</b>	<b>0,5</b>	<b>2,0</b>	<b>1,3</b>	<b>5,4</b>	<b>4,8</b>	<b>2,2</b>

Примечание: 1,2,3 – данные за 1992, 1993 и 1994 годы соответственно

Таблица 2. Товарная структура внешней торговли Украины в 1995 г.

Наименование товарных групп по систематизации ОЭСР	Экспорт		Импорт	
	Млн.долл	Доля, %	Млн.долл	Доля, %
<b>По ВСЕМ ГРУППАМ СУММАРНО</b>	11566,7	100,0	11379,4	100,0
<i>Сельскохозяйственная продукция</i>	1778,3	16,3	828,3	7,3
в т.ч. сырье	788,6	6,8	258,5	2,3
продовольствие	978,8	8,5	283,7	2,5
древесина и изделия из нее	110,9	1,0	286,1	2,5
<i>Продукция добывающей промышленности</i>	5405,5	46,7	6825,3	60,0
в т.ч. руды и минералы, включая топливо	1221,1	10,5	6281,2	35,2
металлы и прокат	4184,4	36,2	544,1	4,8
<i>Готовые изделия, из них</i>	4227,4	36,5	3660,1	32,1
продукция химической промышленности	1125,1	9,7	616,5	5,4
пластмассы, каучук и изделия из них	322,4	2,8	412,0	3,6
другие полуобработанные изделия	243,7	2,1	162,5	1,4
текстиль и изделия легкой промышленности	367,9	3,2	387,8	3,4
машины и механизмы	1360,1	11,8	1689,8	14,9
транспортные средства	746,0	6,4	287,3	2,5
точного машиностроения и приборостроения	62,3	0,5	104,2	0,9
<i>Другие готовые изделия</i>	55,4	0,5	65,7	0,6

Исходя из имеющегося опыта внешнеэкономических связей предприятий Украины – Горловского «Стирола», Запорожского автомобильного и авиадвигателей, Харьковского вооружений. Выход на мировые рынки ресурсов сопряжен с комплексной и всесторонней подготовкой предприятий, их партнеров, всех руководящих звеньев управления вплоть до Верховного Совета, к жесткой и, вместе с тем, дипломатичной борьбе даже за небольшую долю (можно сказать частичку) данных рынков:

Под комплексной подготовкой мы имеем в виду следующие из основных видов работ: тщательные маркетинговые исследования конкретного рынка, исследования патентной чистоты товара, его потребительских свойств и качества, соответствия мировым стандартам; технологическая подготовка производства; экономическое обоснование прибыльности (включая учет стратегии конкурентов, расходов на защиту собственных интересов на мировых рынках и т.д. и т.п.); обеспечение безопасности и защиты собственных разработок, каналов продвижения товаров и их эксплуатации у клиен-

тов; техническая подготовка производства; разработка надежных систем обеспечения качества продукции, контроля прибыльности; управление всем комплексом указанных работ; психологическая и социальная подготовка персонала.

Последнее особенно важно в связи с неподготовленностью бывших советских людей к жесткой конкурентной борьбе на мировых рынках, граничащих порой с вандализмом (аресты судов и самолетов, неприем их в порты назначения и т.п.) и авантюрной клеветой (Иркутская трагедия).

Как видим, проблем, связанных с подготовкой специалистов международной экономики для рыночных условий хозяйствования довольно много и все они актуальны как с теоретической, так и практической точек зрения. Одной работы оказалось недостаточно для упоминания остальных проблем, связанных с систематизацией финансовых рынков и рынков интеллектуальной собственности. О них речь в последующих выпусках.

#### **Выводы и предложения**

Проведенные исследования позволили выяснить некоторые теоретические расхождения отечественной экономической науки с зарубежной. Однако принципиального характера они не носят и потому могут быть приняты за основу с учетом накопленного опыта конкурентной борьбы Украинских промышленных предприятий на мировых рынках высокой технологий.

Предложенная систематизация рынков труда и предметов труда не противоречит теории и практике международной коммерции и экономики и может быть рекомендована к практическому использованию в бизнесе, статистике и педагогике.

Разработанная OECD (ОЭСР) систематизация товарных рынков может быть рекомендована для систематизации мировых рынков ресурсов. Однако здесь требуется дальнейшее нахождение критериев деления готовых ресурсов на низко- и среднетехнологичные.

Остальные проблемы, затронутые в настоящей работе, требуют дальнейших исследований.

#### **РЕЗЮМЕ**

Відставання вітчизняної економіки в експорті примушують вивчати теорію та практику світової торгівлі, зокрема, проблеми систематизації світових ринків ресурсів. Внаслідок проведеного дослідження рекомендується дотримуватися технологічної систематизації товарних ринків, яку запропонувала організація економічного співробітництва та розвитку (OECD, Paris, 1980), їх ешелонування за пропозицією американської школи економістів та диференціація за видами капіталу (загальноприйнята). На базі ключових ознак розроблена концепція систематизації та розвитку світових ринків ресурсів.

#### **SUMMARY**

Lagging of patriotic economic in the export compels to learn theory and practice of the world trade, separately, problems of sistematizing markets of resources.

As a result of realizing explorations recommends to follow the technological sistematizing markets of goods, supplied by organization of economic cooperation and development (OESD, Paris, 1984), and theirs jointing as american school of economists offered and classifying to types of capital. Basing on the main conditions conception world markets of rresources was worked out.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. В 2-х томах. – Т.1. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
2. Бондаренко А.Д. Технология химической промышленности. – Киев: Вищ. шк., 1982. – 152 с.
3. OESD «Specialisation et competitivite des industries manufacturières en Haute, moyenne et faible intensité en R&D». – Paris, Octobre, 1984.
4. Шишков Ю.В. Россия и мировой рынок: структурный аспект. Мировая экономика и международные отношения, 1997. – № 1. – С.7-18.
5. Краткий статистический справочник. – Киев: Техника, 1996. – 268 с.
6. Соколенко С.И. Современные мировые рынки и Украина. – Киев: Демос, 1995. – 335 с.
7. Бондаренко А.Д. Мировые рынки высоких технологий. Сб. научн. трудов ДонГУ: Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: Регион, 1998. – С.91-92.
8. Бондаренко А.Д. Мировые рынки ресурсов. – Донецк: ДонГУ, 1998. – 126 с.

*Надійшла до редакції 11.08.1998 р.*

ББК 65.050

## УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

*Ю.А.Гохберг, О.Б.Чернега*

Основным направлением вывода национальной экономики Украины из кризисного состояния является восстановление нормальной деятельности промышленных предприятий страны. Это возможно при условии рационального сочетания изменений государственной управленческой политики в отношении производителей продукции с успешными реорганизациями в области внутреннего операционного менеджмента.

Анализ существующей ситуации свидетельствует о наличии нескольких основных проблем, которыми объясняется слабый уровень управления производством. Во-первых, среди них следует отметить пока неудачные попытки использования на практике зарубежных теорий управления. Отсутствие положительного результата связано с малым учетом современных условий Украины, ее социальных и культурных особенностей и отсутствием новых методов стимулирования труда управленческого персонала и рабочих. Во-вторых, руководители предприятий большую часть времени занимают решением сиюминутных задач, которые часто имеют целью сохранение статуса предприятия, прежних объемов выпуска без оценки эффективности осуществляемых мер для перспективного развития производства. В-третьих, преобладающая часть специалистов мыслит только категориями своей специальности, занимается узко очерченным кругом вопросов и не представляет всей картины деятельности предприятия в целом. В-четвертых, руководители подразделений не владеют методами управления затратами и качеством продукции.

Решение подобных проблем возможно при максимальном осмыслении и использовании зарубежного опыта в области управления предприятиями и применения отечественных научных разработок, посвященных данным вопросам.

К одному из основных достижений производственного менеджмента следует отнести успехи в области управления качеством выпускаемой продукции. Преимущества рыночного способа ведения хозяйства на фоне комплексного управления качеством

должны привести к развитию конкурентной борьбы в рамках страны и становлению конкурентоспособности предприятия в международном масштабе. На первом этапе необходимо обратиться к опыту стран, достигших наибольших результатов в своем развитии и проследить этапы становления процессов управления качеством продукции на государственном уровне и на уровне предприятий.

Методика обеспечения качества продукции с целью удовлетворения требований покупателя была разработана в 1924 г. сотрудниками фирмы «Белл телефон лабораториз». В те годы завод в Хоуторне выпускал ежегодно 10 млн. телефонных трубок, производство продолжало расширяться и перед управляющими была поставлена задача обеспечить наилучшее качество продукции. Проблема была решена под руководством Р.Л.Джонсона, который возглавил работу отдела обеспечения качества. Функции своей службы Р.Л.Джонсон изложил следующим образом:

- разрабатывать теорию контроля, статистические методы и новые принципы;
- разрабатывать методы установления уровня качества и разработки экономически оправданных требований к качеству телефонного оборудования;
- вести наблюдение за качеством выпускаемой продукции, исследовать работу оборудования в условиях эксплуатации и принимать меры к предупреждению возникновения отказов. В группу, созданную Джонсоном, входил молодой ученый У.А.Шухарт, который разработал принципы составления контрольных карт, используемых в управлении качеством и в настоящее время.

В последующие годы исследования в области качества продукции проводились в рамках отдельных предприятий. Были обоснованы основные этапы деятельности управляющих для решения поставленных задач, взаимосвязь качественных параметров и издержек производства, влияние этого показателя на эффективность работы всех служб.

По мнению Никсона Ф. работа по управлению качеством дает следующие преимущества предприятиям:

- снижение издержек на брак,
- снижение издержек на исправление дефектных изделий,
- экономию материалов,
- экономию затрат труда рабочих, более эффективное использование наличной квалифицированной рабочей силы,
- сокращение затрат на технический контроль,
- сокращение затрат на принятие мер по ликвидации претензий потребителей,
- сокращение убытков в связи со скидкой цен на второй сорт,
- уменьшение отчислений в гарантийный фонд,
- уменьшение количества простоев и срывов срока поставки,
- сокращение производственного цикла, приводящее к сокращению сроков поставки и ускорению оборачиваемости капитала,
- избежание трудностей в деле управления производством, возникающих при появлении дефектной продукции,
- установление более тесных контактов с потребителем в связи с возросшей надежностью продукции, ведущих к расширению хозяйственной деятельности.

Последующими исследованиями было установлено, что значительная часть убытков, нанесенных предприятию вследствие низкого качества, не подлежит учету. Эти затраты можно выявить только в процессе эксплуатации.

Одним из показателей деятельности предприятия является объем продаж. Рост этого показателя напрямую связан с качественными характеристиками изделия. Особенно явно эта закономерность проявляется в отношении предметов длительного

пользования. В этом случае требовательного покупателя интересует вся сумма расходов за планируемый срок службы. Все большее количество покупателей проводит расчет затрат на весь цикл службы. Так, например, подобную работу проводят Министерства обороны США и Великобритании. Последняя предусматривает в своих контрактах премирование поставщиков за превышение запланированного уровня надежности.

Проявление внимания государства к проблемам качества приходится на годы Второй мировой войны, когда для нужд фронта требовалась дешевая и качественная продукция в значительных объемах. Именно в это время в США и Великобритании разрабатываются первые государственные стандарты. В послевоенное время и до настоящего времени государственные службы в этих странах непосредственно участвуют в процессах содействия повышению качества отечественной продукции и контроле ряда параметров выпускаемых изделий.

Второй виток повышенного внимания к качеству изделий приходится на 60-70-е годы и связан со значительным ростом государственных расходов в связи с низким качеством закупаемой продукции и мировым ростом цен на энергоносители.

По расчетам ВВС Великобритании в 1963 г. ущерб от низкой надежности оборудования обходился английской военной авиации в 40% ее бюджетных ассигнований, которые составляли около 500 млн. ф. ст. Эти убытки складывались из стоимости запчастей, оплаты персонала, занимающегося ремонтами, затрат на усовершенствование конструкций с дефектами, выявленными в серийных изделиях. Впоследствии подобный анализ был проведен Национальным угольным советом, который установил, что за восьмичасовую смену 40 минут терялось из-за ненадежности механических и электрических устройств. Сокращение простоев на 1,5 минуты в смену могло принести доход в 1 млн. ф. ст.

В это же время в Великобритании был создан Национальный совет по качеству и надежности. В создании этой организации помогли Национальный совет по увеличению промышленного производства, Институт инженеров-технологов и другие организации.

Главная цель совета состояла в распространении понимания важности качества и надежности при проектировании, производстве и обслуживании продукции. Члены совета: 45 национальных организаций, в том числе государственные органы (министерство обороны и промышленности), конгресс трейдьюнионов, Британский институт управляющих и Институт директоров, профессиональные объединения.

Подобная работа в это же время проводилась и в США. Крупные фирмы в американской авиационно-ракетной промышленности имеют до 7000 поставщиков. У Министерства обороны США около 18 тыс. подрядчиков.

Ритмичность работы предприятий, выпускающих продукцию для нужд военных, во многом определяется внешними для него факторами. Основными причинами срыва выполнения производственных программы явились в те годы задержки в поставке материалов либо получение материалов, не соответствующих требуемому уровню качества.

Поэтому Министерство обороны США опубликовало в 1963 г. стандарты, возлагающие на подрядчиков министерства обязанность обеспечить на фирме систему управления качеством. Этот документ обязывал поставщика использовать эффективную систему, гарантирующую правильное документальное оформление всех работ, связанных с изготовлением продукции в соответствии с заданными требованиями, а в случае необходимости представление государственным органам свидетельств того, что работа проводилась правильно. Причем правительство не устанавливает способов выполнения этих условий и не утверждает методов, применяемых при производстве, и таким образом возлагает полную



ответственность за действия на поставщика. Такая мера была вызвана пониманием дороговизны и значительной неэффективности приемочного контроля.

Результатом такого подхода стало сокращение затрат на обеспечение контроля качества до 0,4 процента от суммарной стоимости закупок. Данный стандарт послужил основой создания ряда других и не только на территории США.

Этот документ резко разграничивает понятия «обеспечение качества» и «технический контроль». Он не регламентирует способы управления производством на фирме подрядчика и возлагает всю ответственность на производителя.

Но, несмотря на предпринятые на уровне государства меры, направленные на повышение качества производимой продукции в США, Великобритании и других странах, мировым лидером в области качества по праву считается Япония.

Япония в довоенное время была довольно замкнутым государством, открытость ее в послевоенное время и стремление учиться позволили возглавить процессы управления качеством выпускаемых изделий. В тоже время необходимо отметить, что существует ряд особенностей, свойственных только японскому стилю управления и многие страны мира с большим или меньшим успехом пытаются привить их в своих условиях.

Среди них по мнению И.Каору следующие составляющие:

– управление качеством на уровне фирмы предполагает участие всех звеньев в управлении качеством;

– подготовка кадров и обучение методам управления качеством;

– деятельность кружков качества;

– инспектирование деятельности по управлению качеством (премия Деминга предприятию и проверка деятельности руководства);

– использование статистических методов;

– общенациональные программы по контролю качества.

В послевоенные годы в Японии существовало правило, согласно которому перед выпуском изделия на внешний рынок образец его должен был пройти специальную проверку на соответствие требуемому уровню качества. Был принят закон об экспортном контроле и введен знак соответствия продукции японским стандартам.

В конце 70-х годов практически одновременно в Англии, США и Японии начали разворачиваться независимые компании с целью убеждения работников в важности обеспечения качества продукции. Было разработано несколько схем, которые дали результаты в некоторых странах либо фирмах.

Первое направление заключалось в проведении кампаний с определенным девизом. Принцип состоял в привлечении внимания к какой либо проблеме с целью получения устойчивого эффекта. В Великобритании был проведен «год надежности и качества», в Японии «год качества», в США в течение нескольких лет проводилась кампания бездефектности.

Следующее направление – дни открытых дверей. Цель – пробудить интерес к предприятию со стороны работников и членов их семей, дать возможность продемонстрировать важность каждого рабочего места.

Соревнование между цехами и отделами. Первое требование, решаемое организаторами – найти способ измерения успехов. В производственных цехах – это снижение брака, сокращение затрат времени на исправление дефектов, уменьшение количества рекламаций от потребителей. Присваивались очки, по результатам которых осуществлялось награждение.

Движение за бездефектность. Проходило на радиоэлектронных предприятиях американской авиационно-космической промышленности. Инициатором выступила

фирма «Дженерал Электрик». Основная идея заключалась в привлечении максимального количества работников для работы над повышением качества продукции. Успех начинания, как свидетельствует Ф.Никсон, был довольно скромным. Известность стала расти после принятия фирмой «Мартин» системы бездефектности. Каждый работник подписывал обязательство отдать все свои силы борьбе за улучшение своей работы. Система привела к снижению количества дефектных изделий и встретила одобрение Министерства обороны США. На материальное поощрение расходовались значительные суммы. Следствием расширения применимости стала очевидность необходимости привлечения администрации.

И, наконец, начинание, которое нашло отражение во многих странах мира. Кружки по управлению качеством действуют на предприятиях различных отраслей промышленности и при правильной организации и соблюдении требований, сформулированных основоположниками этого движения, приносят ощутимые результаты.

Таким образом, проблемы повышения качества продукции в высокоразвитых странах мира решаются при участии государственных органов управления и производителей продукции. В результате такой работы выигрывает общество, так как любой производитель в свою очередь является и потребителем. Всеобщий рост качества изделий позволяет решить проблемы повышения благосостояния населения с меньшими затратами и значительно быстрее.

#### РЕЗЮМЕ

Розглянуті питання використання систем управління якістю продукції у високо-розвинутих країнах світу та участь держави у цьому процесі.

#### SUMMARY

The questions of using of the special systems of the management of the quality of production in high-developed countries and in our country are viewed in the article.

*Надійшла до редакції 19.08.1998 р.*

УДК 338.42: 338.5

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

*С.В.Христиановская, Е.И.Чаричанская*

Значение государственного регулирования цен обусловлено ролью самих цен в макроэкономических процессах. Ценообразование является одним из элементов хозяйственного механизма, и, следовательно, активно влияет на социально-экономическое развитие страны или региона. Уровни цен определяют доходность производства определенного вида продукции и перспективы развития предприятий. В цене закладываются доходы работников и государства, прибыль предприятия. Структура цен взаимосвязана с социальной структурой общества. Кроме того, темпы роста цен служат показателем социально-экономического положения в стране. А низкие темпы инфляции служат одной из главных целей государственного регулирования экономики.

Таким образом, цены являются показателем эффективности производства и средством ее изменения.

Изучение макроэкономических показателей Украины, начиная с 1985 г., свидетельствует о недостаточной эффективности отечественной экономики. В период 1985-1990 гг. это проявлялось в росте доходов населения, прибыли предприятий и денежной массы в обращении, превышающих темпы роста объемов производства. Инфляция этого периода была скрытой, то есть выражалась не индексами цен, а ростом дефицита внешней торговли и дефицита государственного бюджета СССР (Украина имела сбалансированный бюджет и как часть СССР не вела отдельно учета результатов внешней торговли, но основные макроэкономические тенденции СССР и УССР совпадают) [1].

Но сама динамика цен подготавливала развитие инфляционных процессов: темпы роста закупочных цен сельского хозяйства опережали индексы розничных цен торговли.

Темпы ввода в действие строительных объектов отставали от темпов роста капиталовложений. С 1989 г. характерным стал рост затрат на единицу промышленной продукции. Темпы роста заработной платы и выплат из общественных фондов потребления превысили темпы роста производительности труда в отраслях народного хозяйства в среднем на 20% [1].

Начало 90-х годов в Украине отмечено высокими темпами роста цен, которые удалось снизить к середине 90-х годов. Однако значительный спад производства, рост бюджетного дефицита и внешней задолженности свидетельствует о необходимости повышения эффективности государственного регулирования цен.

Применяемые в настоящее время формы государственного регулирования цен можно разделить на прямые и косвенные. Они различаются по объекту применения, способу влияния на размер цены, доле, занимаемой на рынке. Обе формы могут применяться одновременно в одной стране. Предпочтение одной из них может быть вызвано состоянием мира или войны, социальным строем, степенью концентрации производства и степенью интеграции в мировое производство, другими причинами. Известно, что государства в состоянии войны большую часть цен на товары подвергают жесткому контролю. Прямому регулированию отдавалось предпочтение в бывших социалистических странах. Независимо от социально-экономического строя целесообразным считается осуществление прямого контроля за ценами на предметы первой необходимости и на продукцию отраслей-монополистов [2].

Ни одна из форм регулирования цен не уменьшает значение другой и не может гарантировать сама по себе стабильное социально-экономическое развитие.

В настоящее время в мире подвергаются прямому регулированию цены до 20% видов товаров. При этом страны, контролирурующие цены на минимальное количество товаров, сталкиваются с проблемой инфляции [2].

Прямым регулированием мы называем меры, непосредственно регламентирующие уровень цены или ее основных элементов (прибыли, затрат, налогов и отчислений). Прямое регулирование цен включает в себя такие меры:

- установление твердых цен (тарифов);
- запрет на повышение цен;
- блокирование цен;
- надбавки к цене;
- нормирование прибыли;
- управление налогами;
- кредитно-денежная политика;
- возмещение части затрат государством.

Косвенное регулирование цен состоит из следующих элементов:

- прямого инвестирования;

- государственного заказа;
- регулирования внешней торговли;
- дифференциации условий хозяйственной деятельности;
- антимонопольного законодательства и государственной монополии;
- стандартов, экономических требований;
- управления через фонды, товарные запасы;
- регулирования доходов предприятий;
- формирования направлений спроса.

Необходим пересмотр теоретических основ ценообразования. Природа цены, причины возникновения цен и закономерности движения цен привлекли внимание ученых задолго до возникновения политической экономии и других отраслей экономической науки.

Аристотель вывел причину возникновения цены из необходимости обмена. В древности были выделены некоторые ценообразующие факторы, начат анализ движения цен и условий ценообразования. Ученые Древнего Китая обосновали необходимость установления единых цен в стране для предотвращения перехода контроля над ценами в руки торговцев, спекулянтов и пр. [3].

Основоположники политической экономии дали несколько определений цены. Приведем некоторые из них.

А.Смит в «Началах политической экономии и налогообложения» разделил понятия денежной цены и действительной стоимости: «Под денежной ценой товаров я всегда понимаю количество чистого золота или серебра, за которое они продаются, совершенно не принимая во внимание название монеты...». «Действительная стоимость всякого товара... есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета для человека, который приобрел его или хочет продать его, или обменять на какой-либо другой предмет, состоит в труде и усилиях, от которых он может избавить себя и которое он может возложить на других людей. Труд был первоначальной ценой, первоначальной покупной суммой, которая была уплачена за все предметы». Денежную цену он назвал также номинальной [4].

А.Смит ввел определение достаточной, или естественной, цены: она включает в себя все расходы, в том числе заработную плату, ренту и справедливую прибыль на капитал, затраченный при добыче, обработке и доставке на рынок товара [4].

Временная, или рыночная, стоимость вещи зависит от спроса и предложения,... однако спрос меняется вместе со стоимостью... Естественная стоимость некоторых вещей – это стоимость, определяемая их редкостью, но в большинстве своем вещи естественно обмениваются друг на друга пропорционально издержкам их производства, или пропорционально тому, что можно назвать их стоимостью издержек» [4].

По К.Марксу, цена – это денежное выражение стоимости, а стоимость товара определяется общественно необходимыми затратами труда на его производство. К.Маркс находил противоречие между стоимостью и ценой: «Форма цены не только допускает возможность количественного несовпадения величины стоимости с ценой, т.е. величины стоимости с ее собственным выражением, – она может скрывать в себе качественное противоречие, вследствие чего цена вообще перестает быть выражением стоимости, хотя деньги представляют собой лишь форму стоимости,... вещь формально может иметь цену, не имея стоимости» [3].

Сравнивая вышеприведенные определения, отметим, что определение стоимости К.Маркса по сути совпадает со значением действительной цены А.Смита и естественной стоимости Дж.С.Милля. Они выражают сущность цены или стоимости, основной, по мне-

нию авторов, ценообразующий фактор. Определения денежной цены А.Смита, рыночной (или естественной) стоимости Дж.С.Милля, цены К.Маркса отражают форму цены, испытывающую влияние всех ценообразующих факторов и выраженную в количестве денег, товаров или другом измерителе относительно цен других товаров и услуг. Именно последнее определение важно для ценообразования в силу того, что степень влияния ценообразующих факторов может изменяться во времени в различных ситуациях [3].

Многие классики считали определяющим фактором при формировании цен (стоимости) один из большого числа ценообразующих факторов и анализировали лишь один фактор, противопоставляя и часто отрицая или преуменьшая значение других ценообразующих факторов. Так, К.Маркс и А.Смит считали определяющим фактором труд, а Дж.Милль – издержки, что вытекает из определений. Ф.Кенэ, напротив, считал определяющей продажную (потребительную) ценность товаров [5].

Издержки как фактор ценообразования отметили Ф.Кенэ, Ж.Б.Сэй, Дж.С.Милль, Д.Рикардо. Часто исследователи выделяли роль труда как элемента издержек или сводили к различным формам труда прочие элементы затрат. А.Смит и Д.Рикардо отмечали необходимость измерения различных видов труда с учетом влияния времени, трудности (или напряженности), квалификации (ловкости или необходимого искусства) [3].

К.Маркс измерял стоимость труда в цене заработной платы, на которую влияют научно-технический прогресс и стоимость жизненных средств. Последние можно считать самостоятельными факторами ценообразования.

Многими учеными-экономистами отмечено влияние спроса и предложения, или идет речь о редкости товара, его потребительной ценности (полезности). Об этих факторах упоминали А.Смит, Д.Рикардо, Ф.Кенэ, А.Р.Тюрго, Ж.Б.Сэй, Дж.С.Милль [3].

Влияние денежного обращения как фактора ценообразования описано у Д.Рикардо, Ф.Кенэ, Дж.С.Милля, К.Маркса.

Дж.С.Милль распределил различные формы денежного обращения по степени воздействия на цены: банкноты являются более мощным рычагом повышения цен, чем векселя, а векселя – чем кредит по торговой книге.

Ожидания как фактор ценообразования выделены Дж.К.Миллем. Мнение о вероятной будущей цене он связывал с количеством сделок. Дж.С.Милль и В.Кенэ связывали с ценами внутреннего рынка внешнюю торговлю и меры по ее регулированию.

Исследователи XX века выделили факторы, влияющие на спрос и предложение: потребительские вкусы, традиции, цены на ресурсы, налоги и дотации, технологии, число продавцов, доходы, число покупателей, цены на сопряженные товары (взаимозаменяющие и сопутствующие). Дж.М.Кейнс выделил как факторы ценообразования масштабы производства, жизненный цикл товара, сегментацию рынка, избыточные мощности, использование фабричной марки [3].

В плановом ценообразовании, основанном на теории трудовой стоимости, ценообразующие факторы разделены на стоимостеобразующие и стоимостеотклоняющие. К первым отнесены: факторы, связанные с трудом, техническая вооруженность, размещение производства. Ко вторым – факторы, связанные со спросом и предложением.

Таким образом, большое количество факторов ценообразования требует их систематизации. Выделим группы факторов по степени восприимчивости к мерам государственным регулированием:

- 1) факторы, связанные с системой государственного управления: налогообложение, денежное обращение, ценообразование, регулирование внешней торговли и др.;
- 2) рыночные факторы, зависящие от спроса и предложения: наличие и загрузка производственных мощностей, редкость ресурсов, размеры спроса и его на-

правления, рыночная стратегия предприятий;

- 3) естественно-технические факторы: природный, географический. трудовой (заработная плата), технологический.

Факторы первой группы обычно влияют на уровни цен. Факторы второй группы влияют на цены через изменение объемов производства и потребления. Факторы третьей группы, как правило, формируют состав и уровни затрат (издержек).

Факторы первой группы наиболее восприимчивы к мерам государственного регулирования, так как являются элементами хозяйственного механизма. Вторая группа факторов регулируется преимущественно косвенными методами, третья – большей частью требует учета при принятии решений по государственному регулированию цен или дает эффект в отдаленном будущем.

Государственное регулирование должно учитывать закономерности движения цен, которые можно сформулировать в виде следующих положений.

1. Цена товара возрастает прямо пропорционально спросу и обратно пропорционально предложению. Исключение составляют рост цен при росте спроса на относительно дешевые товары в периоды нестабильности (эффект Веблена) и рост цен независимо от объема производства в связи с престижностью товара (парадокс Гиффена).

2. С ростом качества изделия растет его цена и снижается объем производства.

3. По мере утраты новизны изделия цена на него снижается.

4. Цены товаров зависят от массы и скорости обращения денежной массы.

5. Колебания цен в сопряженных отраслях совпадают.

6. На движение цен оказывает влияние колебание стоимости наибольших ее элементов.

7. Цены, как правило, более податливы к повышению, чем к понижению.

8. В долгосрочном периоде для цен характерен поступательный рост.

9. Монопольные соглашения в сторону снижения цен действуют менее длительно, чем в сторону повышения.

10. Цены зависят от общественных условий: богатства или бедности, прогресса или упадка. В периоды инфляции более устойчив спрос на предметы первой необходимости, а в периоды экономического подъема – на предметы роскоши, предметы длительного пользования.

11. Обычно во время войн, значительных социальных изменений наблюдается инфляция.

12. На свободном рынке в периоды экономических кризисов цены снижаются, в периоды экономических подъемов возрастают. Для монопольных рынков характерны высокие темпы роста цен в периоды кризисов. Цены мирового рынка движутся по законам свободного рынка.

13. Степень дифференциации доходов взаимосвязана с дифференциацией цен и качества изделий.

14. Рост заработной платы в условиях инфляции обычно отстает от роста цен.

15. Мировые цены формируются на основе наиболее эффективных, а не средних по эффективности производств.

16. Множественность цен усиливается при нарушении баланса спроса и предложения.

Особую роль в ценообразовании играют экономические интересы участников рыночных отношений. Выражением экономических интересов предприятий служит прибыль.

Рассмотрим, как влияет на эффективность производства нормирование прибыли. В случае, когда прибыль определяется в виде процента от затрат, рост последних способствует увеличению прибыли предприятия, снижение затрат – ее сокращению. Таким образом, данная мера препятствует ресурсосбережению. Рост же цен происходит без превышения

норматива рентабельности при использовании более дорогих сырья и материалов.

Ограничение уровней цен также ограничивает доходы предприятий, но более эффективно для краткосрочного сдерживания темпов инфляции.

Чтобы избежать снижения эффективности производства, необходимо учитывать интересы всех участников рыночных отношений, особенности влияния ценообразующих факторов и закономерности движения цен.

Балансировка интересов предполагает разработку концепции социально-экономического развития, проведение реформ ценообразования, налогообложение, системы регулирования оплаты труда и других составляющих системы государственного управления экономикой.

## РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено проблемі підвищення ефективності державного регулювання цін. Зміни теоретичних засад ціноутворення пов'язані з більш точним урахуванням чинників ціноутворення, закономірностей руху цін та інтересів учасників ринкових відносин. Узагальнено форми державного регулювання цін.

## SUMMARY

The article is devoted to the problems of elevation effectivity of state regulation of prices. Change of base theoretically of pricing need better determination influence the factors of pricing, objective laws of prices development and economic interests of the participants of relations in market. Systemized information about forms of state regulation of prices.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Народное хозяйство Украины в 1985-1993 гг.: Стат. ежегодник / М-во статистики Украины. – К.: Техника, 1986-1994.
2. Чувиллин Е.Д., Дмитриева В.Г. Государственное регулирование и контроль цен в капиталистических странах. – М.: Финансы и статистика, 1991.
3. История экономических учений: Ч.1. Учебное пособие // Под ред. В.А.Жамина, Е.Г.Василевского. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1989.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатств народов. – М.: Соцэкгиз, 1962.
5. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз, 1960.

*Надійшла до редакції 31.07.1998 р.*

ББК-ТЗ(4УКР55)63

## ЭКОНОМИКА ДОНБАССА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД И ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА (НА МАТЕРИАЛАХ ДОНЕЦКОЙ И ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТЕЙ)

*М.У.Конончук*

История мировой цивилизации убедительно свидетельствуют о том, что приобретение государством независимости должно активно подкрепляться необходимыми мерами экономического характера. Создание и последовательное развитие собственной национальной экономики составляет большую и неотъемлемую часть суверенитета любой страны в целом.

Украина, вставшая пять лет назад на путь самостоятельного развития, сегодня стремится обеспечить независимость своей экономики, которая переживает большой и болезненный путь к цивилизованному рынку. В ходе реформирования ее экономики важное место отводится внешнеэкономической деятельности, развитию взаимовыгодного экономического сотрудничества, торговли и обмена товарами.

Следует подчеркнуть, что бывшие республики СССР, в том числе и Украина, находятся сегодня на разном уровне экономической реформации и развиваются в переходный период в соответствии со своими особенностями и национальными интересами, Украина в этом плане имеет ряд отличительных черт. Так, главной причиной экономического кризиса в стране является недостаток энергетических ресурсов, несоблюдение определенных Верховным Советом и правительством приоритетов в развитии отраслей народного хозяйства, медленная реструктуризация в промышленности, слабое привлечение зарубежных инвестиций в национальную экономику. В результате по производству валового внутреннего продукта, национальному доходу на душу населения Украина находится на уровне развивающихся стран. С другой стороны, производственный потенциал по выработке электроэнергии, имеющаяся система транспортных связей, уровень образования и профессиональной квалификации работающих в отраслях народного хозяйства, а также научно-технические возможности Украины, благодаря которым создается ракетно-космическая техника, парогазовые турбины, авиа- и судостроение, приборостроение – являются атрибутами высокоразвитых стран.

Кризисные явления в народном хозяйстве Украины отрицательно сказываются на экономических показателях. В течение последних пяти лет в стране наблюдается тенденция большого падения производства. В 1995 году оно составило 11,5% [1]. Многие проблемы производства промышленных изделий, продуктов питания и товаров широкого спроса, решаются с помощью внешнеэкономической деятельности страны. Объем внешнеэкономических операций постоянно растет как со странами ближнего, так и дальнего зарубежья. В 1995 г. экспорт и импорт промышленных изделий и товаров для населения по Украине со странами СНГ составил 7,5 млрд., а в 1996 г. – 9,6 млрд. гривень [2].

Значительную роль в реформировании народного хозяйства Украины занимает экономика Донбасса. Процессы переходного периода здесь развиваются еще более болезненно, ибо в Донецкой и Луганской областях сосредоточены тяжелые отрасли промышленности, потребляющие много энергоносителей и требующие больших затрат государственных средств. Только в Донецкой области добывается 51% угля по стране, производится свыше 50% чугуна и стали, 47% – доменного и сталеплавильного оборудования, свыше 10% подсолнечника [1]. В 1995 г. снижение производства в Донецкой области составило – 8,8%, а в Луганской – 26% [1]. Сказываются такие кризисные явления как отсутствие у предприятий оборотных средств, медленное реформирование форм собственности, недостаточные темпы реструктуризации в угольной промышленности, низка конкурентоспособность производимых изделий, несовершенство налоговой политики, а также недостаточное привлечение внутренних и зарубежных инвестиций в народное хозяйство Донбасса. Так, в течение 1995 г. объем прямых иностранных инвестиций в экономику Донецкой области возрос на 9 млн. долларов, в Луганской области – на 4 млн. долларов [1].

Трудности переходного периода в экономике, ее переориентация на внутренние силы потребовали от Украины всемерного расширения внешнеэкономической деятельности, определение новых партнеров в области обмена и торговли как в ближнем, так и в дальнем зарубежье. Так, в 1995 г. Украина имела внешний торговый оборот около 23 млрд. долларов, что на 2 млрд. долларов больше, чем в 1994 г. [3].



Аналогичная тенденция наблюдалась во внешнеэкономической деятельности Донбасса. Представляет интерес динамика экспорта, импорта и бартерных операций в регионе в последние два года. На эту динамику большое влияние оказывал процесс либерализации внешней торговли в Украине и Указ Президента «О регулировании бартерных (товарно-обменных) операций во внешнеэкономической деятельности» от 27 января 1995 года.

Таблица 1. Объемы экспорта и импорта, бартерных операций в Донбассе в 1995-1996 гг. (тыс. гривень) [2]

Месяц	1995				1996			
	экспорт	экспорт-бартер	импорт	импорт-бартер	экспорт	экспорт-бартер	импорт	импорт-бартер
Январь	249966	76967	168318	73943	599752	82386	334773	90814
Март	345891	112452	176306	91327	485579	112837	309425	73707
Июль	328658	102810	235226	76426	503042	89852	355263	82052
Октябрь	506843	120335	325292	94730	317125	41858	109095	45177
Декабрь	560387	140195	376626	155201	289228	40399	181625	31624
Динамика изменения	Более чем в 2 раза	Почти в 2 раза	Более чем в 2 раза	Более чем в 2 раза	Уменьшение более чем в 2 раза	Уменьшение в 2 раза	Уменьшение почти в 2 раза	Уменьшение почти в 3 раза

Данные табл. 1 свидетельствуют о динамике экспорта и импорта, бартерных операций в Донецкой и Луганской областях в указанный период. Если в течение 1996 г. наблюдался планомерный ежемесячный рост внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций, то в прошлом году только в первые 6 месяцев сохранялась эта тенденция. Во второй половине 1996 г. наметилось снижение экспортно-импортных и бартерных операций, что связано с уменьшением бартерного обмена и усилением контроля по соблюдению законности во внешнеэкономической деятельности.

Большую работу по наведению порядка в оформлении и провозе экспортно-импортных грузов проводит в Донбассе Юго-Восточное территориальное таможенное управление. Оно состоит из семи подразделений, контролирующих более 1 тыс. км сухопутной и 150 км морской государственной границы.

В Донецкой области действует 4 таможни – Амвросиевская, Донецкая, Краматорская и Мариупольская. В Луганской области – Луганская, Свердловская и Старобельская.

Осуществляя борьбу против нарушений законодательства в области внешнеэкономической деятельности, региональные органы Государственной таможенной службы вносят весомый вклад в укрепление суверенитета Украины, ее авторитета на международной арене. За прошедшие пять лет после провозглашения независимости республики Юго-Восточное таможенное управление, опираясь на первый опыт своей работы, проводит действенный контроль прохождения грузов и передвижения субъектов внешнеэкономической деятельности через государственную границу. Об этом свидетельствуют данные табл. 2.

Материалы таблицы свидетельствуют о росте провоза грузов и различных товаров из региона в зарубежные страны и непосредственно в Донецкую и Луганскую области. Самый большой их поток приходится на Мариупольскую таможню, которая является мирскими воротами Донбасса. Особенно насыщенным был 1996 год, когда через Мариупольскую таможню прошло около 14 млн. тонн различных грузов. Большой поток различных про-

мышленных изделий потребительских товаров и продуктов питания проходил через Луганскую и Донецкую таможи, которые занимают по грузообороту соответственно второе и третье место в Юго-Восточной региональной таможенной службе.

Таблица 2. Сравнительная характеристика количества оформленных таможенных деклараций в 1992-1996 гг. [2]

Название таможен	Годы				
	1992	1993	1994	1995	1996
Донецкая	14978	22111	29733	31587	33664
Мариупольская	4765	13122	14152	17305	24697
Краматорская	1256	38148	28573	27481	21146
Амвросиевская	–	2646	7380	7187	5259
Луганская	–	28178	31017	29282	31076
Старобельская	–	197	683	688	767
Свердловская	–	3473	8634	5732	10069
ВСЕГО:	20999	118875	120172	119272	126678

Наряду с контролем провоза грузов проводилась работа по проверке правильности проезда государственной границы гражданами Украины и лицами из зарубежных стран. В 1996 г. из республики выезжало 4,03 млн. человек [2]. Среди них оказалось немало нарушителей таможенных правил. Борьба с ними стала важнейшей задачей таможенной службы, особенно с контрабандой, провозом наркотиков и нарушениями правил пересечения границы. О характере и объемах этой работы свидетельствуют данные табл.3.

Таблица 3. Количество нарушений таможенных правил и их характеристика в 1995-1996 гг. на таможнях региона [2]

Название таможни	Количество нарушений			
	Заведено дел		Стоимость задержанных предметов, грн.	
	1995 г.	1996 г.	1995 г.	1996 г.
Донецкая	608	1104	563877	6229114
Мариупольская	141	608	173695	1328517
Амвросиевская	413	875	12003668	4656285
Краматорская	302	651	114166	138480
Луганская	549	617	16060082	287496
Свердловская	790	705	793363	2425370
Старобельская	149	301	153655	501859
Всего по региону	2952	4861	29862486	17523447

Приведенные данные красноречиво свидетельствуют об охранительной деятельности таможенной службы Донбасса. По сравнению с 1995 г. в регионе на протяжении прошлого года было обнаружено больше нарушений таможенных правил на 64,7%, а стоимость незаконно провозимых предметов – на 41,3%. Их общая стоимость составила 17,5 млн. гривен, которые пошли в бюджет государства [2].

С другой стороны, в результате профилактических мер в процессе оформления граждан для выезда за границу, на таможнях региона сократилась сумма взимаемых штрафов за мелкие нарушения правил провоза багажа, продуктов питания и личных

вещей. Следует также подчеркнуть, что за 1995-1996 гг. сократилось число уголовных дел за грубое нарушение таможенных правил с 181 до 129 [2]. Следовательно, суверенную Украину в странах зарубежья представляли ее граждане, уважающие закон, а те, кто его нарушает, не смогли пересечь государственную границу. Деятельность Гостаможни содействует защите отечественного производителя от наплыва на внутренний рынок товаров, которые в сложных условиях выпускаются в стране.

Таким образом, трудности и особенности переходного периода в экономике нашего государства сказывается на процессе становления внешнеэкономической деятельности молодой суверенной Украины и ее регионов. Немало проблем в реформировании народного хозяйства в Донбассе. Развитие в Донецкой и Луганской областях тяжелые отрасли промышленности нуждаются в новых технологиях и подходах в решении экономических задач. Особенно актуальной является проблема привлечения отечественных и иностранных инвестиций, которые бы вдохнули новые силы и технические мысли в выводе крупнейших предприятий региона и всей Украины на современный организационный и качественный уровень производства. Большую помощь в этом оказывает внешнеэкономическая деятельность. Продвижение нашей продукции за рубеж – это конкретный шаг в мировой цивилизованный рынок, который позволяет Украине заявить о своем месте в международном разделении труда.

В последнее время все чаще звучат предложения о создании таможенного союза для стран бывшего СССР, имеющих много общего в экономических и социальных сферах. На первый взгляд устранение торговых барьеров, прозрачные границы между членами стран СНГ, совместные внешние границы, торговые границы в отношении третьих стран – все это является положительным фактом.

Но с другой стороны, при возникновении таможенного союза в предлагаемом понимании, появляется много проблем.

Во-первых, ни в одной стране-участнице процесс либерализации не доведен до конца (экспортные пошлины, например, в нормальной рыночной экономике отсутствуют). Также ни одна из стран-членов таможенного союза не является членом ГАТТ или мировой организации торговли.

Во-вторых, при существовании таможенного союза и общих правил торговли должны быть также абсолютно одинаковые правила налоговой администрации, что маловероятно во всех странах-участницах. В противном случае, будут возникать «налоговые лазейки», и в отдельных странах будет нанесен непоправимый вред национальной экономике.

В-третьих, может возникнуть геополитическая конфигурация данного таможенного союза с одним приоритетным членом (например, обладающим сырьевой или топливной базой). Следовательно, практически другие страны-участницы Союза будут ущемлены или поставлены в определенные ограничения.

Что касается оптимальных предложений на данном этапе развития, то практически главным является дальнейшая серьезная реструктуризация экономик стран-участниц, окончательная либерализация и заключение взаимовыгодных договоров о свободной торговле, которые снижали бы таможенные пошлины, но без отказа от собственных таможенных границ отдельных стран.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються найважливіші проблеми перехідного періоду в економіці Донбасу, основні напрямки її реформування у сучасних умовах. На базі широкого узагальнення статистичних матеріалів висловлюються пропозиції про пріоритети галузей

народного господарства, зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій у піднесенні економіки Донбасу. При цьому приділяється велика увага захисту економічного суверенітету України на загальнодержавному і регіональному рівнях.

### SUMMARY

The article deals with the most important problems of transition period in the economy of Donbass, major directions of its reforming under present conditions. Based on wide generalization of statistic data, propositions are given concerning the priority branches of the national economy, international economic activities of enterprises and organizations aimed at developing the economy of Donbass. At the same time, much attention is given to protect economic sovereignty of Ukraine at state as well as regional levels.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Донецкая область в цифрах в 1995 году. – Донецк, 1966.
2. Митна статистика, 1996 рік. – Донецьк, 1977.
3. Украина в цифрах: 1995 г. Краткий статистический сборник. – Киев, 1966.

*Надійшла до редакції 15.09.1998 р.*

УДК 65.012.12+353

## СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ДОНБАССА

*О.Н.Дорофеева*

При переходе Украины к рыночной экономике актуальным становится методологическое обоснование направлений структурной перестройки Донецкого регионально-го комплекса и определение экономически эффективных соотношений различных форм собственности на средства производства.

Реформирование системы региональной экономики ставит своей целью создание нормальных условий для развития бизнесовой деятельности, решения социальных проблем Донбасса. В этой связи становление и функционирование предприятий малого бизнеса в Донбассе является одним из главных направлений в осуществлении процессов разгосударствления и приватизации, которые в свою очередь достаточно важны для экономического и социального развития региона. Малый бизнес может помочь не только выходу из кризисной экономической ситуации, но и решить другие долговременные задачи развития рыночных отношений в Донецком регионе. Как показывает мировой опыт, в рыночной экономике важнейшее место занимают малые предприятия, которые противостоят монополиям, являются экономическим фактором сдерживания роста цен и насыщения рынка товарами и услугами.

Анализ состояния развития предпринимательства в регионе позволяет значительно повысить его роль в экономике региона, так по состоянию на 1.07.97 г. в Донецкой области действовало 13649 малых предприятий, с общей занятостью в них 113,4 тыс. человек. Выручка малых предприятий от реализации продукции (работ, услуг) составила 508,3 млн. грн., прибыль – 61,2 млн. грн. [1].

Анализ реализации продекларированного политиками Украины перехода к рыночной экономике показал, что многие теоретические и практические положения фор-

мирования рыночных отношений в переходный период оказались недоработанными или не учитывающими национальных (исторических) особенностей развития экономики Донецкого региона.

Сегодня мы еще имеем общегосударственные причины, сдерживающие развитие предпринимательства, к которым относятся следующие: слабость правовой базы государственной поддержки предпринимательства; несовершенство финансовой и налоговой политики; неудовлетворительное обеспечение материальных условий его развития.

В то время, как в США, государственные расходы на субсидии малым и средним предприятиям составляют ежегодно до 4 млрд. долларов, в Германии – 4 млрд. марок. проблемы функционирования малого бизнеса находятся в сфере пристального внимания и в конгрессе США. Также, с целью поддержки малого бизнеса, чрезвычайно чувствительного к малейшим колебаниям рынка, функционирует Администрация по делам малого бизнеса, имеющая региональные отделения в каждом штате по 30-40 человек [2].

Малый бизнес Донбасса в первую очередь призван решать местные экономические и социальные проблемы, и как следствие, региональные органы управления должны быть заинтересованы в поддержке предпринимательства.

В настоящее время предприятия малого бизнеса, в сравнении с крупными производствами региона, более выгодны с точки зрения экономической и экологической эффективности. Они привлекательны возможностью: гибкого удовлетворения потребностей населения региона; производства качественных товаров и услуг; оперативного использования научно-технических достижений; функционирования с учетом требований ресурсосбережения; внедрения современных экологически чистых технологий.

Поэтому политикой местных бюджетов региона должна стать так называемая политика доходов, гибкость и эффективность которой подтверждена мировым опытом. Должен использоваться подход справедливого распределения налогов между различными социальными слоями региона, более широкое применение налоговых льгот к трудовым доходам. Подобное решение проблем практиковалось за рубежом созданием различных льгот для инвесторов и производителей, действием зон свободного предпринимательства в регионах, пораженных социально-экономическим кризисом.

Таким образом, механизм социальной защиты в Донецком регионе должен включать в себя: развитие предпринимательской деятельности, выраженное разнообразными формами хозяйствования; создание новых рабочих мест в ходе структурной перестройки экономики Донецкого региона; льготное налогообложение предприятий (различных форм собственности), создающих новые рабочие места или расширяющих их не менее, чем на 25%; привлечение средств иностранных инвесторов в сферу предприятий малого бизнеса на высоком конкурентоспособном технико-технологическом уровне.

Структурная перестройка экономического комплекса Донецкого региона должна учитывать сбалансированное развитие основных отраслей специализации региона, так как Донбасс перенасыщен предприятиями отраслей тяжелой промышленности.

Региональная рыночная экономика Донбасса, представляя собой базис хозяйства нашего общества, тождественна системе региональных рынков: товаров и услуг (в разрезе отраслей), труда, основных производственных фондов, инвестиционного сотрудничества.

Хозяйственно-экономическая деятельность региона осуществляется на основе реализации экономических законов. Согласно которым, каждый из рынков характеризуется определенной емкостью, но всегда существуют противоречия между соответствием количества выпускаемых товаров (услуг) и количеством, требующимся на рынке. Возникает проблема экономического обоснования объемов производства промышленной продукции, исходя из внутренних потребностей региона и нужд внутреннего рынка Украины в целом,

которая в свою очередь, поднимает проблему рационального использования трудовых ресурсов региона при структурной перестройке его промышленного комплекса.

В настоящее время актуальным становится изменение организационной структуры крупных промышленных предприятий региона, в результате которого могут создаваться производственные подразделения с различной степенью экономической самостоятельности, способные в короткий срок решать вопросы структурной перестройки и товарного насыщения рынка.

Целесообразность изменения организационной структуры таких предприятий основана на общности интересов всех участников производственного процесса, в высоком достижении итоговых результатов своего труда. Способы достижения высоких итоговых результатов труда внутри организации (промпредприятия) могут быть самыми различными.

Так, например, структурная перестройка одной из крупных производственных компаний Японии, специализирующейся на производстве электрооборудования – «Омрон электроникс» заняла менее чем два года, преодолев кризис производства и создав предпосылки для последующего взлета компании. Так, в результате перемен, уже в последующем после структурной перестройки году, объем продаж компании «Омрон электроникс» превысил запланированный рост на 14% [3].

Таким образом, в результате структурной перестройки у предприятий возникают новые функции, включающие изучение и поиск рынков сбыта и неиспользованных резервов производства. Вследствие этого изменяются содержание и формальные процедуры процесса принятия управленческих решений на предприятии, оценки эффективности планируемых мероприятий.

Что касается экологической обстановки Донецкого региона, определенной как зона экологического бедствия (не смотря на сворачивание промышленности региона), нам всем следует повернуться лицом к природе сейчас – еще до превращения Донбасса в безжизненную зону, поэтому не следует пренебрегать прогнозированием и экологической экспертизой.

Одним из важных направлений структурной перестройки экономики Донецкого региона является создание централизованных систем, осуществляющих обеспечение малых предприятий информацией как текущего коммерческого характера, так и состояния регионального рынка капиталов, инвестиционных проектов. В частности, актуальной для самостоятельного функционирования предприятий малого бизнеса в условиях перехода бухгалтерского учета на Международные Стандарты Бухгалтерского Учета, ныне осуществляемого в Украине, является информационная база внешнего характера с разработанной методикой учета и анализа валовых затрат в производстве (других сферах деятельности) и апробированных методов прогнозирования развития экономической ситуации, сложившейся на предприятии на определенный период времени.

Решение экономических проблем предприятия должно основываться на широком использовании в управлении принципов самоорганизации (саморазвития) экономической системы.

Практика показывает, что процессы развития в экономике складываются из множества контуров управления и самоуправления. Каждый такой контур представляет собой целенаправленный информационно-управленческий процесс, состоящий из управляемого объекта и управляющего субъекта, замкнутых прямой и обратной связями. Каковы бы ни были отличия в частности, структура этого механизма едина и может быть представлена в виде обобщенной модели.

Механизм экономического управления такой моделью экономической системы представляет собой целенаправленную деятельность, заключающуюся в многоцикличес-

ном преобразовании информации, целью которого является обеспечение сохранения устойчивости управляемого объекта.

Таким образом, информация выступает как отражение этой действительности, тесно связана с понятиями управления и обратных связей. Вследствие чего информацию можно назвать объективной характеристикой различных экономических систем и их взаимодействия.

В заключение, необходимо отметить, что для внедрения вышеизложенных направлений структурной перестройки экономического комплекса Донецкого региона, а именно: развития предприятий малого бизнеса (разнообразных форм собственности), преобразования организационной структуры крупных промышленных предприятий, влияния и учета экологического фактора, создания централизованных информационных систем в экономике региона, создания обобщенных моделей в механизме управления (саморазвития любой экономической системы) требуется всесторонний глубокий анализ достоинств и недостатков различных форм хозяйствования, используемых как в украинской, так и зарубежной практике, вопросов формирования рыночных отношений в историческом аспекте, видоизменения форм собственности, структурных перестроек в экономике, прогнозирования изменений экономических ситуаций на микро- и макроуровнях.

Анализ процессов развития рыночных производственных отношений народнохозяйственной области свидетельствует, что кризис в экономике по-прежнему во многом связан с отставанием в формировании ее многоукладности.

Это не позволяет создать конкурентную среду, которая способна заставить производителей снижать цены, повышать качество продукции и эффективность производства в целом.

Нужно вернуться к периоду состояния экономики Донецкого региона 1993-1994 гг., когда малый бизнес играл ведущую роль в региональной экономике. Прибыль, полученная предприятиями малого бизнеса, в процентном соотношении к общему итогу области тогда составляла: в 1993 году – 42,9 %, в 1994 году – 56,1 % [4, 5] (соответственно был более весомым и размер отчислений в бюджет). Проведенный анализ структурных изменений прибыли, полученной предприятиями малого бизнеса региона в 1997 году показывает, что она снизилась в среднем на 30% [6]. Динамика изменений отражена на рис. 1

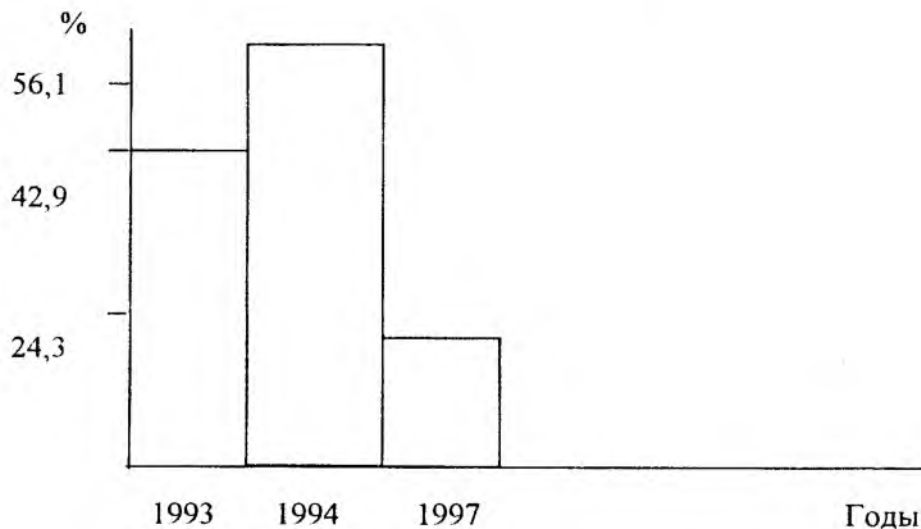


Рис. 1 Динамика прибыли, полученной предприятиями малого бизнеса

## РЕЗЮМЕ

Вибрана тема є однією з найбільш актуальних у сучасній економіці Донбасу. Напрями подальшого економічного розвитку Донецького регіону, розглядувані в публікації, допоможуть подолати соціально-економічну кризу.

Запропоновані перетворення Донбасу, як економічного комплексу, мають ряд фстотних особливостей, специфічну структуру, й орієнтовані на повноцінне відновлення економічного функціонального регіону.

В даній ситуації для нас є пізнавальним зарубіжний досвід використання різноманітних форм власності та підтримки розвитку підприємств малого бізнесу з боку держави в умовах функціонування змішаної економіки.

Перспектики економічного розвитку Донбасу, перебуває в тому, щоб по мірі поглиблення регіонального реформування економіки наблизитися до світових стандартів.

## SUMMARY

The selected theme is one from most actual in modern economy of Donbass. The directions of further economic development of Donetsk region considered in the publication will help to overcome social-economical crisis.

Offered transformations of Donbass, as economic complex, have a number of essential singularities (a specific structure) and are oriented on restoration of economically operation of full value of Donetsk region.

In the given situation for us is good foreign experience of use of various patterns of ownership and support of development of the enterprises of small business on the prst of the state in conditions of operation of the mixed economy.

The perspective of economic development of Donbass is that in accordance with deepening of reforming of economy should to be approximated to the world (global) standards.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Социально-экономическое положение Донецкой области за январь-август 1997 года // Министерство статистики Украины, Донецкое областное управление статистики. Донецк, 1997 г. – с.127/
2. Проблемы управления государственным сектором экономики // Сборник научных трудов НАН Украины, Институт экономики промышленности; редкол. Н.Г.Чумаченко (отв. ред.). Донецк, 1996 г.
3. Пшенников В.В. Японский менеджмент. 27 уроков для нас. – М.: изд-во «Япония сегодня», 1997 г.
4. Развитие рыночных отношений в Донецкой области за 1993 год: статистический бюллетень № 4/35 // Министерство статистики Украины, Донецкое областное управление статистики, 1994 год. – С.47.
5. Развитие рыночных отношений в Донецкой области за 1994 год: статистический бюллетень № 5/74 // Министерство статистики Украины, Донецкое областное управление статистики, 1995 год. – С.59.
6. Социально-экономическое положение Донецкой области за январь-ноябрь 1997 года // Госкомстат Украины, Донецкое областное управление статистики, 1997 г. – С.127.

*Надійшла до редакції 02.09.1998 р..*



УДК 338.242

## ІНВЕСТИЦІЇ І ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА: РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ

*С.С.Фурман, О.Г.Черніченко*

Ефективна діяльність компаній та фірм в довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів їх розвитку та підвищення конкурентоздатності в умовах переходу до ринкової економіки в значній мірі визначаються рівнем їх інвестиційної активності та діапазоном інвестиційної діяльності.

Економічна діяльність окремих господарчих суб'єктів (якою і є фірма) та держави в цілому в значній мірі характеризується обсягами та формами здійснених інвестицій.

Фірму можна розглядати як економічне та соціальне утворення, яке є посередником між споживачами та ресурсами. Як частина корпоративного або інвестиційного оточення фірма діє в межах вільного ринку, в умовах конкурентного середовища, конкуруючи з іншими виробниками за ресурси та споживача. Взаємозв'язок між підприємством та оточенням має два наслідки: по-перше, підприємство повинно пристосовуватися до змін навколишнього середовища там і тоді, коли це необхідно; по-друге, підприємство повинно спробувати впливати або керувати подібними змінами.

В багатьох фірмах, корпораціях наполегливо розвиваються підходи до управління по так званих слабких сигналах зовнішнього середовища. В зв'язку з різким посиленням нестабільності зовнішніх умов діяльності вітчизняних підприємств розробка механізмів та методів подолання негативного впливу цих несподіваних подій та негативних факторів на функціонування підприємств стає особливо актуальною.

Перш за все фірма повинна визначити свої конкурентні позиції порівняно з іншими фірмами, тобто здатність реалізовувати свою стратегію незважаючи на дії конкурентів.

Конкурентоздатність фірми – це її здатність продуктивно використовувати ресурси. І тому для забезпечення конкурентоздатності фірма повинна постійно турбуватися про найбільш повне та ефективне використання ресурсів, що є в її розпорядженні, та тих, що будуть придбані для майбутнього виробництва.

Продуктивність використання ресурсів передбачає найвищу віддачу, найвищий результат, що приходить на одиницю сукупних ресурсів, якими розпоряджається фірма.

Діяльність фірми після аналізу конкурентного середовища повинна бути спрямована на подолання слабких та зміцнення сильних конкурентних позицій. Оскільки стратегічний потенціал фірми безпосередньо пов'язаний з усіма видами ресурсів фірми, розширення того чи іншого виду ресурсу у взаємозв'язку з іншими дозволить реалізувати цілі стратегічного розвитку фірми.

Однією з складових стратегічного потенціалу фірми є здатність забезпечити високу ефективність функціонування фірми за рахунок найбільш раціонального використання інвестиційних можливостей фірми (тобто її фінансових ресурсів). Звісно, посилення одного з елементів стратегічного потенціалу не може істотно укріпити конкурентні позиції фірми. Для цього необхідно всі взаємопов'язані елементи стратегічного потенціалу привести у відповідність до умов зовнішнього середовища фірми, що в кінцевому рахунку забезпечить більшу ступінь конкурентної переваги фірми. Але в нинішніх умовах функціонування підприємств інвестиції є чи не найважливішим фактором виживання.

Для підтримання конкурентної переваги, а іноді і для підтримання власного існування, фірма повинна постійно здійснювати інвестиції в розвиток власного стратегічного потенціалу. Ефект цих інвестицій тим вищий, чим вище досягнута якість задоволення потреб споживачів продукції даної фірми в стратегічній перспективі. Оскільки залежність доходів (ефекту) від інвестицій описується механізмом мультиплікації, то можна стверджувати, що фірма, яка досягає в тривалому періоді найбільшого розміру мультиплікатору доходів від інвестицій, ніж в базисному, має більш високий рівень конкурентної переваги.

Але недостатньо лише досягти певного, хоча і високого, рівня – необхідно його зберегти. Високий рівень конкурентної переваги фірми зберігається лише в тому разі, коли його джерела постійно збільшуються та вдосконалюються. Щодо інвестування це означає не тільки збільшення частки власного доходу, що йде на розширення виробництва, але й залучення коштів сторонніх інвесторів, в тому числі і іноземних.

Однак збереження конкурентної переваги неможливо без виявлення та відбиття численних загроз, що виникають в умовах нестабільної економіки. І тому, перед тим, як приймати інвестиційне рішення, необхідно визначити та проконтролювати потенційно важливі або визначаючі фактори оточуючого середовища. Це фактори не тільки економічні, а й політичні та соціальні. І всі вони пов'язані з ризиком, який означає для фірми, в кращому разі, недоотримання доходу.

В сфері інвестування всі форми та види діяльності пов'язані з ризиком, ступінь якого посилюється з переходом до ринкових відносин в економіці. Зростання ступіню ризику в сучасних умовах пов'язано з зростаючою невизначеністю та швидкою мінливістю економічної ситуації в країні в цілому та на інвестиційному ринку зокрема; з розширенням пропозиції для інвестування об'єктів, що приватизуються; з появою нових емітентів та фінансових інструментів для інвестування та з низкою інших факторів.

Не дивлячись на те, що інвестиції та ризик тісно пов'язані між собою, фірма, яка бажає впливати на формування власного конкурентного середовища, повинна постійно займатися інвестиційною діяльністю. Як зазначалося вище, джерелами інвестицій можуть бути власні кошти, зопозичені та залучені.

До власних джерел інвестицій відносяться: прибуток, що залишається в розпорядженні фірми, амортизаційні відрахування, реінвестована шляхом продажу частина основних фондів, іммобілізована в інвестиції частина надлишкових обігових активів та інші.

Якщо власні джерела інвестицій не задовольняють потребу фірми, то вона змушена вдатися до позичкових джерел, якими є банківські кредити, інвестиційний лізинг та інвестиційний селенг.

Фірма може залучити до виконання інвестиційної програми кошти сторонніх фізичних та юридичних осіб в вигляді емісії акцій, емісії інвестиційних сертифікатів, розширення статутного фонду за рахунок додаткових внесків вітчизняних та іноземних інвесторів.

Можливість використання запозичених та залучених коштів тісно пов'язана з інвестиційною привабливістю фірми, для оцінки якої пріоритетне значення має аналіз таких сторін її діяльності:

- 1) обіговість активів;
- 2) прибутковість капіталу;
- 3) фінансова стійкість;
- 4) ліквідність активів.

Але інвестори повинні оцінити не тільки інвестиційну привабливість фірми, яка досить часто залежить від самої фірми, від її здатності формувати власне конкурентне середовище, а й інвестиційну привабливість галузі, до якої належить фірма. Іноземний інвестор повинен ще оцінити і інвестиційну привабливість країни (регіону).

І якщо звернутися до фактів, то треба зауважити, що Донецька область входить у групу регіонів пріоритетної інвестиційної привабливості. По результатам обстеження визначено, що в середньому ефективність інвестицій в цій групі регіонів на 35-40% вища, ніж в цілому по країні.

Якщо говорити тільки про іноземні інвестиції, то в Донецькій області (за даними Донецького обласного управління статистики) їхній обсяг в 1997 р. в порівнянні з 1996 р. збільшився в 1,8 рази і сума надходжень склала 26,2 млн. \$.

Загалом по Донецькій області інвестовано 263 підприємства та організації (в тому числі 206 спільних), причому тільки третина з них займається виробництвом продукції.

Найбільший інтерес інвесторів викликають такі галузі економіки регіону як мукомольно-круп'яна та комбікормова промисловість – 17,4 млн. \$ (16,4 % загального обсягу інвестицій); машинобудування та металообробка – 16,8 млн. \$ (відповідно – 15,9%); внутрішня торгівля – 11,47 млн. \$ (10,98 %); зовнішня торгівля – 11,08 млн. \$ (10,4 %); чорна металургія – 8,48 млн. \$ (8,0 %); кольорова металургія – 6,62 млн. \$ (6,2%). В списку найбільш привабливих галузей економіки Донецької області знаходяться також фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення, хімічна промисловість та харчова промисловість.

Економіка Донецької області, як і економіка всієї України, гостро потребує грошей. Але більша частина інвестицій – майже 70% – здійснюється у вигляді товарів і майна. Звертає на себе увагу те, що досить значна частина іноземних інвестицій – майже 30% – спрямовується не до виробничої сфери. Можливо, це пов'язано з тим, що галузі виробничої сфери на даний час або випускають неконкурентоздатну продукцію, або є нерентабельними, і тому потребують дуже великих інвестицій для заміни основного капіталу і до того ж є досить ризикованими.

З усього вищесказаного можна зробити висновок: щоб отримати інвестиції, фірма (підприємство) повинна стати привабливою для інвесторів. І для цього вона повинна підвищити свою конкурентоздатність. Звичайно, починати треба з пошуку внутрішніх резервів самофінансування (переоцінка основного капіталу і амортизація, реінвестування прибутку та ін.). І лише потім звернутися до ринку позичкового капіталу.

Передумовою розвитку інвестиційної діяльності підприємств є також досягнення політичної стабільності в державі та стабільності законодавчої, які б забезпечували зацікавленість власника в розвитку діяльності своєї фірми та її розширенні.

## РЕЗЮМЕ

В статті показана роль інвестицій в формуванні конкурентної середовища. Підкреслюється важливість розглянутої проблеми в умовах переходу до ринку.

## SUMMARY

Role of investments in forming of competitive surrounding is showed in the article. Importance of considered problem is emphasized in condition of transaction period.

*Надійшла до редакції 10.09.1998 р.*

УДК 620. 9: 622. 6

## РОЛЬ УГЛЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ

*Т.В.Стещенко*

Для независимой Украины, главный сырьевой капитал которой именно уголь, очень актуальным является вопрос – останется ли этот энергоноситель ведущим элементом на мировом рынке сырья.

За последнее десятилетие наблюдались структурные сдвиги в энергопотреблении развитых стран трех основных органических энергоносителей – нефти, угля и газа. Доли отдельных энергоресурсов в общем мировом потреблении стали примерно одинаковыми и составили в 1995 году [1, с. 37]: нефть – 40%, уголь – 28%, природный газ – 22,5%, АЭС – 6,5%, гидроэнергия и др. – 2,5%.

Произойдут ли изменения в указанной структуре в ближайшем будущем, и каковы перспективы угля на мировом рынке – ответом на эти вопросы будет посвящена статья.

Основные мировые запасы угля на конец 1995 года в целом превысили 1 трлн. т, в том числе 519,4 млрд. т. (в 1994 – 519,7 млрд. т) приходилось на каменный уголь, включая антрацит и 512,3 млрд. (524,1 млрд.) – на бурый. В общих запасах доля стран ОЭСР (ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития, включающая все крупные развитые страны) составила 41,1% (424,4 млрд. т). Отношение запасов к уровню добычи (порядка 4,5 млрд. т) определяется в 228 лет, причем данный показатель имел наивысшее значение в странах бывшего СССР – более 500 лет. Он высок также в Австралии (в годах) – 375, ФРГ – 273, ЮАР – 272, США – 258, Польше – 212 [2, с.39].

В то же время мировых запасов нефти может хватить лишь на 42 года (при общих запасах на 1995 г. в 137 млрд. и среднегодовой добыче 3270 млн. т), а газа на 67 лет (общие запасы в 1995 году – 148 трлн. куб. м при добыче примерно 58% от нефтяной) [3, с.140].

Однако с проблемами нефти связана не столько величина запасов, сколько их неравномерное распределение: на страны ОПЕК приходится свыше 3/4 экономически извлекаемых запасов нефти, в том числе к особенно нестабильному с политической точки зрения региону Персидского залива относится свыше 60% запасов; около 10% запасов нефти приходится на страны бывшего Восточного блока и КНР; западные промышленно развитые страны обладают менее 5% общих запасов. Особенно сильной является диспропорция между потреблением и запасами нефти в США и Западной Европе: на США приходится 25% мирового потребления нефти, а обладают они лишь 3%, на Западную Европу приходится соответственно 20 и 1,5% [4, с.62]. К примеру, разница в добыче и потреблении угля в США составляет 18,4% в 1995 г., а в Германии 39,9% в том же году [5, с.21-22].

Таким образом, могущество богатых нефтью стран постоянно увеличивается, развитые страны попадают от них в политическую и экономическую зависимость, а для развивающихся стран дополнительно возникает проблема возможности оплаты импортируемой нефти.

Следует также отметить такой факт в пользу угля на мировом рынке: цена на нефть почти в 2 раза выше цены на уголь (нынешняя цена на нефть не превышает 100 долл. за тонну, а на уголь 50 долл. за тонну).

Другим конкурентом угля на мировом рынке энергоносителей является природный газ, основным достоинством которого является экологическая приемлемость. Но несмотря на широкое распространение газа на земном шаре, основные доказанные запасы сосредоточены в двух регионах: Ближнем Востоке и СНГ, на которые приходят-

ся примерно 70% всех запасов (на СНГ почти 40%), а Западная Европа располагает чуть более 4% запасов газа.

Таким образом, уголь не только опережает по своим запасам все энергоносители, но его запасы распределены в мире значительно более равномерно, чем нефти и газа. Большинство промышленно развитых стран и многие развивающиеся страны располагают собственной угольной базой.

Этот вывод подтверждается продолжающимся нежеланием многих стран вкладывать капиталы в развитие атомной энергетики. В США, например, за последние 15 лет не было сделано ни одного заказа на сооружение новых АЭС. Под вопросом строительство новых АЭС в Германии, а Италия вообще сворачивает свои ядерные программы. И хотя в качестве позитивного примера часто (и верно) приводится Франция, где 75% электроэнергии производится с более низкой, чем ТЭС себестоимостью, нельзя забывать, что Французская национальная электрическая компания в 1990 г. имела в виде долга 45 млрд. долл. [6, с.50].

В 1995 г. мировой объем добычи угля составил около 4,4 млрд. т. Хотя уголь добывается примерно в 40 странах, практически весь мировой объем производства обеспечивается 23 странами. На долю шести стран, являющихся крупнейшими производителями угля (Китай, США, Индия, Россия, ФРГ и Австралия) приходится 80% мирового объема производства.

Общий объем добычи каменного угля увеличился до уровня 1842 млн. т в 1995 г. – ввиду увеличения объема добычи приблизительно на 68 млн. т в США, которое компенсировало аналогичное сокращение в Европе.

В то время как добыча угля в Европе на старых нерентабельных шахтах сокращается, что оказывает значительное влияние на рынок энергетического угля, открываются новые угольные шахты в Индонезии, ЮАР, Южной Америке и некоторых других странах и регионах. Как и ожидают специалисты, азиатский регион будет играть доминирующую роль на мировом рынке вплоть до следующего десятилетия.

Список основных экспортеров в 1995 г., по данным журнала «Mining Magazine», по-прежнему возглавляет Австралия, с большим отрывом опережая других поставщиков (что видно из данных, млн. т): Австралия – 136,7, США – 79,5, ЮАР – 52,8, Канада – 32,8, Польша – 32,0, Китай – 27,8, Россия – 25,7, Индонезия – 31,4 и т. д. [2, с.39].

На долю Европы в общемировом объеме импорта 200 млн. т пришлось 45% мирового спроса на импортный уголь. Зависимость Западной Европы от импорта угля осталась на уровне 54%. Причем специалисты утверждают, что опасности нарушения стабильных поставок угля не существует [7, с.30].

Крупнейшие импортеры в Европе – Италия, Германия и Нидерланды (ежегодно они покупают около 16 млн. т). В странах Центральной и Восточной Европы и СНГ объем импорта составил 55 млн. т ежегодно, из которых 5 млн. т приходится на Болгарию, Румынию, Словакию и Украину.

Потребление угля, хотя и невысокими темпами, но возрастает. Крупнейший мировой потребитель – Китай (его доля составила более 1/4, США более 1/5 от общемирового объема потребления).

В структуре общемирового потребления каменного угля для конечных пользователей в 1994 году ведущую позицию занимают электростанции (70% от всего потребления), коксохимические заводы (12%), затем следуют промышленные [7, с.38] потребности (7%), домохозяйства (8%), др. пользователи (3%).

По странам и регионам сектора потребления выглядят несколько иначе: например в США электростанции потребляют 92% всего угля, в Западной Европе на них

приходиться лише 63%, а в Восточной всего 40% от всего потребления.

Стоит заметить, что потребность в электроэнергии постоянно возрастает, особенно в Азии, на которую приходится, согласно прогнозам, 80% производственных мощностей всех намеченных к строительству электростанций в мире в течение ближайших 10 лет, на что потребуются капиталовложений порядка 50 млрд. долл. США.

В пользу угля как основного источника получения энергии говоря данные доклада, подготовленного организацией «Ютилити дейта институт». Согласно этому докладу в США на 23 из 25 электростанций, характеризующихся наименьшими расходами на производство электроэнергии, используется уголь [8, с.21]. Средняя себестоимость производства электроэнергии на электростанциях, использующих уголь, составила 19,79 долл./МВтч против 30,71 долл./МВтч для 220 электростанций, использующих нефтяное топливо.

Японский институт экономики энергохозяйства прогнозирует, что к 2010 г. электроэнергия, производимая на электростанциях, работающих на угле, будет стоить 10,45 иены/КВтч, на атомных электростанциях – 8,93 иены/КВтч, на электростанциях, использующих сжиженный природный газ – 12,43 иены/КВтч, и на электростанциях, работающих на нефти – 13,6 иены/КВтч. Если учесть высокие капиталовложения на строительство новых атомных электростанций и демонтаж старых, то уголь становится более дешевым энергоносителем.

Европа имеет свои предпочтения в угольной политике. Общая добыча угля в Европе постоянно снижается. Победу среди конкурирующих энергоносителей в странах Европы одерживает природный газ, как наиболее экологически приемлемый. Прогнозируется, что производственные мощности электростанций, использующих природный газ, будет расти в Западной Европе темпами 15% в год. В связи с увеличением необходимых поставок природного газа уже раздаются предупреждения о возможном повышении цен на него на мировом рынке.

Приходиться признать, что природный газ более экологически привлекателен при сжигании, нежели нефть и уголь. Однако можно достичь сокращения выбросов углекислого газа в атмосферу в области производства электроэнергии, выработанной из угля. Существует несколько потенциальных возможностей уменьшения выбросов углекислого газа и приближения этого показателя к уровню выбросов от сжигания от природного газа. Это новые электростанции с использованием технологии ВЦП (внутрицикловой газификации угля) или топочных устройств кипящего слоя под давлением. [9, с.52]. Таким образом, уровень выбросов может быть снижен на 19,9% и вполне конкурировать с уровнем выбросов при сжигании природного газа.

Представленный выше краткий обзор показывает, что в течение ближайших десятилетий главной проблемой будет являться вовсе не ограниченность энергозапасов, а их неравномерное распределение по геополитическим регионам мира. В этом отношении уголь имеет все преимущества, он распространен в практически всех крупных странах мира. И учитывая тот факт, что в ближайшее время число стран-экспортеров угля будет сокращаться, Украине стоит использовать преимущества такого перспективного энергоносителя как уголь.

## РЕЗЮМЕ

Вугілля, нафта та газ роблять найзначніший внесок (біля 90%) в енергозабезпечення світу. Незважаючи на велику частину на ринку первинних енергоресурсів нафти та газу, потреби у вугіллі постійно зростають. Головні конкурентні привілеї вугілля на ринку сировини – однаковим чинного розповсюджені світові запаси, низька вартість

(на цю мить вартість 1 т. умовного палива нафти приблизно в 2 рази вище 1 т у. п. вугілля, електростанції всього світу орієнтовані, в більшості, на вугільне паливо. Потенційні можливості підвищення видобутку вугілля. Вони спостерігаються в країнах – традиційних експортерах вугілля (Північна Америка, Австралія, ПАР) і в країнах, що тільки останнім часом почали збільшувати видобуток вугілля (Індонезія, Колумбія). Навпаки, країни Західної, Центральної Європи та колишнього Східного блоку поступово згортають видобуток вугілля, віддаючи перевагу природному газу. Одна з головних вад застосування вугілля – надмірний викид вуглекислого газу при спалюванні вугілля (вада, якої легко позбутися). В цілому, можна зробити висновок про те, що Україна, головний сировинний капітал якої саме вугілля, може з підставою розраховувати саме на цей енергоносій.

## SUMMARY

Coal, oil and gas make the major contribution (about 90%) into the world's energy supply. In spite of the great role of oil and gas in the market of primary power resources, the requirements for coal are constantly growing. The main competitive priorities of coal in the market of raw materials are the equal distribution of world reserves, the low price (at present the cost of 1 ton of relative oil is almost twice as much as 1 ton of relative coal), while the world's the generating stations are oriented mostly on coal. The potential possibilities of coal mining growth are observed in the countries that are traditionally regarded as coal exporters (North America, Australia, South Africa) as well as in the countries that only in recent years have started their coal mining industries (Indonesia, Columbia). On the contrary, the countries of Western and Central Europe and the former Eastern block gradually curtail coal mining, as they stake on natural gas. One of the major drawbacks of coal usage is the excessive emission of carbonic acid gas during its burning (this drawback can be easily eliminated). On the while it leads to the conclusion that Ukraine, with coal being its main raw materials' capital, can surely stake on this kind of power supply.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Положение в угольной промышленности ЕЭК и глобальные перспективы ее развития, экон. обзор // Уголь. – №5, 1996.
2. Уголь: достоверных запасов минимум на 200 лет // Финансовая Украина, 25 февраля 1997 г.
3. Н.Байков, Г.Безмельницына Тенденции развития мировой энергетики // МИ и МО 4, 97.
4. Г.Отт. Энергетика завтрашнего дня – выбор и реальности // Глюкауф. – 1993, 3/4.
5. Мировые энергоресурсы в цифрах, обзор // Уголь. – №2, 95.
6. Е.С.Никонов. Важнейшие проблемы и приоритеты топливно-энергетической политике России и СНГ в первой половине XXI века // Уголь. – № 9, 1996.
7. Положение в угольной промышленности в регионе ЕЭК и глобальные перспективы его развития // Уголь. – №10, 1996.
8. А.А.Мещеряков. Перспективы угля на мировом рынке энергоносителей // Уголь. – №4, 1995.
9. Методология оценки воздействия на окружающую среду, связанную с добычей и использованием угля // Уголь. – №1, 1995.

*Надійшла до редакції 31.07.1998 р.*

УДК 33(477.62)

## ИНДИКАТИВНЫЙ ПЛАН РЕГИОНА, ГОРОДА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*А.И.Гуляева*

Происходящий на современном этапе переход страны к рыночным отношениям влечет за собой целый ряд нерешенных вопросов теоретического, методологического и практического плана.

Наиболее важным в этом плане является исследование проблем региона и города, так как уровень управления в настоящее время снизился до регионального самоуправления и самофинансирования.

При изучении региональной экономики следует исходить из объективных экономических законов, наиболее проявляющихся в условиях рынка. Экономическое развитие – многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма, так и смену на этой основе экономических систем.

Закон предложения – при прочих равных условиях предложение изменяется в прямой зависимости от цены<sup>1</sup>.

Закон рыночного равновесия – сумма денег, находящихся в обращении, умноженная на число их оборотов, должна быть равна совокупному набору товаров и услуг, умноженному на их цену.

Закон спроса – при прочих равных условиях спрос на товары в количественном выражении изменяется в обратной зависимости от цены.

Закон спроса и предложения – приспособление производства и предложения по объему и структуре и совокупному спросу в результате взаимодействия предложения и спроса с ценами. Кейнсианство – теория эффективного спроса. Ее идея состоит в том, чтобы через стимулирование спроса воздействовать на производство и предложение товаров, сократить безработицу. Кейнс обосновал необходимость государственного вмешательства в экономику в отличие от классиков, считавших, что рыночный механизм способен к саморегулированию и выравниванию возникающих диспропорций между спросом и предложением. Современное кейнсианство – это не одна, а несколько макроэкономических теорий, в известной мере отличающихся выбором целей и средств макроэкономической политики.

Закон убывающей отдачи – увеличение использования одного переменного ресурса в сочетании с неизменным количеством других ресурсов на определенном этапе ведет к прекращению роста отдачи и к ее сокращению.

Закон убывающей предельной полезности – с увеличением объема потребления полезности каждой последующей потребляемой единицы продукции меньше полезности предыдущей.

Закон Энгеля – закон, в соответствии с которым существует прямая связь между типом покупаемых товаров и услуг и уровнем дохода потребления.

Законы рыночного ценообразования: 1. Цена стремится к такому уровню, при котором спрос равен предложению. 2. Если под влиянием неценовых факторов произойдет повышение спроса при неизменном предложении или сокращение предложения при неизменном спросе, то цена возрастет. Если, наоборот, при неизменном предложении спрос сократится или неизменном спросе предложение увеличится, то цена понизится.

<sup>1</sup> Экономика: Учебник (под ред. доцента А.С.Булатова). – М.: изд-во БЭК, 1997. – 816 с.



Наиболее острой социально-экономической проблемой на современном этапе является проблема развития шахтерских городов. Сейчас происходит процесс реструктуризации угольной промышленности Донбасса. Закрытие нерентабельных шахт особенно отрицательно отражается на социально-экономическом положении моноотраслевых угледобывающих центров, которые в системе городов занимают наибольший удельный вес<sup>1</sup>. Первоначально эта проблема касалась шахт, поселков и малых городов, где были отработаны запасы угля. При перспективном планировании экономики шахтерских городов следует учитывать, что остающаяся после закрытия шахт производственная и непроизводственная инфраструктура может быть использована с целью размещения промышленных и непромышленных предприятий. Для малых городов целесообразно размещать предприятия малого бизнеса, развивать предпринимательскую деятельность.

В связи с реструктуризацией угольной промышленности происходит высвобождение в основном мужской, физически крепкой рабочей силы, наиболее дееспособного возраста (от 20 до 40 лет). Следует отметить рост на данном этапе структурной и скрытой безработицы.

Исследования, проводимые ранее по шахтерским городам Донбасса различных рангов и типов, позволили сделать вывод о непропорциональной занятости трудовых ресурсов в этих городах<sup>2</sup>. При своевременности постановки данной проблемы, практически она решалась непоследовательно. На наш взгляд, можно было поставить на эксперимент один из малых моноотраслевых городов и подвергнуть его экономику диверсификации, что позволило бы избежать социальной напряженности в таких городах и выработать механизм их комплексного развития.

Сейчас эта проблема остается нерешенной и усугубляется кризисом в целом по стране и угольной промышленности, в частности.

Перспективы решения этой проблемы состоят в следующем:

1. Концепция будущего социально-экономического развития города и промышленного комплекса определенного типа является составной частью общей научной концепции регионально-экономических исследований, отражающих комплекс взаимосвязанных экономических, социологических и естественно-технических проблем современного и перспективного развития региона.

2. Изучение использования трудовых ресурсов шахтерских городов Донбасса следует связывать прежде всего с развитием угледобычи. С этой точки зрения выделяются две группы городов: а) города, где отработываются запасы угля и закрываются шахты в связи с реструктуризацией – их экономика подвергается диверсификации; б) перспективные шахтерские города, образовавшиеся на базе вновь построенных и развивающихся шахт.

3. Рост и реконструкция старых городов сопровождаются изменениями во всех сферах социальной жизни. Решение социально-экономических проблем шахтерских городов и регионов может быть осуществлено при условии рационального сочетания отраслевого и регионального планирования. Путем расширения сфер социального

<sup>1</sup> Более подробно: Гуляева А.И. Роль малых и средних городов в комплексном развитии экономики Донбасса// Вопросы комплексного развития экономики Донбасса. Вып.2. – Донецк: ИЭП АН УССР, 1969.

<sup>2</sup> Гуляева А.И. Автореферат диссертации на тему «Проблемы планирования социально-экономического развития городов – угледобывающих центров (на примере Донбасса)». – Киев, 1977.

планирования с учетом региональных особенностей развития территорий угольных шахт и объединений, могут быть решены многие проблемы управления отраслью.

4. Разработку планов социально-экономического развития городов и регионов целесообразно осуществлять, исходя из задач их комплексного развития. План должен быть индикативным. Наиболее важными социальными факторами для изучения и планирования жизни города являются в настоящее время занятость трудовых ресурсов, обеспеченность жильем, благоустройство города и жилого фонда, экология, улучшение культурно-бытовых условий и т.д.

5. В индикативном плане региона, города должно найти отражение совершенствование методов планирования в сочетании с улучшением системы функционирования хозяйства. В связи с этим необходимо расширение круга проблем, которые имеют долговременные последствия в условиях рыночных отношений. Особое внимание следует обратить на развитие предпринимательской деятельности.

6. Города и поселки Донбасса – это благоустроенные поселки с хорошим комплексом обслуживания и целесообразно развивать в них новые производства, которые компенсировали бы сокращение рабочих мест в угольной промышленности.

7. На шахтах со значительными запасами угля необходимо вводить более совершенные технологии по добыче и переработке угля. Для этого необходимы средства, которые надо направлять в первую очередь на перспективные шахты с целью отработки механизма повышения эффективности всего территориально-производственного комплекса.

8. В процессе составления индикативного плана социально-экономического развития города, региона следует для каждого города выделять ведущие проблемы и увязывать их решение с перспективами развития территориального производства комплекса области, социально-экономического района, страны.

9. Необходимо учитывать появление в настоящее время новых видов собственности и в связи с этим целесообразно распределение предприятий региона по видам собственности: государственная, коллективная, акционерная, частная, смешанная (по видам собственности), смешанная с иностранным капиталом.

В связи с этим структура индикативного плана социально-экономического развития региона, города требует совершенствования и может быть представлена в следующем виде:

#### I. Развитие производительных сил

##### 1. Население и трудовые ресурсы

###### 1.1. Свободный баланс трудовых ресурсов региона

###### 1.2. Занятость:

1.2.1. по профессиям;

1.2.2. по отраслям;

1.2.3. по видам собственности;

1.2.4. по регионам.

##### 2. Экономика региона:

2.1. государственные предприятия в городе, регионе;

2.2. частные предприятия;

2.2.1. число крупных фирм;

2.2.2. число мелких фирм;

2.2.3. совместные предприятия.

##### 3. Развитие научно-технического потенциала

#### II. Внутренний рынок региона, города.

Факторы, влияющие на месторасположение бизнеса<sup>1</sup>:

- 2.1. обеспеченность трудовыми ресурсами, цена труда;
- 2.2. условия землевладения и землепользования, цена аренды земли;
- 2.3. транспортные условия;
- 2.4. государственная политика;
- 2.5. региональная политика;
- 2.6. организационно-правовая форма предпринимательства;
- 2.7. преимущества и недостатки размещения:
  - 2.7.1. наличие сырья и материалов;
  - 2.7.2. возможности сферы услуг;
  - 2.7.3. экологические условия;
  - 2.7.4. спрос, предложение, цены на рынках;
  - 2.7.5. расстояние до рынков сбыта;
  - 2.7.6. социально-экономическая среда.
- 2.8. Месторасположение – страна, регион, город, пригород, городской район, сельский район.

III. Уровень жизни населения:

1. социальная политика;
2. семья, социальные группы населения;<sup>2</sup>
3. жилищные условия, коммунальное обслуживание и благоустройство;
4. здравоохранение, медицинское обеспечение;
5. внутригородской пассажирский транспорт;
6. бытовое обслуживание населения;
7. дошкольные учреждения;
8. образование и подготовка молодежи к труду.

IV. Нравственные нормы поведения населения в регионе, городе:

- 4.1. совершенствование нравственно-воспитательной работы;
- 4.2. удовлетворение духовных потребностей населения;
- 4.3. мировоззрение, мораль, убеждения;
- 4.4. религиозные взгляды;
- 4.5. национальная культура и искусство;
- 4.6. обычаи;
- 4.7. отношение к историческому наследию;
- 4.8. жизненные цели и ценности;
- 4.9. укрепление дисциплины труда и норм общественного поведения;
- 4.10. развитие социальной активности населения;
- 4.11. рационализация бюджетов времени населения.

V. Самоокупаемость и самофинансирование региона, города:

- 5.1. образование регионального фонда города, региона;
- 5.2. формирование доходной части бюджета города, региона;
- 5.3. прибыль всех предприятий города, региона;
- 5.4. деятельность городского центра развития предпринимательства:

<sup>1</sup> Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Планирование предпринимательской деятельности. Методическое пособие. Москва: ИНФРА. – М, 1997 г. – 334 с.

<sup>2</sup> Гуляева М.Ю. Состав семей Донецкой области // 1 региональная научно-практическая конференция «Донбасс: прошлое, настоящее, будущее». – Донецк: ДонЦСУ и др., 1992.

- 5.4.1. информационно-посредническая деятельность;
- 5.4.2. изучение рынка, маркетинг;
- 5.4.3. лизинг производственных мощностей, оборудования;
- 5.4.4. оказание услуг по ремонту оборудования и др.

Важнейшей частью индикативного плана является исследование рынка региона, города и экономическая деятельность предприятий на их территории. Изучение факторов, влияющих на месторасположение бизнеса, даст основание для рационального использования трудовых ресурсов.

При разработке индикативного плана следует учитывать возможность самоокупаемости и самофинансирования региона, города.

В части совершенствования процесса регулирования и планирования региона, города можно рекомендовать студентам изучать зарубежный опыт.

Кризис города выступает одним из проявлений диспропорций в народном хозяйстве нашей страны.

Намечаемый переход нашей страны к рыночным отношениям ставит проблему обновления механизма городского развития.

## РЕЗЮМЕ

У сучасних умовах перехідного періоду до ринку є багато нерозвинутих теоретичних, методологічних та практичних питань. Індикативне планування базується на методах скісного впливу на госпмеханізм. Індикативний план має бути новою формою прогнозування та планування на майбутнє. Авторкою вперше розроблена структура індикативного плану регіону (місця), його основні розділи. Зроблена пропозиція по рішенню соціально-економічних проблем Донбасу та шахтарських місць.

## SUMMARY

First of all work up the structure indicative plan in the region. Make do proposition in common the law economic, use in out of condition market.

*Надійшла до редакції 06.08.1998 р.*

УДК 658. 562

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ АДАПТАЦИИ В МАКРОЭКОНОМИКЕ

*В.Л.Петренко, С.А.Коновалова*

### 1. Введение

Новым направлением в оценке всеобъемлющего функционирования экономики, в понимании специальных экономических проблем, в формулировании политики является учет и анализ адаптивных процессов, которые имеют место как на микро-, так и на макроуровнях.

Изучение сути явлений адаптации в макроэкономике открывает широкую перспективу для исследования сложных экономических процессов в долговременном периоде.

Построение теории адаптивных процессов в макроэкономике базируется на понимании всеобщей взаимосвязанности процессов и явлений. Любое первоначальное нарушение равновесия, такое, как изменение в спросе, инновации, изменение в техно-

логии или изменение в предложении ресурсов приводит в движение чрезвычайно сложную цепную реакцию. Поэтому интерес представляет не только изучение первичных нарушений в равновесии под воздействием дестабилизирующих факторов, но и их возможные долговременные последствия, эффект от которых далеко не всегда является очевидным.

Таким образом, ставится проблема исследования возможностей управления адаптивными процессами в экономике, выработке нового подхода в принятии стратегических решений, учитывающих как исходную ситуацию, так и события в перспективе.

В процессе исследования данной проблемы необходимо решить следующие задачи:

- 1) всестороннее изучение механизмов адаптации экономической системы;
- 2) изучение имманентных адаптивных свойств макроэкономической системы, выявление факторов, определяющих силу или слабость адаптивных возможностей макросистемы;
- 3) экономико-математическое моделирование процессов перехода макроэкономической системы из состояния в состояние с учетом свойства адаптации;
- 4) определение, количественная оценка и анализ основных показателей, характеризующих адаптацию в макроэкономике.

## **2. Моделирование процессов адаптации в макроэкономике**

В данной работе предложен новый подход к изучению адаптивных процессов в макроэкономике. Прежде всего, постулируется утверждение о том, что адаптация – это свойство, которое внутренне присуще системе. Об этом уже упоминалось в работах известных специалистов в области управления экономическими системами.

«Задуманные события происходят время от времени, но только как побочный продукт адаптивного процесса. Мы не можем сказать, что адаптируется план, так как план – это только результат некоторого другого процесса. На самом деле адаптируется сама организация...» [1].

В данной работе не решается проблема управления адаптацией в экономике. Основная задача – изучение адаптивных возможностей систем, выявление факта адаптации, что в свою очередь приводит к необходимости разработки методики измерения уровней глубины адаптации, которая, как имманентное свойство, присуща экономическим системам в разной степени.

Введем некоторые определения.

Будем исходить из того, что макроэкономическая система – это система с динамической структурой  $S_t$ , которая подвержена влиянию различных дестабилизирующих факторов.

*Определение 1.*

Под адаптацией будем понимать такую реакцию системы на изменение условий ее функционирования, которая позволяет ей из неблагоприятной ситуации выйти с наименьшими потерями, а в случае благоприятного воздействия извлечь максимальную выгоду.

Сформулируем критерий адаптируемости системы:

*Определение 2.*

Система адаптируется, если величина изменения показателя эффективности функционирования системы за счет явления адаптации (изменения состояния и структуры), оказывается больше, чем изменение показателя эффективности только за счет изменения условий функционирования.

Основной целью анализа адаптивных процессов в экономике является получение оптимального решения, которое на некотором множестве переменных структур остается инвариантным.

Введем обозначения:

$t$  – фактор времени,  $t \in T$ ;

$U_t$  – функция, характеризующая эффективность функционирования системы (это может быть функция общественного благосостояния);

$C_t$  – функция состояния системы;

$S_t$  – функция структуры системы;

$K_t$  – условия, в которых функционирует система в момент времени  $t$ ;

$\tau$  – лаг запаздывания, время полного перехода из состояния в состояние;

$F_t$  – дестабилизирующие факторы в момент времени  $t$ ;

$X_t$  – множество решений задачи.

Сформулируем задачу моделирования процессов адаптации в экономике. Пусть  $\Omega$  – множество вариантов структуры –  $S_t \in \Omega$ , тогда задача сводится к поиску подмножества структур  $\Psi$  ( $\Psi \in \Omega$ ), на котором оптимальное решение  $X_t^{(0)}$  инвариантно:

$$X_t^{(0)} = \operatorname{argextr} \{ U_t(x) / S_t \in \Psi \}. \quad (1)$$

Предположим, что система, которую характеризует состояние  $C_t$  и структура  $S_t$  функционирует в определенных условиях  $K_t$ . Сделаем допущение: состояние  $C_t$  и структура  $S_t$  остаются неизменными, пока не меняются условия функционирования  $K_t$ .

Система подвержена влиянию дестабилизирующих факторов, которые изменяют условия ее функционирования, и с некоторым лагом запаздывания система переходит в новое состояние  $C'_t$ , с новой структурой  $S'_t$  (см. рис. 1).

Определим, в каком случае адаптация имеет место, а когда изменения произошли только за счет смены условий функционирования. Для этого рассмотрим основные функциональные зависимости:

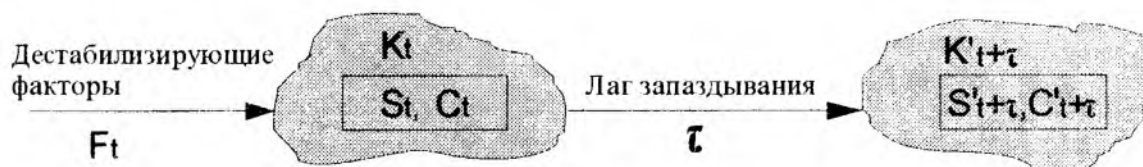


Рис. 1. Выявление факта адаптации системы

1) Условия функционирования в момент  $t$ :

$$K_t = f[K_{t-1}, F_{t-1}]; \quad (2)$$

2) Состояние системы в момент  $t$ :

$$C_t = u[C_{t-1}, K_t]; \quad (3)$$

3) Структура системы:

$$S_t = \Psi [S_{t-1}, K_{t-1}]; \quad (4)$$

4) Эффективность функционирования системы:

$$u_t = \varphi [C_t, S_t, K_t]. \quad (5)$$

Чтобы сформулировать критерий адаптируемости системы определим приросты и частные производные функции эффективности:

$\frac{\partial u}{\partial c}$  – прирост эффективности за счет изменения состояния системы, учитывая,

что условия и структура – неизменны;

$\frac{\partial u}{\partial k}$  – прирост (спад) эффективности за счет изменения условий, учитывая, что

состояние и структура – неизменны;

$\frac{\partial u}{\partial s}$  – изменение эффективности за счет изменения структуры, учитывая, что со-

стояние и условия – неизменны.

$\Delta u = u_t - u_{t-1} = \frac{du}{dt}$  – прирост эффективности за счет влияния всех факторов в

единицу времени; (6)

$\Delta \dot{u} = \left(\frac{\partial u}{\partial t}\right) - \left(\frac{\partial u}{\partial k}\right)$  – изменение эффективности системы за счет изменения со-

стояния и структуры. (7)

Полный прирост эффективности, который произошел при переходе из состояния в состояние:

$$\Delta u = u_{t-\tau} - u_t \quad (8)$$

Критерий адаптируемости системы представим в следующем виде:

$$\text{если } G = \frac{du}{dt} - \frac{du}{dk} = 0, \quad (9)$$

то адаптация не имеет места, так как изменение эффективности функционирования системы произошло только за счет изменения условий функционирования, т.е.:

$$\frac{du}{dt} = \frac{\partial u}{\partial k}, \text{ если же}$$

$$G = \frac{du}{dt} - \frac{\partial u}{\partial k} > 0, \quad (10)$$

то имеет место факт адаптации, так как прирост эффективности произошел не только под

влиянием изменившихся условий ( $\frac{du}{dt} > \frac{\partial u}{\partial k}$ ), но и посредством явлений адаптации.

### 3. Оценка конкурентоспособности макроэкономической системы. Конкурентоспособность и адаптивные свойства системы

Для разработки технологии оценки конкурентоспособности макроэкономической системы необходимо исходить из основной цели системы – выполнения миссии.

В работе [2] отмечается, что какими бы ни были национальные особенности, визитная карточка государства определяется его удельным весом в мировом хозяйстве,

наличием конкурентных преимуществ по конкретным областям и способностью находить адекватные ответы социальным и технологическим вызовам эпохи.

Ответ на вопрос, почему государство добивается международного успеха в той или иной отрасли, заключается в четырех его свойствах, формирующих среду, в которой конкурируют местные фирмы:

1) факторные условия, то есть те конкурентные факторы (например, квалифицированная рабочая сила или инфраструктура), которые необходимы для успешной конкуренции в данной отрасли;

2) условия спроса, то есть, каков на внутреннем рынке спрос на продукцию или услуги, предлагаемые данной отраслью;

3) родственные и поддерживающие отрасли (наличие или отсутствие в стране родственных или поддерживающих отраслей, конкурирующих на мировом рынке);

4) стратегия фирмы, ее структура и конкуренты, то есть, каковы условия в стране, определяющие то, как создаются и управляются фирмы, каков характер конкуренции на внутреннем рынке.

Эти детерминанты создают среду, в которой рождаются и действуют субъекты хозяйствования государства.

Факторы, определяющие конкурентные преимущества государства: человеческие ресурсы, физические ресурсы, ресурс знаний, денежные ресурсы, инфраструктура.

Основная идея работы [2] состоит в том, что именно давление неблагоприятных условий, а вовсе не изобилие и спокойствие, лежит в основе реального конкурентного преимущества.

Определим, какими чертами должна обладать конкурентоспособная экономика:

1. Экономическая независимость и возможность развития по собственному пути с учетом индивидуальных особенностей экономической системы. Система существует в окружении других экономических систем со сложным характером связи между ними. Цели различных систем иногда вступают в противоречия.

Итак, первое требование – конкурентоспособная экономика должна быть эффективной по Парето, т.е. она должна достичь такого состояния  $X^* (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$ , при котором благосостояние одной экономической системы не может быть улучшено без ухудшения благосостояния других систем. Это накладывает некоторые ограничения на проведение внешней политики. Фактически это означает, что экономическая система должна развиваться только за счет внутренних резервов и только на основе взаимовыгодного сотрудничества с другими странами. (Однако всегда ли является взаимная выгода равной? Как она соизмеряется? Причиной принятия страной менее выгодных условий соглашения являются стесненные экономические или политические условия. Как определить критерий – теряет ли система от не слишком выгодного сотрудничества или эффект отказа от данного сотрудничества был бы хуже?). Ответы на эти вопросы имеют решающее значение для определения состояния системы оптимального по Парето. Оптимальное состояние  $X^*$  может быть определено как равновесная точка в модели нелинейного динамического программирования. Поиск решения и построения фазового портрета позволят пролить свет на природу процессов, которые имеют место в международной экономике. Интерес представляют характеристики точки – стабильная или нестабильная, притягивающая или отталкивающая.

Следует отметить, что эффективная экономика не всегда является оптимальной по Парето. Иногда эти характеристики вступают в противоречия. Можно привести примеры эффективного стабильного роста экономики, которая не является оптималь-



ной по Парето в данном определении, т.е., когда источники роста эффективности лежат за пределами интересов других экономических систем.

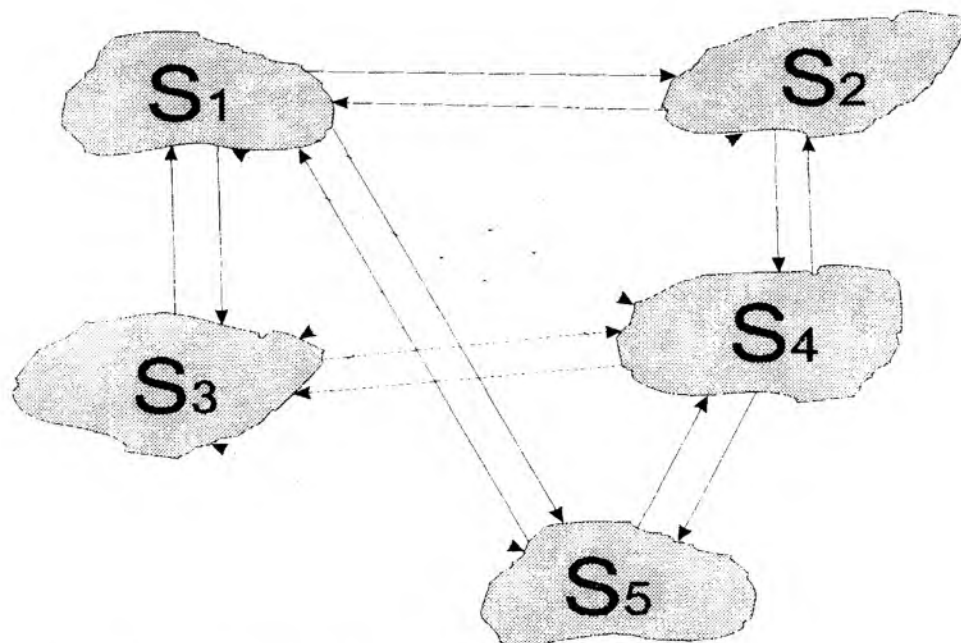


Рис. 2. Взаимосвязи экономических систем

Введем первое ограничение для показателя конкурентоспособности макроэкономики. Пусть  $x_i \in X, i = 1 \dots n$  – множество макроэкономических характеристик. Из этого множества выделим подмножество  $\tilde{X} \subseteq X$  показателей, которые характеризуют источники роста эффективности. Тогда ограничение будет сформулировано следующим образом:

$$x_i \leq x_i^*, x_i \in \tilde{X}, i = 1 \dots n, \quad (11)$$

где  $x_i$  – фактический источник роста эффективности системы.

2. Конкурентоспособная экономика – это экономика со стабильным экономическим ростом.

3. Экономический рост должен осуществляться за счет расширенного использования интенсивных факторов повышения эффективности и снижения доли экстенсивных. (Например, временное повышение благосостояния за счет продажи внутренних ресурсов, несмотря на повышение приростов основных макропоказателей свидетельствует о том, что экономика не является конкурентоспособной. Если речь идет о невозпроизводимых ресурсах, то рано или поздно это приведет к истощению системы).

4. Важнейшим показателем конкурентоспособной экономики является повышение благосостояния граждан. Этот показатель должен отражать не только изменение потребления товаров и услуг на душу населения, но и качественную характеристику уровня жизни.

5. Большое значение для конкурентоспособной экономики имеет структура государственных расходов, приоритет в которой должен быть отдан долгосрочным вложениям в науку и образование.

6. Конкурентоспособная экономика должна производить продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке.

7. Некоторые показатели экономической системы, такие, как объем национального дохода, размер и состояние производственных фондов и др. должны иметь пороговое значение, не достигнув которого экономическая система даже при наличии хороших показателей относительного роста и прироста, не может считаться конкурентоспособной:

$$x_i \geq z_i \quad (12)$$

где  $z_i$  – пороговое значение  $i$ -го показателя.

Все перечисленные требования должны быть учтены при разработке методики оценки конкурентоспособности экономической системы.

Представим показатель конкурентоспособности в следующем виде:

$$F = \frac{J^+}{J^-} \rightarrow \max, \quad (13)$$

где  $J^+$  – сводный параметрический индекс по показателям, которые отражают положительные эффекты в экономике;  $J^-$  – сводный параметрический индекс, характеризующий затраты и негативные явления.

Параметрические индексы далее представим таким образом:

$$J^+ = \sum_{i=1}^n \lambda_i x_i^+; \quad J^- = \sum_{j=1}^m \lambda_j x_j^-, \quad (14)$$

где  $\lambda_i, \lambda_j$  – параметрические “веса”, которые назначаются экспертами и характеризуют важность  $i$ -го или  $j$ -го параметра соответственно по приоритетам, причем

$$\sum_{i=1}^n \lambda_i = 1; \quad \sum_{j=1}^m \lambda_j = 1. \quad (15)$$

Для того чтобы оцениваемые параметры  $x_i$  и  $x_j$  были соизмеримы, переходят от абсолютных значений к относительным показателям (относительного роста, прироста и т.д.)

$$x_i = \frac{x_t^+}{x_0^+}; \quad x_i = \frac{x_t^+ - x_{t-1}^+}{x_{t-1}^+};$$

или (16)

$$x_j = \frac{x_t^-}{x_0^-}; \quad x_j = \frac{x_t^- - x_{t-1}^-}{x_{t-1}^-},$$

где  $x_t^+, x_t^-$  – текущее значение оцениваемого параметра;

$x_0^+, x_0^-$  – базисное значение оцениваемого параметра.

Для оценки качественных показателей в модели поступают следующим образом:

1) экспертным путем определяют желаемое значение параметра, при котором потребность экономики выполнялась бы на 100% –  $x_{Ж}$

2) Определяют фактическое значение –  $x_{Ф}$

3) Находят соотношение:

$$x_i = \frac{x_{Ф}}{x_{Ж}}. \quad (17)$$

Кроме того, показатели, включенные в модель и представляющие собой источники роста эффективности должны удовлетворять следующему ограничению:

$$z_i \leq x_i \leq x_i^*, x_i \in \tilde{X}, \quad (18)$$

где  $z_i$  – минимальное пороговое значение показателя, не достигнув которого нецелесообразно говорить о конкурентоспособности экономики;  $x_i^*$  – значение  $x_i$  оптимального по Парето.

В качестве оцениваемых параметров  $x_i^+$  (в числителе) рекомендуется рассматривать темпы роста (прироста) национального дохода, скорости оборота денежной массы, изменения показателя конкурентоспособности продукции, оценку качества и уровня жизни, государственные расходы на науку и образование, отношение объемов производства перерабатывающей и добывающей отраслей и др.

Для оценки затрат и негативных явлений в экономике предлагается в качестве  $x_i^-$  рассматривать темпы роста (прироста) всех видов затрат, уровня безработицы, загрязнения окружающей среды, суммы государственного долга и т.д.

Определим связь показателя конкурентоспособности экономической системы с показателями, характеризующими адаптацию в экономике.

На основе критерия (9) выведем коэффициент адаптации системы  $K_a$ :

$$K_a = \frac{du/dt - \partial u / \partial k}{du/dt} = 1 - \frac{\partial u}{\partial k} * \frac{dt}{du} \quad (19)$$

Коэффициент (19) характеризует долю прироста эффективности за счет свойства адаптации системы в общем приросте эффективности.

Интерес представляет показатель эффекта адаптации:

$$\mathcal{E}_a = \int_{t=1}^{\tau} \left[ \frac{du}{dt} - \frac{\partial u}{\partial k} \right] dt, \quad (20)$$

где  $\tau$  – лаг запаздывания, который характеризует полное время перехода системы из состояния в состояние под действием дестабилизирующих факторов.

В качестве функции эффективности функционирования системы ( $U$ ) предлагаем взять показатель конкурентоспособности (в динамике). Использование этого показателя, как наиболее комплексного макроэкономического показателя, более целесообразно с точки зрения экономической безопасности государства, т.к. отражает не только процессы повышения (понижения) благосостояния экономической системы, но и учитывает также производимые затраты и негативные последствия экономического роста.

Итак, взаимосвязь между коэффициентом и эффектом адаптации и показателем конкурентоспособности экономики может быть отражена в следующем виде:

$$K_a = \frac{dF/dt - \partial F / \partial k}{dF/dt} = 1 - \frac{\partial F}{\partial K} * \frac{dt}{dF}; \quad (21)$$

$$\mathcal{E}_a = \int_{t=1}^{\tau} \left[ \frac{dF}{dt} - \frac{\partial F}{\partial k} \right] dt. \quad (22)$$

Эффект адаптации  $\mathcal{E}_a$ , таким образом, характеризует колебания показателя конкурентоспособности системы при переходе из состояния в состояние за счет фактора адаптации. То есть определяет, насколько изменился показатель конкурентоспособности системы за счет свойств адаптации.

Широкие возможности для дальнейших исследований открывает построение динамического ряда коэффициента адаптации и установление корреляционных зависимостей с другими динамическими рядами. Это необходимо для выявления факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на адаптивные свойства экономической системы.

#### 4. Заключение

Анализ адаптивных явлений в макроэкономике имеет большое практическое значение, так как на его основе могут быть приняты более обоснованные и дальновидные решения.

В данной статье были поставлены основные задачи моделирования экономики с учетом свойства адаптации, был сформулирован и формализован критерий адаптивности макросистемы, определены основные показатели, характеризующие адаптацию в экономике и предложены способы их количественной оценки, предложена методика оценки конкурентоспособности макроэкономической системы и установлена взаимосвязь между показателем конкурентоспособности экономической системы и основными показателями, характеризующими адаптацию в экономике.

Данная работа является лишь фрагментом решения более сложной задачи определения влияния свойства адаптации на природу экономических явлений. Однако она открывает новые перспективы для исследований. Интерес представляет поиск факторов, оказывающих влияние на адаптивные способности системы. Открытой остается задача математического моделирования цепной реакции в экономической системе под действием дестабилизирующих факторов при переходе из состояния в состояние с учетом свойства адаптации.

Решение этих и других поставленных и возникающих задач позволит сделать процессы адаптации в макроэкономике прогнозируемыми и управляемыми. А следовательно, сделают возможным переместить качество принимаемых решений на новый более высокий уровень.

#### РЕЗЮМЕ

В статті формалізовано критерій адаптивності макроекономічної системи, запропановано методику оцінки її конкурентоспроможності. Крім цього, встановлено зв'язок між показниками конкурентоспроможності та адаптації економічної системи.

#### SUMMARY

The criterion of adaptation of the macroeconomic system and the method of estimation of competitive abilities of this system are described in this paper. Besides the connection between indexes of competitive abilities and adaptation of economic system is determined.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бир С. Планирование, как процесс адаптации. – М.: Наука, 1970. – С.132-156.
2. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международная экономика, 1993. – 614 с.
3. Гхосал А., Хискоут Э. Задачи динамической оптимизации. – М.: Наука, 1972. – 128 с.
4. Петренко В.Л. Технология адаптивного планирования в производственно-экономических системах. – Донецк. ИЭП АН Украины, 1991. – 30 с.

*Надійшла до редакції 24.07.1998 р.*

УДК 658.562

## ПРЕМИИ ПО КАЧЕСТВУ – ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

*О.Б. Чернега*

Одним из самостоятельных направлений совершенствования менеджмента качества, получившим мировое признание, является движение по самооценке предприятий на основе положений Премий по качеству.

Уже накоплен большой опыт использования Международных и Национальных премий по качеству. В США присуждается Премия Малькольма Болдриджа, в Японии – премия Деминга, в Европе – Европейская премия по качеству, в более чем 40 странах мира, включая и Россию, разработаны Национальные премии.

Опыт развития различных стран мира свидетельствует, что обязательным условием существования экономически сильного государства является конкурентоспособность предприятий, составляющих основу промышленной системы. Поэтому государство с помощью законодательных механизмов и стимуляторов поощряет высокоэффективных производителей и помогает менее успешным участникам рынка сориентироваться в окружающей среде и выбрать правильное направление развития. Для этого многие страны мира разработали национальные премии по качеству.

Работа по самооценке на основе критериев премий по качеству дает большие возможности для постоянного развития и совершенствования. Как полагает А.Самуэлссон, консультант фирмы «Resomate» в этом случае действует модель, состоящая из трех блоков. Первый – то, чем предприятие располагает: руководство, кадры, стратегия и политика, ресурсы. Второй – чем предприятие занимается, какова его продукция или услуги. Третий – что достигается в результате соединения первого и второго, что отражается в степени удовлетворения сотрудников предприятия и заказчиков, в экономических результатах работы и влиянии деятельности на общество и окружающую среду.

Премии по качеству обладают значительным побудительным фактором, способствующим созданию на предприятии систем по управлению качеством. В большинстве случаев премии по качеству получают те предприятия, которые смогли использовать в своей деятельности стандарты ИСО и продолжают совершенствоваться в соответствии с концепцией ТМ

Критерии премий по качеству обычно сжато сформулированы и говорят о системе качества с помощью оценочных показателей.

Одним из первых государств, использующих национальную премию по качеству, является Япония. Этот подход к оценке предпринимательской деятельности используется более 30-ти лет.

Фирмы, награжденные премией Деминга, действуют на основе следующих принципов:

- процветание и высокая репутация фирмы. Повышение ее жизнеспособности и репутации,
- объединение усилий всех работников, достижение всеобщего участия в решении задач, создание согласованно действующей системы,
- создание системы обеспечения качества и завоевание доверия заказчиков и потребителей,
- стремление к достижению самого высокого качества в мире и с этой целью – разработка новой продукции,
- развитие творческого подхода к деятельности и совершенствование технологий,
- создание системы административного управления, которая может обеспечить получение доходов в периоды медленного роста и решать различные сложные задачи

- (система «точно во время»),
- уважение личности, обучение всех работников фирмы, повышение культуры производства и передача традиций следующему поколению,
  - использование методов управления качеством.

Большинство стран, как уже отмечалось, используют национальные премии по качеству не только для того, чтобы выявить лучших и фактически прорекламировать их продукцию на всю страну. Одновременно решается не менее важная задача стимулирования и ориентирования тех предприятий, которые не достигли высочайшего уровня. В США в конкурсе на премию Болдриджа (национальная премия по качеству) ежегодно участвует не более 100 предприятий. А брошюра, в которой приводится перечень, характеристика и весомость критериев и подкритериев этой премии издается тиражом более 200 тыс. экземпляров. Сопоставляя результаты самооценки с теми оценками, которые получили победители можно определить свое место в соревновании за потребителя и перспективы дальнейшей работы.

Российская премия по качеству была учреждена постановлением Правительства в 1996 году. Основные ее положения разрабатывались с учетом максимальной совместимости с зарубежными моделями, в первую очередь, с Европейской премией по качеству и в тоже время на основе органичного увязывания с имеющимся в стране опытом комплексного управления качеством.

Главной задачей освоения Российской премии по качеству, как считают ее разработчики, является обеспечение массового вовлечения предприятий не столько в конкурс, сколько в самооценку деятельности. Потому что именно она позволяет не только осознать уровень готовности своего предприятия к конкурентной борьбе, но и основные направления работы необходимой для повышения вероятности выживания или уровня дальнейшего развития и процветания.

Премия включает оценку предприятий по двум группам критериев:

- первая группа критериев характеризует деятельность предприятия по обеспечению качества. Она включает критерии, оценивающие роль руководства предприятия в организации работ, Политику в области качества, доведение ее до персонала, вовлечение работников в деятельность по качеству, использование ресурсов, процессов управления качеством на всех стадиях жизненного цикла продукции;
- вторая группа критериев характеризует результаты, достигнутые предприятием в области качества: достижение целей по улучшению качества продукции, удовлетворенность потребителей качеством продукции, достижения в области безопасности продукции, защиты окружающей среды (рис. 1).

Критерии российской Премии по качеству сформированы на основе комплексного подхода к управлению качеством, получившего распространение в стране еще с момента использования КС УКП. Так как для экономики страны особенно актуальны вопросы безопасности продукции и услуг и охраны окружающей среды, то эти показатели выделены в качестве самостоятельных критериев результатов работы предприятия.

Каждый критерий включает несколько подкритериев. Например, критерий «роль руководства в организации работ» включает оценку того, как и насколько полно руководство выполняет следующие функции:

- использует отечественные и зарубежные достижения в области комплексного управления качеством,
- содействует вовлечению в повседневную работу по качеству всех работников предприятия и устранению барьеров в их взаимоотношениях,

- обеспечивает своевременную оценку усилий и успехов сотрудников и подразделений предприятий и др.

### Критерии Европейской премии по качеству (Еuropen Quality Award)

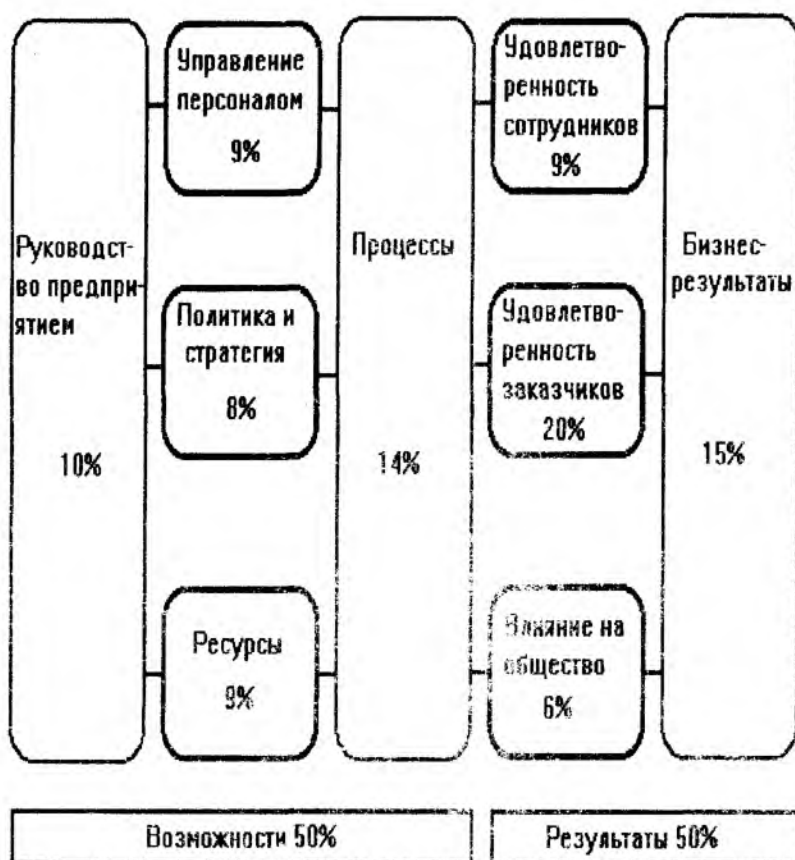


Рис. 1

Подкритерий, в свою очередь, может включать несколько оцениваемых областей или вопросов. Например, подкритерий «планы и цели по качеству» предусматривает оценку основных целей и подходов к их достижению, основных краткосрочных и долгосрочных планов, проектов и т.д.

Разработан порядок присуждения российской Премии по качеству. Совет, проанализировав все представленные заявки, выбирает, исходя из результатов самооценки, те из них, которые он сочтет соответствующими критериям. Затем на эти предприятия отправляются эксперты, которые проверяют, правильно ли была проведена самооценка. После оценки на местах и тщательного отбора Правительству для присуждения Премии представляется не более двенадцати достойных кандидатов. Сама премия это безденежная награда: приз с эмблемой Премии и диплом.

Разработка Российской Премии по качеству привлекла внимание многих специалистов различных стран мира. Результатом стала поддержка начинаний правительства в этой

области. Создан фонд помощи в осуществлении подготовки специалистов, консультативной работе, стимулировании предприятий, которые решили проводить самооценку.

В декабре 1997 г. в Москве впервые были вручены призы и дипломы лауреатов самой высокой в России премии в области качества. В конкурсе 1997 г. приняли участие 111 организаций из 33 регионов страны, представляющих металлургическую, химическую, пищевую и легкую промышленность, машиностроение, строительную индустрию и другие отрасли. Шесть лауреатов, среди которых пять промышленных предприятий и один научно-исследовательский институт, получили право подтверждать специальным символом своё умение стабильно выпускать высококачественную продукцию и выполнять любые работы на самом высоком уровне. Результаты конкурса свидетельствовали о том, что часть российских производителей успешно справилась с адаптационным периодом и в настоящее время может соревноваться с лучшими в мире.

Значительный опыт по оценке предприятий с использованием критериев премии по качеству накоплен в Швеции. Используется следующий порядок. Если в результате самооценки руководство предприятия считает, что менеджмент качества приблизился к уровню критериев премии, то оно представляет в конкурсную комиссию доклад с результатами самооценки. Предоставленные компаниям доклады читают и оценивают так называемые экзаменаторы (аттестованные для этой работы эксперты), которые по результатам анализа выбирают лучшие компании, которые затем проверяются. Решение о том, кому будет присуждена премия (или премии, их число не регламентируется) принимает жюри, в состав которого входят главные экзаменаторы, национальные эксперты, представители Института качества, руководители крупных компаний. Решение остается в тайне до момента вручения премии, которое проводит король.

В Украине национальной премии по качеству не существует.

Получение национальной премии по качеству и превосходное знание своего производства для некоторых компаний становится базой при включении в борьбу за Европейскую премию.

Европейская премия – наиболее престижная награда, свидетельствующая о высочайшем уровне продукции и системы качества предприятия. Присуждается ежегодно в результате решения специальной комиссии.

Предприятием – лидером в своей области деятельности, например, в 1995 году признана компания TNT, получившее Европейскую премию по качеству.

Компания TNT Express (UK), основанная в 1978 году, входит в состав гигантской международной компании TNT. Компания обеспечивает доставку в тот же день или через сутки самых разнообразных грузов. Это и работа с компаниями Фольксваген, Форд, Шкода по доставке в строго определенные сроки запасных деталей и запчастей и ежедневное обеспечение сети пекарен в стране заготовками для теста для выпечки 20 млн. батончиков, рассылка 55% британских газет и журналов 1025 наименований.

В 1994 году компания стала лауреатом двух премий по качеству – Великобритании и Северной Ирландии, в 1995 году получила Европейскую премию по качеству.

Достижение подобных результатов основано на воплощении в жизнь принципы непрерывного развития. Например, рекорд своевременной доставки в 99,4%, достигнутый одним из подразделений, считается недостаточно хорошим результатом, чтобы исключить оставшиеся 0,6 %. Компания продолжает работу в доведении системы доставки до абсолютного совершенства. Постоянно совершенствуется технология выполнения услуг. Среди основных усовершенствований – открытие местных центров компании, введение системы аудиосвязи, организация службы доставки на следующий день, службы доставки в тот же день, компьютерная сортировка отправок.



Важнейшим принципом деятельности является постоянство в вопросах качества и надежности оказания транспортных услуг. Основная проблема, как отмечают специалисты, состоит в том, чтобы выполнять свою работу по наивысшим меркам на каждом этапе, каждый день и в отношении многих тысяч тонн грузов.

В TNT ведется постоянная работа по совершенствованию технологии и осуществляется очень жесткий контроль за качеством исполнения всех операций. Директор-распорядитель компании Алан Джонс считает, что если он получает от клиентов два звонка в год с жалобами на качество обслуживания, то это уже чрезмерно много.

В мировой практике критерии премии по качеству довольно часто пересматриваются с тем, с тем чтобы оперативно учитывать не только основные тенденции развития управления производством и качеством продукции, но и накопленный опыт. В настоящее время ряд из них уже нацелен не только на формирование на предприятии системы отвечающей принципам и положениям TQM, но и на создание системы общефирменного управления.

По условиям программы премий (и Европейской, и национальных) лауреаты должны делиться своим опытом. Таким образом происходит популяризация идей премии и рост уровня всех компаний.

Между стандартами ИСО и премиями по качеству существует совместимость по основным принципам. Но ряд аспектов (например, результаты деятельности, элементы внутрифирменного менеджмента) при самооценке предприятия рассматриваются гораздо шире. Самооценку деятельности начинают использовать некоторые предприятия СНГ, к сожалению их пока слишком мало, чтобы можно было судить об особенностях этого процесса в наших условиях. Например, такой подход практикует сейчас УралАЗ при подготовке предприятия к участию в конкурсе на соискание премии Правительства РФ в области качества.

Премии по качеству позволяют предприятиям получить:

- квалифицированную экспертную оценку своей деятельности,
- практические рекомендации по совершенствованию системы управления качеством.

Кроме того, победители конкурса имеют возможность укрепить своё положение на рынке при использовании полученных призов и дипломов в рекламных целях.

И, главное, этот конкурс служит стимулом для дальнейшей плодотворной работы по повышению конкурентоспособности отдельных производителей. А экономический успех государства, как известно, определяется количеством конкурентоспособных производителей и продавцов продукции. Поэтому активная работа правительств ряда стран по созданию и распространению премий по качеству и по улучшению административно-правовой атмосферы деятельности производителей содействует экономическому росту и повышению благосостояния народа.

## РЕЗЮМЕ

Розглянуті питання підвищення якості продукції за допомогою національних та міждержавних премій по якості.

## SUMMARY

The problems of the increasing of the production quality with a help of national and international quality prizes are examined in the work.

*Надійшла до редакції 15.09.1998 р.*

УДК 338.45+330

## МЕТОДОЛОГИЯ РЕШЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИОННОЙ ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ГОРНОСПАСАТЕЛЬНЫМИ РАБОТАМИ ПРИ ЛИКВИДАЦИИ АВАРИЙ НА ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*А.Ю.Гохберг, Ю.А.Кривченко*

В работах [1, 2] научно обоснована необходимость рассматривать управление горноспасательным отрядом в процессе ликвидации аварий на угольных шахтах как экстремальную задачу. Ее решение сводится к созданию математической модели исследуемой проблемы, разработке критериев качества и их математическому описанию, анализу и выбору переменных управления и их ограничений, обоснованию метода поиска оптимальных значений варьируемых параметров.

Отмеченное концептуальное положение по совершенствованию систем управления подразделениями горноспасательной службы (ГВГСС) в аварийной обстановке было обсуждено и одобрено научно-практической конференцией, проведенной под эгидой Научно-производственного объединения «Респиратор» в Центральном штабе ГВГСС (г.Донецк) 21-23 октября 1997 года и посвященной 90-летию горноспасательного дела [3].

Анализ теории математического программирования показал, что ее методы могут быть объединены одним общим методологическим принципом: оптимальные значения параметров управления определяются непосредственно по функции цели  $F$ , аргументами которой они являются, путем различных (в зависимости от принятого метода решения оптимизационной задачи) математических преобразований самой целевой функции, базирующихся на фундаментальных положениях дифференциального исчисления, которые посвящены отысканию экстремумов функций. Оптимальными (рациональными) считаются значения варьируемых параметров-аргументов, доставляющие минимум или максимум критерию качества  $F$ .

---

$F_{i_0}$

В литературе по математическому программированию встречается несколько названий аргументов функций  $F$ : управление, переменные управления, инструментальные переменные, оптимизируемые параметры, варьируемые параметры и т.д., то же относится и к самой зависимой переменной  $F$  – критерий качества, критерий оптимальности, целевая функция, функция цели. В некоторых случаях (например, при спасении людей, попавших под обрушенные породы или оказавшихся за завалом) может ставиться задача – любой ценой ликвидировать аварию в кратчайшие сроки (аналогичные проблемы могут возникать и на отдельных этапах горноспасательных работ). Тогда доминирует фактор времени, а следовательно, оптимальный вариант должен иметь единичный критерий качества  $Kt_{i_0} = Kt_{i \min_0}$  ( $K$  – коэффициент, учитывающий материальные потери, которые в первом приближении можно принять пропорциональными продолжительности устранения аварии), при этом, однако, экономический ущерб от чрезвычайной ситуации, или интегральный критерий качества  $F_{i_0}$ , не обязательно будет минимальным [1,4]. Поэтому и необходим инженерно-логический анализ. Учитывая его результаты, руководители аварийно-спасательных работ принимают решения по стратегии и тактике ликвидации чрезвычайной ситуации в зависимости от ее вида, условий возникновения и развития, сложившейся обстановки на аварийном участке и важных в данный момент факторов, которые невозможно формализовать в математических моделях.

В нашем же случае параметры управления  $A$ , представленные основной технической характеристикой (как правило, производительностью) оборудования, используемого для ликвидации сложной аварии, непосредственно не являются аргументами критериев оптимальности  $F$  [4]. Независимые переменные последних, а именно:  $N_{4г_0}$  (число горноспасателей, принимающих участие в ликвидации чрезвычайной ситуации на горном предприятии),  $N$  (количество технических средств одного типа, используемых для ликвидации сложной аварии) и  $t$  (длительность аварийно-спасательных работ), связаны с варьируемыми параметрами  $A$  (технической характеристикой задействованной техники) довольно сложными детерминированными математическими моделями, в основу которых положены тактические расчеты (см., например, [1, 2, 5]). В этой связи возникла необходимость разработать способ оптимизации, используя при этом теорию оптимального управления [6] и методологию решения экстремальных задач, предложенную в работах [7, 8].

Суть предлагаемого способа оптимизации заключается в следующем (см. рис., на котором дополнительно обозначены:  $X$  – массив исходных данных, учитывающий характеристики аварийного объекта, вид аварии и ее параметры, экономические показатели и т.д.;  $A$  – массив варьируемых параметров, представленный основной технической характеристикой оборудования, которое потенциально может быть использовано для ликвидации чрезвычайной ситуации). Задавшись значением параметра управления  $A_{4i_0}$ , в соответствующих вариантах модельных исследований с привлечением ПЭВМ выполняются расчеты сил и средств, необходимых для эффективной ликвидации сложной аварии выбранным видом технического оборудования, и определяются вариантные функции цели  $F_{4i_0}$ . Затем из последних на базе инженерно-логического анализа выбирается наилучший вариант, который чаще всего  $5^*_0$  будет представлен наименьшим критерием качества. Определяющие этот вариант тип, количество технических средств и число подразделений ГВГСС и будут оптимальными (рациональными) для экономически оправданной ликвидации чрезвычайной ситуации в рассматриваемых условиях ее возникновения и развития.

Принимая во внимание сравнительную простоту предложенного подхода к решению экстремальных задач, основанного на результатах упреждительных вычислительных экспериментов, проведенных с использованием экономико-математической модели, его можно считать экспресс-методом оптимизации количества сил и средств для ликвидации сложных аварий, основное, следовательно, предназначение которого – обеспечить экономически эффективную организацию горноспасательных работ в оперативной обстановке. Кроме того, указанный методический принцип и проводимые на его базе модельные исследования могут использоваться при проектировании экономически эффективных систем противоаварийной защиты шахт. Причем возможное большое количество исходных данных не является принципиальным недостатком разрабатываемых на основе предложенного методологического подхода решений оптимизационных задач программ. Подавляющее их большинство вводится в ПЭВМ один раз и хранится в памяти вычислительной машины как неизменные величины при исследовании различных аварий. Например, процесс создания высокопроизводительной пожарной техники можно рассматривать как инерционную систему с медленно меняющимися структурами, составом и номенклатурой выпускаемых изделий. Значит, параметры, характеризующие, в частности, технический уровень средств пожаротушения, в течение длительного временного периода изменяться не будут. При стабильной экономике в стране или использовании в качестве денежной единицы твердой иностранной валюты экономические показатели [4] также будут практически неизменными. То есть

при решении многих оптимизационных задач в зависимости от конкретных условий и обстановки, сложившейся на аварийном участке шахты, чаще всего необходимо будет корректировать сравнительно не большое число параметров базы исходных данных.

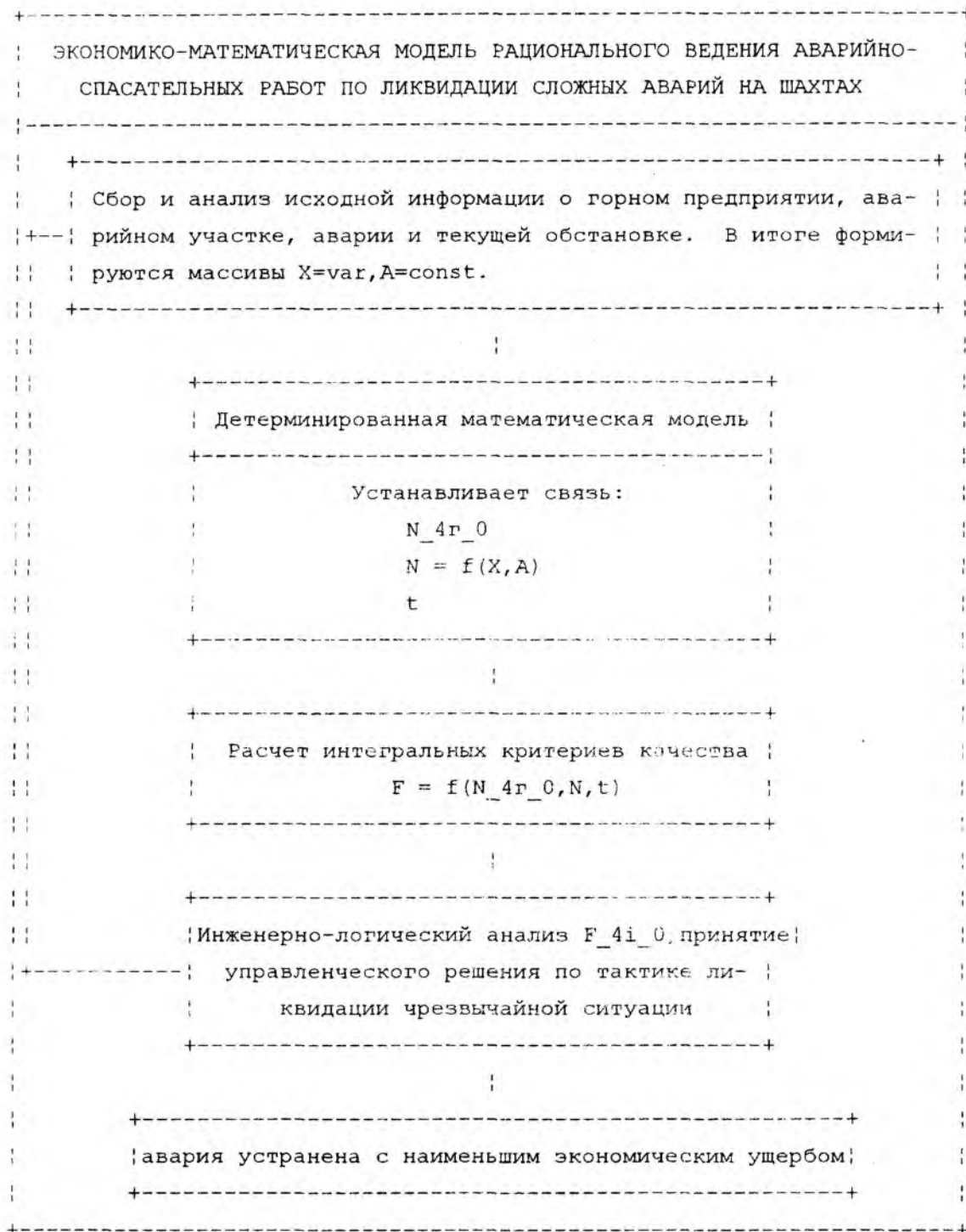


Рис. Методология решения экстремальной задачи

В заключение следует отметить, что в принципе можно было бы решить как бы обратную задачу, при этом, не выходя за рамки классической теории принятия оптимальных управленческих решений. Тогда функции цели должны быть представлены в виде:

$$F = BtN_{4r_0} + CN + Dt + E,$$

где  $B, C, D, E$  – константы, обобщенно учитывающие исходные данные – экономические параметры;

$N_{4r_0}, N, t$  – инструментальные переменные при рассматриваемом способе решения экстремальной задачи.

Решая это уравнение, например, как задачу нелинейного программирования при ограничениях неотрицательности [6], находим оптимальное сочетание параметров  $N_{4r_0}, N, t$ , обеспечивающее минимум  $F$ .

Затем, используя как исходные данные найденные оптимальные значения указанных переменных, по детерминированной математической модели (рис.) «в обратном порядке» определяем в конце концов соответствующее значение производительности технического средства  $A$  и его тип. При этом, однако, нужно учитывать, что в результате решения статической задачи математического программирования могут получаться настолько абсурдные сочетания численных значений инструментальных переменных, которые или вообще не будут иметь физического смысла, или под которые невозможно будет подобрать технику, так как номенклатура выпуска ее ограничена и не всякое оборудование можно применять в подземных условиях. Кроме того, такой способ оптимизации противоречит опыту ведения работ по ликвидации подземных аварий на угольных шахтах и привычной логике действующих руководящих нормативных документов по тактическим расчетам в горноспасательном деле. К примеру, в руководстве [5] рекомендуется на основании всестороннего анализа сложившейся обстановки сначала наметить способ ликвидации чрезвычайной ситуации и, опираясь на технические характеристики состоящего на оснащении ГВГСС оборудования, выбрать тип мощной пожарной техники, после чего определить необходимое количество сил и средств для успешной борьбы с разгоревшимся подземным пожаром. Поэтому такой путь решения экстремальной задачи также был отвергнут.

Таким образом, огромное значение для организации рационального управления горноспасательным отрядом и принятия научно обоснованных решений по его оперативным маневрам имеют результаты модельных исследований, выполненных с использованием оптимизационных экономико-математических моделей. Но наряду с ними – особенно на стадии инженерно-логического анализа – по-прежнему важную роль играют высокая квалификация, практический опыт и интуиция руководителей работ по ликвидации аварии.

## РЕЗЮМЕ

Уточнена характеристика економічної сутності та змісту організації проведення аварійно-рятувальних робіт, обґрунтована нова роль державної воєнізованої гірничорятувальної служби в забезпеченні ритмічної роботи вугільної промисловості і більш повному використанню ними календарного робочого часу.

## SUMMARY

The specifying character of the economic matter of realization of emergency-rescuing works and new position of state military coal mining rescuing service in the guaranting of continuous work of coal mining industry is determined.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Гохберг А.Ю., Кривченко Ю.А., Чернега О.Б. Экономическая эффективность организации горноспасательных работ // Совершенствование организационно-техни-

- ческой структуры промышленного комплекса региона: Сб. науч. тр. / ИЭП НАН Украины. – Донецк, 1996. – С.103-109.
2. Гохберг О.Ю. Підвищення економічної ефективності проведення аварійно-рятувальних робіт на підприємствах вугільної промисловості: Автореф. дис. ... канд. економ. наук. – Донецьк, 1997. – 19 с.
  3. Пути развития горноспасательного дела: Труды научно-практической конференции, Донецк, Украина, 21-23 октября 1997 г. / НПО «Респиратор». – Донецк: НИИГД, 1997. – 123 с.
  4. Гохберг А.Ю. Экономические критерии оптимальности ведения работ по ликвидации аварий на горных предприятиях // Вестник Донецкого университета. Серия В. Экономика и право. №1, 1998.
  5. Руководство по определению параметров подземного пожара и выбору эффективных средств его тушения / ВНИИГД. – Донецк, 1985. – 96 с.
  6. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. – М.: Прогресс, 1975. – 607 с.
  7. Докукин А.В., Красников Ю.Д., Хургин З.Я. Статистическая динамика горных машин. – М.: Машиностроение, 1978. – 239 с.
  8. Кривченко Ю.А. Снижение динамических нагрузок в системе привода очистных комбайнов типа РКУ для пластов средней мощности: Автореф. дис. ... канд. техн. наук. – Донецк, 1988. – 19 с.

*Надійшла до редакції 17.09.1998 р.*

УДК 338.45:66(477):338.242

## **ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*А.Б.Яценко*

Химическая промышленность занимает в Украине ведущие позиции и представляет собой мощный научно-производственный комплекс, охватывающий около 300 производственных предприятий и научно-исследовательских организаций. В последние годы отрасль находится на 3 месте по экспорту продукции после черной металлургии и машино- и приборостроения. Ее доля в общем объеме экспорта составляла: в 1994 г. – 12,7%, 1995 г. – 15,7%, 1996 г. – 14,7%.

Однако, несмотря на мощный потенциал, отрасль в нынешний переходный период оказалась в тяжелом, можно сказать критическом, положении.

Химические предприятия, созданные во времена СССР, рассчитанные на огромные объемы и, в основном, привозное сырье, в большинстве своем оказались нежизнеспособными.

Если в 1995-1996 гг. еще наблюдался небольшой рост, то в 1997 г. объемы производства упали на 3-5%.

Производство наращивалось благодаря выпуску азотных удобрений, пользовавшихся спросом на внутреннем и внешнем рынках и являвшихся надежным источником валютных поступлений для Украины. До 1996 г. Украина экспортировала по 2 млн. т карбамида (мочевины) и 1 млн. т аммиака ежегодно, зарабатывая на этом свыше полу-миллиарда долларов.

Но в конце 1996 г. рынок обвалился. Цены на внешнем рынке на азотные удобре-

ния упали почти в 2 раза (аммиак: с \$ 200 до \$ 120-130 за 1 т; карбамид: с \$170 до \$90).

Это произошло в результате того, что в последние годы в мире построено большое количество предприятий с новейшими технологиями по выпуску, так называемого, «синтетического навоза», причем в странах, которые раньше охотно покупали продукт украинского производства - в Африке и Юго-Восточной Азии.

Наши же предприятия, рассчитанные на большие объемы продукции, с устаревшим оборудованием, оказались нерентабельным.

В итоге, производство карбамида на экспорт практически остановлено. Аммиак же еще продается, но по заниженным ценам, и объемы продаж значительно сократились.

Очевидно, что в данных условиях украинские производители вынуждены делать ставку на внутренний рынок, который, кстати, имеет огромную потребность в их продукции. Но из-за дефицита средств, потребители – сельское хозяйство – задолжали химикам еще за 1995 год.

Правительство попыталось решить эту проблему привлечением коммерческих структур для кредитования обеспечения села удобрениями, в частности по азотным удобрениям – газовых трейдеров.

Однако, трейдеры предпочитают предоставлять сырье химикам на давальческой основе для последующей продажи удобрений не отечественному селу, а другим, более выгодным, потребителям.

Что касается фосфорных удобрений, то деньги на развитие их производства, планировалось получить за счет поставок на экспорт аммиака и карбамида. Естественно, что эта затея провалилась.

Калийные удобрения в Украине выпускаются в очень малых объемах – 15-20 тыс. т. И только 5% от этого объема поставляется на экспорт – в Польшу.

Ситуация с производством пластических масс, химических волокон, продуктов малотоннажной химии в Украине также оставляет желать лучшего. Основные проблемы – дорогие энергия, сырье, а также отсутствие оборотных средств. К тому же украинский рынок насыщен аналогичной, но более дешевой продукцией зарубежного производства.

Единственным преимуществом пластмассовых производств по сравнению с выпуском минеральных удобрений - оборудование в данной подотрасли довольно новое.

Большинство предприятий малотоннажной химии загружено не более, чем на 10%. Нет налаженной системы сбыта. Производство поддерживается случайными заказчиками.

Решить проблему правительство пытается с помощью протекционистских мер: установлением высоких таможенных пошлин, квот, снижения таможенной стоимости импортируемых товаров.

Боле стабильное положение в шинной, резинотехнической промышленности и производстве синтетического углерода. Мощности в этих производствах используются, соответственно, на 71%, 20%, 49%. В основном продукция имеет сбыт в Украине, России и Беларуси.

В химико-фармацевтической промышленности производство возросло по сравнению с 1996 г. по 9 из 15 основных групп лекарственных препаратов, а в микробиологической промышленности увеличился выпуск аминокислот в 3 раза.

Многие предприятия химической промышленности и сегодня успешно работают по давальческим схемам, не особенно это афишируя, так как государство не приветствует сделки на условиях толлинга.

Однако, это едва ли не единственная возможность для предприятий в условиях практически полного отсутствия оборотных средств, сохранить уникальное производство, рабочие места и квалифицированные кадры.

Для вывода химического комплекса из кризиса исполнительные органы Украины разработали ряд мероприятий, направленных на техническое перевооружение отдельных производств, вывод из эксплуатации избыточных мощностей, прекращение деятельности устаревших производств, снижение себестоимости продукции и энергоемкости производства, наращивание объемов производства конкурентоспособной продукции.

Однако, для их осуществления необходимы значительные материальные ресурсы, которых в бюджете нет. По некоторым подсчетам эта сумма составляет \$3.3 млрд. Следовательно, необходимо привлечение денежных средств со стороны.

Не смотря на то, что химическая промышленность считается наряду с металлургической наиболее интересной и привлекательной в инвестиционном плане, иностранные инвесторы не спешат вкладывать деньги в химическое производство Украины.

Основной причиной нерешительности инвесторов является то, что химические предприятия очень велики, и производство на них экономически выгодно только при больших объемах выпускаемой продукции. А для больших предприятий необходимы большие вложения. Только одна установка по производству аммиака стоит \$ 260 млн. Пока же иностранные инвесторы не готовы рисковать такими деньгами. Их больше интересуют небольшие заводы или выделенные из состава «гигантов» небольшие подразделения.

Особенно важной задачей является приватизация стратегических предприятий, таких как ОАО «Стирол», большинство из которых занимает монопольное положение и имеет стратегическое значение для украинской экономики в целом. Президентом и Правительством Украины разработана программа привлечения прямых иностранных инвестиций в крупные и средние предприятия путем их преобразования в открытые акционерные общества с последующей продажей принадлежащих государству пакетов акций на некоммерческих конкурсах. Ее реализация позволит провести конкурсы по крупным промышленным предприятиям «на поток» и, наконец, на этапе денежной приватизации объединить процесс разгосударствления с появлением нового реального собственника, который будет стремиться не только «владеть» ими, но и будет вкладывать реальные денежные средства в их развитие.

Одним из главных вопросов в проблеме привлечения иностранных инвестиций под приватизацию предприятий химической промышленности является оценка их стоимости. К сожалению, на первом этапе приватизации здесь было много ошибок, поскольку действующая методика оценки стоимости имущества предприятий не всегда показывает реальную цену объектов. Поэтому в настоящее время все чаще используется практика, когда в случае выкупа объекта приватизации иностранным инвестором оценка проводится экспертным путем с привлечением отечественных и иностранных аудиторских, консультационных фирм или инвестиционных банков в порядке, установленном Фондом государственного имущества Украины. Такой порядок существует и при создании совместных предприятий.

Что касается больших заводов, то успешно функционирующими считаются Одесский припортовый, черкасское ОАО «Азот» и горловское ОАО «Стирол».

Успехи, в частности «Стирола» объясняются разумной маркетинговой и финансовой политикой администрации завода, которая активно занимается техническим перевооружением производства.

## РЕЗЮМЕ

В статті надано аналіз становища хімічної галузі України, розглянуті проблеми, які виникли в останні роки у хімічних підприємств на міжнародному ринку, а також шляхи їх вирішення.



SUMMARY

This article gives analysis of statement of chemical industry of Ukraine. It reflects problems of chemical enterprises in international market which were appeared in last years and ways of settlement of these problems.

*Надійшла до редакції 22.09.1998 р.*

УДК 130.172/179 + 658.566 (477.61/62)

**ЭТИЧЕСКИЕ ЦЕННОСТИ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР В  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ ДОНБАССА**

*Т.А.Андреева, В.В.Кравцова*

В настоящее время в Украине объективно сложились такие условия, когда происходит смена форм собственности, нарушаются сложившиеся десятилетиями экономические связи, меняется поведение самих субъектов хозяйственной деятельности. На фоне динамичных экономических изменений прослеживается резкое снижение этического уровня деловых отношений.

Некоторые причины такого положения, влияющие на перспективы развития донецкого предпринимательства мы и попытались раскрыть в данной работе. В современной отечественной литературе отсутствует определение национальных этических, базовых ценностей «украинского человека». В поисках путей эффективного экономического развития необходимо определить нравственные приоритеты личности, без учета которых невозможно построение собственной эффективной экономической модели любого государства, в том числе Украины. Реформы в Украине не вписываются в западные стандарты, отличаются даже от российских, поэтому применительно к ним не может быть образцов для полного подражания. Вместе с тем, целесообразно учитывать существующий мировой опыт, использовать теории становления прогрессивной экономики.

Как известно, впервые на взаимосвязь этики и экономики указал М.Вебер (1764-1920). Этот немецкий ученый выступил с критикой идеи марксизма и убедительно доказал, что сущность капитализма была детерминирована не только изменениями в сфере общественного бытия. Трансформации в общественном сознании, а именно внедрение в социальное бытие принципов протестантской этики, обусловили прогрессивное развитие экономики Запада.

Идея М.Вебера о значении этической детерминации в экономике – методологическая основа нашего анализа поведенческих моделей предпринимателей Украины. Важным на наш взгляд, при этом представляется учет исторических, нравственных аспектов развития отдельных регионов, в частности Донбасса. Социальное бытие жителей этого региона – уникальный феномен: здесь исторически объединены люди разных социальных слоев и культур, своеобразно переплетены реалии индивидуализации и тенденции глобализации. Генезис этических ценностей «донецкого человека», имеет специфические особенности и во многом отличен от установок представителей других стран и регионов. Особенность Донецкой области при первом знакомстве с географией Украины выражается в концентрации промышленных предприятий, связанных с угольной и металлургической промышленностями, которые в настоящее время простаивают. Такое положение во многом обусловлено историческими и религиозными предпосылками.

Заселение территории области началось еще во время палеолита. Историк В.Ключевский особо подчеркивает, что Московская Русь на протяжении веков находилась в состоянии движения, распространения на юг и восток. Она было опоясана широкой полосой казацких вольных поселений, которые постоянно пополнялись беглыми крепостными и раскольниками, а затем малоземельными переселенцами из центральных районов. Именно такой окраиной России, и была на протяжении веков Донецкая область – источник традиционной вольницы и самоуправления, децентрализации и бунтарства, политического и духовного раскола. В 20-х годах 19 века, когда российское правительство развернуло активную деятельность в поисках угольных месторождений на юге страны, угледобыча была отдана на откуп. В этот период в Донецкие «дикие степи» хлынул поток предпринимателей, которые хотели получить сиюминутную прибыль от выгодной в то время угледобычи. Но успех сопутствовал не всем. Многие вновь открытые шахты быстро разорялись и закрывались. Для развития угледобычи Екатериной II были направлены в Малороссию зарубежные специалисты, а также отряды заключенных и других провинившихся людей. Так сформировалась общность людей, которую в зависимости от мировоззрений, этических установок личности можно разделить на три группы: 1. Исторические аборигены, в основном сельскохозяйственные рабочие. 2. Искатели быстрой прибыли, целью которых, было противоречащее подлинному «духу капитализма», «стремление к наживе» любой ценой. 3. Зарубежные квалифицированные рабочие и капиталисты, в основном протестанты. Достаточно достоверную картину о составе населения Донецкого края дают нам данные первой всеобщей переписи населения российской империи 1897 года, представленные в следующей таблице:

Название уезда	Бахмутский уезд	Мариупольский уезд
Количество населения всего	332479	254056
Грамотность населения, %	22,3	28,1
Состав населения по вероисповеданию		
<i>Православные с единверцами</i>	305630	222600
<i>Старообрядцы и те, кто уклоняются от православия</i>	638	457
<i>Римо – католики</i>	7178	7790
<i>Протестанты разных конфессий</i>	11802	12231
<i>Магометане</i>	403	242
<i>Иудеи</i>	9565	10674

Наиболее значимыми в русле нашей темы являются данные по вероисповеданию: основными религиями в то время в Донбассе были православная и протестантская. Две религии с совершенно противоположными этическими нормами, различным отношением к труду и жизни вообще.

Как показал М.Вебер, основные ценности, содержащиеся в протестантской трудовой этике, были адекватны продуктивному, промышленному капитализму, в то время как возникший задолго до него «авантюрный» торгово-ростовщический капитал особо не нуждался в строгом моральном кодексе. В веберовских работах («Протестантская этика и дух капитализма», 1905 год; «Хозяйственная этика мировых религий», 1915 год) представлен своеобразный катахезис предпринимателя Запада. Зафиксированные в нем рестрикции направлены на рационализацию хозяйственной деятельности. В первую очередь это относится к понятию «мирская аскеза», в содержании которого выделяются такие признаки, как: а)

отрицательное отношение к иррациональному потреблению; б) накопительство, бережливость, вплоть до скупости; в) добросовестный труд и т.д.

В истории западной цивилизации протестантская этика явилась духовным феноменом, благодаря которому были гармонично объединены материальные потребности и духовные запросы человека. Она «не носила при этом узкоклассового характера и содержала немало общечеловеческих ценностей» [1, 34].

В социальном пространстве православия ценности протестантской этики, особенно мирской аскезы приживались трудно. «Почему православным не годится протестантский капитализм?» – этот вопрос в статье с одноименным названием поставил Юрий Бородай [2, 3-16]. В его интересной и глубокой работе содержится по преимуществу анализ протестантской этики, речь же о православных ценностных ориентациях не идет.

На пути расширения экономического либерализма и включения экономики в рыночную культуру в конце 19 века Россия достигла весомых успехов. Необходимо отметить, что Россия дольше других стран противилась подобному развитию, в частности потому, что православие менее других религий приспособлено к нуждам обретения земного благополучия. Понадобился старообрядческий раскол, чтобы ослабить ортодоксальную православную церковь, впустить хотя бы через маленькую щелку дух накопительства и предпринимательства. Раскол расчистил путь для продвижения капитализма в России. Старообрядцы проповедовали сдержанность, расчетливость, самодисциплину, предусмотрительность, т.е. черты, присущие характеру предпринимателя Запада. Но менталитет большинства православных оставался прежним.

Анализ истории развития Донбасса объясняет почему протестантская этика труда не находила широкого отклика, вызывала порой сопротивление наемных рабочих – православных. Европейцы, инвестировавшие деньги в экономику Донбасса наделись на прибыль. Они – протестанты – предприниматели следовали наставлениям Б.Франклина, провозгласившего, что время, точность, кредит, честность, предприимчивость в делах, продуманность в потреблении и т.д. – это деньги. Наемные рабочие, в основном бывшие заключенные, православные, потомки крепостных, свободные люди в первом и втором поколении, работать ради прибыли не умели и не хотели. Их отношение к труду точно определил В.Ключевский «Ни один народ в Европе не способен к такому напряжению труда на короткое время, какое может развить великоросс, но и нигде в Европе, кажется не найдем такой непривычки к ровному, умеренному и размеренному постоянному труду» [3, 315].

Тоталитарная система, существовавшая в Украине более 70 лет, всячески подавляла предприимчивость, любые отступления от официальной атеистической идеологии. Руководство усиливало свою враждебность в отношении тех, кто приходил извне, принося иные ценностные установки. Множились административные и бюрократические нормы, регулирующие любые действия, в частности экономические. Затратный метод производства, уравнительная система оплаты труда способствовали интенсификации процесса нравственной девальвации труда. Так случилось, например, со стахановским движением, которое поддерживалось лишь официальной идеологией и потерпело крах.

В настоящее время возникает некий этический вакуум, который можно заполнить по-разному. На примере Донецкой области можно говорить, что сейчас, к сожалению, преобладает стремление к получению прибыли любой ценой, без соблюдения каких бы то ни было моральных норм или с элементами двойной морали, делящей всех людей на своих (кланы и мафиозные структуры) и чужих. Учитывая социально-экономические тенденции можно определить некоторые этические детерминанты про-

гресса економіки: 1. Изменение менталитета: от приобретательства к предпринимательству. 2. Оценка предприимчивости как разновидности социально-организующей творческой силы. 3. Преодоление нравственной девальвации труда. 4. Создание этики экономического успеха и т.д. Именно в этих детерминантах зафиксированы этические ценности, привнесение которых в социальное пространство рынка Донбасса послужит стимулом прогрессивных экономических преобразований.

## РЕЗЮМЕ

У пошуках шляхів ефективного економічного розвитку необхідно визначити етичні пріоритети людини, без урахування котрих стає неможливим побудова ефективної економічної моделі України.

Важливим при цьому є урахування історичних та етичних релігійних особливостей розвитку окремих регіонів. У праці проследжується генезис етичних цінностей «донецької людини», котрі мають специфічні особливості та багато в чому відрізняються від базових цінностей представників інших країн та регіонів, визначені деякі соціально-ціннісні детермінанти прогресивної економіки.

Урахування характерних рис «донецької людини», які були нами визначені, мають за мету допомогти формуванню в Україні власної економічної теорії, яка б не зневажала б людиною, її сутністю.

## SUMMARY

In ways of efficient economic development searching it's necessary to define moral priorities of the people. The formation of effective model of Ukrainian economics is impossible without considering of them.

Thus, the most important thing is to take into account a historical and religious peculiarities of separate regions development. In our paper we've tried to trace of «Homo Donetskus» ethic values. They have a specific trait and, in general, are different from those which are inherent for people in other countries and regions, define some of social and valuable determinants of progressive economy.

The register of «Homo Donetskus» characteristic features, we've revealed of, has to help in creation of the Ukraine own economic theory which does not ignore the Person, his essence

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Л.Суперфин. «Религия в индустриальном и постиндустриальном мире», Ж. «Вопросы экономики», 1993 г., №8, с. 34.
2. В.Бородай. «Почему православным не годится протестантский капитализм», Ж. «Наш современник», 1990, №10, с.3-16.
3. В.О.Ключевский. Соч. в 9-ти томах, М., Мысль, т.1, с. 315.
4. В.Андрущенко, И.Михальченко. «Сучасна соціальна філософія», Київ, Генеза, 1993, т.2, 311 с.
5. М.Вебер. «Избранные произведения», М., Прогресс, 1990, 808 с.
6. Н.Горин. «Особенности психологического склада жителей России», Ж. «Вопросы экономики», 1996, №9, с. 40.
7. История Донецкого края в докладах и материалах. 17 – начало 20 века., Донецк, 1995, № 36, с.14.

*Надійшла до редакції 29.09.1998 р.*

УДК 658.8

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА УГЛЯ

*О.В. Фролов*

Уголь является национальным богатством Украины. Крупнейшие его запасы сосредоточены в Донецком, Львовско-Волынском и Днепропетровском угольных бассейнах. Разведанные на территории Украины запасы энергетического угля весьма значительные – около 54 млрд. т [1]. По мнению специалистов, этих запасов, если даже все действующие сейчас 225 шахт [2] утратят теперешнюю – 71,66 млн. т за 1996 год [3] – добычу, хватит, как минимум, на четыре столетия [4]. По оценке специалистов Европейского Сообщества, за последние 130 лет из недр Украины добыто около 7 млрд. т угля [1].

Уголь занимает важное место среди сырьевых ресурсов. Как известно, сырьевые ресурсы являются товарами производственного назначения. В настоящей статье мы предпримем попытку рассмотреть рынок угля, как рынок товара производственного назначения, со всеми вытекающими из этого особенностями, которые ему соответственно присущи.

Классическая схема исследования конъюнктуры рынка включает три составляющих: анализ спроса, анализ предложения и их синтез. Следовательно, прежде чем говорить о конъюнктуре рынка угля, необходимо раскрыть факторы, влияющие на спрос и предложение данного продукта.

Следуя схеме исследования конъюнктуры, рассмотрим первую составляющую – спрос на уголь. Изучение спроса на уголь требует ответа на три группы вопросов: во-первых, уголь как товар; во-вторых, целевой (вторичный) характер спроса на уголь; в-третьих, характеристика потребителей угля.

Характеризуя уголь как товар, мы должны сказать следующее. Ископаемые угли – это твердые горючие вещества органического происхождения. Они различаются по видам, маркам и классам [5].

Поставка угля осуществляется в соответствии с нормами потребительских стандартов, в которых установлены требования на угли различных бассейнов и месторождений с учетом вида потребления. Однако, в связи с тем, что качество угля меняется в зависимости от горно-геологических условий, технологии добычи и переработки угля, а также от многих других факторов, приемка продукции производится по нормам технических условий или по производственным нормам. Установленные для предприятий технические условия на качество продукции согласованы с потребительскими стандартами.

При дальнейшем рассмотрении спроса на уголь, в целях оптимизации объемов излагаемого материала две группы вопросов: целевой характер спроса на уголь и характеристика потребителей будут рассмотрены параллельно, а именно, будет дана характеристика потребителей угля исходя из направления его использования, а целевой характер спроса на уголь – исходя из спроса на продукты его переработки.

В Украине уголь остается одним из основных энергоносителей. Благодаря сложному составу его потенциальные возможности при соответствующей технологической обработке шире, чем у нефти и газа, кроме того, запасы последних в Украине ограничены.

Угли главным образом используются для получения электрической и тепловой энергии и производства кокса.

Основными потребителями угля для энергетических целей являются тепловые электростанции (ТЭС), для которых уголь в перспективе будет также основным видом

топлива, промышленные котельные, коммунально-бытовой сектор, различные отрасли промышленности и сельское хозяйство.

По причине вторичности спроса на товары промышленно-производственного назначения расход топлива на ТЭС за последние 5 лет из-за спада производства электро- и теплоэнергии в период кризиса неуклонно сокращался и в 1996 г. составил 37,57 млн. т. условного топлива против 77,2 в 1990 г. Резко сократилось потребление высокоэффективных видов топлива – мазута (с 13,4 до 2,22 млн. т у.т.) и природного газа (с 37, до 16,55 млн. т у.т.). Доля угля в топливном балансе электростанций возросла с 33,6 до 50,2%, хотя абсолютные объемы его потребления уменьшились с 25,9 млн. т у.т. до 18,8 млн. т угольного топлива, что привело не только к ухудшению основных ТЭП энергопроизводства – удельного расхода топлива и расхода на собственные нужды, но и явилось одним из главных факторов снижения выработки электроэнергии и недоотпуска тепла потребителям [6].

Коммунально-бытовое хозяйство и население представляют собой относительно большую группу потребителей топливно-энергетических ресурсов. На отопление и вентиляцию жилых и общественных зданий, горячее водоснабжение и пищеприготовление в настоящее время расходуют 1/5 их часть [7].

Следующим направлением переработки угля является коксование. Около четверти добываемых углей используется для коксования и получения цветных химических продуктов – бензола, нафталина, пека, масел и др. Цветная металлургия, машиностроение, химическая промышленность потребляют свыше 10% валового производства кокса и работают в тесной кооперации с коксохимическими предприятиями.

Один из крупнейших потребителей кокса – литейное производство. Это обуславливается большим расходом чугуна в во многих отраслях промышленности. Так, доля литья деталей (% от общей массы) составляет: металлорежущих станков – 80, текстильных машин – 72, прокатных станов – 68, тракторов – 53, электровозов – 26 и легковых автомобилей – 20 [7].

Объемы производства основных видов продукции черной металлургии на Украине за последние 10 лет неуклонно сокращались. Так, объем производства чугуна в 1985г. составлял 47,1 млн. т, т.е. объем производства сократился более чем в 2 раза [8]. Аналогичная ситуация складывается и с производством кокса. Объем его производства сократился также более чем в 2 раза с 34,5 (1985 г.) 34,7 (1990 г.) до 15,8 млн. т в 1995 году [9]. Для более полного представления об объемах использования угля черной металлургии и литейным производством необходимо привести следующие цифры. Для производства 1 т чугуна и стали в 1995 г. было соответственно использовано 708,0 и 130,7 кг угольного топлива [10].

Третье место по потреблению кокса (после черной металлургии и литейного производства) занимает цветная металлургия.

Среди прочих отраслей – потребителей кокса следует назвать промышленность строительных материалов, пищевую промышленность и др. [7]. Эти отрасли народного хозяйства, как и экономика Украины в целом, переживают глубокий кризис и интенсивный спад производства.

Следующим направлением переработки угля является газификация. При газификации твердого топлива могут быть получены газы заданного состава и различной теплоты сгорания, пригодные для широкого использования в качестве технологического сырья для производства метанола, парафинов, аммиака и др.

Завершающим направлением переработки угля является гидрогенизация – процесс получения искусственного жидкого топлива.

Второй составляющей конъюнктуры рынка угля является предложение. Технологический процесс производства на угольной шахте характеризуется рядом особенностей, которые отличают его от технологических процессов производства других отраслей промышленности.

Будницкий И.М. [11] отмечает следующее. Во-первых, предмет труда на шахте (уголь в пласте), на который направлена целесообразная деятельность человека, не является продуктом предшествующего труда, а дан самой природой и залегают в недрах земли на определенной глубине. Эта особенность является наиболее важной и характерной, она определяет собой специфические черты технологического процесса на угольной шахте.

Во-вторых, на экономическую эффективность производственных процессов в шахте влияют ряд факторов. Костовецкая Л.А. [12] классифицировала факторы, оказывающие влияние на производство и его экономические результаты, по следующим признакам.

1. По условиям производства. В угольной промышленности для оценки влияния разносторонних условий производства на технико-экономические показатели выделяют следующие группы факторов:

- природные, к ним относятся горно-геологические (глубина залегания полезных ископаемых, коэффициент вскрышных работ, мощность пласта, крепость вмещающих пород и др.)

- климатические (продолжительность зимнего и летнего периода, температура воздуха и т.д.);

- географические (угольные предприятия не свободны в выборе своего местоположения, поэтому многие из них расположены в малонаселенных районах со сложными климатическими условиями, в удалении от поставщиков и потребителей продукции. В некоторых случаях это оказывает неблагоприятное воздействие на условия комплектования коллективов и на величину издержек производства).

- естественные свойства залегающих в недрах полезных ископаемых (теплота сгорания, зольность, влажность, сернистость);

- организационные, связанные с совершенствованием уровня организации производства, труда и управления, к ним можно отнести изменение ритмичности производства, степень использования горно-транспортного оборудования, качественный состав персонала и др.;

- структурные, связанные с изменением объема и структуры в производстве (например, рост объема добычи обуславливает относительное сокращение условно-постоянных расходов, изменение соотношения объемов добычи по отдельным участкам с различным уровнем трудоёмкости приводит к изменению производительности труда и себестоимости добычи);

- социально-экономические, к ним относятся психофизиологические (обеспечение нормальных условий функционирования коллектива), социальные (условия труда, быта и др.), экономические (оплата труда, материальное стимулирование и др.).

2. С позиции обоснованности принимаемых решений выделяют факторы объективного и субъективного характера. Например, для горного предприятия объективными являются факторы, отражающие горно-геологические, климатические, географические и другие условия эксплуатации. Их влияние на действующем предприятии учитывается главным образом при планировании.

3. По характеру влияния на развитие производства все факторы можно подразделить на интенсивные (качественные) и экстенсивные (количественные). Интенсивные

факторы отражают степень использования производственных ресурсов, интенсивность и качество выполнения отдельных процессов и работ, качество продукции и т.д. Положительные изменения этих факторов обеспечивают интенсивное развитие производства (рост объемов добычи на основе повышения производительности труда и др.). Количественные факторы связаны с дополнительным привлечением ресурсов и обуславливают экстенсивный путь развития производства (рост объемов добычи за счет увеличения численности работников и т.д.).

4. В зависимости от степени воздействия выделяют первичные (простые) и вторичные (сложные) факторы. К первичным относятся факторы, оказывающие непосредственное влияние на изменение изучаемых показателей. Как правило, количественная оценка их влияния не вызывает больших трудностей (простые факторы). К вторичным относятся факторы, действующие через другие факторы.

В-третьих, процесс добычи угля происходит не на поверхности земли, а под землей. Из общего числа рабочих, занятых на шахте, свыше 75% подземные рабочие. Это обстоятельство значительно усложняет организацию работы, контроль и наблюдение за ходом технологического процесса.

В-четвертых, предмет труда в угольной промышленности не перемещается от одного рабочего к другому, рабочий сам движется за ним. Это приводит к непрерывному перемещению рабочего места, что обуславливает подвижность всего процесса производства в пространстве. В условиях современной механизированной шахты это вызывает необходимость ежедневно вслед за продвижением очистного забоя (со скоростью от 1 до 3 и более м/сутки) передвигать большое количество различных машин и механизмов, менять длину транспортных путей и воссоздавать рабочее место. Поэтому важное значение в угольной промышленности имеют подготовительные работы, направленные на организацию рабочего места для добычи полезного ископаемого.

В-пятых, несмотря на систематический рост механизации труда, характерным для шахты продолжает оставаться большой объем ручных работ. Поэтому удельный вес заработной платы в себестоимости тонны угля составляет вместе с начислениями большую величину.

В связи с этим важное значение на шахте имеют вопросы организации и нормирования труда, систем и форм заработной платы, внедрение передовых методов работы, подбора и расстановки кадров, повышения их квалификации и т.д.

В-шестых, срок службы горных предприятий определяется сроком отработки (30-60 лет) запасов шахтного или карьерного поля. В пределах этого срока вследствие отработки отдельных участков пластов и горизонтов необходимо вести постоянные горно-капитальные работы по восстановлению уже отработанного фронта очистных работ путем подготовки новых участков, вскрытия новых пластов и горизонтов. Это усложняет работу горных предприятий и требует непрерывного и заблаговременного вложения значительных капитальных затрат на поддержание производственной мощности горного предприятия.

По материалу, изложенному в статье, можно сделать следующие выводы:

во-первых, уголь является товаром производственного назначения, соответственно конъюнктура рынка угля имеет свои специфические особенности, а именно – спрос на уголь определяется потребностью на конечные продукты его переработки (электроэнергию, металл, теплоснабжение и т.д.); во-вторых, ископаемые угли различаются по видам, маркам и классам. Каждая определенная категория углей имеет свое целевое назначение (энергетический уголь, коксующийся уголь и т.д.); в-третьих, очень большой спектр применения углей. Благодаря сложному составу его потенциальные возможности при соответствующей технологической обработке шире, чем у



нефти и газа; в-четвертых, технологический процесс производства на угольной шахте характеризуется рядом особенностей, которые отличают его от технологических процессов других отраслей промышленности; в-пятых, на экономическую эффективность производственных процессов в шахте влияют множество факторов.

## РЕЗЮМЕ

У цій статті розглядаються фактори, котрі роблять вплив на основні особливості формування ринкової кон'юнктури вугілля – попиту та пропозиції. Попит на вугілля розглядається з трьох сторін: по-перше, вугілля – як товар; по-друге, цільовий характер попиту на вугілля; по-третє, характеристика споживачів вугілля. Під час розгляду пропозиції викладаються основні фактори, які мають вплив на процес та результати виробництва даного продукту.

## SUMMARY

In the given article factors, influencing the main peculiarities of the coal market juncture formation as well as supply and demand for coal are considered. Three main sides of demand for coal are examined: first, coal as a commodity; second, purpose character of demand for coal; third, characteristics of coal consumers. During the consideration of supply of coal, the main factors, influencing the process and results of producing the product are introduced.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Заруба А. Угольная промышленность Украины: внешнеэкономический аспект развития // Финансовая Украина. – 20 апреля 1994 года. – С.7.
2. Сулова В.А. Недр Донбасса способны избавить Украину от энергетических кризисов на ближайшие 200 лет // Правда Украины. – 12 апреля 1994. – С.2.
3. Масаковский Я.В. Угольная промышленность Украины в 1996 году // Уголь Украины. – 1997. – №4. – С.52-56.
4. Коршунова А.Ф. Подайте бога ради бывшей “Всесоюзной котельной” // Правда Украины. – 11 апреля 1995 года. – С.3.
5. Сулова В.А. Основы экономики и организации труда и производства для рабочих шахт и разрезов. Учебник для подготовки рабочих на производстве. – 2-е изд., пераб. и доп. – М.: Недр, 1987. – 144 с.
6. Голов С.Ф. Проблемы обеспечения энергетики твердым топливом. – №10. – с.8-10.
7. Крапчин И.П. Экономика переработки углей. – М.: Недр, 1989. – 214 с.
8. Статистичний щорічник України за 1996 рік / Державний комітет статистики України: Відп. за вип. О.Г.Осауленко. – К.: Українська енциклопедія, 1997. – 618 с.
9. Україна у цифрах у 1995 році: Корот стат. Довід./ Міністерство статистики України; Відповідальний за випуск В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1996. – 143 стор.
10. Статистичний щорічник України за 1995 рік / Міністерство статистики України: Відп. за вип. В.В.Самченко. – К.: Техніка, 1996. – 576 с.
11. Будницкий И.М. Экономика угольной промышленности СССР. – М.: Углетехиздат. – 1959. – 376 с.
12. Костовецкая Л.А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности горных предприятий. – М.: Углетехиздат. – 1991. – 288 с.

*Надійшла до редакції 30.09.1998 р.*

## Ф І Н А Н С И

УДК 658.562 + 519.95 + 519.5

**РАЗРАБОТКА СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ  
ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ  
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ***В.В.Христиановский, Е.А.Преображенский*

Деятельность коммерческого банка по своей сути является рискованной. Вряд ли стоит пытаться дать строгое научное определение такого понятия как риск. Однако, очевидно, что основой любого риска является невозможность полностью предусмотреть последствия своих действий. Это может быть связано как с отсутствием необходимой информации на момент принятия решения или с неверной ее интерпретацией, так и с изменениями условий, которые невозможно было предвидеть на момент принятия решения. Особенно велика роль указанных факторов в условиях переходного периода, в котором длительное время пребывает экономика Украины.

Все это вынуждает коммерческие банки Украины ограничивать область своей деятельности простейшими, наименее рискованными операциями. В основном они занимаются спекулятивными операциями, например, операциями с иностранной валютой, фактически устранившись от операций кредитования основных отраслей народного хозяйства. Для сравнения отметим, что в банках США проценты по ссудным и инвестиционным операциям составляют почти 90% всех доходов.

Попытки отдельных банков расширить область своей деятельности, в частности заняться инвестициями, кончаются, как правило, неудачей. Это проявилось в стремительном росте объемов просроченных и безнадежных кредитов, что снизило кредитные возможности банков. Такая ситуация заставляет банки воздерживаться от выдачи новых кредитов, что еще более ухудшает финансовое состояние неплательщиков.

Неуверенность в результатах кредитной политики усугубляется еще двумя обстоятельствами. Во-первых, в настоящее время в Украине фактически отсутствует система страхования кредитных рисков. Банки не в состоянии застраховать себя от риска невозврата кредитов. Не решает проблемы и законодательство о залоге имущества, которое реально не работает, потому что практически невозможно оформить в качестве обеспечения имущество предприятий государственной формы собственности. Во-вторых, банки лишены возможности получить полную и достоверную информацию о платежеспособности плательщика кредита и его финансовом положении, не говоря уже о прогнозе его изменения. Такая информация добывается и перепроверяется зачастую окольными путями. Кроме того, не вызывает сомнений, что даже в том случае, когда эта информация имеется, она чаще всего свидетельствует в пользу отказа в выдаче кредита.

Эти обстоятельства, а также возрастающая конкуренция между банками, заставляют последние вести рискованную кредитную политику. В частности, отмечается чрезмерное увлечение некоторыми банками выдачей так называемых больших кредитов ограниченному количеству клиентов без достаточных на то оснований.

Отсутствие надежной информации о возможных клиентах затрудняет использование современных маркетинговых методик оценки кредитных рисков. Однако, по мере включения национальной банковской системы в конкурентный рынок разработка

таких методик и основанных на них решающих и советующих компьютерных систем, учитывающих специфику отечественного кредитно-финансового рынка, быстро становится актуальной. В странах с развитой кредитно-финансовой системой такие работы ведутся достаточно давно. Обзор такого рода систем приводится, например, в работе [1]. Разработаны и используются на практике семь общих принципов рационального кредитования, обозначаемых аббревиатурой **CAMPARI**, которая образована из начальных букв следующих слов:

- **C** – character – личные качества клиента;
- **A** – ability – способность клиента вернуть кредит;
- **M** – margin – маржа (доходность) кредитной операции;
- **P** – purpose – цель, под которую берется кредит;
- **A** – amount – сумма кредита;
- **R** – return – условия возврата кредита;
- **I** – insurance – страхование риска невозврата кредита.

Работоспособная и практически полезная система поддержки принятия решений должна, на наш взгляд, учитывать эти принципы и удовлетворять, по крайней мере, следующим требованиям:

- Она должна оперировать достаточно небольшим, стандартизированным, тщательно отобранным набором показателей, полно и всесторонне характеризующих клиента.

- Работа системы должна быть способна имитировать действия конкретного лица, принимающего решения (ЛПР), и легко перестраиваться с учетом новых требований, например, при изменении законодательства или кредитной политики конкретного банка.

- Система должна не только принять решение о целесообразности выдачи кредита, но самое главное, обосновать его, лучше всего посредством аргументации.

Выполнение первого требования позволяет структурировать исходные данные для решения задачи принятия решения, упорядочить процедуру сбора необходимых сведений и свести ее к заполнению стандартной анкеты. Это требование в обязательном порядке выполняется всеми банками.

Второе требование исходит из необходимости извлечения и использования знаний и опыта наиболее подготовленных банковских работников – практиков, причем в привычной для них форме. Большинство известных на данное время методик не удовлетворяет этому требованию. Типичным методом является следующий: различным значениям выбранных критериев назначаются некоторые баллы. Эти баллы суммируются; иногда с различными весами, учитывающими различную важность критериев. Если эта сумма превышает выбранный порог, то принимается решение о выдаче кредита, в противном случае – отказ. На таком принципе основаны, например, принятая в США методика, разработанная Д. Дюраном, а также используемая Французским банком Креди Агриколь [1]. Достоинством подобных методик является их простота. Недостатком их является то, что, во-первых, хорошие значения одних критериев могут компенсировать плохие значения других. На самом деле это не всегда так. Во-вторых, существует большой произвол в назначении весов различных значений критериев и выборе значений порогов для принятия положительных решений. И, в-третьих, что самое главное, такая логика явно не соответствует образу мышления реального работника банка.

Наконец, третье требование обусловлено тем известным фактом, что практики неохотно используют советующие системы, если они не понимают логики обоснования принятого решения.

Всем этим требованиям может удовлетворять лишь система, спроектированная и реализованная как система искусственного интеллекта. Такой подход предполагает создание системы, имитирующей (экспертная система) или поддерживающей процесс принятия решения (система поддержки принятия решений, СППР) реальным экспертом на основе некоторых исходных данных и базы знаний – совокупности полученной от эксперта или группы экспертов и определенным образом формализованной информации об объектах и отношениях данной предметной области.

Прежде чем приступать к проектированию такой системы, необходимо дать ответы на следующие вопросы:

- Есть ли потребность в таких системах?
- Возможно ли ее создание?
- Целесообразно ли ее создание?

Обоснуем ответы на эти вопросы. Для квалифицированного и обоснованного принятия решения необходимо просмотреть и переработать большой объем информации, часть которой является неколичественной. Отдельному человеку, даже хорошему специалисту это не под силу. Система могла бы взять на себя большую часть рутинной работы, связанной с выбором и предварительной обработкой больших массивов информации и представить ее в виде, удобном для принятия решений. Следующим шагом ее работы может быть выработка обоснованного совета и объяснения, как именно этот совет получен.

Считается, что создание экспертной системы возможно, если среди экспертов существует единое мнение относительно методов решения задачи и эти методы возможно формализовать. Такие методы на данный момент разработаны, они постоянно совершенствуются.

Создание советующей системы целесообразно, если она может облегчить работу пользователей и повысить качество принимаемых ими решений. Кроме того, система должна иметь массовое применение.

Таким образом, разработка систем искусственного интеллекта для принятия решений в кредитной политике банков является возможной и необходимой.

Важным вопросом при разработке советующих систем является выбор структуры и принципов функционирования системы. В настоящее время еще нет общего подхода к решению данной проблемы, существует множество конкурирующих решений, и ни одно из них не обладает решающими преимуществами перед другими. Поэтому близкие задачи решаются по-разному, принципиально различные задачи – сходными методами.

Однако не вызывает сомнений то, что ядром любой экспертной системы является база знаний (БЗ), которая должна удовлетворять условиям корректности содержания, полноты, непротиворечивости, перестраиваемости.

Корректность содержания означает, что заложенные в нее знания должны отражать реальные факты, что возможно лишь при высокой квалификации (коллективного) эксперта. Полнота БЗ должна давать возможность сделать соответствующим образом вывод о любой ситуации в рамках данной структуры предметной области. Непротиворечивость означает, что структура БЗ должна обеспечивать механизмы выявления логических и пр. противоречий в содержащихся в ней знаниях, а перестраиваемость, т.е. приспособляемость системы позволяет при изменении каких-либо существенных параметров данной предметной области (в нашем случае, например, изменение кредитного законодательства, общей ситуации на рынке кредитных ресурсов и т.п.) или при изменении ее структурной модели перестроить БЗ таким образом, чтобы выполнялись все вышеперечисленные требования.

Предварительный анализ описанной выше задачи повышения эффективности кредитной политики коммерческих банков определяет следующие пути ее реализации. Представляется целесообразным рассматривать данную задачу как задачу экспертной классификации, которая состоит в установлении взаимнооднозначного соответствия между каждой ситуацией из предметной области и способом действия в данной ситуации. В нашем случае самой общей схемой классификации является заключение о возможности и условиях предоставления ссуды в зависимости от определенных экономических и иных показателей заемщика.

Существует множество подходов к решению задач такого класса. Для подходов, основанных на теории распознавания образов, характерны алгебраические или статистические методы классификации. Их недостатком является трудность извлечения из эксперта данных численного (в частности, вероятностного) характера, неясность для эксперта процесса получения окончательного вывода, трудности в построении объяснительной компоненты. Такие методы вряд ли отражают реальный процесс построения умозаключений экспертом, поскольку для последнего более характерны логические построения, нежели сложные численные процедуры. Другой подход основан на том, что базу знаний составляют данные не столько численного, сколько декларативного или процедурного характера. Знания экспертов формализованы таким образом, чтобы на их основе можно было бы симитировать содержательную сторону процесса получения решения задачи реальным экспертом. Объяснение процесса вывода заключения в данном случае логически следует из самого процесса вывода заключения. Этот подход тоже не всегда обеспечивает построение БЗ, в достаточной мере удовлетворяющей перечисленным выше требованиям. Во-первых, достаточно трудно обеспечить полноту БЗ. Во-вторых, из-за декларативного или процедурного характера данных достаточно сложно отследить противоречия в БЗ, которые могут возникать вследствие усталости или непоследовательности эксперта. И, наконец, довольно проблематично обеспечить легкую перестраиваемость базы.

На наш взгляд, необходимо сочетание преимуществ двух подходов. Именно такой подход представляется наиболее приемлемым для решения описанной выше задачи.

Схема решения задачи экспертной классификации, основанная на таком подходе, описана в [2]. Постановка задачи сформулирована там следующим образом.

Дано: множество  $P = \{P_1, P_2, \dots, P_L\}$  независимых свойств, которыми может обладать объект исследования;

$M$  признаков, характеризующих с разных сторон объект исследования;

Множество  $Q_m = \{q_{m1}, q_{m2}, \dots, q_{mm}\}$  возможных значений  $m$ -го признака, причем  $p_m$  – число этих значений;

$A = Q_1 \times Q_2 \times \dots \times Q_M$  – множество всех гипотетически возможных состояний объекта исследования.

Требуется на основе знаний эксперта для каждого состояния из  $A$  идентифицировать наличие соответствующих свойств из множества  $P$  и тем самым построить классификацию множества  $A = \cup K_i, i = 1, 2, \dots, L$ , такую, что состояние  $a_i \in A$  относится к классу  $K_i$ , если объект в этом состоянии обладает, по мнению эксперта, свойством  $P_i$ .

К классу  $K_0$  относятся при этом такие состояния, в которых объект не обладает ни одним из рассматриваемых свойств.

Далее формулируется так называемая гипотеза о характерности. Согласно этой гипотезы, что эксперт может упорядочить значения каждого признака по степени их характерности для соответствующего класса, причем независимо от других признаков. С математической точки зрения это предполагает введение на  $Q_m$  отношения линейно-

го порядка  $r_n(m)$ , которое определяется следующим образом:  $(q_{ms}, q_{mt}) \in r_n(m)$ , если значение  $q_{ms}$  более характерно для свойства  $P_n$ , чем значение  $q_{mt}$ .

На основе введенных таким образом отношений строятся отношения доминирования по характерности для каждого свойства на множестве состояний:

$$R_n = \{ (a_s, a_t) \in A \times A \mid \forall m = 1, \dots, M, (a_t, a_s) \notin r_n(m), \exists m_0: 1 \leq m_0 \leq m \text{ такое, что } (a_{tm_0}, a_{sm_0}) \in r_n(m) \}, n = 1, \dots, N. \quad (1)$$

Естественно предположение, что если эксперт определяет наличие у объекта исследования некоторого свойства в определенном состоянии, то и все состояния, не менее характерные для этого свойства в смысле (1) также обладают этим свойством, и наоборот, если в некотором состоянии объект не обладает некоторым свойством, то этим свойством не обладают и менее характерные для него состояния. Это можно записать следующим образом:

$$\begin{aligned} &\text{если } a_s \in K_n \text{ и } (a_s, a_t) \in R_n, \text{ то } a_t \in K_n, \\ &\text{если } a_s \notin K_n \text{ и } (a_t, a_s) \in R_n, \text{ то } a_t \notin K_n. \end{aligned} \quad (2)$$

Процедура опроса эксперта описывается следующим образом: вводится  $K = \{0, \dots, N\}$  – множество номеров формируемых классов, а также для некоторого состояния  $a_i$  –  $C_{i+}$  – множество номеров классов принадлежности состояния  $a_i$  и  $C_{i-}$  – множество номеров классов, к которым  $a_i$  не может принадлежать. Состояние считается классифицированным тогда и только тогда, когда

$$C_{i+} \cap C_{i-} = \emptyset, C_{i+} \cup C_{i-} = K. \quad (3)$$

Через  $A_0$  обозначено подмножество всех классифицированных состояний.

В процессе экспертного опроса определенным образом выбирается еще не классифицированное состояние и предъявляется эксперту. Тот выносит по этому состоянию свое заключение о характерных для данного состояния свойствах, чем определяет для него множества  $C_{i+}$  и  $C_{i-}$ . После этого данное состояние  $a_i$  является классифицированным и  $A_0 = A_0 \cup a_i$ .

Воспользовавшись гипотезой характерности, для каждого  $n \in C_{i+}$  выберем все состояния, более характерные для класса  $K_n$ , и для каждого такого состояния  $a_j$  положим  $C_{j-} = C_{j+} \cup n$ . Если в результате этого какое-либо состояние  $a_k$  окажется полностью классифицированным в соответствии с (3), то полагаем  $A_0 = A_0 \cup a_k$ . Очевидно, что процедура экспертного опроса заканчивается, когда  $A_0 = A$ .

Описанная модель позволяет также производить оперативный поиск и исключение разного рода противоречий (в частности, ситуаций, когда не выполнены соотношения (2)). В работе [2] рассмотрен также вопрос о последовательности предъявляемых эксперту состояний. Поскольку классификация одного состояния обеспечивает частичную классификацию некоторых других, наиболее целесообразно предъявлять эксперту состояния в порядке убывания их информативности, т.е. таким образом, чтобы их классификация давала максимальное увеличение мощности множеств  $C_{i+}$  и  $C_{i-}$ . Некоторые такие меры предложены в данной работе.

Расширением сформулированной выше задачи экспертной классификации является т.н. задача порядковой экспертной классификации. При ее постановке авторы [2] исходили из следующего:

- свойство объекта исследования может иметь различную степень выраженности в различных состояниях, свидетельствующих о его наличии;
- эксперт может давать заключения с разной степенью уверенности.

Для того, чтобы учесть эти факторы, и ставится вспомогательная задача порядковой экспертной классификации. Эта задача решается относительно только одного

свойства из  $P$ . Для этого свойства определяется множество его значений  $\{p_1, \dots, p_N\}$ . На этом множестве определяется отношение линейного порядка  $R \sim$  такое, что  $(p_i, p_j) \in R \sim$ , если  $i < j$  (т.е. значения множества упорядочены от большей к меньшей степени выраженности данного свойства).

Пусть,  $Q = \{Q_1, \dots, Q_M\}$  – множество признаков, описывающих объект исследования. Для каждого признака  $Q_M$  определено отношение линейного порядка  $r_m$ , которое означает, что  $(q_{ms}, q_{mt}) \in r_m$ , если значение  $q_{ms}$  более характерно для данного свойства, чем  $q_{mt}$ .

$A$  – множество всех возможных состояний объекта исследования.

$R$  – отношение доминирования на множестве  $A$ , определяемое полностью аналогично (1).

Необходимо с помощью экспертного опроса определить степень выраженности данного свойства для всех  $a_i \in A$  и тем самым построить разбиение  $A = \cup Y_n, n = 1, \dots, N$  ( $Y_i \cap Y_j = \emptyset, i \neq j, i, j = 1, \dots, n$ ) такое, что  $a_i$  относится к  $Y_n$  если объект в этом состоянии обладает, по заключению эксперта, данным свойством в степени  $p_n$ .

Далее строится процедура опроса эксперта. Она формулируется следующим образом.

Пусть  $G_i$  – множество номеров классов  $Y_n$ , которым соответствует состояние  $a_i \in A$ . До начала опроса для  $\forall a_i, G_i = \{1, 2, \dots, N\}$ . Классификацию можно считать законченной, когда для  $\forall a_i, |G_i| = 1$ .

Пусть, по мнению эксперта,  $a_i \in Y_n$ . Эта информация позволяет уменьшить неопределенность (величину  $|G_i|$ ) для ряда других состояний поскольку, очевидно,

если  $a_i \in Y_n$  и  $(a_j, a_i) \in R$ , то  $a_j \notin Y_k$  для  $\forall k > n$  и

если  $a_i \in Y_n$  и  $(a_i, a_j) \in R$ , то  $a_j \notin Y_k$  для  $\forall k < n$ .

Как и в случае решения задачи экспертной классификации, необходимо определить оценки информативности для каждого состояния на каждом этапе процедуры экспертного опроса для предъявления эксперту наиболее информативного состояния. Некоторые такие оценки определены в [2]. Кроме того, для этой задачи там же предложены процедуры выявления и устранения ошибок в ответах эксперта.

Таким образом, описанная в [2] модель удовлетворяет многим требованиям к организации базы знаний и процедуре вывода заключения. Во-первых, процедура классификации состояний предполагает как конечный результат полную классификацию множества состояний, т.е. полноту БЗ в рамках определенной структурной модели предметной области. Во-вторых, методы поиска и исключения противоречий в значительной мере способны обеспечить корректность и непротиворечивость знаний. В-третьих, соответствующим образом организованная процедура экспертного опроса позволяет за минимальное количество предъявлений произвести полную перестройку всей БЗ. И, наконец, что весьма важно, процесс вывода в данной модели делает возможным построение вполне содержательных и адекватных объяснений.

Учитывая все вышесказанное, представляется целесообразным выбрать данную модель в качестве исходной для решения задачи построения системы поддержки принятия решений в кредитной деятельности коммерческого банка.

Рассмотрим вопрос организации базы знаний системы поддержки принятия решения о предоставлении кредита производственного назначения. Здесь в первую очередь играют роль результаты горизонтального и вертикального анализа экономического и финансового состояния предполагаемого заемщика. Под горизонтальным анализом понимается анализ текущего состояния и динамика изменения экономических и финансовых показателей конкретного предприятия. Под вертикальным анализом –

сравнение показателей интересующего нас предприятия с показателями аналогичных по роду действия предприятий.

Относительно первого набора показателей среди экспертов существует в основном единое мнение (с небольшими вариациями, не имеющими принципиальных различий). Такие показатели наиболее полно описаны в англоязычной литературе. Однако, с небольшими изменениями, такого рода система показателей может быть применена и в отечественных условиях. Типичная система описана в [3]. Она включает следующие показатели, сгруппированные по категориям:

Показатели прибыльности: коэффициент дохода на акцию; коэффициент валовой прибыли; коэффициент чистой прибыли; коэффициент окупаемости активов; коэффициент окупаемости собственного капитала.

Показатели ликвидности: текущий коэффициент ликвидности; мгновенный коэффициент ликвидности.

Показатели активности: средний период погашения задолженности покупателями; оборачиваемость товарно-материального запаса;

Показатели задолженности: коэффициент задолженности; коэффициент капитала; коэффициент кратности капитала;

Это лишь весьма краткий перечень показателей, которые можно применять для анализа финансовой деятельности потенциального заемщика. Для более полного анализа он должен быть существенно расширен и, по-видимому, дополнен качественно другими показателями. Далее, очевидна иерархичность структуры показателей: однородные показатели естественным образом объединяются в категории, которые, в свою очередь, сами являются показателями деятельности предприятия. Все вышесказанное обуславливает целесообразность применения многоэтапного (в нашем случае – двухэтапного) процесса классификации. В терминах [2] это можно сформулировать следующим образом:

Пусть множество всех признаков  $Q$  разбито на  $R$  категорий  $S_1, \dots, S_R$ , причем каждую такую категорию будем рассматривать как признак второго уровня. Соответственно для  $g$ -й категории определено множество возможных значений  $Q'_g$ . Эксперт решает задачу порядковой классификации относительно каждой категории на множестве состояний  $A_g = Q_{1g} \times \dots \times Q_{rg}$ , где  $Q_{1g}, \dots, Q_{rg}$  – множества значений признаков, составляющих  $g$ -ю категорию. Затем на множестве  $Q'_1 \times \dots \times Q'_R$  с помощью описанных выше процедур эксперт решает задачу экспертной классификации.

Описанная модель в основном достаточно адекватно описывает задачу горизонтального анализа. Однако вертикальный анализ, включающий общий анализ инвестиционного климата в стран, сравнение финансового и экономического положения конкретного предприятия с состоянием родственных ему предприятий, требует более обширной информации и других методов.

Таким образом, изложенный подход можно считать первым шагом в решении поставленной задачи.

## РЕЗЮМЕ

Ця робота описує деякі базові концепції систем підтримки прийняття рішень (СППР), а також їх застосування у для управління кредитними ризиками у кредитній діяльності комерційного банку. Обґрунтована необхідність таких систем. Особливо підкреслюється те, що системи прийняття рішень можуть бути достатньо успішно застосовані за умов перехідної економіки, що є дуже актуально для України. Розглянуті окремі теоретичні питання теорії систем прийняття рішень. Зокрема, сформульовані



основні вимоги, яким мають задовольняти знання, що їми оперує СППР. Серед них: коректність змісту, повнота, відсутність суперечностей, можливість легко перебудувати базу знань у разі необхідності. Далі розглядається деяка математична модель процесу прийняття рішень і пропонується адаптувати її для описаного раніше класу задач. Розглядається можливість подоводити реальної СППР на основі цієї моделі, тобто, наприклад, обговорюється питання, у якій мірі вона задовольняє критеріям, які були згадані вище. Застосування цієї моделі вимагає визначення показників, згідно з якими експерт чи група експертів класифікують кожну ситуацію. Запропоновано декілька таких показників. На заключення обговорені перспективи подальшого розвитку СППР та їх застосування у фінансовій та банківській діяльності.

## SUMMARY

This paper describes some basic concepts of decision support systems (DSS) and their applications for the credit risk management in the credit activity of a commercial bank. The necessity of such systems are grounded. It's particularly emphasized that decision support systems could be of a great use under conditions of a transition economy, such as Ukrainian one. Theoretical aspects of DSS are outlined. In particular, some basic requirements for DSS are specified. Among them are following: the correct and accurate contents, completeness, consistency, capability to be rebuild. Further, a mathematical model of a decision-making process is investigated and adopted for such a kind of problems. The possibility to build a real DSS based on this model is considered, that is, it is examined whether this model satisfies all the criteria mentioned above. The application of the model implies indices to be determined which are used to describe every situation to be classified by an expert or group of experts. Some of such indices are proposed. In conclusion the prospects of the development of DSS and their application in finance and banking are discussed.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Заруба А. Вдосконалення кредитної політики комерційних банків // Банківська справа. – 1996. – №1.
2. Ларичев О.И., Мечитов А.И., Мечитов Е.М., Фуремс Е.М. Выявление экспертных знаний. – М.: Наука, 1989. – 128 с.
3. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью Excel. – К.: Диалектика, 1997. – 448 с.

*Надійшла до редакції 17.07.1998 р.*

УДК 336.2

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*А.Г.Игольников*

Любая реформа означает прогрессивные изменения в реформируемом процессе. Экономическая реформа предполагает улучшение состояние дел в экономике и повышение благосостояния народа. Мировой опыт реформирования национальных экономик убеждает в том, что при тщательной подготовке и обоснованных методах реформирования уже через 3-5 лет достигаются определенные улучшения в экономике и в

жизни людей даже в тех странах, где экономика была разрушена войной (ФРГ, Южная Корея) или внутренними неурядицами (КНР).

В Украине, сначала в составе СССР, а затем в условиях независимости, реформы продолжают соответственно одиннадцать и шесть лет. Однако вместо прогрессивных изменений происходит непрерывное ухудшение состояние дел в экономике и снижения уровня жизни населения. Спад производства превышает 50%, цены выросли в 2-4 раза, зарплата снижается, растет заболеваемость, увеличивается безработица; снижается продолжительность жизни, смертность превышает рождаемость на фоне небывалого обогащения коммерческих и властных структур, увеличивается «тенизация» экономики, нарастает расслоение общества на богатых и бедных.

Между тем до рыночных реформ Украина обладала достаточно мощным экономическим потенциалом. При численности населения в 18% от общесоюзного уровня, Украина производила 50% от общесоюзного объема сахара, 45% железной руды, 40% чугуна, 25% зерновых, при урожайности 35,5 ц/га, 25,4% животного масла, более или около 30% растительного масла, стали, стальных труб, проката черных металлов, экскаваторов, кальцинированной соды, магнитофонов, угольных комбайнов и другой продукции. Среднемесячная зарплата была достаточно высокой и составляла 217,7 руб.

Но это не означает, что сами реформы были не нужны. В экономике СССР в середине 80-х годов нарастали отрицательные явления. Расширял действие затратный механизм хозяйствования, медленно повышалась эффективность, углублялось отставание в научно-техническом прогрессе. При ежегодных вложений в науку, технику и обновление производственных фондов до 100 млрд. руб. убытки от внедрения новой техники, путем технического перевооружения, реконструкции и расширения, достигали 20-30% от вложения средств. Система оплаты все более удалялась от результатов труда и качества продукции и т.д.

Реформы в экономике были необходимы. Однако при реформировании были допущены, и допускаются в настоящее время, значительные просчеты и ошибки, которые и приводят к отрицательным последствиям и которые следует выявить и устранить при дальнейшем реформировании экономики.

В конце 80-х годов «рыночники» демократы с помощью средств массовой информации сформировали мнение о необходимости перехода на «свободный» рынок в его шоковом варианте, т.е. за 500 дней или два года. Это были глобальные просчеты. Без достаточного анализа «рыночники» утверждали, что рынок это саморегулирующая система, не требующая вмешательства государства в экономические процессы и что человечество ничего лучшего, чем рынок, не придумало. Свою убежденность они обосновали тем, что государство с рыночной экономикой создали высокий уровень благосостояния народа и обилие товаров в магазинах.

Между тем, из почти двухсот стран с рыночной экономикой, только 2-3 десятка стран создали для определенной части своего населения (до 2/3) сравнительно высокую материальную обеспеченность. Остальные страны, в т.ч. «третьего мира», такой обеспеченности достигнуть не могут. Более того, даже в развитых странах достаточно высокий вес низкооплачиваемых слоев населения, нищих и бездомных. Также богатые по природным ресурсам страны, как Аргентина и Бразилия не могут избавить часть своего населения от нищеты и в т.ч. из-за огромных затрат на обслуживание внешнего долга, достигающего 50% национального продукта.

Рынок на Западе формировался в течение двух столетий и прошел целый ряд этапов, т.е. после прямого натурального обмена товаров был период свободной конкуренции, а затем наступила эпоха государственно-монополистического капитализма,

основанного на глибоком проникновении государственных структур в частно-капиталистический сектор. В настоящее время на Западе сформирован рыночный механизм с регулируемой рыночной экономикой. Но к нему развитые страны пришли через разрушительные кризисы и безработицу, через удушающую конкуренцию, через извлечение сверхприбыли из стран «третьего мира» (ранее колоний), через создание высокой технологии и жесткой трудовой и производственной дисциплиной. И в настоящее время сравнительно высокий уровень жизни определенной части населения в развитых странах и, особенно странах семерки, обусловлены не только рыночной системой, но и высокой эффективностью производства и извлечением прибыли из стран «третьего мира».

На Западе свободного рынка в чистом виде уже давно нет. В XX веке капитал монополизировал целые отрасли и сферы деятельности (и не только в отдельно взятой стране, но и в мировом капиталистическом хозяйстве: до 80% промышленного производства, 50% внешней торговли). Эти монополии достаточно жестко регулируют правила рыночной деятельности, в т.ч. сферы влияния, квоты, цены и т.д.

Многие зарубежные экономисты и публицисты (Д.Гелбрейт, К.Жульен, Л.Маше-Суница, К.Самари) удивлялись призывам наших «рыночников» о немедленном переходе от планового управления к неуправляемой стихии, от глобального социализма к экономике, сориентированной на свободный рынок. Они отмечали, что капиталистические страны широко используют деятельность государства в управлении экономикой и осуществили переход от классической капиталистической экономики прошлого века к смешанной экономике современных государств с развитой системой социального обеспечения. Они называют джунглями те сферы, где «орудуют» неуправляемые дельцы от бизнеса и предупреждают против диктатуры рынка.

Учитывая национальные особенности, в одних странах государственное регулирование велико – Швеция, Южная Корея, КНР. В других оно меньше – США, Германия. Однако, во всех промышленно-развитых странах широко регулируются цены на предметы первой жизненной необходимости, дотируется сельское хозяйство. В административном порядке при росте цен индексируется зарплата. Составляются десятки и сотни социальных программ, разрабатываются долгосрочные научно-технические программы, финансируемые из бюджета. Оказывается мощная государственная поддержка фундаментальной науке. В развитых странах создано устойчивое сочетание рыночных отношений с регулирующей деятельностью государства. Диктатура рынка, тем более «дикого», ничем не лучше диктатуры партаппарата.

Рыночный механизм хозяйствования, в своей основе, предполагает непосредственную связь производителя и потребителя в отличие от централизованно-плановой системы, когда эта связь была не непосредственной, а через центральные министерства и ведомства. Последние диктовали и производителю и потребителю все аспекты взаимоотношений, т.е. что и сколько производить, кому и по какой цене продавать, где получать сырье, какое производство технически переоборудовать с выделением централизованных средств финансирования и т.д. такую систему называют в настоящее время прочной, не дееспособной.

С обвальной ликвидацией централизованных министерств и ведомств предприятия производители и потребители при переходе на рыночные отношения должны были наладить вместе вертикальных горизонтальных связи присущие рыночному механизму. Но такие связи не были накалены, а где они имелись, то были разрушены бурно развивающимися посредническими структурами. Посреднические структуры заняли место центральных органов (министерств, ведомств) центра-

лизованно-планового механізму і деформували риночні відносини. Тепер уже в ринкових відносинах перекупочні структури, як раніше централізовані відомства, диктують що виробити, по якій ціні і кому продавати, лишая і виробника і споживача ініціативи і господарської самостійності і створюючи систему наживи і збагачення.

Масштаби посередницької діяльності величезні. При п'ятнадцяти металургічних підприємств України функціонують більше 1200 посередницьких фірм, шахти України обслуговують більше 700 перекупочних структур. Якщо раніше за посередницькими структурами – міністерствами, відомствами – встановлювався жорсткий контроль, в т.ч. з допомогою централізованих цін, то теперішні посередники безконтрольні. Це паразитичні структури, вони нічого не створюють, а тільки споживають, при цьому ступінь їх збагачення за рахунок маніпуляцій з цінами величезна. Через ліквідацію державного регулювання, контролю і обліку, в останні роки широко поширюються бартерні операції, робота на давальчеському сировині, безконтрольна діяльність комерційних банків, розширюються готівкові розрахунки.

Бартерні операції виробляються, минувши грошові розрахунки і відповідно банки і ухиляючись від податків з допомогою маніпулювання цінами, виключають державний контроль і спотворюють державний облік і звітність.

При бартерних операціях і при роботі на давальчеському сировині, облік обсягу випущеної продукції і інших економічних показників заплутується, що знову ж таки веде до «тенізації» економіки і ухиленню від податків. При такій системі важко визначити які сумми грошей і кем були присвоєні. Це по суті тенізна економіка на державному підприємстві. Якщо бартерні розрахунки будуть і в найближчому збільшуватися як в 1996 і 1997 рр. то може статися руйнування фінансової системи і національної економіки.

Наприклад, при аналізі діяльності одного з коксохімічних заводів в Донецькій області виявилось, що обсяг товарної продукції незмінно зменшується і склав в 1996 році по відношенню до 1990 г. всього 14,6%, т.е. знизився в 6,8 рази (обсяг продукції в натуральному вимірюванні знизився в 4,6 рази). Балансова прибуль знизилась в 3,5 рази, залишкова в 2 рази, а чисельність промислово-виробничого персоналу, навпаки, збільшилась на 7,3%, продуктивність праці знизилась в 7,3 рази, при середньмісячній зарплаті в 1996 році 210,1 грн.

Елементарна логіка підказує, що в неперервно-поточному виробництві зменшення обсягу виробництва в 6,8 рази повинно призвести до зупинки цілих виробств і значительного зменшення чисельності персоналу, а якщо ж такого зменшення немає, то собівартість повинна зрости стрімкими темпами і різко підвищиться. Однак цього не сталося, собівартість знизилась в 7,7 рази. По суті завод продовжував нормально працювати, більше того збільшував, а не зменшував чисельність персоналу. Відповідно, він випускав неучтенну в державному обліку продукцію і продавав або обмінював її, минувши банківську систему, і спотворив всю систему статистичного і бухгалтерського обліку.

Вилучити бартерні угоди, роботу на давальчеському сировині і готівкові розрахунки можна тільки законодавчим шляхом зобов'язавши керівників підприємств і організацій виробити куплю-продаж товарів безпосередньо між виробниками і покупцями з розрахунками через банки, минувши посередників і готівкові розрахунки, встановлюючи при цьому жорсткі покарання директорам підприємств і організацій різних форм власності за порушення цього закону.

Не следует при этом поддаваться влиянию зарубежных и доморощенных «рыночников» необоснованно утверждающих, что государственное регулирование и контроль за деятельностью предприятий и банками несовместим с рыночной экономикой.

Об этом наглядно свидетельствуют успешные рыночные реформы в ФРГ и Южной Корее, КНР, которые назвали немецким и корейским «чудом». В Южной Корее при проведении реформ государство жестко вмешивалось (регулировало) не только в макроэкономические процессы и внешнеэкономическую деятельность, но и в работу частного сектора на микроуровне. В Южной Корее была установлена государственная монополия в кредитно-финансовой, валютной сфере, в формировании отраслевых пропорций. Коммерческие банки в Южной Корее появились только в 90-х годах и то под жестким контролем государства. Под контролем государства были внутрифирменные издержки производства и качество продукции, цены.

В ФРГ при шоковом варианте перехода от централизованно-распределительного механизма (с частной собственностью на средства производства) на рыночный были установлены твердые цены на продукты питания, заморожена зарплата, тарифы за оплату квартир и железнодорожный транспорт. Государственный контроль за квартплатой был снят только через 12 лет после начала реформ, а тарифы на железнодорожный транспорт в 1967 году.

Именно оптимальное сочетание государственного регулирования развитием рыночных отношений с учетом экономических условий и менталитета нации было главной причиной успешного проведения реформ.

Такого разумного последовательного сочетания при проведении реформ в Украине (и в других странах СНГ) не было, это и явилось одной из основных причин разбалансирования экономики и отрицательных последствий реформ. Особенно это рельефно проявилось в угольной промышленности.

В начале 1992 года оптовые цены на уголь повысились более чем в 90 раз (при среднем росте цен на продукцию всей промышленности Донецкой области в 42 раза). В 1993 году оптовая цена угля возросла еще в 14 раз, а расчетные цены выросли в 7 раз. Рентабельность в 1992 году составила 25%, и в первом квартале 1993 года – 76%. Государство вместо того, чтобы сблизить затраты и цены шло на директивное повышение цен. Затем спохватились, цены на уголь стали регулировать.

Сегодня угольная промышленность разрушается. За 1985-1996 гг. добыча горной массы снизилась в 2,58 раза (за 1990-1996 гг. в 2,33 раза). Себестоимость продукции выше оптовой цены в 2-3 и на ряде шахт в 7 раз. Производительность труда по горной массе не достигает и 10-14 тонн, редко 30 тонн в месяц, а по углю 100% – содержания итога меньше. Это почти в десять раз ниже, чем в зарубежных странах со сходной мощностью пласта (у нас 1,1 м, за рубежом 1,2-1,4м). При нормативной зольности 28%, фактически она достигает 40% и иногда и 52%. Нередко вырученных от реализации угля денег не хватает даже на оплату. Да и эти деньги задерживаются в посреднических фирмах. При таком качестве «угля», выходит из строя оборудование на теплостанциях, увеличивается расход угля и снижается производительность на металлургических предприятиях. Население используя такой «уголь» для отопления получают минимум тепла и максимум спекшийся золы. Загрязняется окружающая среда, тысячи гектаров плодородной земли захороняются под шлакостойками.

В расходной части государственного бюджета Украины на 1998 г. предусмотрены расходы на угольную промышленность в размере 1,50 млрд. грн. В том числе на государственную поддержку угледобывающих предприятий 1,0 млрд. грн., на реструктуризацию угольной промышленности 0,3 млрд. грн., на капитальные вложения в угольную

промышленность – 0,1 млрд. грн. Однако при нынешней производительности труда, себестоимости и качестве угля, никаких дотаций не хватит. Страна не выдержит такого угольного давления. И это понимают все кроме работников самой угольной отрасли. Рабочие бастуют, а угольные «генералы» считают, что к угольной промышленности подходят хищнически, т.к. средства на ее развитие не выделялись, а шахтный фонд не обновляется, техника изношена, горная наука в загоне, шахтостроение, из-за отсутствия финансирования умирает, по уровню зарплаты шахтеры находятся на 16 месте.

Чтобы сохранить отрасль они считают необходимым, выделить, как минимум 3,5 млрд. грн. (17% от доходной части бюджета), а в 1998 г. уже 6,5 млрд. грн. погибнет. Уголь, по их мнению, а это действительно так, единственный собственный энергоноситель – гарант экономической независимости страны.

Сторонники альтернативных видов энергоносителей предлагают развивать парогазовые станции, безопасные атомные станции подземного базирования и т.д., т.к. КПД теплостанции всего 32%, а на каждый квадратный километр они дают 200 тонн вредных выбросов. Из-за неэффективности тепловых станций непрерывно растет цена электроэнергии. Страна сегодня (да и в будущем) не в состоянии платить такой угольный налог.

Пока нет собственных альтернативных видов энергоносителей необходимо выделять бюджетные средства на поддержку и развитие, но перспективных шахт, а не тех, которые добывать уголь не могут, т.е. добывают по 5 т на человека (П.П.П.) в месяц.

Но главным в развитии угольных шахт, как показывает анализ, должно быть повышение эффективности работы шахт, рост производительности труда, повышение качества угля. Это может быть достигнуто при переходе шахт на рыночные отношения.

В настоящее время в угольной промышленности сохранились вертикальные органы управления, якобы для проведения единой технической политики. Меняются министры, а положение усугубляется. Высокую зольность объясняют несоответствием выемочной техники мощности пласта. А в Донбассе, например, есть металл, есть бывшие заводы «Союзуглемаша», а вот технику производят не ту. Почему?

Если шахтам дадут самостоятельность, то они должны сами, без посреднических структур получать материалы, энергию, продавать уголь и покупать на него деньги используя их и на зарплату и на покупку материалов, а не требовать их с помощью забастовок из пустующего бюджета. Ликвидация посреднических структур позволит снизить цены на уголь на 5% и более процентов.

Но для этого на шахтах надо интенсивно и качественно работать.

Во-первых, шахтеры должны работать, не как сейчас 900-1020 часов в год, а как их зарубежные коллеги и все трудовые страны, не менее 1800 часов в год, т.е. 7 часов день в забое, с месячным, а не двухмесячным отпуском в году.

Во-вторых, добывать надо уголь, а не породу и всю систему учета и систему оплаты поставить в зависимость от объема добытого угля – 100% содержания, как во всех странах мира. Контроль за качеством угля должны осуществлять независимые от шахты контролеры.

В-третьих, должна быть упорядочена численность персонала, особенно, на поверхностных работах. В США, например, 130 тысяч персонала добывают около миллиарда тонн угля, а у нас для добычи 75 млн. тонн горной массы привлекается в 5 раз больше работающих. Без сомнения, при отсутствии других энергоносителей и в сложных горно-геологических условиях бюджетное финансирование для развития угольной промышленности необходимы (но не 3,6 млрд. грн.), но сами шахты, и прежде всего

угольные «генералы», должны обеспечить дисциплину и организовать интенсивную, высокопроизводительную работу с переводом шахт на рыночные отношения.

## РЕЗЮМЕ

В статті досліджуються розрахунки при проведенні ринкових реформ, розглядаються методи оптимального сполучення державного регулювання ринкових відношень. Обґрунтовується необхідність переводу шахт на ринкові відносини та шляхи підвищення ефективності їхньої роботи.

## SUMMARY

Different sorts of lack when conducting the market reforms are investigated in the article. The methods of optimum combination of the government regulation and the market relations are also taken into account and the last point, which is touched upon in the article is the necessity to transfer the mines on the market relations and the ways of increasing of effectiveness of their work.

*Надійшла до редакції 11.08.1998 р.*

ББК 65.8 Н-76

## НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКОЙ (НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ, США, ВЕЛИКОБРИТАНИИ)

*Е.И. Чернышева*

Середина 90-х годов во многих развитых странах ознаменовалась переоценкой места и роли хозяйственно-политического механизма и организации управления в общественном развитии. То, что многие десятилетия казалось незыблемым, подверглось сомнению, старые принципы, организационные формы и методы управления, а также инструменты регулирования на разных уровнях экономической системы в условиях циклических и структурных кризисов все менее результативными; развернулся активный поиск более эффективного управления на современном этапе ИГР и глобальной конкуренции. Многие страны буквально захлестнула волна управленческих экспериментов «нововведений и административных реформ, глубинные корни которых лежат в попытках создать необходимые условия перехода к новому качеству экономического роста.

С накоплением огромного научно-технического и производственного потенциала методы организация и управления превратились в один из главных объектов конкурентной борьбы, так как именно они позволяют оптимальным образом мобилизовать этот потенциал, наметить пути его развития и наращивания в будущем. В этом отношении передовой опыт управления становится своего рода катализатором процесса развития, а «цена» хорошо проработанных решений резко возрастает. Так, «японский вызов» в управлении я организации производства во многом отрезвляюще подействовал на США и ряд западноевропейских стран, приведя если не к революции в сознании менеджеров, то, по крайней мере, к значительному переосмыслению многих представлений как теоретиками, так и практиками управления. Причем важно отметить, что если ранее особое внимание приковывал к себе опыт внутрифирменного управления (основные принципы которого, кстати, как и многое другое, были перенесены из США, но получили специфическое развитие в Японии), то затем аналогичным объектом ин-

тереса стало государственное управление, особенно в его части, касающейся направления экономических процессов.

Важно, что на фоне крутого неоконсервативного поворота развернулись активные поиски новой экономической стратегии государства, способной по замыслу ее разработчиков, – восстановить утраченные в конкурентной борьбе позиции по многим направлениям. Этот поиск связан с попытками переосмыслить теоретическое наследие государственно-монополистического регулирования, отказаться от ряда устаревших средств выработать новые, стимулирующие капиталовложения меры, найти более эффективные пути взаимодействия правительства и бизнеса.

При этом следует подчеркнуть, что поиски новых подходов и вариантов стратегии, постановка целей развития и выбор средств их достижения осуществляются в условиях острой социально-политической борьбы под воздействием различных, порой противоречивых факторов и ни в коей мере не являются продуктом лишь теоретических размышлений или даже глубокого экономического анализа ситуации учеными и менеджерами. За ними стоят реальные объективные процессы.

Кратко охарактеризуем эти факторы на примере в основном американского и британского опыта, во многом (хотя, разумеется, не во всем) аккумулирующего влияния новых условий хозяйствования на «поведение» системы управления. Главные изменения произошли под воздействием НТП в самом производстве, в структуре экономики и организации ее отдельных отраслей, в характере международного разделения труда, внутренней и международной конкуренции, в социально-политических отношениях. Многие базовые отрасли, развитие которых определяло бурный экономический рост капиталистических стран в послевоенный период, достигли стадии зрелости. Это, в свою очередь, поставило новые теоретические и практические проблемы оценки их состояния (характера производственных процессов, роста сбыта, концентрации и размещения производства, сегментации рынков, типа продукции и т.д.), причин снижения темпов роста производительности труда, расходов на НИОКР, будущего места в промышленной структуре и т.д. Важно и то, что процессы «старения ряда отраслей развернулись на фоне не только глубоких структурных и циклических кризисов, но и широкой волны интернационализации хозяйственной жизни, изменения содержания и быстроты развертывания международной конкуренции, бурного развития передовой техники и технологии нового поколения, изменения в связи с этим всей структуры общественного производства, появления новых зарубежных конкурентов, ориентированных на мировой рынок.

Для США снижение темпов роста производительности труда превратилось в один из главных тормозов обеспечения экономического роста. Темп роста производительности труда в США с 1990 г. в 5 раз ниже, чем в Японии. Имеются и другие индикаторы ухудшения ситуации: стагнация реальной почасовой заработной платы в частном секторе, снижение нормы прибыли и стимулов к инвестициям, возрастание торгового дефицита США к 1995 г. до 200 млрд. долл., дефицита в торговле наукоемкой продукцией, потеря многими наукоемкими американскими фирмами начиная с середины 90-х годов доли в мировом рынке [1].

Все это привело Президентскую комиссию по проблемам конкурентоспособности американской промышленности к выводу о том, что способность нации конкурировать на мировом рынке за последние 20 лет уменьшилась.

Еще более тяжелая ситуация сложилась в Великобритании. За 10 лет, с 1983 г. по 1993 г., темп роста ВВП в среднем составлял 0,6% (в США – 2%, в Японии – 4,1%) [2]. Доля британского экспорта в общемировом уменьшилась с 8% в 1980 г. до 5% в 1993 г.



Доля страны в мировой торговле промышленной продукцией также упала с 14% в 1976 г. до 7,6% в 1994 г. [3].

В этих условиях в США и Великобритании возникла острая дискуссия о причине, степени и характере снижения конкурентоспособности, выдвигались весьма противоречивые точки зрения и в целом единства взглядов по этим вопросам достичь не удалось.

Разумеется, в основе этих негативных процессов лежат факторы экономического характера: сложившийся за последние 20 лет макроэкономический климат, особенности формирования рынка капиталов, процессов накопления и потребления, структуры производственных фондов, издержек производства, рабочей силы, структуры экономики и т.д. Однако нельзя не видеть и того, что ограничителями роста выступают устаревшие механизмы корпоративного управления, неэффективные инструменты государственного регулирования и правовой регламентации хозяйственной деятельности, просчеты в экономической и структурной политике, которую сейчас часто называют антипромышленной, несовершенство политики общего и технического образования и переобучения, отсутствие координации в государственном аппарате; бюрократизация и снижение эффективности его работы.

И еще одно принципиальное соображение. Современный этап может быть охарактеризован как кризис традиционного мышления, подрыв веры в незыблемость одержанных завоеванных позиций, в устойчивый рост, изобилие продукции, в повышение благосостояния, нововведения, в то, что рыночная система чуть ли не автоматически создает условия для роста инвестиций, технологических изменений и воздействия последних на экономический рост даже при проведении политики, разнонаправлено влияющей на эти процессы.

В США, например, еще «великая» депрессия 30-х годов и влияние кейнсианских рецептов привели к смещению приоритетов в экономической политике в сторону обеспечения роста потребления с целью построения «государства всеобщего благоденствия», а проблемы производительности отошли на второй план. Емкость американского рынка, обилие ресурсов, производственная, научно-техническая и финансовая мощь корпораций, «эталонность» с точки зрения менеджеров, методов организации и управления, умноженные на веру в американский образ жизни, породили экономический и политический догматизм руководства страны.

Но ситуация за последние десятилетия сильно изменилась. Так, емкость и разнообразие уже не являются только преимуществом США, поскольку европейский и японский рынки также значительно расширились, а рынок США наводнен товарами из других стран. Кроме того, в ряде стран сформировался свой, отличающийся от американского, образ жизни, хотя в некоторых процесс американизации все еще продолжается. Для многих из них не типично массовое потребление стандартизированной американской продукции, а к их специализированным рынкам, наоборот, предъявляют особые требования; отсюда – появление новых конкурентов, ставящих фирмы США в относительно невыгодное положение.

Далее, наличие широкой ресурсной базы сейчас мало сказывается на повышении конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. Возрастает значение не собственно ресурсов и их дополнительного вовлечения в хозяйственный оборот, а интенсификация их использования, организации освоения нововведений и передовой ресурсосберегающей технологии, повышение мобильности капитала и рабочей силы, качественно нового уровня подготовки и материального и морального стимулирования последней. Несовершенство различных направлений ресурсной технологической и образовательной политики со всей очевидностью обнаружилось в 80-е годы. Наряду с

диспропорциональностью хозяйства и другими факторами оно стало причиной глубоких структурных кризисов долговременного характера.

Вера в незыблемость американской мощи, как отмечалось выше, во многом базировалась на определенной стабильности и отлаженности хозяйственного механизма. Еще с довоенного времени теория и практика американского менеджмента были примером и объектом копирования для других стран. И это логично вытекало из монопольного положения США в капиталистическом мире. Те факторы, которые на протяжении ряда лет оказывали позитивное влияние на формирование управленческого опыта, одновременно отодвигали и признание определенной слабости американского менеджмента. Поток управленческих нововведений продолжается и сейчас, но говорить об абсолютном первенстве США в этой области просто уже не верно.

Японские фирмы продемонстрировали в 80-90-е годы немало примеров новых подходов и практических новинок в управлении. Более того, многие видные американские теоретики начали искать причины ослабления конкурентных позиций США в несовершенстве управления на микроуровне, т.е. в фирмах. Они приводят доводы о том, что крупные корпорации мало внимания уделяли проблемам нововведений, качеству продукции, занимались финансовыми спекуляциями и «бумажным предпринимательством», недоучитывали значение фактора труда в процессе управления и т.п. Это же во многом относится и к британским фирмам. Однако вряд ли правомерно возлагать всю вину лишь на корпоративный менеджмент. Другая группа американских и западноевропейских аналитиков рассматривает данную проблему намного шире и глубже, оценивая объективные пределы возможностей корпоративного управления и, наоборот, отмечая более конструктивную роль государства как стимулятора перестройки промышленной структуры и инвестиций, ускорения процесса нововведений и т.д. Тем самым в орбиту теоретических представлений попадают вопросы сравнительного анализа эффективности хозяйственных механизмов разных стран; эти механизмы стали главным фактором обеспечения современной конкурентоспособности в международном масштабе.

Проблемы производительности и международной конкурентоспособности постепенно превратились в одни из самых важных в экономической политике. Правительства разных стран были поставлены перед необходимостью принципиального выбора характера влияния государства на экономические процессы, стратегических направлений развития НИОКР, во внешнеэкономической политике и образовании. Выбор этот, как известно, был сделан в пользу неоконсервативного варианта экономической политики.

Находясь в плену своих иллюзий, многие ведущие американские экономисты полагали, что причины относительного ухудшения конкурентных позиций США связаны с последствиями «необычного» послевоенного периода и возвратом к «нормальному» состоянию экономики сейчас. Их взгляды базировались либо на обосновании ухудшения положения традиционных отраслей в новых условиях НГП, либо на посылке о преходящем характере экономических неудач как результате внезапных и непредсказуемых сдвигов в долгосрочной динамике конкуренции. В обоих случаях программа действий включала «подстройку» этих отраслей под новые условия конкуренции, исходя в основном из представлений об автоматическом действии рыночного механизма в оптимальной реализации имеющихся структурных решений. И вновь это был образец пассивной политики, ориентации на естественный ход событий, заданные (т.е. статичные) конкурентные преимущества и на всецелое доверие рынку, подход, связанный с отсутствием долгосрочной экономической стратегии.

Все больше стала ощущаться потребность в новой экономической стратегии государства, включающей, во-первых, нововведения, сбережения, инвестиции, торговлю; во-

вторых, промышленную и внешнеэкономическую политику, направленную на перестройку структуры экономики, развитие сильного наукоемкого сектора, совершенствование взаимодействия различных фирм, международной кооперации, образования и переподготовки кадров, механизмов повышения мобильности рабочей силы, управления административной и научно-технической инфраструктурой, обеспечения динамики рынков и т.д.; в-третьих, определенную политику и механизм согласования интересов различных участников реализации этой стратегии, формирование новой системы экономических и политических отношений между государством и бизнесом на принципах партнерства.

В связи с этим в Японии значительное число исследований посвящено сейчас проблемам «естественного», «здорового» роста, в основе которого лежат стимулы и механизмы капиталистического рынка. Аспектов изучения этой проблемы множество – от чисто технических до социокультурных. Но, прежде всего, предлагается рассматривать ее с учетом всего комплекса факторов определяющих восприимчивость экономики к нововведениям и рассматривать последние как средство удовлетворения социально-экономических целей и безопасности.

Фактически во многом сходная стратегия была выработана и в Великобритании. Собственно идея экономического роста британской экономики предусматривает стимулирование предпринимательства и психологическую «мобилизацию» предприимчивости, внедрение прогрессивной технологии на основе поощрения сотрудничества фирм и университетов, широкомасштабные программы создания новой структуры экономики.

Таким образом, стратегия повышения конкурентоспособности все больше ставится в зависимость от решения таких задач, как достижение национальной способности управлять процессом нововведений для структурной перестройки экономики.

## РЕЗЮМЕ

В статті аналізуються проблеми регулювання структурних змін у зв'язку з виробленням стратегії підвищення конкурентоздатності в різних країнах. Розглянуто причини перемін. На прикладі Японії, США і Великобританії досліджується еволюція підходів до пошуку нових механізмів такого регулювання.

## SUMMARY

The problems of managing the structural policy in connection with the elaboration of the competitiveness increase strategy in different countries are analyzed in this article. The reasons of changes are considered too. Japan, Great Britain, USA are cited as an example of the development of new mechanisms of such a regulate.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Богачева О. Будет ли «мягкой» посадка экономики США? // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №2. – С.85,87.
2. Студенцов В. Мировая экономика в 1994-1995 гг.: вперед и вверх, а там... // Там же. – С.71.
3. Студенцов В. Мировая экономика в 1992-1993 гг.: семь худых лет впереди? // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 11. – С.89.

*Надійшла до редакції 20.08.1998 р.*

УДК 338.242

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК В ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКЕ ГЕРМАНИИ. СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

*Т.В.Власова*

Экономический порядок представляет собой совокупность всех формальных и неформальных общественных институтов, воспринимаемую отдельными хозяйствами как не зависящую от них среду, которую они должны учитывать при снятии своих решений. Это и есть «правило игры» в рыночной экономике вместе с механизмами их реализации. Экономический порядок может быть в основном установлен государством или в основном вырастать спонтанно в ходе исторического развития. Но в любом случае он не существует в отрыве от государственной политики (речь может идти лишь о степени участия государства в формировании определенного порядка).

Как и в любом другом развитом индустриализованном обществе, в Федеративной Республике Германии экономические процессы осуществляются с высокой степенью разделения труда. Существующие масштабы разделения труда предполагают наличие определенных – общих предпосылок, позволяющих каждому предпринимателю в отдельности в случае необходимости приобретать товары, которые он сам не производит, причем такая возможность должна существовать постоянно, а закупки эти не должны вызывать проблем. Даже если предприниматель не в состоянии охватить экономические процессы в их совокупности, ему необходимо работать в обстановке надлежащей уверенности. Он согласится на работу в условиях снабжения, основывающегося на разделении труда, когда каждый самостоятельно принимает решения о том, какую деятельность ему взять на себя в рамках общего экономического процесса, лишь при том, что будет функционировать такой фундаментальный инструмент сотрудничества с другими экономическими субъектами, как договор. Возможность координировать экономические планы отдельных предпринимателей на основе обязательных к исполнению хозяйственных договоренностей, реализация которых в случае необходимости может быть достигнута через принуждение, укрепляет уверенность отдельного хозяйственного субъекта в том, что национальное хозяйство действительно может функционировать на основе разделения труда.

Основы такой уверенности для каждого отдельного гражданина закладываются государством. Оно создает условия для функционирования хозяйственных процессов, в том числе и в тех случаях, когда это обеспечивается через рыночные механизмы. Государство формулирует правила действий хозяйственного субъекта, в особенности путем установления определенных границ. Вся совокупность правовых и организационных механизмов, создаваемая государством для координации деятельности хозяйственных субъектов, именуется экономическим порядком. В то же время под экономической системой понимается совокупность отношений, существующих между хозяйственными единицами, т.е. с одной стороны, сюда включаются переработка информации, принятие решений, составление и реализация планов, а с другой стороны – стимулирование деятельности отдельных хозяйственных единиц и контроль над этой деятельностью. Таким образом, экономический порядок является структурной предпосылкой экономической системы.

Экономический порядок в Федеративной Республике Германии именуют социальной рыночной экономикой. Тем самым это понятие намеренно рассматривается как

отличное от понятия свободной или чистой рыночной экономики. Это означает, что сформировавшийся в ФРГ экономический порядок трактует рыночную экономику иначе, чем это делал классический либерализм конца 18 и 19 столетия.

Несмотря на то, что рыночная экономика ФРГ имеет свои особенности, не может быть сомнения в том, что экономический порядок в этой стране обнаруживает основные признаки свободной рыночной экономики, т.е. наличие частной собственности на средства производства, права распоряжаться ею и принципа индивидуального планирования. Кроме того, ей присуща и соответствующая модель координации, в соответствии с которой каждый отдельно взятый хозяйственный субъект свободно принимает решения (decision), основывающиеся на информации, поступающей с рынка (information), причем его реакция на эти поступающие с рынка сигналы ориентируется на его систему стимулов (motivation), — т.н. подход DIM.

Основная конструкция социального рыночного хозяйства опирается прежде всего на принципы, сформулированные ордо- или неолиберализмом и состоящие в том, что государство берет на себя задачу по сдерживанию имманентных рыночной экономике сил, действующих в направлении саморазрушения. Свободная погоня за собственным интересом еще не гарантирует возникновения осмысленного экономического порядка, так как продавец и покупатель стремятся к тому, чтобы, насколько это возможно, избежать конкуренции и завоевать или закрепить за собой монопольное положение.

В то время как внимание представителей неолиберализма концентрировалось на бессилии рынка и опасности формирования господства на рынке, сторонники социальной рыночной экономики в дополнение к ответственности государства за длительную дееспособность конкурентной экономики подчеркивали необходимость элемента социальной справедливости. С их точки зрения цель деятельности национальной экономики должна состоять в том, чтобы на базе высокоэффективной и гибкой экономической системы, основывающейся на конкуренции, добиваться социального прогресса, достигая этого в первую очередь через присущую рынку (функцию лишения власти, а также через связь субъектов принятия решений с обществом и лишь затем через государственные распределительные структуры. Социальное рыночное хозяйство должно не только давать государству возможность вмешиваться в экономические процессы, скорее, оно должно делать для государства обязанностью вмешиваться в такие процессы, когда этого требует социальная справедливость. Впрочем, расплывчатость понятия социального рыночного хозяйства делает возможными очень различные подходы к этим проблемам и не дает ясных ориентиров для деятельности.

Тройное измерение атрибута «социальное», применительно к рыночному хозяйству, четко определено профессором Л. Гофманном из Франкфурта:

- а) рыночные конкурентные процессы сами по себе несут социальные импульсы;
- б) установление государством порядка в определенной сфере, где рынок дает сбои (например, порядок функционирования независимого Центрального банка, обеспечивающего стабильность денег, или антимонопольный контроль) способствует достижению социальных целей;
- в) непосредственное решение проблем на том пространстве, куда не простирается рука рынка (например, обеспечение жильем многодетных матерей-одиночек).

После этих предварительных соображений относительно существующего в Федеративной Республике Германии экономического порядка мы можем приступить к подробному рассмотрению основных положений экономической политики, зафиксированных в Конституции, т.е. в Основном законе.

Примечательно, что Конституция ФРГ, принятая в 1949 г., не содержит указания на определенный экономический порядок. Она не предписывает создания ни социальной рыночной экономики, ни даже просто рыночной экономики. Поэтому Германия не имеет свода основных законодательных принципов экономической деятельности, сформулированного и закрепленного в Конституции. С одной стороны, это объясняется тем обстоятельством, что Конституция должна была носить предварительный характер, в чем проявлялась ее ориентированность на будущее объединение Германии. С другой стороны, сдержанность Основного закона в отношении социального и экономического порядка объясняется тем обстоятельством, что ХДС и СДПГ, представлявшие собой в момент обсуждения проекта Конституции главные политические партии, не могли достигнуть единства в отношении закладываемой в Конституцию концепции в связи с неопределенностью будущего экономического развития страны. Поэтому не были зафиксированы ни экономико-политические положения в духе неоллиберализма, которые поддерживала в основном ХДС, ни коллективистский подход к экономике в духе социалистических идей, поддерживавшийся тогда СДПГ и профсоюзами. Однако этот обусловленный компромиссом отказ от принятия решений касательно экономического и социального порядка не означал наличия у отцов Конституции твердой убежденности в том, что государство должно занимать по отношению к экономике сдержанную или даже нейтральную позицию.

В связи с разгоревшимся вскоре спором относительно того, не должны ли в Конституции все-таки быть зафиксированы положения, определяющие существующую в стране хозяйственную систему как рыночную или социальную рыночную экономику, Федеральный конституционный суд в 1954 г. записал в своем важном Постановлении об инвестиционной помощи (Сборник решений Федерального конституционного суда 4,17 и след.): «Основной закон не гарантирует ни экономико-политического нейтралитета (государства), ни существования социальной рыночной экономики, управляемой лишь с помощью соответствующих рынку средств». Экономико-политический нейтралитет Основного закона заключается лишь в том, что создатели Конституции не приняли четко сформулированного решения в пользу определенной экономической системы. Это позволяет законодателям придерживаться той экономической политики, которая, как им представляется, идет на пользу делу, если только они остаются в рамках Конституции. Существующий экономический порядок, конечно, является возможным в соответствии с Конституцией, но он не является единственно возможным порядком. Он основывается на экономическом и социально-политическом решении, которое может быть заменено или отменено с принятием другого решения. В решении Федерального конституционного суда, принятом значительно позже (1979) по вопросу о соответствии Конституции Закона об участии в управлении предприятием (Сборник решений Федерального конституционного суда 50, 290 и след.), прежняя позиция подтверждается, а в дополнение суд вновь констатирует, что законодатели могут проводить любую экономическую политику, которая, как им представляется, идет на пользу делу, если только они остаются в рамках Конституции, особенно соблюдают основные права. Они (т.е. законодатели) получают таким образом значительную свободу законотворчества. Проявляющийся при этом элемент относительной открытости конституционного порядка необходим для того, чтобы, с одной стороны, учитывать исторические изменения, оказывающие особенно сильное влияние на экономику, а с другой — не ставить под вопрос упорядочивающую силу Конституции. Однако, свобода законотворчества не может сужать те положения, которые должны гарантироваться Конституцией при всех изменениях: обеспечение основных прав и свобод индивида, без кото-

рых, согласно концепции, являющейся основой Конституция, невозможна жизнь, соответствующая представлениям о человеческом достоинстве. Иначе говоря, задача состоит в том, чтобы соединить принципиальную свободу законотворчества в экономической и социальной области, на сохранении которой настаивают законодатели, с охраной свободы, на которую каждый отдельный гражданин может претендовать в соответствии с Конституцией и которую он может требовать от законодателей.

Итак, мы со всей определенностью установили, что принципы правового регулирования, вытекающие из идей рыночной экономики, отнюдь не зафиксированы в Конституции. Поэтому их проведения в жизнь каждый раз приходится добиваться и их надлежит отстаивать в процессе постоянной политической борьбы.

## РЕЗЮМЕ

Наведений досвід Німеччини щодо формування елементів соціального ринкового господарства. Підкреслюється значення цього досвіду для умов України.

## SUMMARY

Germany experience concerning forming of social market economy elements is showed. Importance of such experience for Ukraine conditions is emphasized.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Гофманн Л., Зіденберг А. Зрушення до ринкової економіки. Реформи в Україні: погляд з середини. – Київ: «Фенікс», 1997. – С.187-196.
2. Гумміх А. Макроекономічна стабілізація та перспективи росту. – Франкфурт-на-Майні, 1995. – С.92-123.
3. Bruker Y. Privatisierung in Ostdeutschland. Eine institutionenökonomische Analyse. Frankfurt, Campus Verlag. (Kapitel 2), 1995. – S.35-67.

*Надійшла до редакції 24.07.1998 р.*

УДК 338.242

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАК ВОЗМОЖНЫЙ ПУТЬ ПРЕОДОЛЕНИЯ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРИЗИСА

*Т.В.Орехова*

Выработанная стратегия реформирования экономики Украины имела свои весомые плоды, однако полученные положительные тенденции пока не удалось закрепить. Продолжает воздействовать ряд отрицательных факторов экономической и социальной нестабильности, спад производства, свертывание деловой и инвестиционной активности, усиливается криминализация экономики.

В 1996 г. по сравнению с 1995 г. усилился спад в сельском хозяйстве (с 3,6 до 8,9%), не была выполнена стратегическая программа, не была выполнена в машиностроении и металлообработке по 26,1 % в промышленности строительных материалов – на 34,2 %, легкой промышленности – на 24,6 %.

В целом сокращение валовой добавленной стоимости в отраслях производственной сферы составляло на 11,3 %, а сферы услуг – 5,5 %.

Одной из основных причин, сдерживающих переход Украины на рельсы экономического роста, является кризис инвестиционной сферы.

Норма валового накопления основного капитала в структуре использования ВВП постоянно сокращается. Недостаточные объемы инвестиций, начиная с 1986 г. и их резкое снижение в 1991 г. имеют долгосрочные последствия в связи со старением основных производственных фондов и низкими темпами их обновления.

В кризисной ситуации оказалась пищевая промышленность Украины, которая с 1990 по 1996 г. в отраслевой структуре промышленного производства занимала 2-3 место по объему производства (табл.1).

Данные Минстата Украины зафиксировали спад производства основных видов продовольственных товаров на душу населения в среднем на 49,17%. Причем наиболее стремительный спад наблюдается в производстве таких видов продукции, как мяса и субпродуктов I категории (на 69,52 %), колбасных изделий (на 68,79%), продукции из цельного молока (на 79,74 %), сахара – песка (на 52,8%) (табл.2).

По данным Управления статистики Донецкой области, ситуация в промышленности области на конец 1997 г. сложилась следующая.

Таблица 1. Отраслевая структура промышленного производства в Украине (удельный вес отраслей по объемам производства в действующих оптовых ценах), %  
По данным Минстата Украины

Отрасли	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Промышленность, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика	3,2	3,6	6,4	9,4	12,5	11,0	12,7
Топливная промышленность	5,7	3,8	14,3	8,5	11,9	13,2	12,1
Черная металлургия	11,0	9,9	22,7	16,8	21,4	21,8	21,9
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,0	5,9	6,7	6,0	6,9	7,4	7,6
Машиностроение и металлообработка	30,7	26,4	18,6	19,8	15,9	16,1	14,7
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2,9	2,9	2,2	2,6	2,1	2,2	2,1
Производство строительных материалов	3,4	3,7	3,6	4,7	3,1	3,9	3,2
Легкая промышленность	10,8	12,3	6,7	6,1	4,3	2,8	2,1
Пищевая промышленность	18,6	24,4	13,6	19,7	16,6	15,1	16,1
Другие отрасли	7,7	7,1	5,2	6,4	5,3	6,5	7,5



Таблица 2. Производство основных видов продовольственных товаров на душу населения (поданным Минстата Украины), в кг

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	в % по сравнению с 1990 г.
мясо, включая субпродукты	46,3	53,2	47,8	39,3	28,5	24,9	18,6	34,96
колбасные изделия	15,1	17,3	16,4	14,5	9,6	8,4	5,4	31,21
продукция из цельного молока	111,7	123,9	109,8	78,8	53,7	42,8	25,1	20,26
сахар-песок	122,7	130,9	92,0	69,9	76,5	64,9	74,8	57,14
хлеб и хлебобулочные изделия	144,3	129,1	128,6	123,5	104,3	92,8	79,8	61,81
кондитерские изделия	18,1	21,4	20,0	16,2	12,4	7,9	6,1	28,50
макаронные изделия	6,5	6,9	7,0	6,7	6,5	4,9	4,3	62,32

Из-за слабой обеспеченности сырьем пищевой промышленности и низкого платежеспособного спроса населения промышленная выработка мяса в 1997 г. меньше, чем в 1996 г., в 2,4 раза (если производство из давальческого сырья уменьшилось в 6,6 раза, то оптовые цены в мясной промышленности за 1997 г. по сравнению с декабрем 1996 г. возросли на 28%), выпуск растительного масла сократился в 2,9 раза (производство из давальческого сырья сократилось в 3 раза, несмотря на рост в декабре оптовых цен предприятий – производителей на 15,8% по сравнению с декабрем 1996 г.), производство жирных сыров и брынзы снизилось в 2,5 раза, цельномолочной продукции – в 2,2 раза (в 1997 г. из давальческого сырья цельномолочной продукции выработано в 21,8 раза больше, чем в 1996 г.), маргариновой продукции – на 41%, макаронных изделий – на 40%, масла животного – на 34,6% (производство из давальческого сырья сократилось на треть, а оптовые цены в декабре 1997 г. возросли против декабря 1996 г. на 8%), производство колбасных изделий снизилось на 18,8% (выпуск из давальческого сырья снизился в 3,4 раза, а оптовые цены в декабре 1997 г. возросли по сравнению с декабрем 1996 г. на 23,3%), хлеба и хлебобулочных изделий – на 10,1%.

Общий объем производства продукции в сопоставимых оптовых ценах в декабре 1997 г. возрос в пищевой промышленности по сравнению с ноябрем 1997 г. на 15,7%, а против декабря 1997 г. – на 18,9%, за 1997 г. по сравнению с 1996 г. спад составил 13%.

В 1990 г. объем производства товаров достигал максимальной отметки, однако уже тогда наметились кризисные тенденции: спрос на оборудование по переработке мяса достиг своего апогея, в связи с отсутствием средств для дальнейшего воспроизводства с животноводческой продукцией.

В связи с низкими закупочными ценами крупных мясоперерабатывающих предприятий украинские животноводы были вынуждены пойти по пути экспорта скота, обеспечивая себе минимальный уровень рентабельности. С углублением экономического кризиса объемы экспорта и убой скота возрастали.

В 1996 г. был принят Закон Украины «О вывозной (экспортной) таможенной пошлине на живой скот и кожевенное сырье», устанавливающий таможенные пошли-

ны на молодняк КРС (крупного рогатого скота) массой более 350 кг – 75% к таможенной стоимости товаров, но не менее 1500 ЭКЮ за 1 т, КРС массой более 350 кг – 55% к таможенной стоимости товара, но не менее 450 ЭКЮ за 1 т.

Закон разрешает сельхозпроизводителям – юридическим лицам экспортировать животноводческую продукцию без утраты вывозной таможенной пошлины (кроме молодняка КРС массой не более 350 кг и кожевенного сырья) только в том случае, если это товары собственного производства. Этот Закон имеет силу и в настоящее время.

Закон Украины «О госрегулировании импорта сельскохозяйственной продукции» от 17.07.97 устанавливает порядок тарифного и нетарифного регулирования импорта сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки (далее сельхозпродукция) с целью создания равных условий конкуренции между продукцией отечественного производства и продукцией нерезидентов, а также некоторые методы целевой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Украины.

Согласно Закону, полные ставки ввозной (импортной) таможенной пошлины на товары, обозначенные в ст.6 Закона (кроме подакцизных), устанавливаются в двойном размере льготных ставок ввозных (импортных) таможенных пошлин.

Полные ставки ввозных (импортных) таможенных пошлин на подакцизные товары устанавливаются на уровне льготных ставок.

Кроме того, ежегодно на сельскохозяйственную продукцию групп товарной номенклатуры ВЭД в течение срока сбора и складирования на хранение аналогичной продукции украинского производства устанавливаются сезонные ввозные (импортные) таможенные пошлины на уровне полных ставок ввозных пошлин.

Также с целью поддержки конкурентоспособности отечественных производителей продукции животноводства КМУ устанавливает ежегодные квоты на ввоз продукции первой и второй групп товарной номенклатуры ВЭД. Объем квот относительно отдельного вида (типа, сорта) продукции животноводства не может превышать 10% от объема производства аналогичной продукции в Украине года, предыдущего отчетному. Сельскохозяйственная продукция, которая вводится на таможенную территорию Украины, в том числе на таможенные (консигнационные) склады (кроме случаев их транзита), подлежит обязательной сертификации, санитарно – эпидемиологическому, радиологическому, а в случае ввоза товаров первой и второй групп товарной номенклатуры ВЭД – ветеринарному контролю.

Кризис пищевой промышленности, обусловленный в целом экономическим, инвестиционным кризисом в Украине,отягощается сложнейшей ситуацией в сырьевой базе, а именно в производстве сельскохозяйственной продукции.

По данным Комиссии по вопросам АПИ, земельных ресурсов и социальному развитию села ВС Украины бюджетом – 1997 предусматривалось выделение в поддержку животноводческой и мясоперерабатывающей отраслей 50 млн. грн. при потребности в 600 млн. грн.

В этой критической ситуации отрасль не может не потребовать значительных внешних финансовых ресурсов.

По данным Минстата Украины, пищевая промышленность на конец 1996 г. получила 106,6 млн. долл. прямых иностранных инвестиций, а на I полугодие 1997 года – 25,3 млн. долл., что составляет 19,6% общего объема прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Таким образом, в I полугодии 1997 г. пищевая промышленность вынесена на 1-е место в отраслевой структуре прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Иностранного инвестора, вкладывающего средства в отрасль, привлекает, прежде всего, высокий уровень рентабельности производства продовольственных товаров по сравнению

с другими видами продукции (в 1996 году он в среднем составил 15.5% и колебался от 1,9% до 41,2% в зависимости от видов продукции), а также наличие сырьевой базы, высокий уровень потребительского спроса, низкий уровень его эластичности, низкая капиталоемкость производства, короткий период окупаемости вложенных средств, а следовательно снижение уровня инвестиционных рисков.

По данным Управления статистики Донецкой области в промышленность области было вложено 22727,32 тыс. долл. США, что составило 21,4% от общего объема иностранных инвестиций в экономику области. В разрезе стран, резидентами которых являются инвесторы, можно выделить США (747, 50 тыс долл.), Швецию (1765,48), Германию (839, 16 тыс.). Причем 61,8% прямых иностранных инвестиций в пищевой промышленности были вложены в совместные предприятия.

Таким образом, с точки зрения привлечения иностранных инвесторов, на лицо высокий рейтинг пищевой промышленности в отраслевой структуре Украины. Однако, для реализации ее потенциала необходимо осуществление со стороны государства следующих мероприятий:

- введение кредитных начал бюджетного финансирования инвестиций и усиление роли долгосрочных кредитов коммерческих банков;
- увеличение инвестиционных ресурсов, формируемых на фондовом рынке и за счет сбережений населения;
- внедрение экономического механизма страхования рисков национальных и иностранных инвесторов;
- развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности, создание необходимых институций по вопросам сотрудничества со странами-донорами, упорядочение деятельности инвестиционных фондов, переход от сертификации к денежной приватизации;
- реализация на практике Закона Украины о свободных экономических зонах в рамках программ развития регионов.

## РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена питанням сучасного стану та наслідків інвестиційної кризи харчової промисловості України. Подана загальна оцінка її значення та місце у галузевій структурі України. Автор визначає її високий потенціал з точки зору залучення іноземних інвесторів, а також вже існуючі позитивні зрушення у цієї сфері. Але для подальшої активізації цих процесів необхідна їх широка підтримка з боку держави. У статті визначені першочергові міри, які слід прийняти з метою вирішення цієї проблеми.

## SUMMARY

The article is devoted to the issues of current state and consequences of the investment crises on Ukrainian food industry. General appraisal and role of its are being presented. The author are pointing its high potential for foreign investments' attraction as well as real positive changes on this sphere. However wide supporting of this process by state are necessary for making more active. The immediate measures for solving of this problems are being pointing in the article.

*Надійшла до редакції 10.09.1998 р.*

УДК 338.8

## ИСТОКИ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ МОНОПОЛИЗМА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

*Г.П.Жемчужникова*

Изучение проблемы монополизма в экономике Украины необходимо начинать с изучения истоков и отличительных особенностей.

Понятие монополия и монополизм трактуется неоднозначно. Зачастую его связывают с определенной структурой производства или рынка либо с соответствующим типом экономических отношений. Так, монополией называют крупную фирму, которая играет заметную роль в какой-либо или в нескольких сферах производства. Монопольная структура рынка возникает в том случае, когда отдельный производитель занимает доминирующее положение и контролирует рынок данного продукта. Даже небольшое предприятие может быть монополистом, если его доля в производстве того или иного товара высока, а крупная корпорация может не занимать монопольного положения, если ее рыночная доля уравнивается другим крупным предприятием. Монополизмом называют тип экономических отношений, при котором отдельные хозяйственные субъекты могут навязывать собственные интересы своим контрагентам и обществу в целом, игнорируя их потребности. Именно такое определение монополизма является наиболее приемлемым для наших условий.

В экономической литературе – как марксистской так и немарксистской -- уже в начале века были рассмотрены все те противоречия к застою и загниванию, которые вносятся монополией в хозяйственную жизнь. Марксисты связывали их с кризисом капиталистического рыночного хозяйства в целом, монополия рассматривалась как переходная форма к социализму.

После Октябрьской революции социалистическое государство исходило из того, что крупное производство эффективнее мелкого на его базе возможно осуществление единого хозяйственного плана. Начинается сознательное и последовательное форсирование процессов концентрации и централизации в экономике. При этом в дальнейшем в качестве официальной цели было провозглашено не формирование государственного монополизма, а создание рационального планового хозяйства. В итоге превращение главков, трестов, синдикатов а монополистов на поверхности экономических явлений выступает не в виде цели, а лишь как следствие проводившейся партией экономической политики [9, с.31].

Мировая экономическая теории и практике известны шесть основных **типов монополизма**.

*Первый тип* монополизма вырастает из конкуренции, базируется на концентрации и централизации производства и капитала. Он проявляется двояко: в одном случае монополия – прямое следствие развития производительных сил в условиях рыночного хозяйства, оно воплощает изменение материальных и организационных структур производства; в другом – монополия возникает в банковском деле, страховом бизнесе и т.д., лишь косвенно связаны с этими изменениями, порождается одним только самовозрастанием капитала. Такая монополия существует наряду с конкуренцией, вызывает тенденцию к замедлению технологического прогресса и общий экономический застой.

Этот тип монополизма отмечается и поныне. Он представляет собой наибольшую угрозу для рыночной экономики, постоянно находится в поле зрения государства, является самым распространенным объектом демополизации. Здесь речь идет не об

отмене объективных процессов концентрации и централизации капитала. В полном объеме это сделать нельзя. Централизацию современное государство контролирует довольно строго и не каждое слияние предприятий признается законным и допустимым. Государство преследует иную цель – предотвратить превращение крупного бизнеса, возникшего на основе концентрации и централизации, в монополию, нарушающую нормальное функционирование рыночных механизмов.

**Второй тип** монополизма представляют технологические олигополии. Имеется в виду несколько крупных корпораций, контролирующих производство и сбыт определенной продукции. Их власть на рынке носит особый характер: она обусловлена исключительно спецификой технологии. Примером могут служить те отрасли, где технология делает экономически эффективными только крупные, порой даже централизованные производства, концентрирующие значительные объемы материальных, финансовых и трудовых ресурсов. С одной стороны, технологические олигополии выступают как разновидность монополизма первого типа. С другой – они обладают уникальными качествами, которых лишены другие монополии, относящиеся к первой группе.

Появление технологических олигополий мало связано с возрастанием капитала, стремлением захватить рынок, подавить конкурентов, максимизировать прибыль. Отсюда следует, что на те секторы экономики, где доминируют технологические олигополии, демополизация не распространяется. Рынки, оккупированные технологическими олигополиями, являются монополиями на совершенно естественном основании.

**Третий тип** монополизма, обусловленный дифференциацией производства. Когда, например, предприятие помечает свои изделия торговой маркой, а магазин заманивает покупателей необычной упаковкой или скидками для постоянных клиентов, тогда в рыночную конкуренцию вносятся монополистические мотивы. Коммерческий успех попадает в зависимость не только от цены и потребительских качеств самой вещи, но и от того, сумеет ли продавец поставить себя в привилегированное монопольное положение на рынке.

В странах с развитой рыночной экономикой этот тип монополизма получил широкое распространение. Отрегулировать его довольно трудно. Влияние масштабов производства, концентрации и централизации капитала тут уже почти не ощущается. Добиться монополизации по дифференциации продукта по силам не только крупным, но и любым другим фирмам.

**Четвертый тип** монополизма – предприятие, лидирующее на тех или иных направлениях современного НТП. Монополия такого рода носит временный характер, исчезает по мере распространения и коммерческого основания результатов научного исследования и технологических разработок. Это очередная форма естественного монополизма. Вмешательство государства ограничивается введением правовых норм, благоприятствующих более свободному обмену научно-технической информацией как внутри отдельных стран, так и между ними.

**Пятый тип** – естественные государственные монополии. Естественна монополия государства на рынках тех товаров неэластичного спроса, которые составляют неотъемлемые и незаменимые элементы любого потребительского набора. Она может выражаться в национализации производства таких изделий, включении его в государственную собственность, административном контроле над ценами, установлении фиксированных ставок акцизного налогообложения и т.д.

Вполне оправданно, когда государство, заменяя рынок, берет на себя всю полноту ответственности за снабжение населения общественными товарами. Поступая так, государство часто оказывается в роли монопольного потребителя некоторых товаров и услуг.

*Шестой тип* – государственный монополизм. Характерен для экономики с административно-командной системой управления. Этот тип монополизма господствовал в советской экономике на протяжении семидесяти лет. Он пронизывал практически все сферы хозяйственной жизни общества и представляет собой составной элемент и вместе тем сущностную характеристику государственного социализма. В условиях огосударствления всей экономической и общественной жизни государственный монополизм выступал как единственно возможная форма организации общественной жизни, в том числе общественного производства [6, с.79-83].

Государственный монополизм отличался тремя качествами. Во-первых, он быстро становился тотальным, проникал во все сферы воспроизводства. Во-вторых, государственному монополизму был свойствен высокий уровень монополизации рынков. В-третьих, государственному монополизму свойственна особая структура. Если проанализировать советское народное хозяйство, то можно разглядеть контуры трехступенчатого монолита. В основании его – доминирующий в экономике государственный сектор. Далее располагались ведомственные гиганты, контролирующие отдельные сферы воспроизводства. Наконец, каждая из них была поделена между предприятиями и организациями, монополизировавшими выпуск определенных товаров и услуг.

Это наблюдалось в производстве, распределении и обмене. О масштабах монополизма в сфере потребления можно было судить по высоте планки госзаказа. Устанавливая ее, государство присваивало себе функцию монопольного представителя тысяч потребителей. Чем больше была доля госзаказа у предприятия, тем явственнее проступали черты государственной монополии (монополия – рынок, на котором выступает лишь один покупатель товара, услуги, ресурса). В советской экономике это была сверхмонополия, т.е. вмешательство государства в потребления вышло за границы обозначенные перечнем общественных товаров.

В результате разрушения рыночных структур и широкомасштабного огосударствления экономики сложилась уникальная сверхмонополярная система, для управления которой требовались особые методы и формы. Обычные экономические регуляторы (налоги, проценты за кредит и т.д.) тут уже явно не годились по причине своей неэффективности в условиях абсолютной монополизации рынков. Не ощущая конкуренции, безраздельно господствуя над массой бесправных потребителей, монополист попадает в исключительное хозяйственное положение, когда он просто не воспринимает экономическое регулирование, никак не реагирует ни на санкции ни на стимулы. Управиться с этой экономикой можно было только с помощью приказов, силовых приемов [1, с.26]. И чем дальше заходил процесс монополизации, чем прочнее укреплялись монополярные структуры, тем настоятельнее становилась необходимость административно-командного управления.

Административно-командная система явилась благоприятной для формирования монополизма в деятельности различных хозяйствующих субъектов. Ее источником служит иерархическое управление структурой, построенной на принципах административного подчинения нижестоящих звеньев вышестоящим, а также директивного планирования и фондирования и безвозмездного распределения финансовых средств, централизованной тарифной системы и т.д.

Монополизм «сверху вниз» позволял каждому вышестоящему звену в управленческой иерархии навязывать свои интересы нижестоящим. Он проявлялся в установлении директив, игнорирующих интересы объектов управления; в централизации большой доли доходов, ставящей нормальное развитие нижестоящих звеньев в зависимость от вышестоящих; в назначении сверху хозяйственных руководителей.

Подобный монополизм формируется на базе соглашений двух относительно самостоятельных сил: ведомственных и партийных органов соответствующего уровня.

Одновременно дефекты жесткой централизации, во многих случаях сводящих процессы управления к утверждению представленных снизу проектов, вызывало развитие противоположенной тенденции – монополизма «снизу вверх». Этому способствовало стремление к регулированию деятельности отдельных хозяйственных организаций, неизбежно основанное на учете индивидуальных особенностей каждого объекта управления. Нижестоящие звенья оказались по отношению к вышестоящим монополистами в области важнейшего ресурса – информации, что позволяло им путем манипулирования отправляемыми наверх данными навязывать свои интересы и добиваться выгодных для себя решений.

Директивное планирование и фондируемое распределение ресурсов закрепляло монополизм по горизонтали, обычно называемый диктатом поставщика. Полное отсутствие выбора ставило потребителя в зависимое положение от производителя, который навязывал выгодные для себя сроки и условия поставки, цены, качество товаров. Это происходило независимо от количества производителей того или иного товара. Управленческие органы еще более укрепляли монополизм предприятий, централизованно осуществляя территориальный раздел между ними, проводя региональное подкрепление потребителей к поставщикам [9, с.32].

Реформы 1965 г. усугубили данное положение и привели к многообразным способам монопольного истощения при номинально стабильных ценах. Среди них такие:

1. Уменьшение содержания полезного вещества в единице продукта (например: сахара в свекле, крахмала в картофеле и т.д.) Разубоживания сырья посторонними тяжеловесными ингредиентами стало широко распространенным способом скрытого повышения цен в обрабатывающем секторе.

2. Слабость инфраструктуры привела к крупным потерям продуктов при их транспортировке, хранении и продвижении к потребителю. Существующие инфраструктурные объекты были непродуктивны и бесприбыльны, во всяком случае малорентабельны – эффект их функционирования реализовывался не в собственных прибылях, а в том сбережении продукции, которое могло бы получить народное хозяйство.

3. Вообще в отсутствии свободного ценообразования реализация крупным централизованным поставщиком выгод, вытекающих из его доминирующего положения на рынке, приобрела специфические формы:

- поток псевдообновлений, незначительное изменение конструкций или вида изделий как повод к установлению новой цены. Эта цена в своем росте опережает динамику потребительских свойств. Практиковалась политика постепенного ухудшения качества, после чего восстанавливались исходные качественные характеристики продукта под новым названием и с новой ценой;
- расхождение между выпускаемым и требуемым ассортиментом. Потребителям навязывались изделия, обладающие качеством, в котором он вовсе не нуждался;
- снижение качества изделий. Здесь реализовывался двойкий эффект: во-первых, отступление от стандартов позволяло расширить производство; во-вторых, некачественная и недолговечная продукция сама себе обеспечивала расширенный сбыт: чтобы пользоваться ненадежным изделием, нужно в резерве держать еще одно на случай поломки.

Главным способом достижения коммерческих успехов было переложение производственных затрат на потребителя. Каждая отрасль, реализуя какую-то экономию,

ввергала партнеров в гораздо большие перерасходы, так что все вместе больше теряли, чем приобретали [2, с.17].

Поэтому реформы 1965 г. пришлось приостановить, начался застой. В семидесятые и первой половине восьмидесятых годов монопольные структуры крепились. Так, по данным Госкомстата СССР, абсолютными монополистами по выпуску важнейших видов продукции считались 83 промышленных предприятия. На одном предприятии соответственно выпускались такие виды продукции, как тепловозы, троллейбусы, швейные машины и др. Причем наименование изделий, в производстве и реализации которых одно предприятие обладало абсолютной монополией, с учетом типоразмеров этих видов продукции, не 83, а значительно больше. Среди групповых монополистов были малые группы, состоящие из двух, трех и четырех предприятий, полностью сосредоточивших у себя общесоюзное производство отдельных видов продукции. Так, производство важнейших видов продукции 85 наименований было сосредоточено на двух предприятиях, 43 наименований – на трех, 28 наименований – на четырех [1, с.28].

Ограничение коммерческих свобод, акцентирование на натурально-вещественных аспектах плана и строгое выполнение договорных обязательств не заглушало монопольных тенденций, а направило их по криминально-теневым каналам.

Само государство, сконцентрировавшее в своих руках подавляющую часть материальных и финансовых ресурсов, по существу являлось основным монополистом. Этот монополизм проявлялся в следующих **формах**:

#### **1. Монополизм центральных экономических ведомств.**

Важную роль в экономической структуре играла монопольная практика производства и центральных экономических ведомств. Подобная деятельность определяет характер поведения предприятий на рынке.

Правительство предоставило ведомствам статус головных по определенным вопросам, видам продукции, программ и т.д. Это привело к законодательному закреплению сферы деятельности за одним из субъектов хозяйствования. Аналогичное явление было при разграничении на рынке сферы влияния между несколькими ведомствами.

Особенно ярко монополизм проявился в деятельности таких экономических ведомств, как Госнаб, Госплан, Госкомцен. Вся полнота полномочий по перестройке системы материально-технического снабжения была возложена на Госнаб, следствием чего явилось усиление монопольной практики данного ведомства с помощью сохранения методов прямого регулирования товарооборота. Монополизм Госнаба также негативно сказался на всем процессе формирования инфраструктуры рынка средств производства.

В свою очередь, Госбанк СССР фактически полностью монополизировал функцию кредитования народного хозяйства и длительное время искусственно поддерживал ставку процента на заниженном уровне. Тем самым искусственно поддерживая спрос на кредит и инвестиционные товары.

Крупным монополистом в области страхования являлся Госстрах. Это привело к сужению спектра услуг и искусственному ограничению предложения на этом рынке.

#### **2. Монополизм министерств.**

Монопольные тенденции в деятельности министерств проявились в процессе утверждения нормативов распределения прибыли, формировании фондов экономического стимулирования, отчислений от амортизации на реновацию. Во-первых, индивидуальные нормативы обеспечивали один из финансовых источников существования самого министерства. Во-вторых, произвольно фиксируемые нормативы ставили ряд предприятий в относительно более благоприятные условия, создавая тем самым воз-



возможность направления «монопольной» прибыли в фонды экономического стимулирования в соответствии с индивидуальными нормативами. Тем самым ограничивались и без того незначительные возможности конкуренции между предприятиями. В обоих случаях возникала «монопольная» прибыль, которая являлась результатом монополизации министерствами права установления нормативов.

Монопольное положение министерств не всегда выражалось в получении ими «монопольной» прибыли. Экономическую реализацию это положение получило непосредственно в заработной плате конкретного исполнителя, когда оценка деятельности осуществлялась по нетоварным характеристикам. Финансовый выигрыш выступал в форме увеличений специальных и премиальных фондов министерств, роста централизованного капиталовложения и т.д.

Создание искусственного дефицита по ряду видов товаров является следствием монопольного положения отдельных министерств. Наиболее четко этот аспект просматривается в деятельности Министерства торговли. Вопреки реальному платежеспособному спросу происходило сознательное занижение потребности и соответственно заказов производителям товаров, объем реализации которых не позволял торговым организациям сформировать желаемые фонды.

В экономике СССР монополия в сфере производства дополнялась монополией в сфере обращения: Министерство торговли – в области потребительского рынка и Госснаб – в области рынка средств производства [5, с.46-48].

Общесоюзные и республиканские министерства и ведомства не только выступали в роли монопольных производителей, но и существенно ограничивали конкуренцию, как внутриведомственную, внутрорегиональную, так и межотраслевую, межрегиональную. Так, по данным Госкомстата СССР, 50% и более общественного производства 290 наименований важнейших видов промышленной продукции было сосредоточено в одном из союзных министерств СССР, в том числе по 112 видам продукции все 100% [3, с.84].

### **3. Монополизм предприятий.**

Монополизм предприятий был вторичен по отношению к первым двум группам. Он проявлялся в следующем. Во-первых, монопольное положение предприятия-поставщика позволяло ему навязывать потребителю выгодный для себя ассортимент, завышать или занижать качество продукции. Занижение качества позволяло производителю не инвестировать свои затраты, а повышение – получать дополнительную прибыль. Во-вторых, предприятия-производители, обладающие монопольной властью, создавали дефицит производимой им продукции. В-третьих, «вымывание» дешевого ассортимента, в основе которого лежит монопольное положение производителей, что определяет его возможность отказаться от производства этой продукции по причине ее «невыгодности». В-четвертых, всемерная ориентация на рост валовых показателей привела к замедлению процесса обновления основных фондов. В-пятых, монопольные тенденции в деятельности предприятий проявились в регулировании производителями сроков и объемов поставок, исходя из собственной производственной программы. В-шестых, пользуясь своим монопольным положением предприятие могло отказаться от заключения договоров либо включить в договор условия, не связанные с выполнением данного договора, или льготные для себя условия по качеству, размерам продукции и др. [5, с.49].

Наличие устоявшихся монопольных отношений, соответствующих им структур, четко просматривающаяся система монопольных интересов их субъектов требовали разработки и проведения антимонопольной политики. Однако в ходе перестройки 1985-1991 гг. вопросы антимонопольной политики и механизмов регулирования кон-

курентных отношений так и не вошли в число приоритетных направлений экономической реформы.

Либерализация экономика была предпринята без существенной трансформации экономических основ монопольных структур, при отсутствии налаженной системы антимонопольного регулирования и контроля. Либерализация цен и внешней торговли сняла административные ограничения с монополий, но не смогла обеспечить адекватную развернутую систему антимонопольной защиты рынка, так как не были предусмотрены соответствующие меры по проведению конкурентной политики. Оказалось, что для возникновения конкуренции недостаточно введение свободных цен и разгосударствление производства и управления.

Поведение большинства производителей-монополистов в ходе либерализации цен сводилось к их взвинчиванию, что при снижении объемов производства позволяло им добиться роста прибыли. Более того, в условиях кризиса и роста инфляции монополисты находили новые способы для извлечения монопольно высокой прибыли, используя кризис неплатежей. Таким образом, в нашей стране обнаружилось заметное отставание темпов демополизации экономики от скорости демонтажа административно-командной системы [4, с.48].

На основе проведенного анализа истоков монополизма и форм его проявления в экономике можно выделить следующие специфические особенности монополии в социалистической экономике и ее отличие от капиталистической монополии:

1. Если капиталистическая монополия появилась «снизу» то есть из массы товаропроизводителей, то советская монополия изначально насаждалась «сверху».
2. Разная реакция самой экономики на возникновение и развитие монополий. Рыночная экономика отвергает монополию, а в социалистической экономике административно-командная система ускоряла процессы концентрации и специализации, укрепляя тем самым монопольные структуры
3. В условиях жесткой конкурентной борьбы на капиталистическом рынке монополистом может стать только предприятие-лидер с наибольшим научным и технологическим потенциалом. При социалистическом обобщении монополия в производстве определенных видов продукции зачастую могла складываться на самой отсталой технологической базе.
4. Дефицит в социалистической экономике привел к тому, что в роли монополиста, диктующего свои условия потребителям, могли оказаться порой предприятия самых децентрализованных отраслей.
5. С точки зрения количественных характеристик для социалистической монополии, в сравнении с классической рыночной, свойственны более высокий уровень концентрации производства и крайне узкие границы рынка. В отраслях с высоким техническим уровнем производства это объясняется чрезмерной предметной специализацией предприятий, ведущей к формированию технологической монополии. В отраслях с относительно низким техническим уровнем производства главную роль играют административные ограничения рынка, создаваемые ведомствами и местными органами власти, а также географические факторы и монополизм смежников [10, с.43-46].

Таким образом, анализ истоков, форм проявления и особенностей монополизма позволяет выявить всю глубину сложности и неоднозначности проблемы. Он предостерегает против: упрощенного подхода к вопросам ликвидации государственного монополизма в действиях управленческих структур; игнорирования социальной и воспроизводственной базы монополизма. Исследования свидетельствуют о том, что формальное разгосударствление и либерализация экономики сами по себе не тождествен-

ны демонополизации. В определенных условиях они могут даже способствовать реставрации монопольной власти в новых формах и с новыми возможностями.

Судя по опыту развитых стран, государство ведет демонополизацию по двум основным направлениям. В рамках первого из них группируются формы и метод регулирования, чье назначение состоит в последовательной либерализации рынков. Не затрагивая монополию как таковую, они нацелены на то, чтобы создать в экономике обстановку, которая сделала бы монопольное поведение невыгодным для крупного бизнеса. Достижению такого результата способствуют, например, снижение таможенных пошлин, поддержка малых предприятий, помощь в разработке и освоении технологий, которые позволяют выпускать товары, заменяющие продукцию монопольных производств, и многие другие приемы. Второе направление объединяет способы воздействия на саму монополию. Их пускают в ход тогда, когда профилактика оказалась безрезультатной и предотвратить появление монополий не удалось.

Один из главных положительных эффектов демонополизации заключается в разрушении препятствий, воздвигаемых монопольными структурами на пути экономического развития. Поэтому формирующаяся в Украине антимонопольная политика должна объективно оценивать современную роль крупных хозяйственных единиц, взвешенно анализировать состояние и тенденции концентрации и специализации производства в украинской экономике и разумно использовать зарубежный опыт демонополизации и антимонопольного регулирования экономики [7, с.59; 8, с.75].

## РЕЗЮМЕ

Розгляд та вивчення теми монополізму в економіці України почалось недавно, хоч ця проблема є актуальною протягом вже певного періоду часу. Тому дана стаття є своєрідною спробою аналізу джерел монополізму в економіці України та форм його прояви в радянській економіці. На підставі аналізу виділені особливості та відмітні риси державного монополізму. Крім того, у статті розглянуті типи монополізму відомі в світовій економічній теорії.

## SUMMARY

The consideration and learning of the theme about monopolism in the economy of Ukraine has been begun not long ago though this problem this problem is actual for a long period of time. That is why this article analyzes the sources of monopolism in the economy of Ukraine and the forms of it in the soviet economy. Having done analyzes I distinguished the peculiarities and different features of the state monopolism. Besides there are types of monopolism known in the world economical theory.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ахмедов А. Государственный монополизм: основное содержание и пути преодоления. – Вопросы экономики. – 1990. – №6. – С.26-30.
2. Богачев В. Монополия в советской экономике. – Экономические науки. – 1990. – №9. – С.11-22.
3. Вильсон Дж., Цапелик В. Естественные монополии: история и перспективы развития системы регулирования. – Вопросы экономики. – 1995. – №11. – С.80-87.
4. Городецкий А., Павленко Ю., Френкель А. Демонополизация и развитие конкуренции. – Вопросы экономики. – 1995. – №11. – С.48-57.

5. Крылов И., Лыкова Л. Формы монополизма в Советской экономике. – Вопросы экономики. – 1990. – №6. – С.46-52.
6. Лившиц А. Лекция 11. Монополизм и пути его преодоления. – Человек и труд. – 1992. – №1. – С.79-90.
7. Радаев Вад. Хозяйственная мотивация в условиях монополизма Советского типа. – Вопросы экономики. – 1990. – №6. – С.53-61.
8. Ребельский Н. Антимонопольное регулирование банковской сферы. – Вопросы экономики. – 1995. – №11. – С.68-79.
9. Стародубровская И. Основы антимонопольной политики. – Вопросы экономики. – 1990. – №6. – С.31-37.
10. Цапелик В., Яковлев А. Количественные характеристики монополии. – Вопросы экономики. – 1990. – №6. – С.38-45.

*Надійшла до редакції 06.08.1998 р.*

УДК Г-91-12№01830668158

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ РЕШЕНИЕ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

*В.В.Радченко, В.В.Кравцова*

Инвестиционный кризис является наиболее важной причиной продолжающегося промышленного спада в Украине. Если в области законодательства сегодня имеются некоторые позитивные сдвиги, то на первое место в ряду проблем сегодня выходит низкий уровень финансового менеджмента предприятий, что проявляется в неспособности планировать и осуществлять свою деятельность в рыночных условиях.

Например, из опыта Государственного инновационного фонда Украины следует, что из сотен предприятий, обратившихся в Фонд с просьбой о финансовой поддержке, лишь единицы представили документы, которые хотя бы в какой-то степени позволяют понять, как предприятие будет использовать деньги. Безусловно, ни о каком рациональном использовании полученных средств в данной ситуации говорить не приходится.

Из заявлений таких авторитетных финансовых институтов, как Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, и ведущих международных консультационных фирм все чаще слышим, что одной из проблем низкой инвестиционной активности инвесторов является то, что предъявляемые украинской стороной документы не только не позволяют принять решение о финансировании, но и не дают возможности даже примерно оценить эффективность полученных предложений.

Можно ли решить указанную проблему? Опыт сотрудничества с акционерным обществом «БИС» показывает, что можно, причем весьма эффективно.

Основная идея проекта, о котором пойдет речь далее, заключалась в развитии в Украине отечественного производства маломерных судов европейского класса на базе судостроительного завода «Плаз» (г.Мариуполь, Донецкая область). Для этих целей, как показал анализ, необходимо было привлечение дополнительных инвестиций.

Разработанный нами бизнес-план явился частью строительного проекта «Судостроительный завод «ПЛАЗ», реализация которого началась в 1991 году. В бизнес-план были включены копии документов, подтверждающих правомерность строительства завода, права на использование территории. Приводятся расчеты предполагаемых капитальных, эксплуатационных и текущих расходов, доходов от реализации готовой

продукции, динамика возврата полученных кредитов и окупаемости проекта. Прилагается также краткое описание проекта и соответствующие иллюстрации. Все эти документы призваны были убедить кредиторов в целесообразности вложения денег в данный проект.

Судостроительный завод «Плаз» является одним из перспективных дочерних предприятий Акционерного общества «БИС» (г.Донецк). АО «БИС» на протяжении последних шести лет (с 1991 г.) финансировало разработку и строительство как самого завода, который был построен «с нуля», так и научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок выпускаемой продукции – катеров малого класса. На сегодняшний день проведены испытания образцов будущих изделий, имеется экономически эффективная технология их производства, налажено сотрудничество с ведущими мировыми производителями судового оборудования и механизмов.

**Основная продукция завода** — это катера (глиссеры) малого класса, серии SleeperAir («воздушное скольжение»), длиной 6, 8 и 12 м, пригодные для эксплуатации как в морских, так и в речных условиях.

**Технология** изготовления деревянных судов отличается большей трудоемкостью по сравнению с пластиковыми изделиями. Любую зарубежную продукцию судостроения, будь то лодка, катер или яхта, можно отличить по его цене – деревянное обычно *в четыре раза дороже* аналогичного пластикового. Эта разница в цене объясняется высокой трудоемкостью изготовления деревянного судна, в отличие от массового поточного процесса штамповки пластиковых. Многие благоприятные факторы, такие, как дешевизна отечественной рабочей силы, доступность и низкие цены на сырье, и во многом уникальность технологического процесса, позволяют заводу на сегодняшний день выдерживать ценовую конкуренцию даже с пластиковыми судами зарубежного производства.

Планирование мы начали с проблемного фактора, того «узкого места», влияние которого не может полностью контролироваться предприятием. В развитой рыночной экономике источником наибольшей неопределенности является рыночный спрос. Раздел «План маркетинга» был разработан в первую очередь, так как другие разделы, например, «Производственный план», «Финансовый план» основываются на сведениях, представленных в этом разделе. Только продажа продукции генерирует поток денег, которые затем направляются на выплату кредита и формирование прибыли собственников предприятия. Инвестора тоже в первую очередь интересует, сможет ли предприятие добиться успеха на рынке, а не его потенциальные производственные возможности, какими великолепными они бы не представлялись.

Учитывая потребности рынка в нашей продукции и тот факт, что дешевое сырье и рабочая сила – явление временное, предприятие планирует начать в ближайшее время выпуск пластиковых катеров. Для этого планируется ввести в эксплуатацию дополнительный цех (цех пластиковых изделий), строительство которого уже ведется. Соответствующая технология по производству пластиковых катеров достаточно проста и уже разработана и намечена заводом.

Предварительные маркетинговые исследования, проведенные собственными силами, показали, что продукцию, аналогичную нашей, в Украине и странах СНГ не производит никто. В результате отечественный рынок маломерных судов практически пуст и потребность в средствах передвижения по воде осталась неудовлетворенной. По самым осторожным оценкам, отечественный рынок способен предъявить платежеспособный спрос на 5-10 тысяч разнообразных судов малого класса в год уже сегодня. С

учетом повышенного спроса на нашу продукцию в странах ближнего и дальнего зарубежья эти цифры возрастут многократно.

**Основными потребителями** нашей продукции выступают: отечественные предприниматели, имеющие достаточно средств для того, чтобы позволить себе купить катер или яхту; пансионаты, туристические базы и дома отдыха, расположенные практически на всех водоемах Украины; государственные водные службы охраны и надзора.

**Основные конкуренты** – зарубежные производители судов малого класса, так как отечественных производителей продукции, аналогичной нашей, нет. Учитывая то, что таможенная пошлина и транспортировка данной продукции – вещь достаточно дорогостоящая, на первоначальном этапе предполагается, в основном, ценовая конкуренция с зарубежными производителями аналогичной продукции. В дальнейшем планируется создание собственных сервисных центров по ремонту и обслуживанию наших судов по всей Украине и в странах потенциального спроса (страны СНГ и Восточной Европы).

Для осуществления оценки финансовой эффективности проекта нами был использован расчет следующего комплекса новых для отечественных предприятий, но принятых в международной практике, показателей:

- чистой приведенной стоимости (ценности) проекта (Net Present Value) – NPV;
- внутренней нормы рентабельности (Internal Rate of Return) – IRR;
- коэффициента (отношения) выгоды / затраты (Cost Benefit Ratio) – CBR;
- срока окупаемости затрат (Payback Period) – PBP;
- точки безубыточности (break – even point) – BEP.

**Чистая приведенная стоимость проекта** представляет собой дисконтированную (приведенную) ценность выгод проекта, уменьшенную на дисконтированную стоимость (значение) затрат по всему жизненному циклу. Критерий оценки проекта по NPV заключается в том, что проект, представленный на рассмотрение, должен иметь положительное приведенное значение своей ценности. NPV для инвестиционного проекта ЗАО «Плаз» составляет 24695589 USD.

**Внутренняя норма рентабельности проекта** представляет собой ставку дисконта, которая уравнивает приведенную ценность выгод с приведенной стоимостью затрат проекта, или, другими словами, приравнивает чистую приведенную стоимость проекта к нулю. Критерий оценки проекта по IRR заключается в том, чтобы это значение было как можно больше, но не менее ставки дисконтирования (0,15 или 15%). IRR для представляемого инвестиционного проекта составляет 0,6428 или 64,28%, что соответствует предъявляемым критериям.

**Коэффициент затрат / выгод** определяется отношением дисконтированных выгод к дисконтированным затратам и показывает эффективность вложения каждой денежной единицы. Критерий отбора по этому показателю заключается в том, чтобы значения CBR были как можно больше, но не менее единицы. Для представляемого инвестиционного проекта значение CBR составляет 1,46.

**Срок окупаемости проекта** или период возврата капитала показывает, за какой период времени проект возместит издержки на свое осуществление потоком дисконтированных выгод. Необходимо найти такой год, в котором выгоды проекта начинают покрывать затраты на его осуществление. Для инвестиционного проекта ЗАО «Плаз» PBP равен 3 годам.

**Точка безубыточности** характеризует уровень продаж на протяжении определенного периода времени, за счет которого предприятие покрывает свои издержки. Для представляемого проекта месячное значение BEP составляет 137732 долл., при

прогнозируемом чистом объеме месячных продаж в 247209 долл. Таким образом, проект является весьма устойчивым к изменению объемов реализации.

Нами также был осуществлен анализ рисков данного проекта. При проведении данного анализа применялся комплекс альтернативных способов прогнозирования рисков, состоящий из следующих элементов:

- анализа чувствительности;
- метода Монте-Карло;
- составления пессимистического бизнес-плана.

Если применение первых двух методов в значительной степени облегчалось наличием специализированных электронных программных пакетов, то составление пессимистического бизнес-плана основывалось на применении экспертного метода прогнозирования, в частности упрощенного варианта метода Дельфи. В качестве экспертов привлекались специалисты завода, а в контрольную группу вошли донецкие и киевские независимые специалисты.

И первая, и контрольная группы пришли примерно к одному и тому же выводу относительно пессимистических перспектив развития предприятия: оно результировалось в отсутствии повышательной ценовой тенденции на нашу продукцию при одновременном росте издержек на оплату труда на 50% и на покупаемые сырье и материалы на 10% в течение ближайших 3-5 лет. При таких условиях срок окупаемости проекта вырос до 5 лет, однако его основные экономические показатели, а в особенности точка безубыточности, ухудшились незначительно. Это свидетельствует о высокой стойкости проекта к изменению внешней среды и его низком риске для потенциального инвестора.

Проведенный анализ вызвал значительный интерес со стороны иностранных инвесторов, что открывает значительные перспективы для дальнейшего развития завода. Несмотря на имеющиеся трудности макроэкономического порядка, опыт показывает, что конкретное предприятие, при условии проведение грамотного технико-экономического анализа, профессионального составления бизнес-плана и, естественно, наличия привлекательного проекта в состоянии получить столь необходимые сегодня иностранные инвестиции.

## РЕЗЮМЕ

У роботі описані основні етапи бізнес-планування підприємства, яке є сьогодні необхідною умовою для отримання інвестицій, як закордонних, так і внутріукраїнських. На конкретному прикладі наведені засоби оцінки ефективності інвестиційного проекту, наведений опис найважливіших показників, згідно яких здійснюється прийняття рішення про доцільність інвестування. За сучасних умов практичне застосування бізнес-планування, як це показано у роботі, дозволяє достатньо результативно залучати інвестиції на мікрорівні.

## SUMMARY

In this work we had describe the main steps in business planning, which is enter into a requirement of foreign productive investment now. By a particular pattern we had submit the method of investment calculation. Today the practice of business planning admit to attract an efficient foreign investment to many domestic companies.

*Надійшла до редакції 12.08.1998 р.*

УДК 336  
ББК У268.411

## РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

*Э.Ю.Котт*

Потенциальные преимущества для народного хозяйства иностранных инвестиций сохраняют свою силу и для Украины. Во-первых, прямые инвестиции создают дополнительные возможности для реструктуризации и модернизации производственного аппарата без увеличения кредитной задолженности.

Кроме того, они могут непосредственно способствовать развитию частного предпринимательства.

Во-вторых, иностранные инвестиции означают еще и дополнительные средства для инвестиций внутри страны (за счет аккумулированного зарубежного капитала) и таким образом могут способствовать экономическому росту.

В-третьих, с помощью иностранных инвестиций передаются современные технологии, ноу-хау, (в том числе и в сфере менеджмента и маркетинга), создаются новые и сохраняются имеющиеся рабочие места.

В-четвертых, иностранный партнер включается в экономическую жизнь внутри страны. В отличие от многих отечественных руководящих деятелей, чьи взгляды ограничены существовавшим ранее режимом хозяйствования, зарубежные инвесторы заинтересованы в максимальной производительности и рентабельности производства. Благодаря взаимодействию старого с новым появляются важные стимулы для развития национальной промышленности.

В-пятых, иностранные инвестиции способствуют международному разделению труда. Благодаря этому они решающим образом влияют на повышение конкурентоспособности и служат средством расширения экспорта.

В-шестых, иностранные инвестиции сами по себе создают условия для понимания внутренних связей и закономерностей функционирования рыночной экономики. Обеспечивая опыт работы на предприятии с современными технологиями, действующим в рыночной среде, они способствуют в становлении трудовой этики и заинтересованности в качестве продукции.

В момент перехода стран Восточной и Центральной Европы к открытой рыночной экономике в конце 80-х годов ожидания ими прямых иностранных инвестиций вызывали большую эйфорию. Многие ученые и политики рассматривали их как помощь для решения экономических проблем переходного периода. Наивысшие оценки в 1993 году исходили из потребности Восточной Европы, включая страны СНГ, в капитале (кредиты, трансферты и инвестиции), в размере до 46 трлн. долларов, что при распределении на десять лет дает 1,6 трлн. долларов США в год.

Однако как показала практика последующих экономических преобразований, если прямые иностранные инвестиции и играют в Восточной Европе достаточно важную роль, то по оценкам экспертов в 1997 году за семь лет в количественном выражении как в экономический рост, так и финансирование отечественных инвестиций в странах-получателях (может быть лишь за исключением Венгрии) был незначительным.

Общий объем прямых иностранных инвестиций во всех странах, совершающих реформы, от Центральной Восточной Европы до Украины в начале 1998 года по оценкам экспертов составил не более 33 млрд.\$ США, из них 40% в Венгрии и почти 70% в



Центральной Восточной Европе. Из общего объема прямых иностранных инвестиций за рубеж (новые вложения), составляющего во всем мире 235 млрд. долларов США, в 1997 году совершающиеся реформы стран Восточной Европы поступило менее 5%. Приток прямых иностранных инвестиций в Восточную Европу достиг своей наивысшей точки в 1995 году (8,2 млрд. долларов США) и с тех пор сокращается (7,9 млрд. долл. США в 1996 году, около 6 млрд. долл. США в 1997 году), притом что в мировом масштабе объем прямых инвестиций в это же время увеличивался.

Доля иностранных инвестиций по отношению к достигнутым экономическим результатам (приток новых иностранных инвестиций в процентах к ВВП) в Восточной Европе наивысшего размера достигла в Венгрии (между 4,5% и 6,5%), то время как в других странах от 1 до 3,5%. Чтобы достичь в Украине показателя 4,0%, по оценкам экспертов необходим ежегодный приток капитала в размере 1,2 млрд. долл. США.

В пользу Украины как страны привлекательной для инвестиционных целей говорят следующие факторы:

- большой рынок (население страны составляет около 50 млн. человек);
- высокий уровень образованности населения;
- благоприятная структура квалификации рабочей силы, в особенности инженерно-технических работников;
- центральное месторасположение в Европе;
- относительно низкий уровень заработной платы;
- развитая инфраструктура, нуждающаяся в серьезной модернизации.

Для иностранных инвесторов открываются хорошие возможности, к примеру, в таких областях как энергосбережение и переоснащение энергетики, машиностроение, торговля, а также в целом в переработке давальческого сырья (обработке трудоемких реэкспортных товаров).

Западные фирмы при соответствующих организационно-экономических условиях могли бы инвестировать как в инфраструктуру, так и в отрасли, где могут дешево производится конкурентоспособные на мировом рынке товары, предназначенные для экспорта или сбыта внутри страны. Вместе с тем на пути реализации потенциальных шансов стоит немало препятствий и обстоятельств, которые сопровождаются целым рядом негативных тенденций.

Объемы поступлений иностранных капитальных вложений на протяжении последних лет не соответствуют реальным потребностям в них. Так, по данным Госкомстата Украины на 1 января 1998 года общий объем иностранных инвестиций составил лишь 2053,8 млн. долл. Для сравнения на 1 июля прошлого года, по оценкам, совокупный иностранный капитал в экономику России (без учета органов денежно кредитного регулирования и банковского сектора) составил 18 млрд. долларов США.

Из общего объема прямых иностранных инвестиций в Украину наибольшие объемы вложены резидентами США – 381,2 млн. долл. (18,6% от общего объема), Нидерландов – 214,0 млн. долл. (10,4%), Германии – 184,7 млн. долл. (9%), России – 150,4 млн. долл. (7,3%), Великобритании – 149,9 млн. долл. (7,3%), Кипра – 125,6 млн. долл. (6,1%), Лихтенштейна – 123,4 млн. долл. (6,0%).

Конечно, такие масштабы иностранных капитальных вложений – капля в море от реальных потребностей в них отечественной экономики. Потребности же украинской экономики оцениваются экспертами в 40-50 млрд. долл. США. Привлечения дополнительных иностранных инвестиций прежде всего требует отечественная металлургия – 7 млрд. долл., машиностроение – 5,1 млрд. долл., транспорт – 3,7 млрд. долл., химия и нефтехимия – 3,3 млрд. долл. Небольшой средний размер инвестирования в конкрет-

ные проекты делает невозможным кардинальное улучшение общей ситуации. По данным Министерства экономики Украины, в 1997 году размер иностранных инвестиций составил в среднем лишь около 240 тыс. долл. на один проект. А в некоторых областях средневзвешенный инвестиционный проект оценивался менее 60 тыс. долл.

По ряду регионов Украины наблюдается уменьшение объемов иностранных инвестиций. Например, на 1 января 1998 года в сравнении с началом прошлого года объем прямых инвестиций сократился в Донецкой области на 1,1 млн. долларов. Крайне незначительный объем иностранных инвестиций еще направляется в отечественную производственную сферу, и особенно в промышленность. Так, в 1997 году он составил 49,8% от общего объема поступлений, тогда как за 1996 год этот показатель равнялся 50,6%.

Значительная концентрация иностранных капитальных вложений по отдельным регионам страны. На начало 1998 года иностранные инвестиции вложены в 6535 предприятий Украины. При этом наибольшие вложения осуществлены в 2682 предприятия г. Киева – 614,3 млн. долл. (9,8%), 341 предприятие Днепропетровской области – 157,5 млн. долл. (7,7%), 124 предприятия Черкасской области – 134,4 млн. долл. (6,5%), 123 предприятия АР Крым – 133,4 млн. долл. (6,5%), 472 предприятия Одесской области – 126,3 млн. долл. (6,1%). То есть только в этих административно-территориальных образованиях находится 3/5 от общего количества предприятий, в которые вложены иностранные инвестиции.

Недоскональной остается и форма привлечения иностранных инвестиций в Украину. Например, в 1997 году основная форма привлечения иностранных инвестиций была за счет взносов движимого и недвижимого имущества (причем часто далеко не лучшего качества) – 378,0 млн. долл. (49,8%) и денежных взносов – 298,8 млн. долл. (39,4%), взносов в форме ценных бумаг – 34 млн. долл. (4,5%).

Проблемой является и участие иностранных инвесторов в приватизации в Украине. Так, в 1997 году по данным Госкомстата из проданных 460 пакетов акций лишь один процент был куплен западными инвесторами.

Значительную часть иностранных инвесторов в национальной экономике составляют фирмы банкроты, аутсайдеры.

Таким образом, широкомасштабному привлечению иностранных инвестиций в Украину препятствуют:

- неблагоприятный инвестиционный климат и ежегодное изменение законодательства, которое регулирует инвестиционные процессы;
- недоскональность национального инвестиционного менеджмента;
- фискальный характер отечественной налоговой системы;
- отсутствие действенной системы страхования иностранных инвестиций;
- неразвитость отечественной инвестиционной инфраструктуры;
- отсутствие достаточного количества свободных экономических зон.

Таким образом, все вышеизложенное свидетельствует о том, что в Украине отсутствуют необходимые условия, а также нет действенной программы по привлечению иностранных инвестиций.

По оценкам экспертов Европейского центра экономических исследований рискованность инвестиций в Украину составляет 80%. По этому показателю наша страна занимает одно из последних мест в мире.

С сожалением приходится признать, что современные тенденции в движении иностранных прямых инвестиций неблагоприятны для Украины как молодого, ставшего на путь самостоятельного развития государства. Чтобы стать надежным и постоянным реципиентом иностранного капитала, необходимо достичь приемлемого, сораз-

мерного с ведущими странами уровня развития производства, но это невозможно без крупных первоначальных капиталовложений. Сегодня это даже не замкнутый круг, а нисходящая спираль, так как продолжается снижение производственных инвестиций, сокращаются капитальное строительство, ввод в эксплуатацию новой техники.

Все более очевидным становится выход из этого положения на основе трезвой оценки инвестиционного потенциала Украины, определения того эшелона в мировой системе хозяйствования, в котором может продвигаться ее экономика, установление более тесных и взаимовыгодных связей с технологически совместимыми народнохозяйственными комплексами других стран. Ни одно государство не может отказаться от иностранных инвестиций, однако в основе его экономического развития должен лежать собственный инвестиционный потенциал.

В упрек сегодняшним государственным органам следует сказать, что они упустили рычаги управления инвестиционным процессом в Украине, не владеют ситуацией в этой жизненно важной сфере экономики. Они больше заняты формальным политико-юридическим преобразованием хозяйственных отношений, а реальные экономические процессы проходят вне сферы сознательного общественного регулирования.

И членами правительства и большинством населения Украины осознается необходимость для украинской экономики такого процесса, как осуществление иностранных инвестиций. Так как в условиях инвестиционного кризиса Украина не обладает достаточными внутренними средствами, способными обеспечить развитие страны. Мировая практика показывает, что иностранные инвестиции содействуют процессу модернизации стран с переходной экономикой и их включению в общемировую экономическую систему.

В заключение следует подчеркнуть, что проблема привлечения иностранных инвестиций требует учета неполитических, неэкономических и социальных факторов. Она не имеет чисто экономического решения и может быть реализована при определенной политической воле, доминировании государственных интересов над личными и корпоративными. В условиях открытой экономики бессмысленна имитация прогрессивных форм хозяйственной интеграции без их реального содержания. Зарубежный капитал придет, когда государство обеспечит благоприятный инвестиционный климат на основе создания современной инфраструктуры, фондового рынка и транспортных транзитных коридоров. Игнорирование этих функций может иметь непредсказуемые последствия для будущего страны.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглянуті питання, які пов'язані з проблемами притягнення іноземних інвестицій в економіку України. Показані склад і структура іноземних інвестицій, визначені причини, які стримують приплив іноземних інвестицій в українську економіку. Наведені теоретичні концепції, які стимулюють іноземних інвесторів до вкладення власних коштів в Україну.

## SUMMARY

In This article questions related to the problems of foreign investors attraction to Ukrainian economy was considered. Structure of the foreign investments was demonstrated, reasons that holding in flow of the foreign investments to the Ukraine economy was determined. Theoretical conceptions that stimulation foreign investors to bringing in theirs assets to Ukraine was described.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. The World Almanac and Book of Facts 1998 / W.A.B. AN. IMPR. OF K-111 REF.CORP., NEW Jersey, 1997.
2. Кириченко А. Некоторые аспекты вхождения Украины в мировую хозяйственную систему // Экономика Украины. – 1997. – №12.
3. Барановский А.И. Инвестиционная безопасность // Финансы Украины. – 1998. – №7.
4. Инвестиционные аспекты развития совместного предпринимательства в Украине // Финансы Украины – 1998. – №5.

*Надійшла до редакції 08.09.1998 р.*

УДК 622.33 : 65.9

## ФОРМИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ

*А.А.Петренко, Д.А.Петренко*

Рыночные условия требуют от любой отрасли, а особенно базовой, которой является угольная промышленность, новых форм и методов управления производством, включая оперативный и стратегический контроллинг.

Решение задач, поставленных перед системой управления производством, невозможно без использования прогрессивных экономико-математических методов и моделей, обеспечивающих согласованность всех показателей функционирования предприятия и позволяющих проследить взаимозависимость и взаимообусловленность цепочки: затраты – объем – прибыль – рентабельность.

Процесс управления рентабельностью, которая является одним из важнейших показателей эффективности производства, включает в себя ряд составных частей, таких как сбор и обработка технико-экономической информации, ее детальный анализ, установление и определение влияния отдельных факторов на величину рентабельности, а также выработка стратегии ее изменения.

В угольной промышленности легко прослеживается зависимость показателя прибыли, а, следовательно, и рентабельности, от цены на уголь и продукты углеобогащения. Цены должны стимулировать на максимальное использование производственного потенциала предприятия, обеспечивая при этом оптимальную рентабельность. Расчеты цен и рентабельности должны производиться на основе принципа системности, а не только на основе их локального состояния, поскольку цены используются при составлении смет и финансовых расчетов как у поставщиков, так и потребителей.

Оптимальная пропорциональность экономической системы должна заключаться в получении максимального результата при соответствующих ограничениях, накладываемых на эту систему. Сбалансированность – это необходимое, но недостаточное условие оптимальности, так как необходимо увеличивать производство не всякой продукции, а лишь конкурентоспособной.

Отсюда следует, что точка равновесия и точка оптимума могут и не совпадать, так как оптимальность предполагает равновесие, но не всякое равновесие является оптимальным.

Например, в случае сокращения объема производства, равновесие достигается повышением цен, в противном случае – их снижением.

Динамика пропорциональности между производством топлива и его потребностью может быть отражена дифференциальным уравнением:

$$\frac{dD}{dt} - \alpha(t) \frac{dT}{dt} = 0,$$

где  $\frac{dD}{dt}$  – добыча угля в единицу времени;  $\frac{dT}{dt}$  – потребление угля в отраслях-потребителях в единицу времени;  $\alpha(t)$  – функция, регулирующая в данный момент потребности в топливе и объем его добычи.

Обозначим через  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  показатель, влияющий на рентабельность производственного объединения. Состояние вектора  $x$  может рассматриваться в определенные моменты времени  $t_1, t_2, \dots, t_k, t_{k+1}$ .

При управляемом процессе его поведение описывается путем перехода от предыдущего  $x(t_i)$  к последующему  $x(t_{i+1})$  с помощью управляемого воздействия, характеризуемого вектором  $u = (u_1, u_2, \dots, u_k)$  из множества управлений.

Влияния на указанный переход факторов, не поддающихся строгому учету и управлению, таких как горно-геологические и др., называются возмущениями обозначаются вектором  $V = (V_1, V_2, \dots, V_l)$ .

Как правило, математическую модель реального процесса формирования рентабельности  $R$  можно представить в виде:

$$R(t_{j+1}) = f[t_j, R(t_j), U, V].$$

При непрерывности протекания процесса формирования рентабельности воспользуемся предельным переходом

$$R(t_j) = \lim_{t_{j+1} \rightarrow t_j} [(R(t_{j+1}) - R(t_j)) / ((t_{j+1} - t_j))].$$

Данное соотношение означает, что темпы роста или снижение рентабельности приближенно с любой точностью равны изменению рентабельности, отнесенной к изменению отрезка времени, если последнее достаточно мало:

$$R(t_j) \approx [(R(t_{j+1}) - R(t_j)) / ((t_{j+1} - t_j))], \text{ если } t_{j+1} - t_j \rightarrow 0.$$

Таким образом, уравнение рентабельности, приведенное ранее, преобразуется в дифференциальное уравнение с управлением и возмущением:

$$R = f[t, R(t), V(t)].$$

Например, на рис. 1 показано, как под действием управляющих параметров рентабельность из начального состояния  $R(0)$  достигла уровня  $R(t_j)$ .

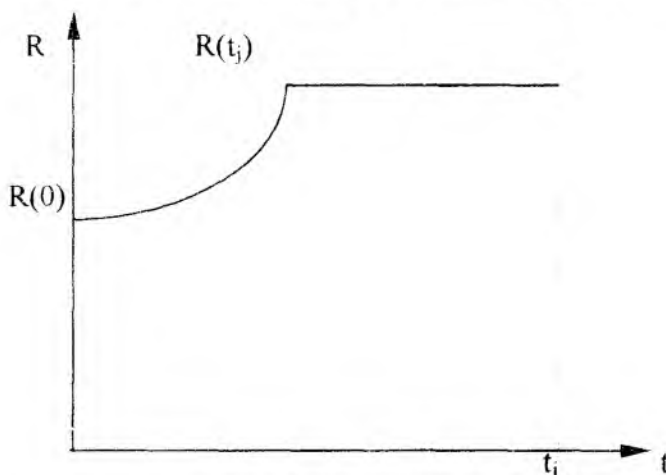


Рис. 1. Действие управляющих параметров на рентабельность

В задачах по экономике угольной промышленности, связанных с определением оптимума, всегда встает вопрос о необходимых и достаточных признаках.

Необходимый признак сопровождается решением задачи. Обратное же неверно. Например, если рассматривать рентабельность производственных объединений как непрерывную функцию от времени, то она может иметь вид, представленный на рис. 2.

В точках  $t_1, t_2, t_3$  рентабельность имеет производную, равную нулю. Следовательно, этот признак соблюдается во всех точках, хотя абсолютный минимум имеется только в первый год. Достаточный признак всегда сопровождается решением, обратное неверно. Например, после пересмотра цен рентабельность некоторых производственных объединений, допустим, на некотором временном участке, изменилось по кривой  $R = t^4$ . Тогда в точке  $t=0$  имеем

$$\frac{dR}{dt} = 0 \text{ и } \frac{d^2R}{dt^2} = 0,$$

а достаточный признак  $\frac{dR}{dt} = 0$  и  $\frac{d^2R}{dt^2} > 0$  не выполняется.

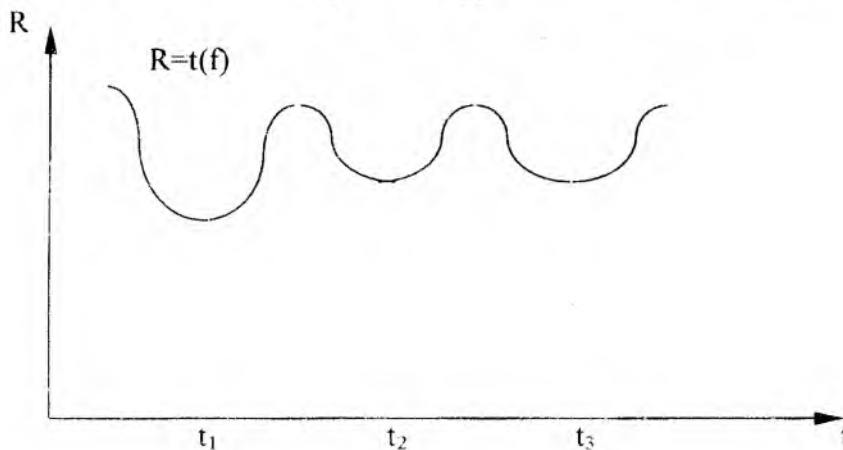


Рис.2. Локальный и абсолютный экстремумы рентабельности

Критерием называется необходимый и достаточный признак. В практических задачах по оптимальному управлению с применением принципа максимума Понтрягина для получения необходимых и достаточных признаков применяется принцип расширения-сужения класса допустимых элементов. Полагают, что на множестве допустимых элементов  $D$  задан функционал  $J$ , если каждому элементу  $z$  этого множества поставлено в соответствие определенное число  $J(z)$ .

Причем  $\inf J(z)$  – точная нижняя граница, наибольшая из всех нижних границ  $J(z)$  на  $D$ . Принцип расширения состоит в том, что функционал  $J$  доопределяется на некоторое более широкое множество  $B$ , но так, чтобы наименьшее значение его продолжало достигаться в  $D$ .

Совершенствование методов экономического управления рентабельностью предполагает синхронизацию деятельности управленческого аппарата и экономических служб, а также единообразное построение всей совокупности плановых, отчетных и стимулирующих показателей, объективно вытекающих из расчета оптимального плана. Следует отметить, что различие в уровне рентабельности часто является не результатом производственной деятельности шахт и разрезов, а следствием существующей системы управления на предприятии.

## РЕЗЮМЕ

Запропоновано математичну модель реального процесу формування рентабельності за допомогою диференціального рівняння з управлінням та обурюванням.

## SUMMARY

Mathematical model of real process formation profitability by means of a differential equation with management and indignation is suggested.

*Надійшла до редакції 16.09.1998 р.*

ББК У262.101

## РЕГУЛИРОВАНИЕ РИСКОВ БАНКА

*Л.В.Рена*

Успех деятельности коммерческих банков во многом зависит от умения профессионально управлять финансовыми рисками учреждения. Риск в той или иной мере присутствует на любом этапе совершения финансовой операции. Именно поэтому проблема определения степени риска, его предупреждения и снижения является доминирующей в банковской деятельности. Создание эффективных технологий управления рисками – актуальная проблема для банкиров всего мира.

С целью решения этой проблемы необходимо осуществлять глубокий и всесторонний анализ состояния коммерческого банка, анализировать финансовую и нефинансовую информацию. При этом следует учитывать риск страны, состояние рынка банковских услуг, банковское окружение, в т.ч. потенциальное, степень концентрации в банковской сфере, корпоративную структуру, качество активов и пассивов, ликвидность банков, структуру капитала, прибыльность банковских операций, ожидаемые тенденции в развитии деятельности банка и другие факторы.

Уровень риска банковских операций является неотъемлемой частью происходящих макроэкономических процессов. В становлении банковского сектора экономики Украины можно выделить следующие этапы:

1. Быстрый рост количества коммерческих банков и получение ими сверх прибылей.
2. Относительная стабилизация экономики, снижение инфляции, формирование сегментов рынка и основных участников, следствием чего является уменьшение маржи прибыльности и рост конкуренции.
3. Период банкротств и слияний, характеризующийся сокращением количества мелких банков и поглощением их крупными банками. Крупные банки также не застрахованы от банкротств. Причиной может быть отсутствие надлежащего внутрибанковского управления.

В данный момент можно считать, что Украина подошла к третьему этапу развития, чем и объясняется актуальность проблемы для экономики страны.

Анализ экономического состояния банка осуществляется на основании баланса его деятельности и отчета о прибыли и убытках, по самостоятельно разработанной банками методике с учетом требований НБУ к финансовым показателям банка (инструкция №10 от 31.12.1997 г. «О регулировании и анализе деятельности банка»). Для удобства анализа работы банка, на наш взгляд, **активы и пассивы** целесообразно сгруппировать в следующие группы, в зависимости от степени риска:

**Активы:**

- *безрисковые активы* – средства банков, не несущие ассоциированных рисков, или высоколиквидные активы (касса, средства на корсчете в НБУ);
- *малорисковые активы* – счета в ассоциированных банках;
- *высокорисковые активы* – средства, вложенные в ценные бумаги, лизинг, факторинг, кредиты;
- *отчисления от капиталовложений банка* – на их сумму уменьшаются собственный капитал банка, например, собственные акции, выкупленные у акционеров банка, наращенные доходы и расходы будущих периодов.

**Пассивы:**

- чистый капитал* – уставный фонд и прочие фонды, переоценка валютных средств, чистая прибыль, чистые доходы, наращенные проценты и доходы прошлых лет;
- *резервы на возможные потери* формируются по всем видам ссуд, под обеспечение вложений в ценные бумаги. Однако некоторые специалисты считают целесообразным отнесение резервов на счет дебиторов и кредиторов;
- *депозиты* – средства на банковских счетах бюджетных организаций, предприятий, частных лиц, а также средства на пластиковых карточках;
- *долговые ценные бумаги* – эмитированные банком векселя, облигации и прочие ценные бумаги.

При оценке финансового состояния банка целесообразно рассчитывать следующие экономические показатели деятельности банка: достаточность капитала, качество активов, доходность операций, ликвидность и другие.

*Достаточность капитала* (платежеспособность). Этот показатель рассчитывается для оценки степени покрытия возможных убытков и защиты интересов кредиторов и вкладчиков. Его можно определить как отношение капитала к активам, взвешенным на риск. Активы взвешиваются на риск с учетом принятых весовых коэффициентов. Весовые коэффициенты установлены на основе Базельских требований с учетом специфики рынков, на которых работают банки контрапартнеры.

*Качество активов.* Данный показатель существенным образом влияет на размер капитала, способность банка получать прибыль и, в конечном итоге, на жизнеспособность банка. Поэтому необходимо проводить анализ качества активов, наиболее подверженных влиянию внешних факторов. К числу которых следует отнести, прежде всего ссуды клиентам и банкам. Особенно важны качественные характеристики портфеля кредитов клиентам, поскольку, исходя из практики работы банков на анализируемых рынках, именно ухудшение качества кредитного портфеля является основной причиной дальнейших финансовых трудностей. Качество кредитного портфеля характеризуется соотношением плохих кредитов к общему размеру выданных кредитов. Плохие кредиты включают в себя просроченные, пролонгированные и безнадежные к возврату.

В случае значительных сумм просроченной и пролонгированной задолженности по межбанковским кредитам следует рассчитывать аналогичный показатель по этой группе ссуд и включать его в общий показатель финансового анализа.

*Доходность операций.* Анализ прибыли, расходов, доходности операций необходим для оценки способности банка получать долгосрочный стабильный доход. Он производится на основе информации из отчета о прибыли и убытках. Анализируя доходы/расходы банка, можно оценить устойчивость доходов, структуру операционных расходов и рассчитать показатели:

Доходность активов = Чистая прибыль / активы.

Доходность капитала = Чистая прибыль / акционерный капитал.



Управляемость операционных расходов банка =  $\frac{\text{Операционные расходы}}{\text{общий доход}}$ .

Устойчивость доходов банка =  $\frac{\text{Сумма чистого дохода по наиболее доходной статье}}{\text{общий чистый доход}}$ .

Доходность активов отражает общую продуктивность активов банка контрапартнера, а доходность капитала – эффективность использования средств акционеров. Отношение операционных расходов банка к валовым доходам позволяет оценить управляемость операционных расходов банка. Отношение суммы чистого дохода по наиболее доходной статье позволяет определить зависимость контрапартнера от отдельной (наиболее весомой статьи) доходов и, таким образом, позволяет оценить устойчивость его доходов.

*Ликвидность* – способность банка своевременно и в полном размере отвечать по своим кредитным обязательствам.

Снижение и предупреждение риска возможно посредством установления лимитов для банка контрапартнера по видам операций, учитывая при этом величину валюты баланса банка. При этом считаем возможным объединить украинские банки в следующие группы:

1. Банки с валютой баланса от 28 до 80 млн. грн.
2. Банки с валютой баланса от 80 до 150 млн. грн.
3. Банки с валютой баланса от 150 до 700 млн. грн.
4. Банки с валютой баланса свыше 700 млн. грн.

На основе вышеуказанных финансовых характеристик производится первичное отсеечение финансово неустойчивых контрапартнеров. После установления базового лимита на банк-контрапартнер осуществляется корректировка в зависимости от срочности операции. Особое внимание следует уделять банкам с малой величиной капитала (18 млн. грн. до 80 млн. грн). Банки с малой величиной капитала довольно часто характеризуются некачественной структурой активов и пассивов: в структуре активов доля плохих ссуд составляет 10-40%, статья дебиторы и кредиторы составляет 10-35%, что свидетельствует лишь о возможном получении ими средств через определенный период времени и несет в себе высокий уровень риска невозврата средств. Банки данной группы не имеют достаточного количества средств, необходимых для преодоления возможных кризисных ситуаций. Большой удельный вес привлеченных средств на межбанковском рынке свидетельствует о зависимом положении банка от его контрапартнеров. Эта проблема может затронуть банки с достаточной величиной баланса. Стремление обеспечить уровень ликвидности может повлечь снижение его доходности. Кроме того, по банкам малой и средней величины баланса следует обращать внимание на следующие факторы:

- как правило, эти банки имеют слабую диверсификацию активов и пассивов;
- технологический риск: отсутствие соответствующих программных продуктов и степени поддержки, накопления и обработки информации;
- в ряде случаев малые банки имеют низкую способность отстаивать свои интересы от внешнего вторжения на рынке.

К тому же многие коммерческие банки с малой и средней величиной баланса созданы коммерческими структурами, с целью обслуживания замкнутого производственного или товарного цикла, и всецело зависят от своих учредителей, а, следовательно, характеризуются большой зависимостью от политики руководства и его экономической стабильности. Подтверждением этого служит отсутствие диверсифицированной клиентской базы в учреждениях таких банков.

Основываясь на вышеизложенном, можно сделать вывод, что работа с банками данной категории может осуществляться только при наличии достаточно качественного ликвидного обеспечения, с использованием предоплат и других схем, позволяющих свести риск работы с этими банками к нулю. Завершающим этапом в определении уровня риска является рассмотрение банка как неотъемлемой части происходящих макроэкономических процессов.

## РЕЗЮМЕ

Управління ризиками – актуальна проблема для банкірів усього світу. Вирішення цієї проблеми автор статті бачить у аналізі фінансової та нефінансової інформації, з урахуванням макроекономічної ситуації в країні.

З цією метою пропонується здійснювати розрахунок економічних показників діяльності комерційного банку таких як достатність капіталу, якість активів, прибутковість операцій, ліквідність та ін., на підставі його фінансової звітності. Особливу увагу слід приділяти розміру капіталу банку і диверсифікації активів та пасивів банку. Усе вище зазначене дозволить передбачити або знизити ризик.

## SUMMARY

Riskmanagement is a matter of great importance for bankers all over the world. To successfully solve of this problem the author see in the analysis of financial and non-financial information is taken into account together with macroeconomic situation in a country.

The analysis of activity of commercial bank is performed on the basis of financial statements determining economic indicators (capital adequacy, assets structure, profitability of activity, liquidity etc). The special attention should be paid to bank's capital amount & assets and liabilities diversification. All mentions above lets us to expect and to decrease risk of creditor

*Надійшла до редакції 05.08.1998 р.*

УДК 336.2

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ – НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Е.В.Дудник*

В современных условиях любая развитая рыночная экономика является, по сути, экономикой смешанной уже в силу существования, наряду с саморегулирующимся рыночным механизмом государственного регулирования. По вопросу, в каких пропорциях должно сочетаться государственное и рыночное регулирование, каковы границы и направления государственного вмешательства, существует широкий круг различных мнений и подходов. Повышение внимания к проблеме государственного регулирования, совершенствованию его форм и методов связано с тем, что современный кризис в Украине – это и кризис управления экономикой. Государство практически утратило рычаги воздействия на экономические процессы; директивные методы отвергнуты, а рыночные не действуют в полной мере. Этим и определена основная цель данной статьи – показать необходимость и меру воздействия и его органов на экономические процессы в целом и региональную экономику в частности.

Мировая практика показывает, что сколь бы распространенными ни были методы рыночной саморегуляции, какой бы высокой ни была роль частного сектора в экономике, государство выступает ключевым фактором экономического развития.

Способность рыночного механизма к регулированию экономики своим воздействием такие его основные элементы, как спрос, предложение и цена. В зависимости от того, какую роль предоставлено соотношению спроса и предложения в экономической системе, оно может выполнять функции пассивного отражателя состояния экономики или активного регулятора процесса общественного воспроизводства с помощью гибкого ценового механизма.

Регулирование рыночным – это, прежде всего, изучение рынка как явления, нахождения путей и методов управления им и сведение к минимуму его отрицательных моментов. Экономический прогресс XX века полностью подтвердил то, что только на основе механизма рыночного саморегулирования с применением государственных методов стимулирования рынка, а не подавления его, экономика способна обеспечить высокую степень эффективности в общественном производстве.

Речь идет о наиболее сложной проблеме, которая в каждой отдельной стране решается по-своему. Более того, каждая из стран отличается от других соотношением между ролью рынка и государства в управлении экономикой. Сложность проблемы для Украины заключается в научно-обоснованном и практически верном выборе направлений и рамок государственного вмешательства в экономику.

Опыт развитых стран показывает, что современное рыночное хозяйство регулируется прямыми, т.е. административными и косвенными, т.е. экономическими методами. Экономические методы являются основополагающими, а государственные методы должны эластично вписываться в рыночную систему и эффективно воздействовать на происходящие в ней процессы.

Административные методы направлены на ограничение экономической свободы, а в случае их преобладания, сведение ее к нулю. Примером этого является административное регулирование в командно-административной системе, где оно охватывало все стороны экономической жизни: размеры производства, структуру, ассортимент выпускаемой продукции и др.

Экономические регуляторы позволяют расширять экономическую свободу, поскольку направлены на максимальную степень реализации возможностей экономической системы.

Государство в рыночной экономике берет на себя функции, которые рынок осуществить не может. Функции государства довольно разнообразны и широкомасштабны. Экономикс, допустим, выделяет три глобальные функции государства: эффективность, стабильность, справедливость.

Эффективность – это деятельность государства, направленная на обеспечение наиболее эффективного функционирования экономики. В частности, это ограничение монополизма, развитие и поддержание конкуренции. Стабильность – включает в себя проведение стабилизационной политики через широкий контроль за финансовой, кредитно-денежной деятельностью, проведение антиинфляционной и антициклической политики. Справедливость включает в себя воздействие на перераспределение ВВП через систему налогов, поддержание нетрудоспособных, регулирование рынка рабочей силы и др.

В условиях становления рыночного механизма хозяйствования роль государства в регулировании экономической системы усложняется. Связано это с тем, что рынок еще не создан и механизм рыночного саморегулирования не способен действовать на

полную силу. В этих условиях государственные органы, с одной стороны, должны оказывать содействие в формировании условий рыночного механизма, а с другой, – обеспечивать регулирование общеэкономическими процессами. Эти задачи переплетаются, тем самым усложняя экономическую ситуацию в стране и определяя новые задачи перед национальными органами регулирования.

Определим основные направления государственного регулирования в экономике в период формирования рыночного механизма. По мнению автора, государство выполняет основные функции, характерные для вмешательства государства в экономику в любой стране, а именно: эффективность, стабильность, справедливость, но расширяет направления и способы воздействия на экономические процессы.

Государство должно:

- определять приоритетные направления развития экономики в целом;
- разрабатывать программы по проведению разгосударствления и приватизации с дальнейшим контролем за ходом этого процесса;
- осуществлять контроль за дефицитом госбюджета;
- оказывать поддержку малому и среднему бизнесу;
- обеспечивать развитие предприятий и отраслей, которые в силу своей специфики не могут эластично вписываться в рыночную экономику – наука, образование, медицина;
- решать региональные проблемы.

Вышеперечисленные направления государственного регулирования характерны и для экономических систем с развитым рыночным механизмом и получили теоретическую разработку и практическую апробацию в экономически развитых странах. Каждое из этих направлений может быть предметом самостоятельного исследования. Определение государственных приоритетов, и соответственно, разработка экономической политики представляют собой многогранный процесс. Государство должно объективно рассчитывать запас своих возможностей, ему не следует «брать на себя то, что оно не в состоянии выполнить, поэтому количество целей никогда не должно превосходить запас имеющихся в его распоряжении инструментов экономической политики» [6, с.13].

В данной статье мы остановимся на одном из направлений государственного регулирования в экономике в период формирования рыночного механизма – на решении государством региональных проблем.

Региональная экономическая политика государства должна быть определена как одно из приоритетных направлений деятельности государства в сфере регулирования. Это объясняется прежде всего тем, что Украина не является однородной ни по состоянию экономики в регионах, ни по религиозным, этническим, либо языково-культурным признакам. Следовательно, территориальные интересы столь же различны и закономерны, как персональные, групповые или государственные.

Поскольку религиозные интересы не однородны, роль государства должна заключаться в формировании эффективной социально-экономической политики в регионах, связующей между собой общеэкономические и местные интересы с целью сбалансированного развития регионов.

Деятельность государства на региональном уровне должна обеспечивать:

- определение приоритетных направлений развития для каждого из регионов;
- функционирование единой денежной, бюджетной, таможенной систем;
- контроль за исполнением общегосударственного законодательства;
- создание на основе законодательства единых для всех регионов налоговых, финансово-кредитных, научно-технических, информационных условий для активизации

производственной деятельности, рационального использования природного потенциала регионов;

- развитие инфраструктуры общегосударственного значения;
- разработку и реализацию системы экономических мер, рычагов и стимулов выбранных направлений и приоритетов развития.

Государство должно четко определить сферы интересов, права и методы деятельности региональной власти всех уровней, реальные механизмы их осуществления. В современных условиях должно быть произведено перераспределение между центром и регионами целого ряда прав и обязанностей и переведение многих из направлений социально-экономического реформирования непосредственно на региональный уровень с целью дальнейшего развития местного самоуправления.

Следует учитывать, что экономика в период кардинальных изменений является инерционной. Изменение экономической ситуации требует затрат ресурсов и времени, но они то как раз и являются наиболее дефицитными в переходный период. Это связано с тем, что становление новой системы хозяйствования происходит не эволюционным путем, а путем ломки и коренных преобразований старой, сложившейся системы, что сопровождается резким увеличением дефицита госбюджета, ростом темпов инфляции, безработицей и рядом других осложняющих государственное регулирование процессов.

## РЕЗЮМЕ

Світова практика демонструє, що як би не були поширені методи ринкової саморегуляції, держава виступає ключовим чинником економічного розвитку. В умовах перехідної економіки уряд повинен, з одного боку, впливати на формування умов існування ринкового механізму, а з другого, забезпечувати регулювання загальноекономічними процесами. Одним з пріоритетних напрямків діяльності уряду виступає регіональна політика, призначена зв'язати між собою загальноекономічні та місцеві інтереси з метою стабільного та збалансованого розвитку як регіонів, так і держави в цілому.

## SUMMARY

Government regulations is very impotent factor in trading economy. Government plays major functions in the economy stability, equality, effective.

The government has organize effective social – economical policy in the areas which has semi economic relations between themselves inoraeer to balance development in the areans.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. – М.: Туран, 1996. – Т.1, Гл.6, 8.
2. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. – М.: Прогресс, 1964.
3. Вольнский Г. Государственное регулирование рыночной экономики // Экономика Украины. – 1996. – №11. – С.69-75.
4. Кондрашева Т.К. Государственное регулирование экономики на первом этапе перехода к рынку // Вестник МГУ. – 1994. – №6. – С.15-27.
5. Трипольский А., Филонич В., Эпштейн А. Региональная политика как фактор эффективного управления экономикой // регион: проблемы и перспективы. – 1997. – №1. – С.24-26.
6. Tinbergen I. On the theory of Economic Policy. – Amsterdam, 1955, p.13.

*Надійшла до редакції 21.08.1998 р.*

## П Р А В О

УДК 339.54

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ***С.В.Кузнецова*

На современном этапе одним из важнейших условий формирования эффективной динамической модели открытой экономики Украины является соблюдение баланса между объективной потребностью производителей экспортной продукции в расширении рынков сбыта путем реализации либерально-кооперационных, международно-интеграционных мер и интересами импортно-конкурентных отраслей.

Соблюдение этого баланса интересов должно иметь место и в ходе подготовки вступления Украины в ВТО (Всемирную торговую организацию), которая подошла к своему заключительному этапу (вполне вероятно, что в конце 1997 года Украина станет членом ВТО). Нам предстоит полностью гармонизировать свое внешнеэкономическое законодательство в соответствии с правилами ГАТТ / ВТО и провести серию чрезвычайно важных двухсторонних и многосторонних переговоров о взаимоприемлемом уровне импортных тарифов и о взаимном доступе на рынки. В этой связи задачей первостепенной важности является обеспечение максимальной защиты национальных интересов Украины и создание условий для действительно взаимовыгодной и равноправной торговли. Безусловно, само членство в ВТО для Украины будет иметь колоссальный политический эффект. Так, вероятнее всего, Украину больше не будут относить к числу государств с централизованной экономикой. Кроме этого, став членом своей авторитетной организации, Украина может рассчитывать на более справедливый подход в ходе антидемпинговых расследований, ставших для нас настоящим бичем, которые будут проводиться не административными органами той или иной страны, а в системе ВТО. Но не вызывает сомнения, что максимальное отстаивание в ходе подготовки к вступлению ВТО своих экономических интересов, как в области расширения экспорта, так и в сфере разумной защиты конкурирующих с импортом отраслей, может принести Украине весьма ощутимый экономический эффект.

В этой связи видится целесообразным поэтапный выход Украины на условия низкотарифного регулирования экспортно-импортных связей, как это предусматривается договоренностями Уругвайского раунда для развивающихся стран. Такая поэтапность должна быть согласована с программами государственного содействия реконструкции тех отраслей народного хозяйства, которые в данное время особенно остро нуждаются в целенаправленной централизованной опеке.

При этом важно, чтобы определяющим направлением импортной стратегии стало превращение импорта в действенный фактор технологической реконструкции украинской промышленности. Достигнуть этого возможно путем использования диверсифицированной таможенной политики – разработки тарифов в соответствии с интересами национальной промышленности, конкретных производителей высокотехнологической, в частности, экспортной, продукции. Следует отметить, что в существующей концепции трансформации таможенного тарифа по значительной группе чувствительных для

украинской экономики товаров, особенно сельскохозяйственных, предусматриваются возможные ставки до 70%. Это почти вдвое больше по сравнению с нашим действующим таможенным тарифом. Что касается промышленной группы товаров, то для них установлен предельный уровень тарифных ставок в 30%. При этом украинская сторона заинтересована в установлении такого высокого уровня тарифной защиты, как исключения, сроком на 5-7 лет.

Не вызывает сомнения, что в ходе трансформации таможенного тарифа должны претерпеть значительные изменения товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, которую необходимо формировать на основе товарной номенклатуры развитых стран образца 1996 года, а также система торговых преференций. Ведь многие страны, в отношении которых Украиной применяется преференциальный торговый режим в целях оказания интернациональной помощи, превосходят ее по уровню экономического развития.

Чрезвычайно важным видится также скорейшее создание современного, соответствующего нормам ГАТТ / ВТО, законодательного механизма защиты внутреннего рынка Украины. Ведь до сих пор у нас в стране вместо самостоятельных законов о применении специальных (в случае массированного импорта), антидемпинговых и компенсационных мер действует всего несколько статей в законах Украины «О внешнеэкономической деятельности» и «О едином таможенном тарифе». А принятый в июне 1995 года Указ Президента Украины «О порядке применения ограничений импорта товара в соответствии с нормами и принципами системы ГАТТ/ВТО» показал себя неэффективным и не изменил ситуации коренным образом.

Если говорить о причинах слабости данного документа, то можно упомянуть, что в качестве пострадавшей и защищаемой стороны фигурирует отрасль национального производства, определенная как «все отечественные производители данного товара составляет долю». А это фактически выводит из зоны действия Указа определенные предприятия. Это чрезвычайно опасно для отечественных потребителей, поскольку уход с рынка местных предприятий снизит конкуренцию и в конечном итоге приведет к его монополизации.

Столь же опасно для предприятий, только-только становящихся на ноги после жесткой депрессии, отсутствие в данном документе упоминания о заниженных ценах и дополнительных условиях реализации товара (вроде товарного кредита, консигнации и т.п.).

Необходимо отметить, что правительством за минувший 1996 год было принято 180 постановлений и распоряжений протекционистского характера. Но этого недостаточно. Особенно, если учесть, что чаще всего с массированным импортом у нас в стране пытаются бороться таким малоэффективным способом как частое изменение ставок таможенных пошлин. А ведь во многих государствах давно утвердилась практика проведения процедуры специального расследования, которая дает основания для применения специальных мер в отношении чрезмерно возросшего импорта.

Таким образом, применение кодекса законов о защите внутреннего рынка дало бы возможность ограничить активность наиболее агрессивных импортеров и прежде всего ввозящих низкокачественные сверхдешевые товары. В то же время это позволило бы изменить условия импорта той продукции, с которой могли бы конкурировать украинские аналоги.

В области регулирования импорта политика умеренного протекционизма, безусловно, должна дополняться комплексом конкретных оперативных действий исполнительной и законодательной власти, способствующих общему улучшению основных параметров механизма внешнеэкономической деятельности.

Ими должны стать: защита потребительского рынка Украины от низкокачественной продукции иностранного производства путем более четкого и строгого режима сертификации и контроля за качеством, действия по ускорению строительства Черноморского нефтетерминала и нефтепроводов с целью освобождения от инфраструктурных факторов зависимости Украины от поставок нефти из России. Хотя импортозамещение не может рассматриваться в качестве магистрального курса регулирования открытой экономики Украины, отдельные меры в этом отношении являются целесообразными, следует найти возможности для выпуска отдельных видов продукции в тех случаях, когда для этого имеется достаточно промышленных мощностей, причем использование их может быть более эффективным, чем теперь. Речь идет, например, о возможности замены металлургического производства с высокой энерго- и металлоемкостью, а также низкой технологической емкостью производством холоднокатаного листового проката, в частности, для автомобилестроения и вагоностроения, выпуском других видов листовой стали и листовых цветных металлов, труб малого диаметра, сложно профильного проката, прецизионных сталей, продукции высокоточного литья. Аналогичный подход может быть применен и к производству текстильной продукции.

Инструментами положительного воздействия на механизм открытой экономики Украины должны стать продуманная и целенаправленная стратегия стимулирования экспортоориентированных и технологически авангардных отраслей с использованием таких методов как налоговые и пошлинные льготы, организационная поддержка, а на этапе финансовой стабилизации – и более активной точечной кредитной политики, которые стали традиционными во многих странах с развитой рыночной экономикой.

Реформирование в Украине уже существующего налогового законодательства с целью повышения эффективности использования налоговых льгот, как средства стимулирования экспорта, безусловно, должно сопровождаться мероприятиями по созданию эффективной системы государственного кредитования и страхования экспортеров. В этой связи весьма уместным видится предполагаемое в 1997 году создание государственного акционерного экспортного банка, который будет работать только с экспортерами продукции высокой степени переработки. Существующий сейчас государственный экспортно-импортный банк занимается в основном обслуживанием кредитных линий, которые открываются для Украины под гарантии правительства. И, безусловно, наивно рассчитывать, что такое небольшое банковское учреждение сможет кредитовать долгосрочные программы, ориентированные на поддержку экспорта. Коммерческие банки в силу ряда причин тоже пока не достаточно активны в этой сфере. Поэтому создание такого института как государственный акционерный банк станет важным шагом на пути формирования системы кредитования национальных экспортеров высокотехнологической продукции.

Необходимо отметить, что это новое банковское учреждение будет заниматься не только традиционным кредитованием. Так, по некоторым прогнозам, через несколько лет Украину ожидает взрыв инвестиционной активности. Если при этом сложится дефицит внутренних кредитных ресурсов и экспортер сложной продукции будет привлекать внешние источники финансирования, то предполагается, что разница будет покрываться через этот банк из государственного бюджета. Подобный механизм уже сегодня работает в Чехии. Банк планируется создать акционерным с участие государственного капитала, доля которого со временем должна уменьшаться. Кроме названных направлений деятельности предполагается, что экспортный банк будет работать со страховыми компаниями для создания нормальной системы страхования экспортеров.



Не вызывает сомнения, что в будущем в Украине должна получить достойное развитие и система информационной поддержки национальных экспортеров, которая во всем мире является важным элементом государственного содействия экспорту. Это направление, безусловно, должно найти отражение в деятельности Министерства внешнеэкономических связей и торговли Украины, торговых представительств Украины за рубежом. Но традиционно, во всем мире, в области оказания услуг информационно-консультационного характера национальным предприятиям-экспортерам наиболее активно действуют торгово-промышленные палаты. Этот полезный опыт может быть полностью применен и у нас, к тому же сегодня Торгово-промышленная палата Украины (ТПП) вносит свой весомый вклад в дело развития внешнеэкономических связей отечественных субъектов предпринимательства.

Отметим, что эффективность работы этой организации может быть выше, и прежде всего за счет расширения спектра оказываемых услуг. В сотрудничестве с подразделениями министерства иностранных дел, иностранными представительствами в нашей стране аналогичными себе учреждениями за рубежом на принципах паритетного обмена ТПП, может и должна наладить стабильный целенаправленный сбор данных об иностранных рынках, их конъюнктуре, особенностях, нормативно-правовых требованиях и т.п. ТПП Украины следует также активно включаться в разработку и последующую реализацию программно-целевых подходов к регулированию внешнеэкономической деятельности.

Речь идет о постановке ключевых научно-технических ориентиров развития и соответствующей организационной работе. Этот функционально-отраслевой подход в деятельности ТПП должен органически дополняться субъективным подходом, т.е. ориентированностью на нужды конкретных коммерческо-предпринимательских организаций. Особо хотелось бы подчеркнуть, что приоритетное место здесь должно отводиться малому и среднему бизнесу, который при налаживании международных контактов гораздо сильнее нуждается в поддержке. Еще одним актуальным направлением в деятельности нашей ТПП, учитывая традиционную правовую неразбериху в стране, является последовательная правовая защита производственно-хозяйственных структур (и не только отечественных) перед органами власти. С этим связаны и перспективы выступлений с законодательными инициативами, фактически от имени предпринимателей и их судебной-арбитражной защиты. В широком спектре возможных видов мероприятий и программ деятельности ТПП могут также находиться обучение и подготовка соответствующих кадров.

Таким образом, осуществление целого комплекса взаимосвязанных мер позволит значительно усовершенствовать государственную внешнеэкономическую политику Украины, повысив ее общую эффективность, а также благоприятное воздействие на развитие внешнеэкономического комплекса Украины.

## РЕЗЮМЕ

В сучасних умовах одними з найголовніших напрямків удосконалення зовнішньоекономічної політики України повинні стати: трансформація митного тарифу, створення механізму захисту внутрішнього ринку, формування системи державного кредитування та страхування експортерів, їх інформаційна підтримка.

## SUMMARY

In contemporary conditions the transformation of custom tariff, creation of the mechanism of the internal market, forming of the system of state crediting and insurance of exporters,

information support of them must be the basic ways of perfection of the foreign economic policy of the Ukraine.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. До СОТ цього року. Чи можливо це? / Інтерв'ю із заступником міністра зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України А.Гончаруком / Підгот. О.Приймак, О.Олійник // Урядовий кур'єр, 1997. – 15 лютого (№28-29). – С.12.
2. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: практика, управление, организация, регулирование. – Донецк, ДонГУ, 1996. – 227 с.
3. Торгунский М. Кодекс пора менять // Бизнес. – 1996. – 2 апреля (№ 12). – С.15-16.
4. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. – К.: Либра, 1994. – 184 с.
5. Новицкий В. Формирование открытой экономики Украины: геоэкономические ориентиры // Экономика Украины. – 1996. – № 5. – С.25-33.
6. Онищенко В. Современные проблемы внешнеэкономической политики Украины // Экономика Украины. – 1996. – № 2. – С.14-23.
7. Павлов А. Девять месяцев – это не срок // Бизнес. – 1997. – 25 марта (№ 11). – С.10.
8. С заботой о сальдо: интервью с заместителем министра внешних экономических связей и торговли И.Подолевым / Интервью провел Д.Терновой // Бизнес. – 1997. – 21 января (№ 2). – С.8.

*Надійшла до редакції 28.08.1998 р.*

УДК 36:33 (Укр)

## СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*В.В.Каньльцова*

Экономика Украины находится на пути радикальных преобразований, идет формирование рыночных отношений, различных форм собственности, развивается предпринимательство. Процесс перехода к рыночной экономике связан с решением социально-экономических проблем, совершенствованием производительных сил, соответствующих им производственных отношений и требует весьма значительных усилий всех общественных институтов при выработке соответствующих ей основополагающих элементов по самым различным научным направлениям. В рамках этого одной из важнейших проблем является создание полноценной системы социальной защиты на базе принципов, пригодных для повсеместного использования в жестких условиях рынка и обеспечивающих достаточный уровень и качество жизни, надежно защищающих человека от негативных явлений рыночной экономики.

Радикальная перестройка экономики, поворот к рыночным отношениям, как свидетельствуют мировой опыт и современная ситуация в Украине, сопровождаются значительными экономическими и социальными потерями (относительное, а в ряде случаев абсолютное снижение уровня жизни отдельных категорий населения в результате усугубления инфляционных процессов, возникновение безработицы в ощутимых масштабах, развитие чрезмерной эксплуатации наемного труда, девальвация существующей системы стимулов к труду; резкий рост социальной напряженности в обществе). Следовательно, механизм перехода к рынку должен быть разработан с учетом всех

возможных негативных последствий и одновременно выработан механизм социальной защиты населения, максимально учитывающий интересы каждого человека.

Система социальной защиты включает значительный комплекс проблем, многие из которых в условиях экономического кризиса еще не являются четко определенными. Это касается как количественных параметров, определяющих механизм социальной защиты (минимальная заработная плата, прожиточный минимум, размер социальных выплат, пособий, индексация доходов), так и финансовых и организационных вопросов развития социальной сферы в рамках рыночной экономики. Системы социальной защиты, существующие в странах с рыночной экономикой, являются результатом многолетнего развития. Они формировались постепенно, и их развитие начиналось со сравнительно простых схем, обеспечивающих низкий уровень социальных гарантий. С ростом эффективности экономики появляется возможность расширения системы социального обеспечения [6].

Ранее действующая в Украине система государственного страхования в условиях жесткой централизации выполняла свои функции, обеспечивая минимальный уровень социальных гарантий. Но, учитывая экономические и политические реалии, сопровождавшие появление новых социальных рисков и рост потребности граждан в защите от них, следует признать: функционирование прежней системы социального обеспечения уже не отвечает требованиям социальной защиты. Потребность в более глубоком и детальном исследовании проблем социальной защиты возникла в Украине в связи с формированием новых экономических условий развития общества, ориентацией его на рыночные отношения.

Значительную роль в привлечении общественного внимания к проблемам социальной защиты сыграли профсоюзы. Так, в 1990 г. украинские профсоюзы опубликовали впервые проект концепции «О социальной защите прав и интересов трудящихся при переходе республики к рыночной экономике». Несмотря на то, что документ имел определенные недостатки, его достоинством было то, что впервые была дана объективная оценка существующей административно-командной системы социальной защиты и определены основные направления предупреждения или смягчения возникающих факторов социального риска в условиях перехода к рынку [3].

В сложившихся политических и экономических условиях общественной жизни в Украине каждому гражданину нужны социально-экономические гарантии, закрепленные законодательно. В противном случае нельзя достичь социального мира между населением, государством и предпринимательством, а, следовательно, экономической стабилизации в стране. Переход к рыночной экономике потребовал изменения подходов к социальным проблемам, сложившимся в государстве, регионе, трудовом коллективе. Правильнее, на наш взгляд, будет сказать, что появилась совершенно новая область экономических отношений между населением и государством, населением и местными органами власти, субъектами хозяйствования и постоянно находится под воздействием различного рода изменений в политике управления со стороны государства.

В условиях многообразия форм собственности, изменения организационных структур управления экономикой, сокращения и изменения способов и методов государственного вмешательства в хозяйственную деятельность звеньев экономики требуются меры по обеспечению социальных гарантий населению со стороны государства на определенный уровень благ и услуг – как за счет взносов самого гражданина, так и перераспределения ресурсов между населением на цели его материального обеспечения [2]. При этом должен обеспечиваться дифференцированный подход к различным

группам – в зависимости от степени их экономической самостоятельности, трудоспособности и способов получения доходов.

В условиях рыночной экономики, разнообразия форм собственности и хозяйствования гарантом социальной защиты населения должно выступать не только государство, но и другие хозяйствующие субъекты [6].

По нашему мнению, создание системы социальной защиты требует прежде всего осуществления профилактических мероприятий по предупреждению тех негативных последствий, которые возникают в результате кризиса при переходе к рыночным отношениям.

При совершенствовании системы социальной защиты населения необходимо учитывать выдвигаемые современной ситуацией в Украине требования. Социальные гарантии и защита населения в период перехода к рыночным отношениям должны иметь всеобъемлющий характер и проявляться, прежде всего, в обеспечении прав и свобод деятельности человека, поддержке новых форм хозяйствования и собственности, предпринимательства, в гарантировании льгот и кредитов.

На основе изучения зарубежных систем социальной защиты можно сделать вывод, что государство призвано обеспечивать минимальный уровень социальных гарантий, повышение которого должно происходить на уровне отрасли (региона), окончательная максимизация осуществляется на уровне предприятия.

Механизм социальной защиты при формировании действенной системы социальной защиты может быть построен на основе следующих основных принципов: 1. Обеспечение защиты уровня жизни наиболее уязвимых слоев населения путем применения различных форм компенсации повышения цен и ограниченной индексации. 2. Введение помощи семьям с низкими доходами. 3. Перестройка системы предоставления пособий по безработице с целью обеспечения их адресности. 4. Применение политики либерализации заработной платы, при ограничении, в случае необходимости, ее чрезмерного роста. 5. Установление предельных уровней бюджетных расходов на дотации к ценам на товары и услуги, которые находятся под административным контролем. 6. Реформирование системы социального страхования, постепенная отмена субсидирования фондов социального страхования и их коммерциализация [4].

Когда речь идет о социальной защите населения любого государства, следует разграничивать социальную защиту нетрудоспособного населения, представленную системой мер по формированию и реализации социально-экономических и правовых гарантий, обеспечивающих уровень жизни граждан исходя из экономических возможностей государства, и социальную защиту работающих, рассматриваемую как систему мер социально-экономических, правовых методов и средств, обеспечивающих условия и возможности реализации интересов работников за счет трудового вклада, экономической самостоятельности и смягчающего действия факторов социального риска.

В дополнение к вышесказанному относительно основ реализации мероприятий в области социальной защиты граждан следует подчеркнуть, на наш взгляд это принципиально важно, что социальные гарантии эффективны только тогда, когда базируются на значительном приросте реальных доходов бюджета. Как отмечает в своей монографии Амоша А.И.: «Высокий уровень социальной защиты – привилегия «богатого» и стабильного государства». Украина находится только в начале пути по достижению этой цели. При этом одним из важнейших условий осуществления необходимых мероприятий является создание полноценной, действенной, эффективной законодательной базы в Украине, в области социальной защиты в частности.

Проведенное в угольной промышленности социологическое исследование специалистами Института экономики и промышленности Украины показало, что существует высокая потребность работников отрасли в социальной защите, требующей своего удовлетворения. С позиций международных стандартов уровня жизни и трудовых отношений она незначительна, а с точки зрения возможностей социального управления нашего государства и его органов удовлетворение этой потребности является достаточно сложным [6].

Причинами низкого уровня социальной защиты опрошенных по их оценкам являются: бездействие законов государства; незащищенность личности; нестабильность политической и экономической обстановки; противоречивость нормативно-правовых актов; отсутствие необходимой правовой защиты работника; недостаточность мер ответственности руководителей за решения социально-экономических проблем, также рабочие возражают против насаждения уравниловки при предоставлении социальных гарантий.

Ценность проведенного исследования состоит в одновременности изучения вопросов социального управления и социальной защиты тех, у кого возникают потребность в социальной защите, и тех, кто призван ее обеспечивать, и тех, чье основное предназначение состоит в реализации функции социальной защиты (профсоюзов).

Так, у всех опрошенных, особенно у рабочих, прослеживается отсутствие знаний содержания действующих нормативно-правовых документов по социальной защите работающих в целом, что негативно сказывается на решении социальных проблем. Потребность работников угольной промышленности в социальной защите может быть удовлетворена только при правильной расстановке приоритетов.

В целом выводы и оценки, требующие реализации в отрасли, следующие: 1) расширить права и возможности руководства в решении социальных проблем; 2) разработать и применять в отрасли специальные меры ответственности за нерешаемость социальных вопросов; 3) выработать специальные отраслевые мероприятия по повышению трудовой и производственной дисциплины; 4) разработать систему учета трудового вклада и получения социальных гарантий; 5) организовать систему льгот и компенсаций в зависимости от фактического состояния условий труда; 6) создать оптимальную систему страхования работников; 7) при сокращении штатов выработать принципы отбора подлежащих увольнению, предусматривающие специальные гарантии для молодежи; 8) организовать систему своевременного получения знаний по защите прав и интересов работающих [5].

Качество и эффективность социального управления в любой отрасли народного хозяйства определяются знанием текущих и предвидением будущих потребностей, сопоставлением возможностей удовлетворения потребностей с наличными ресурсами, правильной расстановкой приоритетов, прогнозированием и предупреждением (смягчением) действий факторов социального риска и действительно возможны на основе проведения соответствующих научных исследований, как в указанном выше примере. Окончательное принятие решений относительно мероприятий по оптимизации социального положения в отрасли осуществляется с учетом отраслевой специфики.

Таким образом, оценка потребности работника в социальной защите позволяет определить направления реализации социальных гарантий в соответствии с имеющимися возможностями (на уровне государства, отрасли (региона), предприятия).

Теоретические разработки все больше концентрируются на преодолении отчуждения человека от средств производства, результатов труда. В реальной же практике осуществляемые реформы оказываются в своем большинстве неэффективными, приводят к негативным последствиям, в итоге экономика все больше приходит в рас-

стройство, усиливается инфляция, снижается производительность труда, качество дисциплины труда, растет социальная напряженность в обществе, которая проявляется в различных формах протеста, что в свою очередь усугубляет кризис.

Выход из замкнутого круга должен иметь под собой твердую основу, которой является знание нужд населения Украины, умение правильно расставить приоритеты при решении его проблем, обеспечивая при этом условия для взаимодействия и взаимопонимания [6].

Усиливающийся социально-экономический кризис в Украине вызывает все большее неверие в конечный успех, нежелание производительно и эффективно трудиться, чего как раз и не хватает для оптимальной реализации реформ. Все это можно объяснить как объективными, так и субъективными факторами. Неоспоримым фактором, способным вывести экономику Украины из кризисного состояния, является рост производства. Можно спорить о методах и формах приватизации, отношении к собственности, распределении результатов труда, но без реального роста производства, эффективной трудовой деятельности остановить кризисные явления в экономике Украины невозможно. В соответствии с этим формирование рыночных отношений в Украине требует коренных изменений многих общественных и экономических институтов: форм собственности, механизма распределения доходов, обеспечения основных социальных гарантий, формирования рыночной инфраструктуры, а также, что принципиально важно, механизма мотивации трудовой деятельности. В спектре рассматриваемой проблемы социальной защиты последнее условие особенно важно, оно является обязательным в современных условиях общественной жизни в Украине. Проблема обеспечения социальной защиты работников, а, следовательно, посредством финансовых отношений, обеспечения социальной защиты нетрудоспособного населения органически связана с вопросами трудовой мотивации и должна исследоваться комплексно. Вместе с тем, как показывает анализ научных публикаций по данной проблеме, исследованию проблем взаимосвязи социальной защиты и трудовой мотивации, их взаимообусловленности и взаимовлиянию пока еще не уделяется достаточного внимания и в теории и на практике. Начало осуществления социально-экономических преобразований в Украине, на наш взгляд, предопределено именно необходимостью создания нового, более эффективного механизма трудовой мотивации, повышения заинтересованности работников в высокопроизводительной деятельности.

Как уже было отмечено выше, высокий уровень социальной защиты в любом государстве, в том числе и в Украине, базируется на значительном приросте реальных доходов как на микро- так и на макроуровнях экономики, а этому способствует только высокопроизводительный труд, рост производства. Поэтому процессам трудовой мотивации и адаптации в Украине целесообразно содействовать. Так поступают во всех странах с развитой рыночной экономикой, о чем убедительно свидетельствует зарубежная практика менеджмента труда. Следовательно, главной составной механизма социальной защиты населения является регулирование величины заработной платы. Она должна соотноситься с объективными потребностями рабочих и служащих в средствах существования и развития. При этом ключевым вопросом является разработка системы минимальных потребительских бюджетов, которые могут быть дифференцированными в регионально-отраслевом отношении. Определенно базой в государственном регулировании оплаты труда является определение размера минимальной заработной платы. Практически размер минимальной заработной платы корреспондируется с размерами определенного стандартного бюджета (в американской терминологии – бюджет скромного достатка). Он включает набор товаров и услуг, удовлетворяющих

основные физиологические и социальные потребности отдельного человека и семей разного типа. Однако, как правило, решающим является экономический фактор, связывающий размер заработной платы с реальными возможностями экономики. Так, в Японии Закон о минимальной заработной плате устанавливает, что минимальные зарплаты должны быть фиксированными с соответствующим учетом стоимости жизни работников, заработной платы родственных профессий работников и нормальной способности промышленности выплачивать зарплату. Исходя из этого, отправной точкой для установления минимальной зарплаты может быть средняя зарплата. Это определяется необходимостью поддержания стимулирующей роли зарплаты и соответствующей ее дифференциации по вертикали и горизонтали, а также необходимостью обеспечения условий для развития предприятий [1].

Реформа оплаты труда в Украине в целом должна объективно сочетаться с углублением демократизации всей системы организации заработной платы в обществе.

Для определения пенсий также целесообразно иметь соответствующие минимальные потребительские бюджеты, которые бы гарантировали нетрудоспособным определенный уровень потребления. Например, социально-гарантированный минимум для пенсионера должен включать как стоимость минимального бюджета, так и стоимостную оценку его номинального трудового вклада (с учетом стажа работы и др.), а также различные социальные выплаты по обслуживанию пенсионеров, компенсации в зависимости от региональных условий проживания.

Нормативы законодательства на пенсионное обеспечение имеют материальный характер, для их реализации необходима соответствующая материальная база. В современных условиях в Украине основа для предоставления пенсий – пенсионный фонд, который формируется за счет взносов предприятий, учреждений, организаций, также обязательных взносов граждан. Но этого не достаточно для покрытия всех затрат на выплату пенсий. Один из возможных вариантов решения данной проблемы – создание многоуровневой системы пенсионного обеспечения: 1. Первый – базовый – социальная помощь, которая финансируется за счет госбюджета (выдается независимо от трудового стажа всем нетрудоспособным). 2. Второй – основной – трудовая пенсия, которая финансируется за счет страховых вкладов, которые аккумулируются в государственном пенсионном фонде или самостоятельных страховых кампаниях (эта пенсия для тех, кто имеет определенный трудовой стаж, ее размер дифференцируется в зависимости от трудового вклада). 3. Третий – дополнительный – частная пенсия, которая финансируется за счет частных пенсионных фондов (выдается тем, кто заключил договор личного страхования) [7].

Реформа пенсионного обеспечения не только способна повысить материальный уровень пенсионеров и нетрудоспособных, а и отображает вклад каждого в формировании пенсионных фондов, что дает возможность дифференцированно осуществлять выплаты.

Важным аспектом социальной защиты населения Украины в условиях перехода к рыночной экономике является политика занятости. Сюда следует отнести: организацию эффективной работы соответствующих органов управления относительно системы профессиональной переквалификации и трудоустройства, создания дополнительных рабочих мест, регулирования занятости лиц, которые не могут на равных условиях конкурировать на рынке труда, выплат пособия по безработицы.

Развитие инфляционных процессов в Украине требует установления контролируемой формы индексации денежных доходов населения, соблюдения определенных условий и режима индексации: важно учитывать, что полная индексация осуществля-

ется только для тех категорий населения, у которых самостоятельные источники доходов ограничены; суммы индексированных доходов устанавливаются на уровне не выше 60-70% сумм повышения различных цен на товары и услуги; необходимо применение регрессивной шкалы нормативов индексации в зависимости от уровня денежных доходов [4]. В настоящее время в Украине в связи с переходом к рыночным отношениям должны закладываться основы для создания соответствующих систем социальной защиты интересов потребителя.

Рассмотрение данных вопросов по проблеме социальной защиты позволяет сформулировать ряд выводов. Основные принципы, которые должны быть положены в основу реорганизации действующей системы социальной защиты населения в Украине: 1) создать условия трудоспособным гражданам для получения работы в соответствии с квалификацией; обеспечить справедливый уровень оплаты труда; возможность реализации творческих способностей; 2) заложить правовую базу для предпринимательской деятельности, которая создавала и стимулировала бы социальную направленность в ее развитии; 3) гарантировать материальное обеспечение в случае достижения пенсионного возраста, временной или постоянной потери трудоспособности и т.д. [7].

Таким образом, принципиально важно подчеркнуть, что эффективная система социальной защиты должна стимулировать трудоспособную часть населения к высокопроизводительному труду и гарантировать полное обеспечение для нетрудоспособных категорий граждан, что должно быть достигнуто и в Украине.

Социальный механизм – важный элемент системы рыночного хозяйства, выступает амортизатором самых жестких проявлений рынка. Даже самая лучшая экономическая политика в развитых странах мира дополняется мероприятиями социальной политики. В то же время эффективность социальной политики возможна при наличии достаточного и возрастающего общего объема национальной продукции [6].

В целом Украина, находясь на пути формирования социально-ориентированной рыночной экономики, должна добиваться создания условий для обеспечения реальных возможностей всем гражданам реализовать свое право на достойный уровень жизни, гарантировать при этом защиту других прав и свобод.

## РЕЗЮМЕ

Перетворювання економіки України, формування риночних відносин супроводжується значними економічними та соціальними витратами. Механізм переходу до ринку повинен бути розроблений з урахуванням можливих негативних наслідків і одночасно вироблен механізм соціального захисту населення, що максимально обраховує інтереси кожної людини. Соціальний механізм – важливий елемент системи риночного господарства. Навіть найліпша економічна політика в розвинених країнах світу повинна доповнюватися соціальною політикою, до того ефективність соціальної політики можлива при наявності достатнього та зростаючого загального обсягу національного прибутку.

## SUMMARY

Economy transforming of Ukraine, forming trade relation are accompanied by main economical and social losses. Mechanism of transition of possible negative consequences and at the same time mechanism of social people's protection must be find out. At most, it must register everyone's interests. The social mechanism is important element of the trade economy system. Even the best economy policy in the developed countries of the world must be added



by social policy and effectiveness of the social policy is possible when the gross volume of the national income is enough and increases.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Бевз В., Павленко Ю. Социальная защита населения в условиях перехода к рынку // Экономика Украины. – 1993. – № 2. – С.62-67.
2. Василик О. Финансовый аспект социальных гарантий населению // Экономика Украины. – 1992. – № 11. – С.13-21.
3. Концепция «Социальной защиты прав и интересов трудящихся при переходе республики к рыночной экономике» // Профспілка газ. – 1990. – № 17.
4. Новиков В. О социальной защите населения // Экономика Украины. – 1992. – №10. – С.3-12.
5. Новикова О.Ф. Социальная защита шахтеров (потребности и возможности): Предпр. научн. докл. // НАН Украины Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 1993. – 82 с.
6. Социальные проблемы: оценка и пути решения. Кн. 1. Социальная защита трудящихся / Под ред. Амоши А.И. – К.: Наукова думка, 1995. – 326 с.
7. Стичинский Б. Социальный захист громадян: проблеми і гарантії // Право України. – 1993. – № 3. – С.18-20.

*Надійшла до редакції 19.08.1998 р.*

УДК 336.2

## МЕТОДЫ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ФАКТИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В РЕВИЗИОННОМ ПРОЦЕССЕ

*В.В.Павлюк*

Осуществление контрольных процедур направлено на достижение целей, которые стоят перед контролем. Цели контроля достигаются посредством выполнения ряда задач. В свою очередь, каждая из задач может быть решена в результате использования ревизором отдельных приемов документального и фактического контроля. Прежде всего, проверяющий должен подобрать наиболее подходящий состав приемов контроля, который позволит получить обладающую доказательной силой и полную информацию об объекте контроля. При этом большинство авторов, изучающих вопросы техники и последовательности осуществления контрольных процедур, такие как Белуха Н.Т., Фленов С.И., Крамаровский Л.М., Белобжецкий И.А., Мацкевичюс И.С., Обухов В.Н. и др., считают умелое сочетание методов документального и фактического контроля одним из важнейших критериев качественного проведения ревизий.

Поэтому мы ставим перед собой задачу изучить использование методов документального и фактического контроля в их взаимосвязи. Это позволит определить наиболее характерные связи между конкретными приемами документального и фактического контроля.

Более того, возникает возможность дать характеристику обнаруженным нами связям и детально изучить содержание и сущность каждого из них.

Для достижения поставленной цели необходимо рассмотреть ряд примеров. В каждом примере объектом контроля будет выступать отдельные операции предприятия, которые, по нашему мнению, требуют применения как документальной проверки так и фактического контроля.

Итак, приступая к работе, выделим наиболее значимые приемы контроля, применяемые проверяющими.

В разрезе документальной проверки таковыми являются взаимная проверка, встречная проверка, счетная проверка.

Состав методов фактического контроля выглядит следующим образом: инвентаризация, контрольный запуск сырья и материалов в производство, лабораторные анализы, экспертизы и другие.

При кажущейся обособленности приемов документального и фактического контроля их связывают незаметные, на первый взгляд, «нити» механизма функционирования предприятия [1].

Руководствуясь принципом «от простого к сложному», целесообразнее начать с самых наглядных связей между приемами. Шаг за шагом уровень связей будет усложняться.

Нормативная проверка, которая относится к одному из самых используемых методов документального контроля, ставит перед собой целью сопоставление фактических затрат (материалов, труда, денежных средств) с нормативами, установленными государством, ведомством, предприятием или другим самостоятельным институтом. В случае установления полного соответствия или незначительных расхождений операцию можно признать обоснованной на уровне документальной проверки. Однако, для отражения результатов проверки в акте ревизии такая информация не может считаться достаточной.

Данные, которые способны подтвердить или опровергнуть результаты нормативной проверки, могут быть получены при параллельном или последующем проведении контрольного запуска сырья и материалов в производство.

Отметим, что в настоящее время этот прием не находит должного применения в ревизионной практике. И все-таки при осуществлении контрольного запуска сырья и материалов в производство, ревизор определяет реальный расход конкретного вида сырья на единицу выпускаемой продукции. Установленный опытным путем расход материала сравнивается проверяющим с используемым нормативом. В случае отсутствия расхождений операция по расходу материалов в производство признается обоснованной окончательно. Если же имеют место расхождения, то существует несколько вариантов оценки ревизором обоснованности расхода материалов в производство.

Во-первых, реальный расход материала может быть выше установленной нормы. Тогда ревизией ставится под сомнение соответствие нормативного хозяйства современному уровню технического и технологического арсенала предприятия, а также качество работы отдела нормирования. Материалы, которые раскрывают характер нарушения, отражаются в акте ревизии.

Во-вторых, нормы расхода материальных ресурсов превышают данные о фактических затратах, полученных опытным путем. Такая информация позволяет ревизору предположить, что в производстве образуется неучтенная «экономия» материалов (неучтенные остатки в производстве). А это, в свою очередь, свидетельствует о возможности производства неучтенной готовой продукции. Для подтверждения указанных выше предположений ревизору необходимо проверить операции по оплате труда рабочих, которые принимают участие в обработке соответствующих материалов в производстве и изготовлении готовой продукции. Часто вскрываются факты оплаты труда за производство большего количества готовой продукции чем было получено из цеха в соответствующем отчетном периоде.

Очевидно, что уже на этом примере раскрывается необходимость системного и комплексного подхода в ревизионной процедуре. Одним из условий, обеспечивающих

такого рода проверку, является взаимосвязанное использование отдельных приемов документального и фактического контроля.

Посредством хронологической проверки ревизор контролирует достоверность информации, отражаемой в бухгалтерском учете. Чаще всего данный прием используется при ревизии денежных средств, материальных ресурсов и расчетов. Например, проверяющий подбирает документацию по движению однородного вида материалов (денежных средств) в хронологическом порядке. Затем им самостоятельно определяется остаток на определенную дату. Следующим шагом является сопоставление остатка, полученного расчетным путем с суммой, отраженной в бухгалтерских документах. В случае соответствия сравниваемых сумм данные бухгалтерского учета признаются достоверными. Если же обнаружено несоответствие, то ревизор требует объяснения причин от должностных лиц.

Прием инвентаризации не нуждается в особом представлении, так как является основным представителем фактического контроля. Несмотря на это, отметим, что даже проведение сплошной инвентаризации на предельно высоком качественном уровне (своевременность, честность, соблюдение всех необходимых требований и условий) не позволяет говорить со стопроцентной уверенностью о безукоризненной правдивости ее результатов. Работа инвентаризационной комиссии может быть сведена на нет при условии, что данные бухгалтерского учета, которые проставляются в инвентаризационных описях, не являются достоверными.

Поэтому, при проведении инвентаризации на предприятии, ревизующим необходимо убедиться в достоверности бухгалтерских данных при помощи параллельного осуществления хронологической проверки по соответствующим видам материалов. Хронологический контроль проводится, как правило, выборочно, что связано с большой трудоемкостью работ. Исключением является сплошная проверка денежных средств за установленный в программе ревизии период.

Возвращаясь к национальной практике контроля, можно смело утверждать, что далеко не каждый сотрудник контрольно-ревизионных органов нашего государства осознает возможность взаимосвязанного использования документального и фактического контроля. В связи с этим, процедура проверки зачастую сводится к механическому выполнению контрольных действий, что значительно понижает эффективность ревизионной деятельности.

Следующий пример является более приемлемым для внутривозвратного контроля, так как между датой совершения операции и датой проверки должен лежать незначительный (как можно меньший) временной отрезок.

Сфера использования взаимного контроля достаточно разнообразна. Мы остановимся на взаимном контроле документов, содержащих информацию о поступлении материальных ценностей от поставщиков и подотчетных лиц. В разрезе данных операций проверяется соответствие данных, содержащихся в сопроводительных документах, с суммами отраженными в карточках складского учета и ведомостях движения материалов в бухгалтерии (поступление от поставщиков). При проверке поступления материалов от подотчетных лиц взаимному контролю подвергаются авансовые отчеты, подтверждающие документы (накладные, копии чеков при приобретении материальных ценностей, наличные), данные складского учета и бухгалтерии. С целью выявления бестоварных операций проверяющий должен провести выборочную проверку фактического оприходования материалов на склад. Это упрощенный вариант инвентаризации. И, как уже было отмечено ранее, контрольные процедуры необходимо проводить через небольшой отрезок времени после факта оприходования, так как ценности

могут быть отпущены в производство. Несвоевременный контроль фактического наличия материалов дает возможность материально ответственным лицам скрывать недостачи путем оформления расходных документов на недостающие ценности. Совместное использование взаимной проверки и элементов инвентаризации можно подкрепить встречной проверкой сопроводительных (подтверждающих) документов у поставщиков МЦ.

В очередном примере начнем с приема фактического контроля, а именно, лабораторных анализов. Данный прием исследует качественные характеристики сырья или готовой продукции, такие как: удельный вес определенного материала в изготавливаемой продукции, обязательное присутствие специальных добавок и т.д. Соответствующие специалисты в лабораторных условиях выясняют требуемые характеристики изделий. После этого, используя прием нормативной проверки, проверяют соответствие полученных данных установленным стандартом. В случае обнаружения отклонений выясняются причины, проверяется возможность замены дорогостоящего сырья более дешевым материалом. В случае выявления серьезных нарушений проверяющие поднимают вопрос о расчете нанесенного материального ущерба и возможности его возмещения. В отдельных случаях привлекаются правоохранительные органы для дальнейшего расследования.

Итак, подводя итоги проделанной работы, необходимо в очередной раз подчеркнуть, что лишь осознанное сочетание в ревизионном процессе методов фактического и документального контроля позволяет осуществлять действенный контроль. Приведенные примеры свидетельствуют о потребности в серьезнейшем подходе к подготовке кадров высокой квалификации, которые справились бы с любой задачей, умело сочетая различные приемы контроля в своей работе. Качество подготовки контролеров-ревизоров зависит как от организации учебного процесса в ВУЗах страны, так и в самих контрольно-ревизионных органах (организация семинаров, курсов повышения квалификации, изучение и использование опыта ведущих специалистов отделов и других органов контроля).

Со стороны государства требуется обеспечение независимости работников государственного контроля. Очевидно, что без должного материального стимулирования ревизоров нельзя ожидать проведения эффективных проверок и полноценной отдачи исполнителей.

## РЕЗЮМЕ

Запропонована стаття досліджує методику проведення комплексних ревізій фінансово-господарчої діяльності та тематичних перевірок щодо використання визначеного складу прийомів та засобів контролю. Основний акцент робиться на взаємопов'язаному використанні методів документального та фактичного контролю. У роботі приведені найбільш часто використовувані зв'язки віддільних прийомів документального та фактичного контролю, такі як нормативна перевірка та контрольний запуск сировини та матеріалів у ворибництво, хронологічна перевірка та інвентаризація. Спільне використання приведених вище прийомів значно підвищує ефективність та результативність контрольних процедур.

## SUMMARY

The suggested article studies the methods of carrying out all-around inspections of financial and economic activity and thematic examinations in terms of the use of definite set of methods and

means of inspection. The main stress is made on mutually connected use of methods of document and factual control. The most frequently used ties between different methods of document and factual control are considered in this work, such as normative check and control launch of raw materials into production, chronological inspection and inventory. Combined use of the methods mentioned above considerably increases efficiency of control procedures.

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Мацкевичюс И.С., Локис В.И. Ревизия в системе экономического контроля. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 224 с.
2. Белобжецкий И.А. Ревизия и контроль в промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1992.
3. Белуха Н.Т. Ревизия и контроль в отраслях народного хозяйства. – Киев: Вища школа, 1990.
4. Белуха Н.Т. Теория финансово - хозяйственного контроля. – Киев: Вища школа, 1990. – С.279
5. Крамаровский Л.М. Ревизия и контроль: Учебник. – 4-е изд., перераб и доп. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 300 с.
6. Фленов С.И. Организация и методика ревизий финансово-хозяйственной деятельности объединений. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 334 с.

*Надійшла до редакції 10.09.1998 р.*

УДК 336.2

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ДАВАЛЬЧЕСКИМ СЫРЬЕМ: НОВЫЕ АСПЕКТЫ И ПРОБЛЕМЫ

*Т.М.Егорова, В.В.Загоруйко*

Ведущее место в системе государственного регулирования экономики, создания благоприятных условий для развития рыночных отношений и преодоления экономического кризиса занимают налоги.

На современном этапе развития суверенной Украины в системе экономических связей важную роль играют внешнеэкономические отношения.

Проанализируем некоторые аспекты проявления государственного регулирования в сфере налогообложения внешнеэкономической деятельности. Законодательство Украины в этой сфере является относительно стабильным: Закон «О внешнеэкономической деятельности», провозгласивший ее основные понятия и принципы, действует с 1991 года. Законодательные акты о валютном регулировании, расчетах в иностранной валюте, регулировании бартерных (товарообменных) операций в сфере внешнеэкономической деятельности, не претерпели особых изменений с 1993-1995 гг. Вместе с тем, наблюдается некоторая либерализация внешнеэкономической деятельности, которая выражается, в частности, во введении Закона Украины от 15.09.95г. «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях», а также Постановления Кабинета Министров Украины от 30.07.96 г. № 853 «Об утверждении порядка осуществления иностранными субъектами хозяйственной деятельности операций с продукцией украинского происхождения на территории Украины без ее вывоза с таможенной территории Украины».

Практика хозяйственной деятельности подтвердила необходимость и жизненность данных документов.

В условиях тяжелого финансового состояния отечественных товаропроизводителей, в период хронического недостатка оборотных средств оказание услуг по переработке давальческого сырья иностранного заказчика позволяет загрузить производственные мощности предприятий области, сохранить рабочие места, сократить задолженность по заработной плате, обеспечить приток валютных средств на счета предприятий без осуществления прямого экспорта, а бюджет – стабильными поступлениями средств в национальной валюте. Так, около 60 предприятий Донецкой области в 1997г. осуществляли переработку давальческого сырья иностранного заказчика, среди них – гиганты отечественной промышленности: ОА «Авдеевский коксохимзавод» (г.Авдеевка), ОАО «Концерн «Стирол» (г.Горловка), ОАО «Донецкий металлургический завод», «Енакиевский коксохимзавод», ОАО «Енакиевский металлургический завод», завод «Укрцинк» (г.Константиновка), ЗАО «НКМЗ» и ОАО «СКМЗ» (г.Краматорск), Меткомбинат им.Кирова (г.Макеевка), Меткомбинат им.Ильича (г.Мариуполь) и другие.

В экономической литературе анализируется положительное значение данного закона для поддержания производственного потенциала перерабатывающих отраслей промышленности Украины [1].

Вместе с тем, некоторые авторы отмечают и негативные стороны данного закона, ведь иностранный заказчик становится, по сути, собственником значительных объемов продукции, производимой отечественной промышленностью. Отсутствие в законе механизма реоформления векселей и письменных обязательств в случае изменения условий контрактов, а также системы документального оформления передачи продукции в случае многоступенчатой переработки давальческого сырья создает благоприятные условия для возможных злоупотреблений в сфере финансово-хозяйственной деятельности. Не предусмотрены законом финансовые санкции за неоформление письменных обязательств или оформление их (постановка на учет и погашение) с нарушением законодательно установленных сроков. Отсутствие мер ответственности за невыполнение требований законодательства ставит под сомнение обязательность их выполнения. В такой ситуации контролирующая и учетная функция государственного регулирования экономики не выполняется. Не предусмотрен и механизм принудительного взыскания с иностранного заказчика задолженности за услуги по переработке давальческого сырья. Это является одной из причин тяжелого финансового состояния предприятий, ведь некоторые из них до 90% сырья перерабатывают как давальческое [2].

Нуждается в доработке правовое и нормативно-методическое обеспечение операций с давальческим сырьем: отсутствует единый методологический подход к вопросам оценки давальческого сырья, покрытия убытков в случае ненадлежащего исполнения условий договора одной из сторон, а также к бухгалтерскому учету операций с давальческим сырьем, методике распределения затрат при совместной переработке по различным видам давальческого и покупного сырья и т.д. [3]. Это, в свою очередь, влияет на формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и, в конечном счете, на величину уплачиваемых налогов и поступлению средств в бюджет.

Присоединяясь к мнению авторов, анализирующих «слабые места» действующего законодательства по давальческому сырью, мы хотим остановиться и на других аспектах вышеуказанного закона.

Вызывает бесспорный интерес тот факт, что законом не оговорена обязательность предварительной поставки давальческого сырья по отношению к выпуску гото-

вой продукции. Не предусмотрено, какое сырье может являться давальческим: основные или вспомогательные материалы, тара или упаковочные материалы, а также количество видов давальческого сырья, используемого как давальческое на каждой стадии переработки. Количественные показатели – удельный вес каждого вида сырья в готовой продукции – не имеют значения. Основное и единственное требование, предъявляемое законом, – чтобы стоимость давальческого сырья составляла не менее 20% стоимости готовой продукции.

В случае отгрузки на экспорт (то есть, в адрес нерезидента за пределы Украины) видов сырья, по которым устанавливается уровень индикативных цен, государство обязывает соответствующие государственные органы контролировать соблюдение этих уровней. При покупке же нерезидентом аналогичного сырья на территории Украины, действие индикативных цен на подобные хозяйственные операции не распространяется.

Процедура получения заключения о подтверждении коэффициента выхода готовой продукции из полученного давальческого сырья иностранного заказчика, предусмотренная данным законом, в настоящее время такова: предприятие-переработчик представляет Торгово-промышленной палате комплект документов, подтверждающих качественные характеристики сырья, технологическую карту, результаты анализов, проведенных собственными центрально-заводскими лабораториями. Вряд ли у торгово-промышленной палаты существует собственная исследовательская база для проверки предоставленных результатов. То есть, фактически полученный акт экспертизы лишь подтверждает факт списания сырья и количество готовой продукции, переданной заказчику-нерезиденту.

В связи с вышеизложенным, целесообразным было бы рассмотрение возможности дифференциации сроков переработки давальческого сырья и, соответственно, погашения векселей и письменных обязательств по видам производства и отраслям промышленности, ведь на швейной фабрике из давальческой ткани зеленого цвета будет сшито зеленое платье, а не желтое или розовое, а в условиях коксохимического производства из давальческого сырья разных заказчиков с различными качественными характеристиками готовой продукцией является кокс одних и тех же марок.

Необходимо отметить и следующее: при выполнении услуг по переработке давальческого сырья иностранного заказчика украинский исполнитель поставлен в более жесткие условия, чем нерезидент: за нарушение установленных законодательством сроков переработки – 90 дней, при вывозе или реализации готовой продукции, с него взыскивается сумма векселя на уплату налога на добавленную стоимость и таможенной пошлины, оформленного при ввозе сырья. В случае продления сроков векселя на условиях налогового кредита, уплату причитающихся процентов должен проводить также украинский исполнитель. В случае многоэтапного процесса переработки давальческого сырья, в связи с тем, что законодательством установлен единый срок переработки – 90 дней, независимо от количества этапов переработки, а векселя оформляются переработчиком первого этапа, ответственность в случае нарушения законодательно установленных сроков перед бюджетом несет он же – переработчик первого этапа.

Даже согласно Закону от 03.04.97 г. №168/97-ВР «О налоге на добавленную стоимость», ответственность за уплату означенного налога при продаже продукции, изготовленной из давальческого сырья иностранного заказчика, в случае ее реализации на таможенной территории Украины несет ее отечественный переработчик.

Относительно вывоза давальческого сырья для переработки за пределы Украины, необходимо отметить, что предприятие, конечно, вправе выбрать переработчика – на территории Украины или за ее пределами. Однако, при вывозе сырья на переработку

мы тем самым стимулируем развитие зарубежной промышленности. Хотя отечественная промышленность, причем с развитой инфраструктурой, нуждается в том же.

В связи с демократичностью Закона о давальческом сырье и Постановления №853, регулирующего деятельность нерезидентов с продукцией украинского происхождения, деятельность остранных объектов хозяйствования на территории Украины получила в 1996-1997 гг. широкое распространение. Данная деятельность осуществляется в развитых промышленных регионах, а их регистрация и постановка на налоговый учет, как правило, в столице Украины. В целях организации оперативного контроля за деятельностью данных субъектов предпринимательской деятельности и обеспечения поступления средств в местные бюджеты, целесообразным было бы рассмотрение вопроса о постановке нерезидентов на налоговый учет в регионах фактического осуществления ими предпринимательской деятельности. Исходя из интересов региональной политики, разумным, как нам кажется, была бы постановка на налоговый учет нерезидентов в госналоговых администрациях по месту постановки на учет векселей и письменных обязательств. В таком случае при погашении векселей налоговые органы располагали бы полной информацией о финансовом результате предпринимательской деятельности иностранного заказчика. Уплачиваемые в местные бюджеты суммы налогов, как нам кажется, целесообразно учитывать при проведении расчета причитающихся к оплате сумм налогов по месту основной регистрации нерезидента.

Совершенствование законодательства по данному вопросу позволит усилить государственное регулирование процессов воспроизводства, проведение технического перевооружения перерабатывающих отраслей, обеспечит поступление средств в бюджеты всех уровней.

## РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто одне з актуальних питань державного регулювання економіки. Серед багатьох сфер державного впливу на соціально-економічну ситуацію в Україні, авторами обрано операції з давальницькою сировиною у галузі зовнішньоекономічної діяльності. Розглянуто деякі аспекти державного регулювання цих операцій, проаналізовано законодавство у цій галузі, його протиріччя та проблеми, пропонувано шляхи вирішення.

## SUMMARY

In this article one of the actual problems of economical regulation has been investigated. Among lots of spheres of state influence on social-economic situation in Ukraine, the authors have chosen the problem: «Rawmaterials operations for further processing in foreign economical sphere». Some aspects of state regulation of this functions have been researched here. The authors have analyzed legislation in this sphere, its contradictions and difficulties and they proposed some ways of decisions.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Стебницький А.В. Операції с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях // Бухгалтерский учет и аудит. – 1997. – №1. – С.13-17.
2. Папаика А.А. Давальческое – не означает бесплатное. // Вестник налоговой службы. – 1997. – №10. – С.32-33.
3. Баранник А., Котляров Е., Иващенко В. Правовое и нормативно-методическое обеспечение операций с давальческим сырьем // Экономика Украины. – 1996. – №9. – С.85-87.

*Надійшла до редакції 24.07.1998 р.*



УДК 342: 577.4

## АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГУЛИРУЮЩЕГО ХОЗЯЙСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Н.В.Барбашова*

Предприятия являются основным организационным звеном производственно – хозяйственной деятельности, где происходит соединение рабочей силы со средствами производства, результаты которой воплощаются в материальных ценностях, товарах, услугах, продукции. Хозяйственная деятельность предполагает использование различных природных ресурсов и сопряжена, как правило, с негативным воздействием на окружающую среду и, в частности, на условия проживания и здоровье человека. Процесс обеспечения защищенности жизненно важных интересов личности, общества, природы и государства от реальных и потенциальных угроз, создаваемых антропогенным или естественным воздействием на окружающую среду, определяется как экологическая безопасность. В результате развития производительных сил в настоящее время сложилась ситуация, когда техногенная нагрузка на природу стала соизмеримой с естественными катаклизмами, а в некоторых наиболее промышленно развитых регионах – определяющей состояние окружающей среды. Вследствие этого для обеспечения выживания человека, как части природы, на первый план выдвигаются вопросы создания экономических и социальных условий, которые способствовали бы своевременному совершенствованию неблагоприятных в экологическом смысле производственных технологий и устранению отрицательных последствий их применения. Это условие является важнейшей составной частью концепции устойчивого развития человечества. Поиск оптимального пути разрешения дилеммы экономика-экология в настоящее время определяет не только темпы технического прогресса, но и среду обитания будущих поколений. С этой точки зрения первостепенным условием при формировании системы хозяйственного законодательства является учет его природоохранной составляющей.

За последние шесть лет в Украине шел интенсивный законотворческий процесс, который в полной мере касался и экологического законодательства. Фактически заново была создана система эколого-правовых нормативных актов, включающая общее законодательство, представленное статьями 16, 50 и др. Конституции Украины [1] и Законом Украины «Об охране окружающей природной среды» [2], и специальное законодательство, регулирующее вопросы охраны и рационального использования различных природных объектов: земли, воды, атмосферного воздуха, континентального шельфа, недр, растительного и животного мира, а также законодательство по радиационной безопасности и ликвидации последствий Чернобыльской аварии. «Экологические» статьи присутствуют во многих других законодательных актах, регулирующих различные аспекты хозяйственной деятельности предприятий. Сравнение созданной в Украине системы эколого-правовых нормативных актов с законодательством по охране окружающей природной среды передовых стран мира, например США, показывает многие общие черты, как по характеру принимаемых законов (об охране атмосферного воздуха, воды и др.), так и касающихся внутренней структуры этих законов [3]. Учет мирового опыта прослеживается и в вопросах правового регулирования экологических аспектов хозяйственной деятельности.

В данной работе мы остановимся на анализе законодательства об охране атмосферного воздуха и воды, главным образом на положениях, регулирующих хозяйственную дея-

тельность предприятий с целью обеспечения экологической безопасности. По масштабности вредного воздействия со стороны субъектов хозяйственной деятельности именно эти природные объекты являются наиболее уязвимыми. Более того, они в первую очередь участвуют в поддержании жизнедеятельности не только человека, но и всей живой природы. Одним из основных методов обеспечения экологической безопасности в настоящее время является защита окружающей природной среды от нерациональной деятельности человека, в том числе и «ограничение загрязнений и использования природных ресурсов, управление экологическим риском техногенных аварий» [4].

В законодательстве Украины, регулирующем хозяйственную деятельность в сфере обеспечения экологической безопасности, можно выделить три основных направления, вносящих преимущественно превентивный характер:

- институт стандартизации, нормирования и контроля загрязнения окружающей среды;
- экономический механизм природопользования;
- институт экологической экспертизы.

Остановимся более детально на статьях законов, регулирующих эти направления. Вопросы ответственности субъектов хозяйственной деятельности за экологические правонарушения были ранее рассмотрены нами в работе [5].

Важнейшая роль в создании безопасной для жизни и здоровья окружающей природной среды принадлежит институту стандартизации и нормирования в области использования и охраны атмосферного воздуха и воды. Как ранее отмечалось, вся идея стандартизации и нормирования «...покоится на концепции приемлемого риска, сущность которой основывается на оценке риска влияния нормированного агента на здоровье человека, т.е. количественной оценке тех возможных последствий влияния этого агента» [6].

Государственные стандарты, ст. 32 [2], определяют, в частности, «...режим использования природных ресурсов .. требования по предотвращению вредного воздействия загрязнения окружающей природной среды на здоровье людей» и др.

Для законодательства Украины характерным является нормативный подход в обеспечении экологической безопасности, ст. 33 [2], который исходит из представления о существовании пороговых величин загрязнения природных объектов. В ст. 6 Закона «Об охране атмосферного воздуха» [7] и ст. 35 Водного Кодекса [8] устанавливаются нормативы в области использования и охраны атмосферного воздуха и воды, из которых мы выделим:

- 1) нормативы экологической безопасности;
- 2) нормативы предельно допустимых выбросов (сбросов) загрязняющих веществ;
- 3) отраслевые технологические нормативы образования загрязняющих веществ, выбрасываемых (сбрасываемых) в окружающую природную среду.

В ст. 7 Закона «Об охране атмосферного воздуха» [7] и ст. 36 Водного Кодекса [8] для субъектов хозяйственной деятельности устанавливаются ограничения на загрязнение окружающей природной среды введением нормативов экологической безопасности данных природных объектов, которые определяются, как предельно допустимые концентрации (ПДК) загрязняющих веществ в этих объектах. Вышеуказанные нормативы разрабатываются Министерством здравоохранения Украины и вводятся Министерством охраны окружающей природной среды и ядерной безопасности. Для технических нужд, нужд рыбного хозяйства, при акустическом, электромагнитном, ионизирующем воздействиях на атмосферу устанавливаются свои ПДК и предельно допустимые уровни (ПДУ).

Наибольшую нагрузку экосистемы испытывают при ударных (залповых) нагрузках вредных веществ, когда за короткое время в природные объекты выбрасываются

(сбрасываются) загрязненные воздух и вода с концентрациями вредных веществ, намного превышающими ПДК. Как правило, это происходит в случае производственных аварий, или вследствие нарушения нормального технологического процесса. В этом случае законодательством устанавливаются уровни предельно допустимых сбросов (выбросов) – ПДС, ПДВ, ст. 8 [7], ст. 38 [8]. Для обеспечения экологической безопасности эти нормативы устанавливаются для каждого стационарного источника, при чем их суммарное действие не должно превышать нормативы экологической безопасности в данном районе с учетом перспективы его развития. Особенностью нормативов ПДВ, ПДС является обязательное их согласование и ввод их, как правило, должен сопровождаться поэтапной разработкой мероприятий по снижению выбросов (сбросов) загрязняющих веществ до экологически безопасных уровней.

Важной чертой анализируемых законов является введение ст.9 [7] и ст. 39 [8], в которых определяется порядок разработки отраслевых технологических нормативов образования веществ, выбрасываемых (сбрасываемых) в природные объекты, которые разрабатываются соответствующими министерствами и ведомствами для оценки экологической безопасности производства.

Законодательством запрещаются выбросы (сбросы) веществ в атмосферу и водные объекты, для которых отсутствуют соответствующие нормативы ПДК, ПДВ, ПДС (ст.16 [7], ст.41 [8]) и устанавливается порядок их введения.

Взаимосвязь между количеством производимых в результате осуществления хозяйственной деятельности материальных благ, количеством выбрасываемых (сбрасываемых) загрязняющих веществ в атмосферу и водные объекты и затратами на осуществление природоохранных мероприятий по обеспечению экологической безопасности приобретает определяющее значение при переходе экономики Украины к рыночным отношениям. Одно из центральных мест в действующем законодательстве занимает экономический механизм природопользования и охраны окружающей природной среды от загрязнения.

Наиболее важным здесь является установление нормативов платы и размеров платежей за использование природных ресурсов в хозяйственной деятельности, ст. 43 [2] и ст. 29 [8], за выбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду и, что особенно важно, предоставление налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных, ресурсо- и энергосберегающих технологий, нетрадиционных видов энергии, осуществление других эффективных мер по охране окружающей природной среды. Лимиты использования природных ресурсов местного значения устанавливаются Верховной Радой Автономной Республики Крым, областными, городскими Советами народных депутатов, а общегосударственного значения – Кабинетом Министров Украины. Кабинет Министров определяет и нормативы платы за использование природных ресурсов.

В указанных законах установлен порядок разработки и введения лимитов на сброс сточных и промышленных вод в водные объекты, выбросы вредных веществ в атмосферу, которые допускаются при условии соблюдения нормативов предельно допустимых концентраций и предусматривают в обязательном порядке возмещение убытков, причиненных окружающей природной среде, ст. 44 [2], ст. 33 [7] и ст. 30 [8]. Особенностью экономического механизма обеспечения охраны окружающей природной среды является отнесение платежей за использование природных ресурсов в пределах установленных лимитов к издержкам производства. За сверхлимитное использование или снижение их качества платежи взимаются с прибыли предприятий. Эти же

требования распространяются на платежи за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов, а также на плату за ухудшение качества природных ресурсов.

Согласно законодательству платежи за использование природных ресурсов общегосударственного значения поступают 50% в госбюджет и 50% – в местные бюджеты. Распределение платежей за загрязнение окружающей природной среды составляет 70%, 20% и 10%, соответственно, в местный, областной и государственный бюджет, ст.46 [2]. Средства, полученные за пользование природными ресурсами и платы за лимитные и сверхлимитные загрязнения используются, согласно законодательству, на природоохранные и природовосстановительные мероприятия и, в первую очередь, на создание безопасной для здоровья и жизни человека окружающей природной среды.

Мировой опыт показывает, что ключевым звеном в природоохранных мероприятиях по обеспечению экологической безопасности, является институт экологической экспертизы («...гарантирование экологической безопасности и... разрешение чрезвычайно сложных экологических проблем возможно только при непосредственном соблюдении положений, выводов, рекомендаций и прогнозов независимой экологической экспертизы» [9]).

Согласно ст.4 Закона «Об экологической экспертизе» [10] следует, что целью экологической экспертизы является «предупреждение отрицательного воздействия антропогенной деятельности на состояние окружающей природной среды и здоровье людей, а также оценка степени экологической безопасности хозяйственной деятельности». В данном законе и в Законе «Об охране окружающей природной среды» [2] определены объекты подлежащие экологической экспертизе, обязательность экологической экспертизы, формы экологической экспертизы и порядок ее проведения.

В эколого-правовых нормативных актах уделяется большое внимание разграничению полномочий в области охраны окружающей природной среды различных органов государственной власти, органов местного самоуправления, их компетенции в вопросах регулирования природопользования и охраны природной среды. Традиционным является здесь разделение на общегосударственный, областной, районный (городской) масштабы контроля регулирования, которые, как правило, должны соответствовать и масштабу предприятия-загрязнителя.

Проведенный краткий анализ законов, регулирующих хозяйственную деятельность предприятий в сфере обеспечения экологической безопасности свидетельствует, что одной из основных задач природоохранного законодательства является защита жизни и здоровья граждан Украины от отрицательного воздействия, обусловленного загрязнением окружающей среды, а также предупреждение и ликвидация негативного воздействия хозяйственной деятельности на природу. Эколого-правовые предписания являются обязательными для субъектов хозяйственной деятельности и обеспечиваются достаточно развитым организационно – правовым механизмом предупреждения и выявления различного рода экологических правонарушений.

Несмотря на отмеченные выше позитивные черты природоохранного законодательства Украины в настоящее время сложилась парадоксальная ситуация: при созданной в относительно короткий срок системе эколого-правовых нормативных актов, в которых уделяется внимание вопросам регулирования хозяйственной деятельности предприятий с позиций охраны окружающей природной среды от загрязнений и выработке стимулов, повышающих эффективность этой защиты, и наблюдающемся в эти годы резком спаде промышленного производства, которые, казалось бы, в совокупности должны были привести к существенному снижению уровня загрязнения природной среды, наблюдается тенденция на сохранение количества выбросов вредных веществ

на основные природные объекты, а в некоторых случаях даже их увеличение [11,12]. Статистические данные по ряду областей Восточной Украины, на которые приходится свыше трети выбросов загрязняющих веществ от суммарного объема по стране, свидетельствуют только об усилении негативных тенденций в области загрязнения окружающей среды. В частности, в 1996 году суммарный среднегодовой уровень содержания вредных веществ в атмосфере г.Донецка превышал 15 ПДК [13].

Отдавая в настоящее время приоритет экономике над экологией государство еще более способствует усилению кризисных явлений в окружающей природной среде. Примером этого является положение в металлургической промышленности, которая служит основным источником поступления валюты в госбюджет [14]. При общем подъеме производства в 1996 г. на 11,9%, потребляемые затраты энергоресурсов из расчета на тонну продукции, например, проката, возросли на 36%, в том числе, топлива на 32%, электроэнергии – 37%. Более того, что в целом прибыльная в 1995 г. отрасль, в 1996 г. стала убыточной. Увеличение на треть энергозатрат на тонну продукции приводит к соответствующему росту объемов выбросов вредных веществ в окружающую природную среду и еще более усугубляет кризисные явления техногенного характера в Восточной Украине, где сосредоточена основная масса металлургических предприятий.

Выполненный анализ природоохранного законодательства, регулирующего хозяйственную деятельность предприятий по обеспечению экологической безопасности, и существующие в настоящее время проблемы в деле охраны окружающей природной среды от загрязнения позволяют предложить следующие пути повышения эффективности эколого-правовых нормативных актов, которые наряду с рекомендациями других ученых, могут остановить рост кризисных явлений в окружающей природной среде.

Во-первых, необходимо пересмотреть полномочия в области охраны окружающей природной среды всех ветвей государственной власти и органов местного самоуправления, законодательно закрепив за последними приоритет в выдаче лимитов на загрязнение окружающей среды, разрешений на внеплановые (в том числе аварийные) выбросы и сбросы загрязняющих веществ для предприятий всех форм собственности. Прерогатива на разработку стандартов и нормативов, а также установление запретительных санкций за загрязнение окружающей среды должна принадлежать центральным органам власти.

Во-вторых, в природоохранном законодательстве следует отказаться от концепции порогового действия химических вредных веществ на здоровье человека и окружающую природную среду в пользу о беспороговом их действии (т.е. принять во внимание возможные вредные действия в отдаленном будущем от малых доз загрязняющих веществ), поскольку действие многих вредных для здоровья человека веществ, как показывают специальные исследования, носит кумулятивный характер.

В-третьих, в правовых методах регулирования хозяйственной деятельности предприятий по обеспечении экологической безопасности необходимо, по нашему мнению, отказаться от рекомендаций специального и технического характера (см., например, п. 1 ст. 66 Водного Кодекса, где предприятиям рекомендуется «совершенствовать технологии, схемы водоснабжения» и т.д.) и сделать акцент только на социальной стороне вопроса, т.е. на обеспечении безопасной для жизни и здоровья людей состояния окружающей природной среды.

В заключение автор выражает глубокую признательность профессору В.К.Попову за интерес к работе и ценные замечания, доценту А.А.Чувпило за внимание и постоянную помощь, оказанную при работе над данной статьей.

## РЕЗЮМЕ

Аналізується природоохоронне законодавство України з боку забезпечення екологічної захищеності при здійсненні господарської діяльності промисловими підприємствами. У дослідженні зроблений акцент на статтях нормативно-правових актів по захисту від шкідливого впливу атмосферного повітря, води, як найбільш важливих природних об'єктів у забезпеченні нормальної життєдіяльності людини, які носять переважно превентивний характер. Результати аналізу порівнюються зі статистичними даними по Донецькій області.

## SUMMARY

The legislation of Ukraine on nature protection in the sphere of guaranteeing ecological security while the fulfilling economic activity of industrial enterprises is analyzed in the article. In research there was made an accent on articles of standard – lawful deeds of protection atmosphere and water from harmful influence, as the most important natural objects in providing normal vitality of human beings, which carry out mainly a warning character. The results of analysis are compared with statistic returns of Donetsk region.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Конституція України: принята 28.06.1996 // Ведомости ВС України. – 1996. – №30.
2. Об охране окружающей природной среды: Закон Украины: принят 25.06.1991. – К. – Изд-во «Україна». – 59 с.
3. Гузенко И.И., Барбашова Н.В. Правовой механизм экологической политики США // Вопросы государства и права Украины. Сб. научных статей, вып. III. – Донецк, ДонГУ. – 1994. – С.59-77.
4. Евтеев С.А., Стариков Ю.А. Создается система экологической безопасности. –// Вестник АН СССР. – 1989. – С.120-122.
5. Барбашова Н.В. Ответственность субъектов хозяйственной деятельности за нарушение экологического законодательства / Материалы вузовской научной конференции: Правоведение. – Донецк: ДонГУ, 1997. –С.83-86.
6. Колбасов О.С. Стандартизация в охране окружающей среды. – В сб.: Окружающая среда под охраной закона. – М.: Наука, 1982. – С.63.
7. Об охране атмосферного воздуха: Закон Украины: принят 16.10.1992 // Голос України от 17.11.1992.
8. Водный Кодекс: Закон Украины: принят 6.06.1995 // Ведомости ВС Украины. – 1995. – №24.
9. Андрейцев В.И. Правовое обеспечение экологической экспертизы проектов.– К.: Будивельник. – 1990. – С.4-5.
10. Об экологической экспертизе: Закон Украины: принят 9.02.1995 // Ведомости ВС Украины. – 1995. – №8.
11. Андрейцев В. Концепція правового забезпечення екологічної політики України // Право України. – 1994. – №3-4. – С.27-29.
12. Правовые требования Чуйков В. Эколога в экономике природопользования // Право України. – 1994. – №11-12. – С.25-28.
13. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Донецькій області за 1996 рік. – Донецьк, 1997 р.
14. Гончаров Ю. Вплив економічної політики на стан чорної металургії України // Економіка України, 1997. – №7. – С.14-19.

*Надійшла до редакції 13.08.1998 р.*

ББК: У320-434

## РЕФОРМИРОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

*М.Н.Корнев*

В настоящее время экономический кризис охватил все сферы АПК. Чтобы его преодолеть, необходимы преобразования аграрных отношений. Центральным звеном этих преобразований является земельная реформа. Главное состоит в том, чтобы землевладелец, независимо от того, какую форму хозяйствования он использует, был самостоятельным. А это означает, что фермер или крестьянин, кооператив или колхоз является собственником средств производства, произведенной продукции и полученного дохода. Только тогда товаропроизводитель может выступать в роли контрагента на рынке.

Исходной основой земельных отношений является вопрос о собственности на землю. Ее различные формы имеют свои преимущества и недостатки. В нынешний период получают развитие формы организации производства, основанные на кооперативных и арендных отношениях, паевании и акционировании. Каждая из них приживается в зависимости от конкретных благоприятных условий, которые они создают для тружеников.

Механизм приватизации предприятий АПК требует серьезного совершенствования. Опираясь на зарубежный опыт, можно увидеть, что реформирование отношений собственности следовало бы начинать именно с АПК. Однако в Украине он существенно отстал с приватизацией. Важной проблемой реформирования отношений собственности в АПК является реформирование совхозов, которое весьма затянулось. Во многих крупных совхозах, при их приватизации в соответствии с действующим законодательством, остается невыкупленным 40-50% имущества, и это удерживает реформирование таких хозяйств.

Для доказательства необходимости приватизации предприятий АПК, а также роста их экономического эффекта нами был проведен сравнительный анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий Донецкой области.

Сравнительная характеристика государственных и приватизационных предприятий АПК Донецкой области

	Кол-во	Кол-во прибыльных хозяйств	Прибыль в тыс. укр. грн.	Чистая прибыль, тыс. грн.	Норма прибыли, %
Коллективные с/х предприятия	333	292	40850	36550	5,5
Приватизированные	41	32	10270	8350	7,5

Как видно из таблицы, по состоянию на 28.03.96 г., в Донецкой области было 333 коллективных с/х предприятий, и 41 – приватизированное, что составляет по отношению к первым – 12,3%. Удельный вес прибыльных хозяйств составил: 78% среди приватизированных. В отличие от государственных, они имели большую норму прибыли: 5,5% в государственных предприятиях; 7,5% в приватизированных. Произведя расчеты, мы также определили, что в среднем каждое прибыльное государственное предприятие имело прибыль в размере 122, 7 тыс. грн., а приватизированное – 250,5 тыс. грн.

Наибольшее количество крестьянских (фермерских) хозяйств было зарегистрировано в начале перестройки, когда можно было воспользоваться дешевыми государственными кредитами и выкупить по относительно недорогим ценам необходимое оборудование.

Сейчас наибольший удельный вес занимает приватизация коллективных предприятий путем их паевания, акционирования, аренды и др. То есть, крестьянин тоже является собственником, но в других масштабах, так как одно дело иметь пай в земельных и основных фондах предприятия, а другое – еще и их содержать.

Статистический анализ сельского хозяйства Донецкой области показал, что в 1995 г. превалировало количество предприятий с коллективной формой управления, тогда как регистрация предприятий арендных, ЗАО, ОАО и других – насчитывает единицы. Такая же тенденция сохранилась и в 1996 г.

Совершенно ошибочно думать, что сложившиеся благоприятные условия для образования хозяйств с различными организационно-правовыми формами коллективной собственности возникли от безвыходности ситуации. Наоборот, это естественный процесс. Другое дело, как сделать правильный выбор той или иной формы собственности в каждом конкретном случае. Например, в условиях акционерного предприятия происходит слияние личных, коллективных и общественных интересов. С одной стороны, здесь реализуется коллективная форма собственности и каждый заинтересован в наивысших конечных результатах своего труда. С другой стороны, участвуя своей долей акций в капитале общества, каждый акционер проявляет предприимчивость. Акционерная форма хозяйствования раскрывает широкие возможности участия каждого работника в управлении делами предприятия. Так, в 1995 г. существенно преобладала приватизация АПК путем продажи акций.

Однако до принятия Постановления Верховного Совета от 29 июля 1994 г. «О совершенствовании механизма приватизации в Украине и усилении контроля за ее проведением» основным способом приватизации несельскохозяйственных предприятий агропромышленного комплекса была аренда с выкупом. Это создавало условия для усиления монопольного положения таких предприятий. Но нельзя сразу отвергать ту или иную форму. Время сделает естественный выбор в пользу того или иного. При этом разные формы хозяйствования дополняют друг друга (не лишним будет обращение к идее преобразования села, предложенной в свое время П.А.Столыпиным, которого многие признают великим реформатором. Он полагал, что на селе должны существовать четыре уклада: государственный, общинный, крупный частный и семейно-трудовой).

Значительное количество колхозов стало на путь паевания коллективной собственности. Нельзя говорить о становлении собственника в результате паевания, он должен быть дополнен персонификацией земельного пая и имущества. Поэтому о собственности можно говорить, когда человек имеет конкретную собственность в виде участка земли, дома, трактора и т.д., свободно распоряжается этой собственностью. Однако процесс паевания следует рассматривать как закономерный.

Первые шаги в этом направлении были сделаны еще в 1992 г. При паевании имущества создается 2 фонда: неделимый (корпоративный) и делимый (паевой). Паевание имущества привлекательно тем, что в качестве критерия определения пая в хозяйствах взят трудовой вклад. С точки зрения Украинского менталитета это кажется более справедливым вариантом по сравнению с акционированием.

Различают индивидуальный базисный пай и приростный. Ежегодный прирост паевого фонда распределяется среди работников, которые работали в отчетном году, пропорционально их трудового вклада.



В конце года из прибыли предприятия формируется дивидендный фонд, используемый для выплаты дивидендов владельцам паев.

Таким образом, опыт работы многих хозяйств области свидетельствует, что реформирование собственности колхозов является одним из направлений создания новых форм общественного производства. Эффективность реформирования подтверждается практикой. Возникла устойчивая тенденция роста негосударственных форм производства, свидетельствующая о создании смешанной экономики в АПК.

## РЕЗЮМЕ

Щоб подолати економічну кризу в агропромисловому комплексі, необхідні перетворення агропромислових відносин, центральним кільцем котрих виявляється земельна реформа. Головне складається в тому, щоб землеволодар бум самостійним, тому в теперішній час отримують розвиток різні форми організації виробництва. Незважаючи на це все, ще залишаються невикупленими 40-50 відсотків майна багатьох великих радгоспів України. Це утримує їх реформування. Аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Донецької області доказав необхідність приватизації підприємств через їх акціонування, паювання і таке інше підприємства працюють більш ефективно, що доказано практикою.

## SUMMARY

In order to overcome the economic crisis in argo-industrial complex, it is necessary to reform agrorelation. The main thing is an independent, because the different types of reforms of organization of the production take place at the present time. Otherwise, there has been still unpurchased 40-50 per cent of the founds of many large agricultural enterprises in Ukraine. This holds their reforming.

Analysis of agricultural enterprise's action of Donbass showed the necessity of the privatization of them though stocking and shareing. There enterprises work more effectively, what practic shows.

*Надійшла до редакції 06.08.1998 р.*

ББК Ч480.26в641.0

## КОНЦЕПЦИЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ УЧЕБНЫМ ПРОЦЕССОМ В ВУЗЕ

*Л.П.Барышнікова*

Высшее учебное заведение, являясь сложной экономической системой, обладает многоцелевым характером функционирования, но основная его цель – подготовка высококвалифицированных специалистов. Для успешного достижения этой цели важное значение имеет повышение эффективности управления учебным процессом. Качество и эффективность учебного процесса определяется не только совершенством учебных планов и программ, но и уровнем квалификации преподавательского состава, методическим и материально-техническим оснащением каждой кафедры, а также тем, насколько успешно обеспечено взаимодействие этих компонентов в едином учебном процессе ВУЗа.

Анализ учебного процесса позволяет выделить две наиболее сложные задачи:

- 1) планирование распределения учебной нагрузки;

2) календарное планирование учебного процесса.

Особое место среди задач планирования учебной работы занимают мероприятия по совершенствованию рабочих учебных планов. Наиболее удобной формой представления учебных планов является сетевая модель [1]. Анализ показал, что в большинстве случаев нарушается логическая последовательность изложения дисциплин. Не свободны от этого недостатка и некоторые вновь вводимые типовые учебные планы. Определение оптимальной последовательности изложения и посеместровая расстановка дисциплин является одной из центральных задач моделирования и оптимизации учебного плана.

Задача оптимизации учебных планов должна решаться с учетом следующих условий:

- минимальный временной разрыв между логически связанными дисциплинами;
- максимальное число изучаемых учебных дисциплин;
- минимальное колебание учебной нагрузки кафедр по семестрам.

В обеспечении учебного процесса участвуют несколько кафедр. При этом характер их взаимодействия во многом предопределяется распределением учебных дисциплин на стадии планирования. В настоящее время вопрос распределения учебных дисциплин не всегда решается с должным научным обоснованием. К неоднозначности в распределении учебных поручений приводят и структурные изменения ВУЗа: открытие новых специальностей, кафедр, факультетов и др.

Наиболее рациональным следует признать такой вариант распределения учебной нагрузки, который формирует устойчивую нормативную базу кафедр. При этом возможна их четкая специализация, повышение эффективности преподавания благодаря высокой квалификации профессорско-преподавательского состава, а также единство научного и учебного направлений работы кафедры.

Распределение учебной нагрузки можно проводить в два этапа:

- 1 – группировка исходного множества учебных дисциплин в циклы (или блоки);
- 2 – распределение циклов учебных дисциплин по кафедрам.

Группировка исходного множества учебных дисциплин в циклы осуществляется путем построения матрицы взаимосвязи учебных дисциплин по содержанию [2]. Таким образом, задача распределения циклов состоит в нахождении варианта, максимизирующего эффективность выполнения циклов при соблюдении ограничений на пропускную способность кафедр. Такая задача в математическом плане сводится к классической распределительной задаче [3].

Распределение циклов учебных дисциплин на внутрикафедральном уровне – не менее важная задача. Заведующий кафедрой распределяет их на основе состава и объема учебных нагрузок, а также учитывая уровень квалификации каждого преподавателя. Годовая учебная нагрузка преподавателя устанавливается на нормативной основе и в зависимости от его ученого звания и степени, участия в научно-исследовательской работе.

Задачей календарного планирования учебного процесса является составление семестровых рабочих планов занятий учебных групп. Они регламентируют нагрузку на каждую неделю семестра для студента и преподавателя. Суть задачи заключается в распределении аудиторных занятий по неделям семестра для каждой учебной группы по каждой учебной дисциплине, запланированной на текущий семестр. При этом наиболее сложной операцией является составление расписаний учебных занятий. Наиболее приемлемым для общей математической постановки этой задачи является декомпозиционный подход, при котором исходная задача составления расписания может быть представлена в виде взаимоувязанной последовательности этапов:

- распределение аудиторий между факультетами;
- распределение учебной нагрузки по дням недели;

- распределение нагрузки по временным периодам дня;
- назначение общих аудиторий.

Составлением расписания учебных занятий заканчивается цикл календарного планирования учебного процесса в ВУЗе. Декомпозиционный подход дает, на наш взгляд, реальную основу для интерактивной системы формирования календарных планов учебного процесса. Преимуществом этого подхода является и значительная централизация планирования учебной работы.

Средства автоматизированных комплексов значительно расширяют инструментальные возможности управления учебным процессом, позволяют реализовать оптимизационный подход в планировании, создании автоматизированной информационной базы, централизации процесса обработки информации и повышения его оперативности и достоверности [4].

Автоматизация решения управленческих задач дает возможность учебному отделу генерировать сведения об учебных нагрузках кафедр непосредственно из массивов учебных планов, находящихся в памяти ЭВМ, а также рассчитывать объем нагрузок для каждой кафедры на основе единообразия и точной интерпретацией программы. Наиболее квалифицированная часть преподавательского состава, освобождаясь от рутинных функций получает возможность сосредоточиться на учебно-воспитательной, методической и научной работе, что в конечном итоге положительно влияет на качество подготовки специалистов.

## РЕЗЮМЕ

Розглянуто моделі оптимізації управління навчальним процесом у вигляді навчального закладі з урахуванням рішення завдань календарного планування навчальної роботи, планування розподілу учбового навантаження, шляхи удосконалення навчальних планів та програм.

## SUMMARY

The models to optimise the educational process monitoring in higher educational institutions are analysed, considering, how to execute the tasks of calendar planning of studies, of studies executives distribution planning. It's stated, that to optimise this process is possible by perfection of studies work plans and curriculums.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Павловский Ю.Н. Имитационные системы и модели. – М.: Знание, 1990. – 46 с.
2. Математические вопросы кибернетики. / Под ред. С.В.Яблонского. – М.: Наука. Вып.4, 1992. – 239 с.
3. Математические методы, модели и системы обработки информации и принятия решений. / Сб.ст. Редкол.: И.Б.Спроджа и др. – Харьков, ХАИ, 1988. – 186 с.
4. Винарик Л.С. Влияние компьютеризации на организационную структуру управления и условия труда – Донецк: Б.п., 1994. – 36 с.

*Надійшла до редакції 11.08.1998 р.*

УДК 336.12

**РЕГІОНАЛЬНА БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ***О.М.Стреліна*

Важливою передумовою подолання економічної кризи в Україні та підвищення ефективності функціонування народного господарства є здійснення всесторонньо обґрунтованої фінансової політики, адекватної умовам перехідної економіки. Протягом останніх років вона була спрямована на досягнення фінансової стабілізації. В результаті прийнятих заходів удалося досягти певних позитивних змін, проте зараз ще немає достатніх підстав для того, щоб вважати ці зміни незворотніми.

Справа в тім, що ще не вдалося повністю вирішити головне завдання – за допомогою цілеспрямованого впливу фінансової політики на господарські процеси стимулювати ділову активність, підвищити ступінь керованості економікою і на цій основі зупинити негативні процеси в економічній та соціальній сферах.

Одна з головних причин такого становища – недостатня ефективність управління фінансовими ресурсами у регіональному аспекті. Це насамперед загострює проблеми міжбюджетних відносин, що об'єктивно обумовлено надмірною централізацією у використанні бюджетних ресурсів, нечітким розмежуванням доходних та витратних повноважень між окремими ланками бюджетної системи, відсутністю загально-визнаних принципів розподілу закріплених та власних доходів та видатків між бюджетами різних рівнів. Недостатня наукова обґрунтованість нерідко призводить до прийняття помилкових рішень, отже негативних наслідків, які полягають у виборі не найефективніших напрямків використання гостродефіцитних фінансових ресурсів, зростання міжрегіональних диспропорцій, загострення соціальних проблем.

Сьогодні треба сформувати таку систему управління фінансовими ресурсами регіону, яка б забезпечила органічне поєднання інтересів всієї держави з інтересами її окремих частин і створювала б стимули для мобілізації додаткових джерел коштів, у першу чергу за рахунок підвищення ефективності господарської діяльності.

Розвиток політичного становища в Україні протягом останніх 5-6 років показав, що однією з головних стала проблема відносин між центром та регіонами. Вирішити її можливо за допомогою використання зваженої регіональної політики, яка вже почала формуватися в Україні. Під регіональною політикою держави ми розуміємо розробку чіткої законодавчої бази; механізму організації органів управління регіону, законодавчої та виконавчої влади; визначення їх функцій та повноважень, компетенції прийняття рішень на місцях.

Розглядаючи регіон як структурне ціле, можна зробити висновок, що його розвиток являє собою об'єкт управління. Управління регіоном в такому випадку повинно здійснюватись на основі певних принципів та правил, котрі і має визначати регіональна політика.

На думку академіка НАНУ М.Г.Чумаченко, відповідно до великого різноманіття процесів в регіонах можна виділити окремі напрямки регіональної політики держави: економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, гуманітарну, національну, управлінську, демографічну; зовнішньоекономічну [1, с.3].

Економічна політика регіону формується з урахуванням економічного стану країни та регіонів. При цьому слід виходити з того положення, що в регіональному управлінні економічна політика займає провідне місце. Тому що соціальні, екологічні, науково-технічні, демографічні та інші проблеми регіону у необхідному обсязі можливо

вирішити лише при наявності відповідних економічних передумов: фінансових, кредитних та матеріальних ресурсів.

Дуже важливим напрямком регіональної політики є досягнення економічної самостійності регіону. Маємо на увазі наявність повноважень та ресурсів для самостійного вирішення органами регіонального управління своїх проблем. Але цю самостійність слід розуміти діалектично – вона в регіонах не може бути абсолютною.

Не підлягає сумніву теза: «економічно сильні регіони – економічно сильна держава». Отже, це свідчить про взаємозв'язок їх бази, і тому економічна самостійність регіонів може бути лише відносною, а ступінь самостійності регіону визначається рівнем розвитку країни, правовою культурою, державним устроєм, традиціями та рівнем професійної підготовки кадрів державного та регіонального управління.

Аналіз світового досвіду свідчить про те, що у другій половині нинішнього століття намітилась чітко виражена тенденція до децентралізації у прийнятті рішень і відповідно неухильному підвищенні самостійності регіонів. В усіх розвинутих країнах адміністративно-територіальні органи наділені правами самостійного рішення багатьох регіональних проблем без узгодження з центром.

При адміністративно-командній системі панувало централізоване управління економікою, за винятком двох періодів (двадцять роки та 1957-1965 роки – період дії раднаргоспів), коли здійснювалась певна децентралізація в прийнятті рішень. Глибока централізація у розподілі ресурсів, в тому числі і фінансових, призвела до систематичного зниження ефективності економіки, що і зумовило «... економічний крах системи, який завершився політичним крахом» [2, с. 15-26].

На нашу думку, регіональна економічна політика в Україні повинна включати бюджетну та податкову політику, планування, прогнозування та програмування розвитку регіону; інвестиційну політику; розміщення виробничих сил та структурні перетворення, розвиток регіональних комплексів; контрольну-аналітичну діяльність та надійне інформаційне забезпечення.

Не викликає сумніву положення про те, що в ринковій економіці визначальною в регіональній економічній політиці є бюджетна політика. Від величини наповнення місцевого бюджету, від ступеня самостійності в його формуванні та використанні коштів залежить вирішення багатьох соціально-економічних проблем регіону.

Нині зміст та функціонування бюджетної системи України регламентується низкою нормативних актів: Конституцією України, Законом України «Про бюджетну систему України» (в редакції від 29 червня 1995 року) та «Про місцеве самоврядування в Україні», а також законами про Державний бюджет України (на відповідні роки), бюджетними резолюціями Верховної Ради України та деякими іншими.

Однак, слід відзначити, що на практиці багато положень, які декларуються у цих документах, суперечать одне одному, або реальному становищу. Так, наприклад, в Конституції України записано, що: «Бюджетна система України будується на основі справедливого та неупередженого безстороннього розподілу суспільного багатства між громадянами та територіальними громадами» [3]. Насправді ж таким вимогам наш бюджетний процес не відповідає. Перш за все тому, що при формуванні бюджетів усіх рівнів досить часто допускаються суб'єктивні підходи до їх формування. Наприклад, при розширенні податкової бази та потенційного збільшення доходів місцевих бюджетів вищі органи влади можуть урізати нормативи відрахувань в них. Такий порядок вкрай негативно впливає на зацікавленість місцевих Рад у збільшенні доходності та ефективності господарства своїх територій.

Недосконалість законодавства стримує ініціативу на місцях щодо збільшення податкових надходжень, гальмує регіональний розвиток. Так, наприклад, ст. 62 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» передбачено, що держава гарантує органам місцевого самоврядування дохідну базу, достатню для забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб. Зрозуміло, що забезпечення вище мінімального рівня – справа самих органів місцевого самоврядування. Однак далі йдеться про те, що у випадках, коли доходи від закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків та зборів перевищують мінімальний розмір місцевого бюджету, держава вилучає з місцевого бюджету ці кошти в порядку, встановленому Законом про державний бюджет [4]. Справедливо, якщо це стосувалося б дотацій, до отримання яких регіони не докладають зусиль. В даному ж випадку будь-яка ініціатива регіонів щодо забезпечення населення суспільними благами вище мінімального рівня каратиметься відповідними вилученнями фінансових коштів. За рахунок чого ж здійснювати розвиток? За рахунок місцевих податків та зборів, що забезпечують лише мізерну частку необхідного?

За даними фінансового управління м. Донецька потреби міста у фінансових коштах з року в рік задовольняються у межах 40-45% від необхідного. У 1997 р. податкова база м. Донецька становила 560 млн.грн. Залишається у місті 30-35% надходжень, решта іде до обласного та державного бюджетів. Такий розподіл коштів між бюджетами різних рівнів явно не відповідає завданням розвитку міст та районів, оскільки більшість соціальних проблем вирішується саме на цьому рівні. На нашу думку, для нормального розвитку у місцевих бюджетах регіонів повинно залишатися щонайменше 50% зароблених ними коштів.

Оскільки Україна на сучасному етапі демократичного реформування намагається створити правовий простір муніципальної діяльності, який би відповідав рівню розвинутих країн Європи, звернемося до деяких положень «Європейської Хартії про місцеве самоврядування» в частині фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. Так, в ст. 9 передбачено, що органи місцевого самоврядування мають право у межах національної економічної політики на володіння достатніми власними фінансовими коштами, якими вони можуть вільно розпоряджатися. Також зазначено, що захист більш слабких в плані фінансів органів потребує процедур фінансового вирівнювання або еквівалентних заходів [5, с.76].

У розвинутих країнах співвідношення між фінансовими можливостями органів місцевого самоврядування і контролем центрального уряду відрізняються не лише від країни до країни, але й усередині окремих країн в різні періоди часу згідно з політичними та економічними пріоритетами уряду. В одних країнах (північна Європа, федеральні країни, за винятком Австралії, Франції та Японії) бюджетно-податкові системи відносно децентралізовані, в інших (Австралія, Ірландія, Нова Зеландія) понад 80% податкових надходжень акумулюється центральним урядом. Проте кількість держав, які поширюють бюджетно-податкові повноваження органів місцевого самоврядування, постійно збільшується [6, с.4]. І це не дивно.

Ще на початку ХХ сторіччя Королівська комісія Великобританії з питань місцевого оподаткування у своєму звіті підкреслювала, що служби, котрі за своїм характером є переважно загальнонаціональними, виявляються в цілому обтяжливими для платників податків, в той час як ті, що за своїм характером є переважно місцевими, загалом приносять платникам зборів конкретну вигоду [7, с.245].

Оскільки рівень соціально-економічного розвитку регіонів неоднаковий, їх доходи відносно вирівнюються за допомогою таких інструментів, як диференціація

норм відрахувань від загальнодержавних регулюючих доходів, та надання субсидій і субвенцій бюджетам нижчих рівнів, з одного боку, і перерахування коштів із бюджетів нижчих рівнів до вищих – із другого.

До 1997 року в Україні було 4 регулюючих загальнодержавних податки: податок на додану вартість (ПДВ), податок із прибутку підприємств і організацій, акцизний збір та прибутковий податок із доходів громадян. Законом «Про державний бюджет України» встановлювалися відрахування від даних податків до бюджетів областей, Автономної Республіки Крим, міст Києва та Севастополя. Ставки відрахувань диференціювалися залежно від забезпеченості тієї чи іншої області фінансовими ресурсами. Причому, як регулюючий, використовувався в основному лише ПДВ, норми відрахувань від податку з прибутку, акцизного збору та прибуткового податку з доходів громадян практично не диференціювалися.

З прийняттям нового Закону «Про податок на додану вартість» питання фінансової забезпеченості регіонів стало ще проблематичнішим. За цим законом ПДВ повністю зараховується до державного бюджету. Саме таким чином уряд розв'язав проблему розрахунків із відшкодування вхідного ПДВ щодо експортних операцій та вугілля, посилаючись, між іншим, на зарубіжний досвід. Справді, в деяких країнах ЄС, наприклад, у Франції та Великобританії, ПДВ повністю зараховується до центрального бюджету. Однак у розвинутих країнах частка ПДВ в державних доходах становить лише 10-18% (в Україні – 39,0% у 1997 р.), натомість значну питому вагу мають надходження від інших податків, наприклад, від особистого прибуткового податку – до 40%.

Запровадження ПДВ в Україні у 1992 р. за ставкою 28% було зумовлене переважно фіскальними мотивами. Проте навіть чинна нині в Україні ставка ПДВ у 20% залишається досить високою. У розвинутих країнах вона становить 5,5-18%.

Крім того, порівняно високі ціни на товари та послуги і, з другого боку, низька заробітна платня в країні, її систематична затримка, загальне зубожіння населення, нерозвинений ринок цінних паперів, мізерна частка дивідендів у доходах громадян призводять до того, що саме ПДВ відіграє вирішальну роль у формуванні доходів бюджету.

Якщо в 1993 р. частка ПДВ в доходах бюджету Донецької області становила 15,9%, у 1994 р. – 19,8%, то в 1996 р. вже 31,4%. Таким чином, закріплення ПДВ за державним бюджетом не могло не позначитися негативно на формуванні доходної частини місцевих і регіональних бюджетів. І хоч Законом України «Про Державний бюджет України на 1997 рік» та Законом України «Про державний бюджет на 1998 рік» бюджетам АРК, міст Києва та Севастополя, областей передано 100% податку з прибутку замість 70%, як це встановлено Законом «Про бюджетну систему», 100% плати за землю (замість 70%), 100% плати за торговий патент, 100% прибуткового податку з громадян, це не вирішило питання забезпеченості фінансовими ресурсами адміністративно-територіальних утворень. Так, у видатках державного бюджету на 1998 р. передбачено дотації АРК, м.Севастополю та 20-и областям для фінансування видатків, що не покриваються доходами, загальною сумою 2502,2 млн. грн., що становить 10,2% загальної суми видатків держбюджету. В 1997 р. дотації надавалися 18-и областям та м.Севастополю, загальною сумою 2119,5 млн. грн. (7,7 % видатків держбюджету); у 1996 р. – 11-и областям та м.Севастополю, загальною сумою 811,1 млн. грн. (2,8 % видатків держбюджету). Донецька ж область є одним з головних регіонів – «донорів». Так у 1997 р. частка Донецької області в загальній сумі коштів, вилучених до держбюджету з бюджетів областей та м.Києва, становила 11%.

Цілком очевидно, що збільшення кількості регіонів, які отримують дотації, зростання частки дотацій у доходах місцевих бюджетів негативно впливає на

бюджетний процес. У регіонах ростуть споживацькі настрої, пригнічуються податкові надходження з боку регіонів.

З метою стимулювання місцевих органів влади, щодо пошуків резервів збільшення бюджетних доходів шляхом нарощування обсягів виробництва та розширення сфери послуг доцільно встановити, що суми контингентів (що заплановані в бюджеті) повністю надходять до відповідних місцевих бюджетів. Нормативи відрахувань від регулюючих доходів слід залишати стабільними на тривалий період (до 5 років).

Необхідно змінити і нинішню практику регулювання доходів бюджетів. Регулювання має здійснюватися об'єктивно, на основі системи критеріїв, що оцінюють реальний рівень соціально-економічного розвитку регіонів. Інтегрований показник рівня соціально-економічного розвитку регіону має враховувати рівень забезпеченості жителів суспільними благами та ступінь власних зусиль регіону щодо збільшення бюджетних доходів.

## РЕЗЮМЕ

Рассмотрены основы региональной политики государства в условиях переходной экономики, место финансово-бюджетной системы в ней. Значительное внимание уделено несовершенству и противоречиям отдельных законов, регулирующих финансовое обеспечение органов местного самоуправления, проблемам формирования местных бюджетов. Содержатся предложения относительно усовершенствования системы финансового обеспечения местных бюджетов.

## SUMMARY

The basis of the state regional policy in the conditions of intermediate period economy, the place of the finance – budget system in it were considered. Much attention was devoted to the contradictions and defects of separate laws, which control financial supply of the local authorities, to the problems of the local budget formation. The propositions concerning development of the local budget financial supply system were made.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Чумаченко Н.Г. Региональная политика в Украине. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1993. – 56 с.
2. Чумаченко Н.Г. Региональное и местное самоуправление. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1992. – 78 с.
3. Конституція України // Урядовий кур'єр. – 1996. – 13 липня.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» // Голос України. – 1997. – 12 червня.
5. Европейская хартия в местном самоуправлении // Финансы – 1993. – № 1. – С.74-76.
6. Tax Reform in OECD Countries / Seminar on the Taxation of Profits in a Global Economy // Rome. Villa Mondragone, 1992.
7. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.3. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984. – 351 с.

*Надійшла до редакції 02.09.1998 р.*



УДК 342: 577.4

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И РЕКРЕАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ГОРОДАХ

*А.Г.Бобкова*

Развитие экологических и рекреационных отношений в городах в настоящее время имеет сложный характер наряду с экономическими, социально-бытовыми, демографическими и другими отношениями. Это достаточно очевидно для многих экономистов, социологов, географов, демографов, юристов. Однако особенность этих отношений состоит в том, что чем дальше города откладывают их регулирование, тем сложнее они становятся, тем больше других отношений становятся зависимыми от них, тем больше материальных средств и времени понадобится на подъем их до надлежащего уровня.

Загрязнение природной среды, нерациональное использование природных ресурсов, уменьшение территорий, используемых для массового отдыха, ведут к росту заболеваемости населения, сокращению возможностей восстановить свои физические и духовные силы, что находится в противоречии с задачами развития общества.

Реализация одного из важнейших положений Конституции Украины о том, что человек, его жизнь и здоровье признаются в Украине наивысшей социальной ценностью [1] во многом зависят от развития указанных отношений.

В современной научной литературе различным проблемам городов уделяется значительное внимание [2], однако экологические и рекреационные исследуются недостаточно.

Среди факторов, влияющих на их развитие, первостепенным выступает правовое регулирование, поэтому исследование и совершенствование его – одна из важных задач, стоящих перед юридической наукой и практикой.

Экологические и рекреационные отношения регулируются общим законодательством Украины [3], в котором особенности их состояния в городах отражены недостаточно, хотя именно здесь эти отношения отличаются особой остротой. При этом многие вопросы экологии и рекреации возможно решать именно на уровне города при условии формирования нового экономико-правового механизма регулирования городского развития, соответствующего лучшим образцам, принятым в развитых демократических государствах, творчески соотнесенного с прошлым наследием отечественной науки и практики, национальными традициями и особенностями, с учетом реального состояния отечественной действительности.

Решающее значение в совершенствовании правового регулирования рассматриваемых отношений принадлежит разработке и принятию Закона Украины «О статусе города», отдельным разделом которого предполагается «Экологические и рекреационные отношения».

В этом разделе важно закрепить правовой статус города как субъекта экологических и рекреационных отношений, реализующего свои права через уполномоченные им органы, разграничить полномочия органов местного самоуправления, их исполнительных органов.

Целесообразно определить, что город является собственником земель, объектов животного мира и природно-заповедного фонда, находящихся в пределах городской черты за исключением находящихся в общегосударственной, коллективной и частной собственности. Относительно других природных ресурсов город может осуществлять

полномочия собственника, если они делегированы ему государством. От имени города природными ресурсами распоряжается городской Совет. Городской Совет может передавать соответствующим органам свои полномочия по распоряжению природными ресурсами, определенные указанным Законом и иными актами законодательства. Разграничение полномочий права собственности между городом и районами города, районом, областью осуществляется на договорных началах.

Необходимо также закрепить, что реализация права на природные ресурсы в городе осуществляется исходя из приоритета охраны жизни и здоровья человека, его всестороннего развития, обеспечения благоприятных экологических условий для его жизнедеятельности. Граждане, предприятия, учреждения и организации реализуют право на природные ресурсы на условиях права собственности, пользования и аренды в соответствии с законодательством Украины. Такие права на природные ресурсы города и других объектов могут возникать как безвозмездно, так и на возмездной основе в порядке установленном законодательством и городом. Отношения по использованию природных ресурсов между городом и другими субъектами экологических отношений строятся на договорной основе.

Наиболее сложными для городов являются земельные отношения, имеющие ряд особенностей, поэтому следует определить понятие и состав земель городов. Так, земли городов – это все земли, находящиеся в пределах городской черты. В составе земель города выделить: земли городской застройки; земли общего пользования; земли сельскохозяйственного назначения и другие угодья, земли временного сельскохозяйственного использования; земли промышленности, транспорта, связи и другие, земли природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения, земли лесного фонда, земли водного фонда, земли запаса. Отнесение земель к указанным категориям и перевод их из одной категории в другую, установление особенностей правового режима должен производить город, исходя из основного целевого назначения этих земель в соответствии с генеральными планами городов утвержденными в установленном порядке.

Требует законодательного регулирования обязанность городского Совета объявлять отдельные участки суши и водного пространства в пределах границ города, предназначенные для организованного массового отдыха, рекреационными зонами с особым природоохранным режимом. Границы рекреационных зон и режим их использования определяются городским Советом в соответствии с законодательством Украины. Городской Совет несет ответственность за осуществление в рекреационных зонах организационно-хозяйственных, экологических и других мер, которые обеспечивают необходимое состояние этих зон, создание благоприятных условий для отдыха граждан. Финансирование таких мер осуществляется за счет бюджета города, государственного бюджета Украины, экологических фондов, средств предприятий, объединений, организаций.

Для экономического обеспечения экологических и рекреационных отношений в городах необходимо закрепить положение о том, что с целью стимулирования рационального природопользования, охраны и воспроизводства окружающей природной среды, развития рекреационной инфраструктуры город предусматривает:

- целевое выделение средств для реализации государственных, региональных и местных экологических программ на территории города;
- финансирование экологических мероприятий, а также материальное стимулирование эффективного, рационального использования природных ресурсов, развития индустрии рекреации для малоимущих слоев населения;

– предоставление льгот собственникам, пользователям и арендаторам природных ресурсов по оплате при внедрении ими технологических процессов, оборудования, уменьшающих отрицательное влияние на окружающую природную среду, а также в случае повышения эффективно восстановления природных ресурсов, улучшения их качества, более полного использования;

– поощрение лиц, которые предотвратили нарушения экологического законодательства, причинение экологического вреда, обеспечили взыскание штрафов и возмещение имущественного ущерба, причиненного окружающей природной среде;

– создание специальных фондов за счет отчислений от платежей за использование природных ресурсов, загрязнение окружающей природной среды, возмещения имущественного вреда, перераспределения доходной части городского бюджета, получаемой от рекреационного бизнеса, а также от приватизации природных и рекреационных ресурсов.

Права по экономическому стимулированию охраны, защиты, рационального использования и воспроизводства природных ресурсов необходимо предоставить городу с учетом действующего законодательства и наличия средств в специальных фондах.

Центральное место в рассматриваемом разделе должны занимать экологические права и обязанности городов. Статья об экологических правах может иметь следующее содержание:

«Город имеет право проводить, руководствуясь настоящим Законом и другим законодательством, любые действия, которые расцениваются как целесообразные или желательные для разумного управления городом, охраны здоровья населения, рекреации, обеспечения экологической безопасности, в частности:

– осуществлять управление, государственный контроль за использованием и охраной земель, лесов, недр, вод, атмосферного воздуха, растительного и животного мира;

– устанавливать порядок отчуждения земель (в том числе на условиях аукционов), оформления права собственности, пользования, предоставления земель в аренду, относительно земель, находящихся в собственности города;

– осуществлять меры по приватизации земли и других природных ресурсов в соответствии с действующим законодательством;

– прекращать или приостанавливать в установленном порядке деятельность предприятий, организаций и учреждений, независимо от форм собственности в случае нарушения ими экологического законодательства, санитарно-гигиенических норм;

– предъявлять иски в суд, арбитражный суд о возмещении убытков, а также ущерба здоровью граждан, причиненных нарушением экологического законодательства предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами (в том числе в порядке регресса);

– устанавливать меры административной ответственности за нарушение экологического законодательства по вопросам, отнесенным к ведению города;

– осуществлять другие права, делегированные ему государством в соответствии с действующим законодательством.

К основным обязанностям города необходимо отнести:

– проведение государственных мероприятий по поддержанию, восстановлению и улучшению состояния окружающей природной среды;

– выполнение экологических требований при планировании, застройке и развитии своей территории;

– государственный учет природных ресурсов, находящихся на территории города, государственный учет объектов, которые вредно влияют или могут повлиять на со-

ных отношений, так и в стадии формирования субъективных прав и юридических обязанностей. Они в силу рассмотренных особенностей представляют собой вид правовых актов, выражают довольно значительную область поднормативного регулирования и направлены на усиление эффективности нормативных предписаний, являются одним из факторов создающих непрерывность правового регулирования общественных отношений. Не отрицая значения исследования содержательных элементов правового механизма, в том числе и юридической деятельности, нельзя оставлять без внимания и форму, выражающую такую деятельность, так как единство формы и содержания в праве предопределяет весьма высокую научную значимость вопросов о правовых актах. Очевидно, немаловажное значение в правовом регулировании имеет распорядительная деятельность и выражающие ее распорядительные акты, рассмотренные формальные признаки которых явно дают им право на существование как отдельного вида правовых актов.

Для изучения правовой природы распорядительных актов ключевое значение имеет выявление детерминирующих связей, определяющих появление таких актов. Причем для более полного выявления и изучения детерминации распорядительной деятельности и, следовательно, распорядительных актов, необходимо исходить из того, что такие детерминирующие связи могут иметь не только причинный, но и причинно-следственный характер.

Поскольку распорядительный акт является результатом определенной деятельности, формализацией результата этой деятельности, то можно говорить о детерминации такой деятельности.

Детерминация распорядительной деятельности, как и других видов деятельности не может быть однозначной и простой из-за сложности самих общественных явлений. Она может быть представлена в виде механизма взаимосвязанных и взаимообусловленных факторов и элементов. Определяющее значение в этом механизме имеют формы детерминации, то есть способы воздействия на деятельность, способы ее унификации: казуальную, инспирирующую, кондициональную, корреляционную, структурно-функциональную, регулятивную, гарантирующую [2, с.102]. Результаты детерминации отражаются на непосредственном результате детерминированной деятельности, в данном исследовании – на форме и содержании распорядительных актов.

Казуальная детерминация – это зависимость, суть которой заключается в том, что определенные факторы в силу необходимости порождают те или иные явления и процессы. Для выявления казуальной детерминации необходимо выявить те факторы, которые порождают распорядительную деятельность и распорядительные акты, причины, в результате которых рождаются распорядительные акты.

Здесь целесообразно сравнить детерминирующие факторы, которые порождают и другие виды актов – нормативно-правовые и акты применения. Детерминация нормативно-правовых актов и нормотворческой деятельности возникает в начальной стадии правообразования и сводится к возникновению потребности в правовом регулировании каких-либо общественных отношений. Например, появление законов, регулирующих отношения, связанные с ценными бумагами вызвало необходимостью введения в экономическую жизнь таких ценных бумаг и правил их обращения. Причиной появления конкретного акта применения права, как результата правоприменительного процесса является потребность властного вмешательства в реализацию права в связи с каким-либо конкретным случаем, когда требуется такое применение права. Это может быть необходимость решения вопроса о назначении пенсии, применения ответственности за совершенное правонарушение.

Как было сказано выше отдельные общественные отношения, охваченные правовым регулированием, тем не менее реально не вводятся в правовые рамки ни нормативными актами из-за их недостаточной эффективности, ни актами применения. Это часто приводит к появлению распорядительных актов. Например, неэффективная, неполная реализация Закона Украины «О языках Украины» в Донецкой области явилось причиной для издания Распоряжения главы Донецкой областной государственной администрации от 17.09.96г. №634 «Об обеспечении использования украинского языка в документации и делопроизводстве». В этом распоряжении на основании действующих нормативно-правовых актов Конституции Украины и Закона «О языках» определяются меры по всестороннему развитию и функционированию государственного языка в Донецком регионе. Такие меры определены не только на основе законодательства, но и с учетом особенностей региона и тех сфер общественной жизни, где необходимо внедрение украинского языка в первую очередь

Выявлению казуальной детерминации распорядительной деятельности способствует сравнение сущности правотворческой, правоприменительной и распорядительной деятельности. Сущность правотворческой деятельности состоит в создании нормативно-правовых актов, сущность правоприменения – в государственно-властной реализации субъективных прав и юридических обязанностей. Сущность распорядительной деятельности – творческое, властное вмешательство в общественные отношения с целью повышения эффективности реализации предписаний нормативно-правовых актов. Следовательно, казуальная детерминация распорядительной деятельности и актов, выражающих такую деятельность, состоит в недостаточной эффективности нормативно-правовых предписаний в отдельных сферах, фрагментах тех общественных отношений на которые они направлены. Кроме того, распорядительные акты могут предшествовать нормативным актам, так как часто представляют собой предписания – распоряжения по подготовке проектов нормативных актов. Такие акты направлены на повышение эффективности и организованности нормотворческого процесса.

От причинной зависимости отличается инспирирующая форма воздействия. Такое воздействие оказывают факторы, служащие поводом. «подталкивающие» «запускающие» какой либо процесс [2, с.103]. Законодательно достаточно четко закреплены факторы, инспирирующие правоприменительный процесс. Например, в уголовном процессе выделяются не только основания возбуждения уголовного дела, как факторы казуальной детерминации, но и приводится исчерпывающий перечень поводов для возбуждения уголовного дела. В правотворческой и распорядительной деятельности такой жесткой регламентации и разграничения казуальной и инспирирующей детерминации нет. Правотворческий процесс начинается, чаще всего, по собственной инициативе какого-либо органа, имеющего на то права (готовится проект нормативно-правового акта), или подготовка проекта начинается по поручению уполномоченного органа. Аналогичные поводы встречаются и в распорядительной деятельности, однако здесь добавляется еще случаи «пробуксовки», «несрабатывания» нормативно-правовых актов, во исполнение которых издаются распорядительные акты.

К самостоятельной форме детерминации распорядительной деятельности относится условная форма детерминации. Здесь выделяются условия, которые в отличие от причин и поводов, сами не могут породить распорядительную деятельность, но являются тем необходимым фактором, без которого невозможна эта деятельность. Условия создают своеобразный фон, они способствуют появлению других детерминирующих факторов. Разграничение причин и условий часто представляет собой проблему, так как они часто меняются местами, сливаются. Так же сложно это сделать, выделяя ус-

ловия создания распорядительных актов. Кроме того, такие условия очень разнообразны и зависят от времени, места, области регулирования общественных отношений. Разнообразии условий приводит к большому разнообразию распорядительных актов.

Иногда условная форма детерминации проявляется в содержании самого распорядительного акта, где указываются условия, которые способствовали появлению этого акта. Например, в распоряжении главы Донецкой областной госадминистрации от 11.11.96 г. №776 «Об энергообеспечении сельскохозяйственных районов» указано, что распоряжение предписывает определенные действия «в условиях острого дефицита всех видов топливно-энергетических ресурсов». Очевидно, эти факторы условной детерминации можно классифицировать на основе обработки большого количества распорядительных актов. Но, исходя из самого смысла распорядительной деятельности и выражающих ее актов, можно отметить, что условиями такой деятельности являются факторы, которые не учтены в нормативных предписаниях. Причем, такое положение нельзя однозначно отнести к недостаткам самих нормативных актов, это связано с объективной невозможностью учесть все многообразие условий реализации или препятствий к реализации нормативных предписаний. Из этого следует, что условная форма детерминации распорядительных актов носит объективный характер и, следовательно, издание таких актов является объективной необходимостью.

Следует отметить, что правоприменительные акты инспирируются ситуациями, заложенными в саму норму, то есть норма при ее создании часто сама предусматривает необходимость властного вмешательства государственного органа для ее реализации. Результат такого властного вмешательства выражается в акте применения. Необходимость появления распорядительных актов, направленных на реализацию нормы, не предусматривается смыслом самой нормы, а зависит от условий ее реализации.

Для распорядительной деятельности большое значение имеет структурно-функциональная форма детерминации. Иначе говоря, на эту деятельность и ее результаты влияет правовое положение субъектов распорядительной деятельности, их место в структуре органов государства, цели и задачи, стоящие перед ними. Так в соответствии со ст. 119 Конституции Украины «Местные государственные администрации на соответствующей территории обеспечивают: исполнение Конституции и законов Украины, актов Президента Украины, Кабинета Министров Украины, других органов исполнительной власти». В данном случае деятельность государственной администрации должна быть направлена на реализацию актов перечисленных органов. Это может быть как правоприменительная, правотворческая, так и распорядительная деятельность. Анализ содержания властных полномочий и актов госадминистрации указывает на то, что распорядительная деятельность – основной вид деятельности такого органа, причем характер этой деятельности обусловлен положением этого органа в структуре госаппарата.

Для любой юридической деятельности особенное значение имеет регулятивная детерминация. То есть, определенные факторы выступают в качестве средств организации, упорядочения различных элементов и сторон юридической деятельности. Происходит регуляция, целенаправленное воздействие на субъектов и участников юридической деятельности, которое осуществляется, прежде всего, с помощью правовых норм. Регуляторами могут быть и иные социальные нормы и принципы, правовая психология, идеология и т.д. Регуляция правовыми нормами имеет определяющее значение, поскольку такая регламентация упорядочивает юридическую деятельность, приводит ее в соответствие с единообразными принципами, правилами, обеспечивает ее законность.

Такая жесткая правовая регламентация наблюдается в законотворческой и правоприменительной деятельности. В этих видах деятельности законность результирующе-

го акта напрямую зависит от соответствия порядка их принятия установленной процедуре. Процедура принятия подзаконных нормативных и распорядительных актов законодательно не урегулирована, и, в зависимости от органа, издающего эти акты, регулируется нормами этого органа или традиционным порядком их принятия.

Подводя итог рассмотрения форм детерминации распорядительной деятельности, можно отметить следующее. Казуальная детерминация состоит в недостаточной эффективности нормативно-правовых актов, содержащихся в них нормативных предписаний. Условная форма детерминации распорядительной деятельности носит объективный характер и связана с невозможностью учета всех условий реализации нормативных предписаний.

Распорядительные акты издаются по инициативе органов, осуществляющих распорядительную деятельность, или в связи с поручением, даваемым вышестоящим органом на выполнение распорядительной деятельности в конкретной области общественных отношений. Особенности структурно-функциональной детерминации определяются правовым положением органов, осуществляющих распорядительную деятельность. В основном такая деятельность присуща органам исполнительной власти. Она законодательно не регламентирована и порядок ее осуществления регулируется самим органом, который ее осуществляет.

Таким образом, детерминация распорядительной деятельности отличается от детерминации правотворческой и правоприменительной деятельности и, в первую очередь, в казуальной и условной формах. Это подтверждает обоснованность существования самостоятельного вида актов, выражающих эту деятельность.

Наличие распорядительных актов вызвано объективной необходимостью усиления эффективности нормативно-правовых предписаний на различных уровнях правового регулирования.

## РЕЗЮМЕ

В статті розглядається самостійне значення і ознаки розпорядчих актів, як вида правових актів, проводиться їх порівняльний аналіз з нормативно-правовими та правозастосувальними актами, доводиться їх об'єктивна обумовленість на підставі виявлення окремих форм детермінації розпорядчої діяльності та висловлюючих її актів.

## SUMMARY

The article deals with the notions and features of regulating acts as the types of legal acts. The comparative analysis of standard – legal acts and legally applied acts is presented here too. The objective definition is proved on the basis of definite forms of regulating activity' determination and acts presented it.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Философский энциклопедический словарь, Москва, 1983 г.
2. В.Н.Карташов, Юридическая деятельность: понятие, структура, ценность, Саратов, 1989 г.
3. С.С.Алексеев, Общая теория права, Москва, 1982 г., т.2.
4. Вестник академии правовых наук Украины, №4, Харьков, 1995 г.
5. В.Н.Карташов, Типология профессиональной юридической деятельности, Вопросы теории государства и права, Межвузовский сборник работ, Выпуск 9, Саратов, 1991 г.
6. К.Н.Княгинин. Охранительные правоприменительные акты, Свердловск, 1991 г.

*Надійшла до редакції 25.09.1998 р.*