

Вісник Донецького університету



НАУКОВИЙ
ЖУРНАЛ
*Заснований
у 1997 році*

Серія В
**еконіміка
і право**

2/1999

Вісник Донецького університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№2/1999

З М І С Т

Економіка

Калініна С. П. Тенденції на ринку праці США	7
Шаульська Л. В., Сердюк О. Ю. Системні дослідження в теорії управління	13
Іванова В. А. Аналіз стану зовнішньоекономічних зв'язків Донецької області за 1994-1997 рр.	17
Породніков В. Д. Економіка і математика	23
Михайлов А. П., Александрова Ю. Н., Юрченко Ю. В. Аналіз ефективності функціонування виробничої системи (на прикладі металургійного виробництва)	29
Лагутіна І. С. Передача технологій як метод державного регулювання інноваційною діяльністю	32
Спірін В. Ф. Інтенсифікація оновлення техніки	35
Лісова Н. О. Про розробку аналітичних нетто-балансів	38
Подмаркова І. П. Місце України на світовому ринку чорних металів	44
Садиков В. М. Транспортна політика колишніх радянських республік	54
Єрмілова О. В. До питання про функціонування спеціального режиму іноземного інвестування в Донецькій області	58
Каравацька О. М. Гнучкі форми зайнятості	61
Капустін М. П. Моделювання системи управління економічною безпекою підприємства	65

Фінанси

Карлова Н. П. Механізм фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери в регіоні	71
Карпова О. І. Регулювання і підтримка малого і середнього бізнесу в реформованій економіці ринку	74
Сидюк О. В. Проблеми формування уставного фонду господарських товариств	80
Егоров П. В., Карева І. О. Управління ризиком зміни відсоткових ставок	83
Іонін Е. Е. Аналітичні індикатори чинників, що визначають загрозу банкрутства підприємств	88
Дмитриченко Л. І., Литвин В. В. Бюджетний дефіцит і державний борг в економіці України: причини, наслідки, способи управління	92

Сердюк В.М., Акаев Ш.М. Прийняття управлінських рішень по оновленню продукції	98
Клішова О.В. Державне регулювання інноваційного інвестування в умовах транзитної економіки	103
Голубнича Г.П. Побудова моделі економічного аналізу у відповідності з Міжнародними стандартами обліку та звітності	107
Сорока В.Є. Економічні стимули, як фактор підвищення дисципліни праці	111
Кошмаєва А.С., Сидорова І.Г. Поєднання ринкових і державних регуляторів в економіці України	114
Корнев М.Н. Сутність аграрно-промислового комплексу як системи	117
Дудник О.В. Регіональна проблематика в історії економічної думки	120
Хорошева О.І. Проблеми фінансування соціально-культурної сфери в умовах місцевого самоврядування	124
Філіпов О.В., Пономаренко О.М. Концепція гнучкої системи управління інвестиційною діяльністю великого промислового комплексу	128
Чумакова О.Б. Інформаційно-логічна модель прогнозування податкових надходжень в регіональній бюджет	132
Бешуля І.В. Проблеми становлення обліку природоохоронної діяльності	136
Сисой Ю.В. Вплив фіксованого сільськогосподарського податку на формування доходів місцевого бюджету	140
Тихомирова І.М. Прямі іноземні інвестиції і податок на прибуток підприємств	142
Лисенко Ю.Г. Концепція конструктивного підходу в управлінні проектами	149
Стасюк В.П., Швець-Шуст А.В. Моделювання процесів маркетингового аналізу	155
Андриєнко В.М., Мічківський С.М., Прігунов О.В. Стабілізація фінансового стану державного ВНЗ	161
Жильченкова В.В. Управління персоналом кризового підприємства	164

Право

Єфименко Я.О. Використання монетарних заходів та державного регулювання при переході до ринкової економіки в Україні	169
Захарова Т.В. Проблеми використання залогів та задатку в договірній і претензійно-позивній роботі	174
Петров Р.А. Свобода надання та отримання послуг українськими суб'єктами господарювання в ЄС	180
Сасов В.А. Кримінально-правова оцінка екологічних злочинів	184

Вестник Донецкого университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/1999

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Калинина С. П. Тенденции на рынке труда США	7
Шаульская Л. В., Сердюк О. Ю. Системные исследования в теории управления	13
Иванова В. А. Анализ состояния внешнеэкономических связей Донецкой области за 1994-1997 гг.	17
Породников В. Д. Экономика и математика	23
Михайлов А. П., Александрова Ю. Н., Юрченко Ю. В. Анализ эффективности функционирования производственной системы (на примере металлургического производства)	29
Лагутина И. С. Передача технологий как метод государственного регулирования инновационной деятельности	32
Спирин В. Ф. Интенсификация обновления техники	35
Лисова Н. А. О разработке аналитических нетто-балансов	38
Подмаркова И. П. Место Украины на мировом рынке черных металлов	44
Садыков В. М. Транспортная политика бывших советских республик	54
Ермилова Е. В. К вопросу о функционировании специального режима иностранного инвестирования в Донецкой области	58
Каравацкая О. Н. Гибкие формы занятости	61
Капустин Н. П. Моделирование системы управления экономической безопасностью предприятия	65

Финансы

Карлова Н. П. Механизм финансового обеспечения развития социальной сферы в регионе	71
Карпова Е. И. Регулирование и поддержка малого и среднего бизнеса в реформируемой экономике рынка	74
Сидюк О. В. Проблемы формирования уставного фонда хозяйственных обществ	80
Егоров П. В., Карева И. А. Управление риском изменения процентных ставок	83
Ионин Е. Е. Аналитические индикаторы факторов, определяющих угрозу банкротства предприятий	88

Дмитриченко Л.И., Литвин В.В. Бюджетный дефицит и государственный долг в экономике Украины: причины, последствия, способы управления	92
Сердюк В.Н., Акаев Ш.М. Принятие управленческих решений по обновлению продукции	98
Клишова Е.В. Государственное регулирование инновационного инвестирования в условиях транзитной экономики	103
Голубничая Г.П. Построение модели экономического анализа в соответствии с Международными стандартами учета и отчетности	107
Сорока В.Е. Экономические стимулы, как фактор повышения дисциплины труда	111
Кошмаева А.С., Сидорова И.Г. Сочетание рыночных и государственных регуляторов в экономике Украины	114
Корнев М.Н. Сущность аграрно-промышленного комплекса как системы	117
Дудник Е.В. Региональная проблематика в истории экономической мысли	120
Хорошева Е.И. Проблемы финансирования социально-культурной сферы в условиях местного самоуправления	124
Филиппов А.В., Пономаренко О.Н. Концепция гибкой системы управления инвестиционной деятельностью крупного промышленного комплекса	128
Чумакова Е.Б. Информационно-логическая модель прогнозирования налоговых поступлений в региональный бюджет	132
Бешуля И.В. Проблемы становления учета природоохранной деятельности	136
Сысой Ю.В. Влияние фиксированного сельскохозяйственного налога на формирование доходов местного бюджета	140
Тихомирова И.Н. Прямые иностранные инвестиции и налог на прибыль предприятий	142
Лысенко Ю.Г. Концепция конструктивного подхода в управлении проектами	149
Стасюк В.П., Швец-Шуст А.В. Моделирование процессов маркетингового анализа	155
Андриенко В.Н., Мичкивский С.Н., Пригунов А.В. Стабилизация финансового состояния государственного ВУЗа	161
Жильченкова В.В. Управление персоналом кризисного предприятия	164
Право	
Ефименко Я.А. Использование монетарных мер и государственного регулирования при переходе к рыночной экономике в Украине	169
Захарова Т.В. Проблемы использования залога и задатка в договорной и претензионно-исковой работе	174
Петров Р.А. Свобода оказания и получения услуг украинскими субъектами хозяйствования в ЕС	180
Сасов В.А. Криминально-правовая оценка экологических преступлений	184

Bulletin of Donetsk University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economy and Law

№2/1999

CONTENTS

Economy

Kalinina S.P. The tendencies in the market of work of USA	7
Shaulskaya L.V., Serduk O.Y. System reserches in the theory of management	13
Ivanova V.A. The analysis of a status of foreign economic relations of Donetsk area for 1994-1997 years	17
Porodnikov V.D. Economy and mathematics	23
Mihaylov V.D., Alexandrova J.I., Yurchenko Y.V. The analysis of efficiency of Functioning of industrial system (on an example of metallurgical manufacture)	29
Lagutina I, S. Transfer of technologies as a method of state regulation innovation of activity	32
Spirin V.F. Intensification of updating of engineering	35
Lisova N.A. About development of analytical net-balances	38
Podmarkova I.P. Place of Ukraine in the world (global) market of black metals	44
Sadikov V.M. Transport politics of former Soviet republics	54
Ermilova E.V. To the question of the functioning of the special regime of foreign investment in Donetsk region	58
Karavatskaya O.N. Employment flexible forms	61
Kapustin N.P. Enterprise economic security controlling system modeling	65

Finance

Karlove N.P. Mechanism of financial securing of social sphere development in the region	71
Karpova E.I. Regulation and support of small and middle business in the reforming market economy	74
Siduk O.V. Problems of economic company authorized capital formation	80
Egorov P.V., Kareva I.A. The control over the percentage risk	83
Ionin E.E. Analytical indicators of the factors, which determine the threat for an enterprise to go bankrupt	88
Dmitrichenko L.I., Litvin V.V. Budget deficit and rational (public) debt in Ukraine's economy's: causes, consequences, the ways of management	92

Serduk V.N., Akaev Sh.M. Passing of solutions on production renovation	98
Klishova E.V. National regulation of innovative investment in conditions of transit economics	103
Golubnichya G.P. Formation of economic analysis model in accordance with international standarts of book-keeping	107
Soroka V.Y. Economic incentives as the factor of labour discipline stimulation	111
Cjshmaeva A.S., Sudorova I.G. The combination between market and national regulation in Ukraine's economics	114
Cornev M.N. The essence of AIC as the system	117
Dudnic E.V. The regional problems in the history of economic thought	120
Khorosheva E.I. The financial problems of social-culture sphere in conditions of local self-government	124
Philipov A.V., Ponomarenko O.N. The concept of the flexible management system of the investment activity of a large industrial complex	128
Chymakova E.V. Information and logical model of forecast concerning tax entrance in regional budget	132
Beshulya I.V. The problems of establishment in book-keeping of environmental protectional	136
Sisoy U.V. Influence of the fixed agricultural tax on formation the income in regional budget	140
Tihomirova I.N. Direct foreign investment and tax on the enterprises profit	142
Lisenko U.G. Concept of construction approach in management projects	149
Stasuk V.P., Shvez-Shust A.V. Making model processes of the marketing analyze	155
Andrienko V.N., Michkivski S.N., Prigunov A.V. Stabilization of financial condition of the state University	161
Zilchenkovs V.V. Management of the personnel of crisis enterprise	164

Law

Efimenko I.A., Using monetary ways and state regulation at crossing to market economic in Ukraine	169
Zaharova T.V. Problems of using pawn and deposit in contractual and pretension-suit work	174
Petrov R.A. Rights of Ukrainian undertakings to provide and receive services in the EC	180
Sasov V.A. Criminal-legal evaluation of ecological crimes	184

Е К О Н О М І К А

УДК 331.6

ТЕНДЕНЦІЇ НА РИНКУ ПРАЦІ США

С.П.Калініна

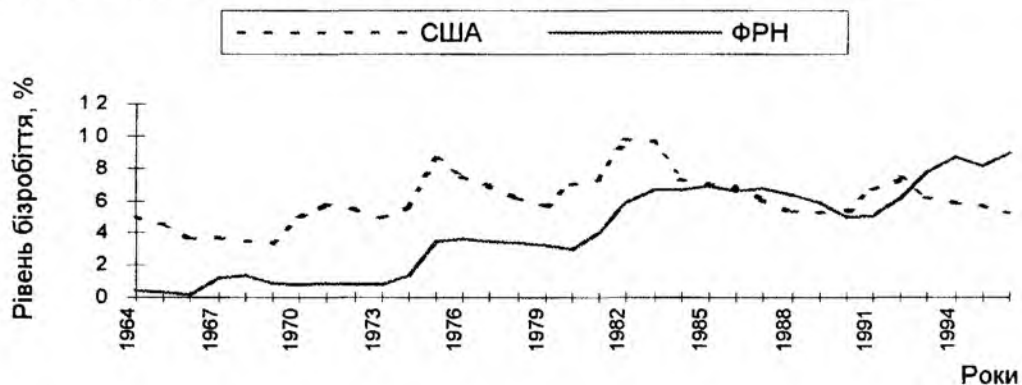
В останні роки в багатьох європейських країнах спостерігається рекордна кількість осіб без роботи. В той же час в США протягом кількох останніх десятиріч безробіття зменшується при безперервному зростанні кількості зайнятих. З точки зору європейців здатність економіки США створювати нові робочі місця і інтегрувати їх з потенційною робочою силою на ринку праці є надзвичайною. Безперервне та суттєве зростання чисельності зайнятих отримало назву «американського дива зайнятості». Докладний аналіз ринку праці США дозволяє визначити механізми що стоять за цим зростанням зайнятості.

Розглянемо структуру і тенденції безробіття в США. Проаналізуємо фактори зростання зайнятості й зіставимо отримані результати із ситуацією в Німеччині – країні європейського ринку праці.

БЕЗРОБІТТЯ

Рівень безробіття в США є одним з найнижчих серед усіх західних промислово розвинутих країн. Але так було не завжди (див. мал. 1). На початку 80-х років рівень безробіття тут складав майже 10%. Потім до 1996 року чисельність безробітних щорічно зменшувалась на 5,4 % або на 7,2 млн. чол. Рівень безробіття падав внаслідок величезного зростання зайнятості¹.

Рівні безробіття серед чоловіків та жінок в США є близькими до загального показника по країні, на відміну від більшості європейських країн. Є, проте, величезні розбіжності з показниками окремих груп і етнічних меншин: рівень безробіття серед молоді (до 20 років), серед афроамериканців і латиноамериканців є вдвоє вищим за середній.

Рис. 1. Рівні безробіття в США і Німеччині з 1964 по 1996 рр.²

¹ В США цифри безробіття визначаються на основі щомісячних досліджень типових сімей (домашніх господарств). Для забезпечення порівнянності для Німеччини використані показники безробіття, отримані Statistical Office of the European Communities також на основі обстеження типових сімей.

² Включаючи з 1991р. Східну Німеччину

Коли декілька факторів нашаровуються, зростання статистики безробіття викликає тривогу: рівень безробіття серед чорношкірої молоді перевищує 30%. На відміну від європейських країн, безробіття серед осіб старшого віку залишається значно нижчим за середнє.

У більшості європейських країн довгострокове безробіття – головна проблема. В США середня тривалість безробіття є значно меншою, ніж в Європі, доля тих, хто довго не має роботи, у загальній кількості безробітних, є набагато нижчою.

У 1996 році кількість не зайнятих рік або більше складала 10% від їх загальної чисельності. В той час як для багатьох європейських країн цей показник складав майже 50% (це стосується поточного безробіття, сюди не входять періоди незайнятості, що скінчилися).

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗРОСТАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ

Із зменшенням безробіття стало зростають показники зайнятості. З 1970 р. в США кількість зайнятих щорічно зростала на 1,5-2%. Середньорічний темп зростання чисельності зайнятих в 1983-1993 рр. складав приблизно 1,8%. Аналогічний показник для Європейського співтовариства складав 0,6%, для Німеччини – 0,7%. Це є тим більш важливим, що для Німеччини зростання зайнятості впродовж названого періоду вважалось надзвичайно високим (див. мал. 2).

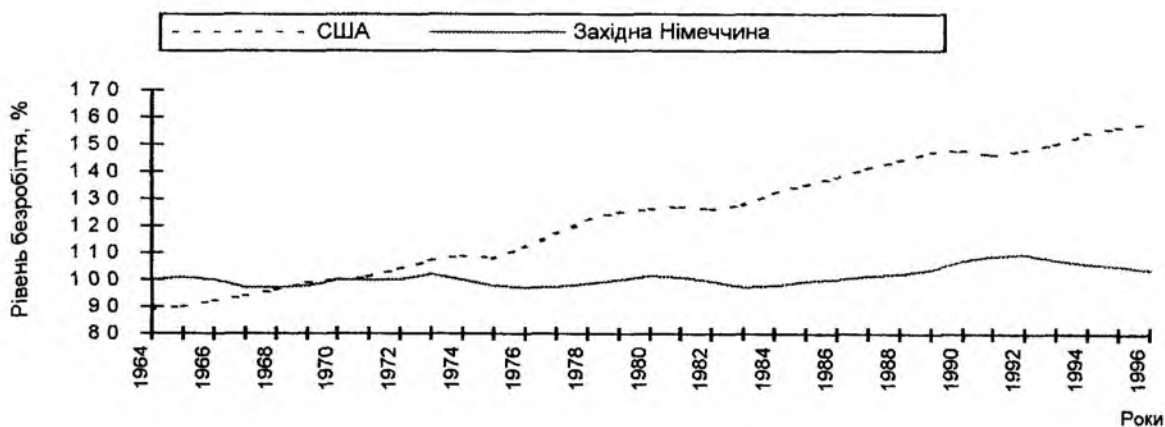


Рис. 2. Зайнятість в США і Німеччині (Західній)
в 1964-1996, 1970 = 100%¹

Зростання зайнятості може бути результатом комбінації декількох факторів. Основними для них для різних країн є пропозиція на ринку праці (демографічні) і потреба в робочій силі (економічні).

Вплив демографічних факторів на зростання зайнятості може бути представлений у наступному вигляді:

$$EP = Pop \times AR \times ER,$$

$$EP = Pop \times LF/Pop \times EP/LF,$$

де EP – кількість зайнятих (employed persons), LF – робоча сила = зайняті плюс безробітні (labor force = employed + unemployed), Pop – населення в працездатному віці (working-age population), LF/Pop = AR рівень активності (activity rate), EP/LF = ER (employment rate).

Роль, яку відіграє кожен фактор, відбивається у зростанні відповідного показника по країні. Зміни з 1983 по 1993 р. показані на мал.3, у відсотках.

¹ OESD: Labor Force Statistics, several years

Ступінь змін різних факторів свідчить, що високе зростання зайнятості в США головним чином визначається зростанням населення (населення в працездатному віці): наявністю великої кількості молодих людей і високим рівнем імміграції. Щорічне сальдо міграції оцінюється в 1 млн. осіб.¹

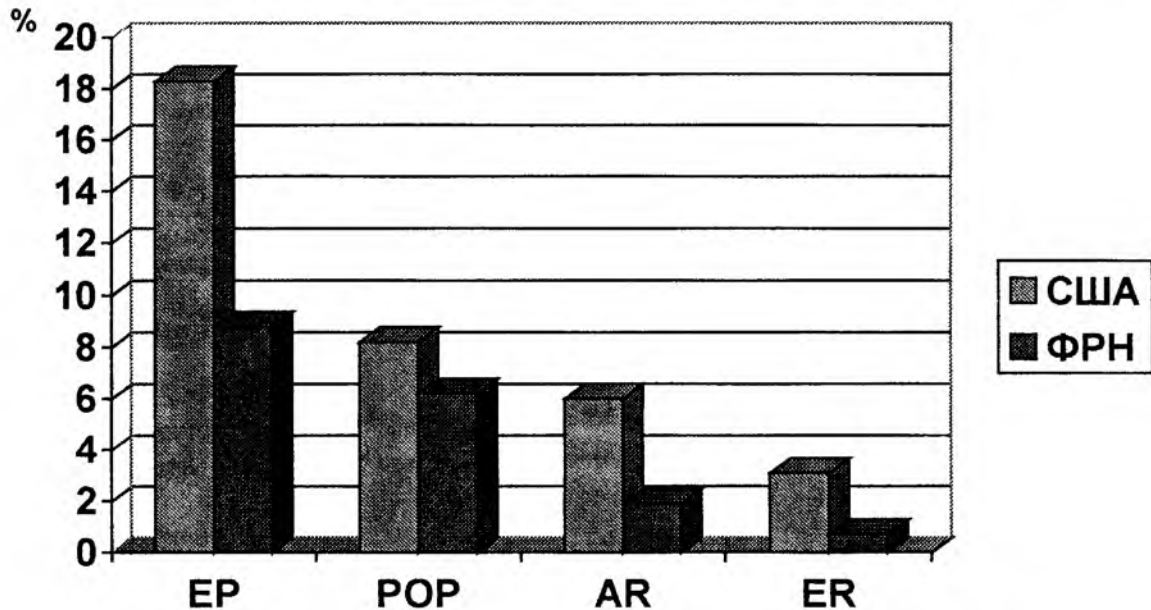


Рис.3. Вплив демографічних факторів на зростання зайнятості протягом 1983-1993 рр., %.²

Це значна цифра, навіть для такої великої країни як США. Серед інших важливих факторів – високий ступінь задіяності робочої сили, особливо жінок, хоча, правда, раніше в США був вище рівень задіяності у домашньому господарстві (в 1995 р. в США – 71%, Німеччині – 61%)³. Високому рівню зайнятості також сприяло стійке зростання чисельності зайнятих, більш високе, ніж в ФРН. Зростання рівня зайнятості обумовлене зменшенням безробіття. Математично це описується як

$$EP/LF = 1 - UR/100,$$

де UR – рівень безробіття.

Тенденції в зайнятості в ФРН до 1993 р. також виглядають позитивними. Економічна ситуація була сприятливою, а країна – прийнятлива до прийняття великої кількості іммігрантів. Починаючи з 1993 р. зайнятість в колишній Західній Німеччині зменшувалась, в той час як в США продовжувала зростати.

Чи є економічне зростання причиною величезного зростання зайнятості в США? Впродовж 1983-1993рр. валовий внутрішній продукт в США щорічно зростав на 2,9%, в Німеччині – на 2,8%, тобто ступені зростання ВВП відрізнялись. Як ця відмінність вплинула на зростання зайнятості? Це стає очевидним, якщо зіставити ступінь зростання ВВП зі змінами рівня зайнятості. Малюнки 4 і 5 показують зміни ВВП і зайнятості в Німеччині (Західній) і в США впродовж певного проміжку часу.

¹ Martin, Philip; Midgley, Elisabeth (1994): Immigration to the U.S.: Journey to an Uncertain Destination, in: Population Bulletin, Vol.49, No.2, p.4

² Eurostat, Annual Statistics Report of the FRG

³ OECD(1996): Employment Outlook, Paris, p.197

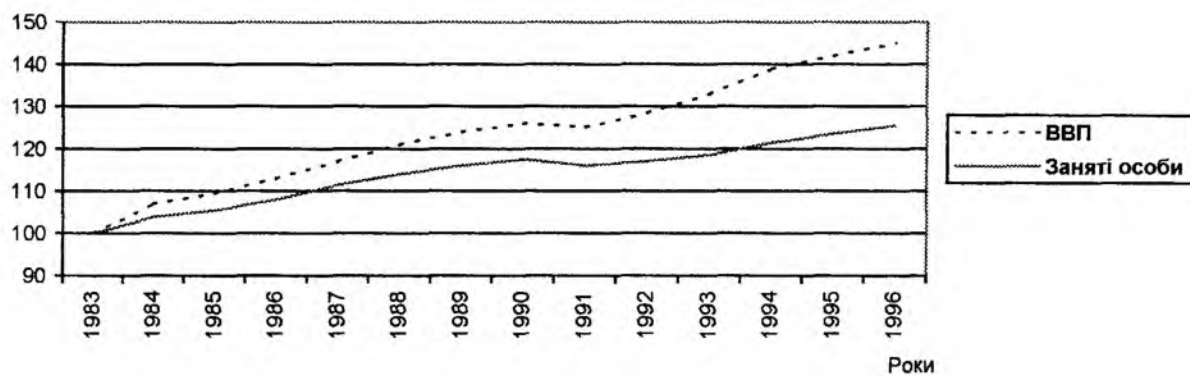


Рис.4. ВВП (в цінах 1990 р.) и зайнятість цивільних осіб США в 1983 - 1996 рр., %%, 1983 р.= 100%¹

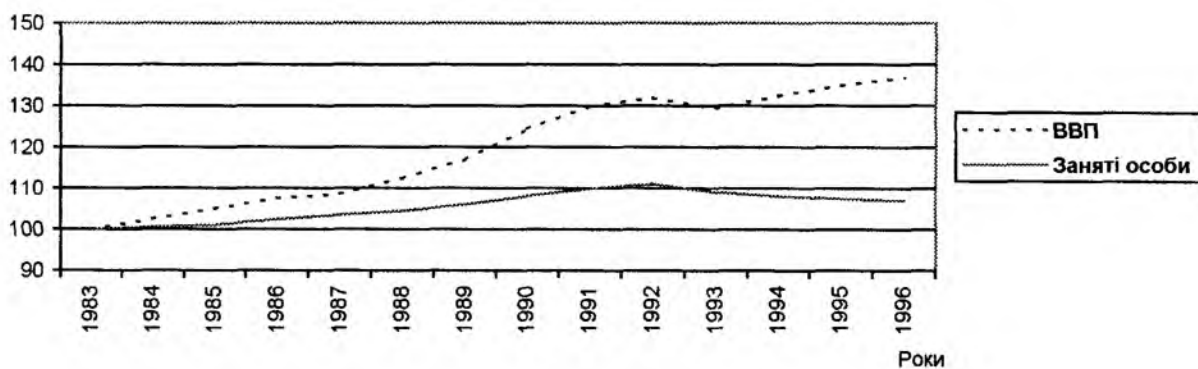


Рис. 5. ВВП (в цінах 1990р.) і зайнятість цивільних осіб у Західній Німеччині в 1993-1996 рр., %%, 1983 р.=100%²

У випадку із США крива зайнятості є чітко паралельною кривій економічного зростання. За будь-якими змінами економічного зростання наставали зміни в зайнятості у тому ж напрямку і приблизно у тій же мірі. Найнезначніше зростання ВВП викликає збільшення зайнятості в США, у випадку з Німеччиною або іншою країною в Європі це не так. Дане ствердження ілюструється мал. 6, 7, 8, які показують щорічне зростання рівня ВВП і відповідні зміни в зайнятості. Лінія регресії для США перетинає вісь X близько до нуля.

Ця точка перетину відображає «порог зайнятості», тобто рівень економічного зростання, який викликає зростання зайнятості. Порог зайнятості в США нижче, ніж в Європі або Німеччині.

Окрім економічного зростання, які інші фактори ринку праці відповідають за зростання зайнятості? Наведена нижче формула показує ступінь, в якому продуктивність, економічно активне населення і робочий час сприяють зростанню ВВП:

¹ US Department of Labor: Employment and Earnings, January 1997;
 OESD (1997): National Accounts, Vol.1, 190-1995;
 OECD Economic Outlook No.61, June 1997

² Eurostat (1996): Employment and Unemployment 1980-1994;
 OECD (1996): National Accounts, Vol.1, 1960-1995; 1995 and 1996 IAB

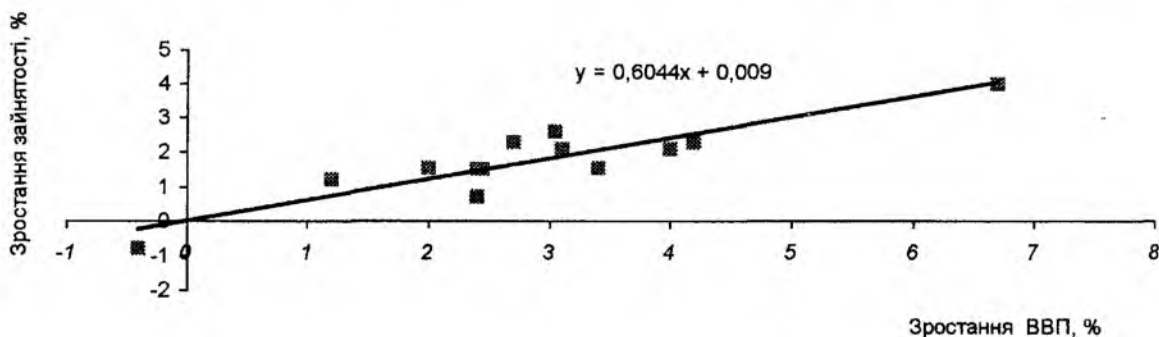


Рис. 6. Темп зросту ВВП (за цінами 1996 р.) і зайнятості цивільних осіб в США в 1984-1996 рр.¹

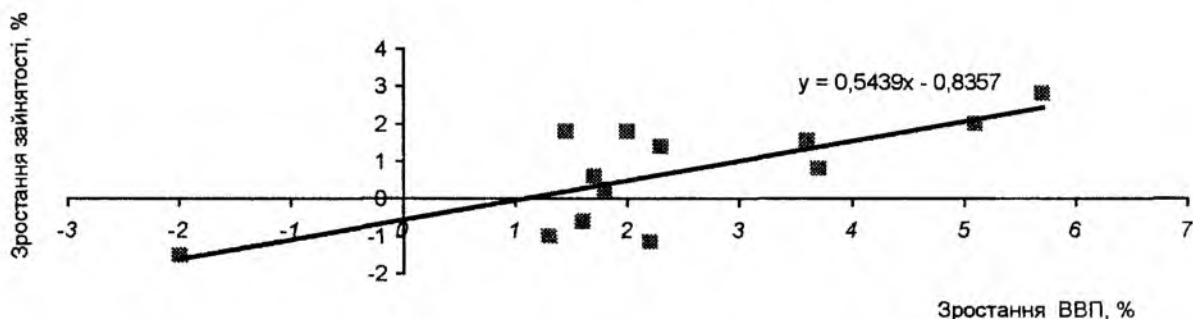
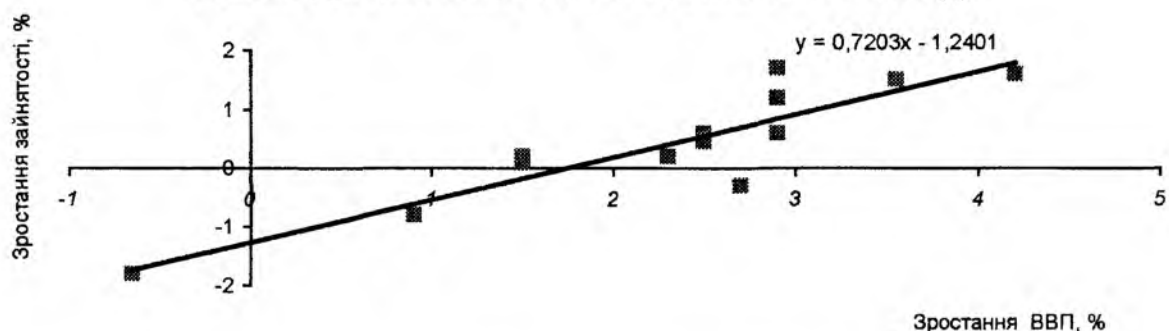


Рис. 7. Темп зростання ВВП (за цінами 1990 р.) і зайнятості цивільних осіб в Німеччині в 1984-1996 рр.²



Мал. 8. Темп зростання ВВП (за цінами 1990 р.) і зайнятості в 1984-1996рр. у Європейському Союзі³

$$Y = EP \times AWT \times LP,$$

$$Y = EP \times AV/EP \times Y/AV,$$

де $Y =$ ВВП; EP – зайняті особи (employed persons); AV – щорічний загальний обсяг роботи в годинах (annual total volume of work in hours); $AV/EP=AWT$ – середньорічний робочий час зайнятої особи в годинах (average annual working time per employed person in

¹ US Department of Labor: Employment and Earnings, January 1997; OECD (1997); National Accounts, Vol., 1960-1965; OECD(1997): Economic Outlook No.61, June 1997

² Eurostat (1996): Employment and Anemployment 1980-1994; OECD(1996): National Accounts, Vol.1, 1960-1994, 1995 and 1996 IAB

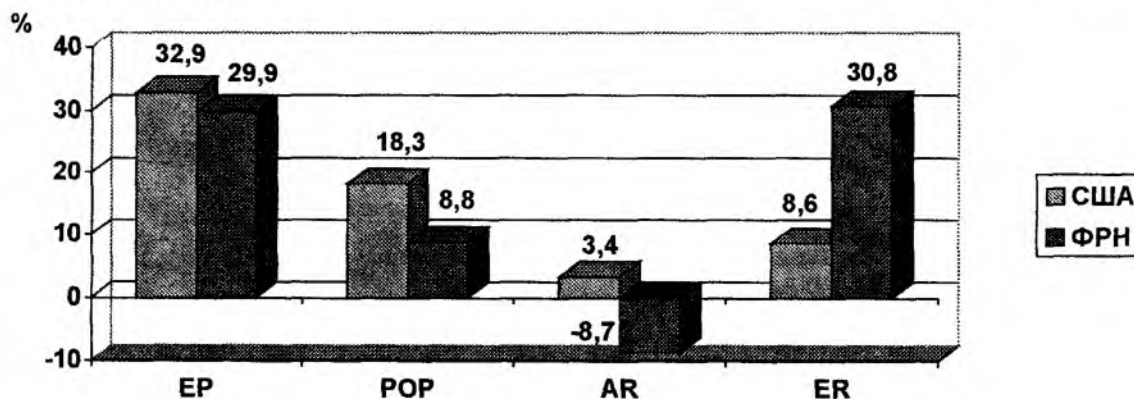
³ Включаючи Східну Німеччину після 1995 р.

hours); $Y/AV = LP$ – продуктивність праці зайнятої особи за годину (labor productivity per employed person per hours).

Результат може приблизно відображати темпи зросту. На мал.9 зображенні темпи зростання, що спостерігалися в 1983-1993 рр.

Формула $Y = EP \times AWT \times LP$ показує, що зростання зайнятості є домінуючим фактором в США. Окрім того, зрозуміло, що в США тенденція до зростання продуктивності праці відверто нижче, ніж в Німеччині, і таким чином менше сприяє економічному зросту.

Цікаво відмітити тенденцію у зміні кількості годин роботи в США. Середньорічна кількість годин роботи лишається на рівні близько 1950 годин, що вище у порівнянні з європейськими країнами, і не зменшується з плином часу. Зростання зайнятості не можна пояснити роботою неповний час. Працюючих неповний робочий час – 18%, з 1983 р. їх доля лишається більш-менш стабільною. Зміна кількості годин роботи в Європі і США йшла у протилежних напрямках. Обсяг годин роботи в економіці США зростав паралельно із зайнятістю.



Мал. 9. Складові росту зайнятості, що залежать від потреби (економічного зростання), за 1983-1993 рр., %¹

Таким чином, високе зростання зайнятості в США у порівнянні з Німеччиною однозначно не може бути пояснене високим економічним зростом. Теж саме є вірним для годин роботи: середньорічна кількість робочих годин в США залишалась майже незмінною, як і кількість годин з повною зайнятістю. Тим не менш, внаслідок економічного зросту відбулось більше зростання чисельності зайнятих в США у порівнянні з Німеччиною. Основною відмінною є тенденції у змінах продуктивності праці.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена структура и тенденции безработицы в США. Сделан анализ факторов роста занятости. Сопоставлены результаты исследования с ситуацией в стране европейского рынка труда - Германии.

SUMMARY

In the article structure and tendencies of unemployment in USA is considered. The analysis of the factors growth of employment, in a comparison with a situation in country of the european market of a transactions - Germany.

Надійшла до редакції 11.03.1999 р.

¹ OESD, Eurostat

УДК 65.013

СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ*Л.В.Шаульская, О.Ю.Сердюк*

Современные требования к научному и методологическому обеспечению управленческой деятельности предполагают полный учет всего комплекса факторов организационного развития, рассматриваемых с учетом взаимного влияния и в динамике. Такого рода подход к изучению проблемы используется в специфических системных исследованиях, которые предполагается возможным адаптировать к организационным проблемам и социальным методам их разрешения.

Системные исследования являются необходимым условием обеспечения эффективного и компетентного управления. Анализ проблем общей теории систем показывает, что большинство организационных и социально-психологических аспектов управления связаны с некоторыми основными положениями, законами и теориями системных исследований. К ним относятся закон единства и подобия организации, понятия системы, возмущающих и упорядочивающих воздействий, закон необходимого разнообразия, понятие респонсивности и моделирования. Без этих понятий невозможно комплексно охарактеризовать и проанализировать управляемые процессы в трудовых коллективах; они должны служить необходимым инструментом для выработки оптимальных управленческих решений.

Остановимся на исследовании сущности и характеристике основополагающих категорий и закономерностей теории систем.

Закон единства организации – фундаментальное понятие системных исследований. Развитие теории систем, по существу, началось процессом выработки представления о единстве организационной структуры мира. Сделав вывод о единстве структуры мира, наука пришла к созданию специальной теории об организации в универсальном смысле и о законах строения систем. В начале XX века многие ученые высказывали суждения о единых принципах организации. Впервые эта идея была преобразована в систему понятий русским ученым А.А.Богдановым (1873-1928), который разрабатывал основы новой науки, изложенной им в книге «Всеобщая организационная наука (тектология)». (От греческого слова «тектон» – строитель).

В тектологии А.А.Богданова впервые представлена попытка систематизации разработки общей теории структур и систем, общего учения об организационных типах и закономерностях. Богданов использует для построения тектологии материал различных наук, в первую очередь естественных. Анализ этого материала приводит к выводу о существовании единых структурных связей и закономерностей, общих для самых разнородных явлений. Исходный пункт тектологии Богданова заключается в том, что «структурные отношения могут быть обобщены до такой же степени формальной чистоты схем, как в математике отношения величин, и на такой основе организационные задачи могут решаться способами, аналогичными математическим».

Принципы системного анализа имеют универсальное значение, они приложимы к методам сбора информации и выработки решений в любой системе. Первая задача системного исследования – выявить совокупность и соотношение различных внешних и внутренних факторов, которые воздействуют на управляемый объект. Руководитель обязан принимать во внимание любой факт, влияющий, так или иначе, на коллектив. Сбор информации должен быть подчинен принципу систематизации и оценки воздействия всех факторов, изменяющих поведение управляемого объекта.

Системные (управляемые) объекты испытывают управляющие и возмущающие воздействия внешних и внутренних сил. Чтобы система оставалась управляемой, управляющие (упорядочивающие) воздействия в сумме должны доминировать над возмущающими. Если соотношение изменяется в ущерб управляющим воздействиям, система сначала превращается в корректируемую, а при значительном превышении возмущающих воздействий – в стихийно действующую (неуправляемую). Следовательно, управляющие воздействия должны иметь силу не меньше определенной величины. (Вероятно поэтому о хорошем руководителе говорят: «сильный руководитель»).

Изучение управляемого объекта, таким образом, состоит в фиксации на каждый данный момент всех воздействующих на него сил, подразделенных на управляющие и возмущающие. Цель такого изучения – суммировать управляющие и возмущающие воздействия, то есть выявить соотношение между тенденциями к возрастанию информации (благодаря руководству) и возрастанию энтропии (под действием стихийных сил).

Энтропия – это категория теории информации, сущность которой заключается в следующем.

Руководитель представляет свой объект управления как серию параллельных процессов. Одновременно он старается предвидеть, представить себе все возможные последствия своих решений, реакцию исполнителей. Во внимание принимаются и способности исполнителей – важно избрать такой вариант действий, который окажется им под силу и будет соответствовать индивидуальным особенностям. Чтобы достичь возможно большей точности управленческих решений, необходимо перейти к количественному сопоставлению содержания решений и проблем. Теоретическим основанием для этого служат понятия теории информации – энтропия, информация и шум. Процесс принятия управленческого решения всегда осуществляется в соответствии названными понятиями.

Каждый управляемый объект периодически и закономерно оказывается в таком состоянии, когда ему требуется новое знание для дальнейшего движения. Это состояние характеризуется тем, что дальнейшее движение управляемого объекта получает объективную возможность продолжаться по двум и более направлениям. Возникает потребность в управленческом воздействии, в знании, решающем возникшую проблему «как быть дальше?», которое указывало бы самый лучший, то есть соответствующий сущности управляемого процесса, путь дальнейшего движения. Чем больше возможных исходов, тем выше неопределенность состояния, тем сложнее, следовательно задача управления. Сложность задачи измеряется величиной неопределенности, которая в теории информации именуется энтропией. Чем больше энтропия, тем труднее найти решение, так как требуется собрать и обработать большее количество данных и произвести выбор из большего числа возможных вариантов решения.

Величину энтропии руководитель субъективно воспринимает как степень большей или меньшей сложности проблемы. Энтропия зависит не только от числа возможных путей решения, но и от того, насколько приемлем каждый из них. Труднее всего выбрать, когда вариантов много и все они примерно одинаковы: энтропия процесса максимальна для данного числа исходов. Легче, когда вариантов, мало, или один из них явно лучше других, то есть, его энтропия мала (потому низка энтропия всего процесса).

Итак, руководитель, следуя требованию системного анализа, регулярно оценивает возмущающие факторы. К ним могут относиться все случаи нарушения дисциплины, часто возникающие конфликты в организации и т.д. Затем соотносит их с суммой упорядочивающих воздействий: системой стимулирования, условиями труда, личным примером, работой по предотвращению и урегулированию конфликтов. Такой анализ диктуется требованиями здравого смысла, но тем не менее предполагает не просто

здоровое суждение, а количественную оценку ситуации. Если налицо явное снижение дисциплины, причины которого непонятны, системный анализ подсказывает: необходимо провести инвентаризацию всех отрицательных и положительных воздействий на сознание людей, и это даст объяснение. Более того, системный анализ сразу подскажет и пути решения проблемы, поскольку будет ясно, какие факторы слишком возмущают, а какие очень плохо упорядочивают или вообще отсутствуют.

После выявления суммы воздействующих факторов (характер управленческих отношений, психологический климат) системный анализ требует выявить способность управляемого объекта реагировать на упорядочивающие воздействия. Практически, если речь идет об организационных вопросах, необходимо знать на каждый данный момент способность производственной системы (организации) к изменениям. Данная способность именуется респонсивностью.

Респонсивность может проявляться разным образом. Различают тактическую респонсивность – способность перестраиваться для решения временных задач; стратегическую респонсивность – способность изменять общее направление работы; структурную респонсивность – способность изменять структуру без потерь в производительности. Респонсивность организации противостоит показателю эффективности стабильного состояния. Их соотношение должно быть оптимальным. Организация поддерживает свою устойчивость, но в то же время имеет определенную гибкость, способность к необходимым изменениям. Реорганизация, предусматриваемая в управленческом решении, должна основываться на реальной респонсивности организации. Изменения, вносимые в ход работ, осуществляемых данным коллективом, не могут превышать определенной величины. Эту величину, взятую в отношении ко всему объему работы, можно рассматривать как коэффициент способности к реорганизации, или коэффициент респонсивности.

Этот коэффициент в конечном итоге обуславливается социально-психологическими параметрами, а именно, суммарной способностью людей учиться и переучиваться. Способности этого рода весьма стабильны и меняются медленно. Молодой состав работников более респонсивен в стратегическом плане, легче и с желанием учиться и переучивается. Что же касается развития существующих тенденций в тактическом плане, то более зрелый и опытный коллектив с такой задачей справляется успешнее, чем молодой.

Системный анализ, выявляющий способности коллектива к выполнению предстоящих задач, требует, следовательно, учитывать, насколько способен коллектив организовываться, учиться, переучиваться, менять стиль работы. Системный анализ социально-психологических аспектов производства выявляет не только состояние, но и тенденции, выражая их в виде графической картины. Кривые изменений социально-психологических показателей сопоставляются с картиной принятых в это время управленческих решений, что дает представление об эффективности воздействий.

В рамках системных исследований обозначается вопрос о синтетической картине организационного и психологического состояния трудового коллектива, то есть, модели, отражающей все показатели данных процессов и состояний, позволяющей затем оптимизировать управленческие решения. Например, традиционным является процедура поощрения лучших работников и порицания худших. Однако само понятие «лучшие» представляет серьезную методологическую проблему. Где провести границу между лучшими, просто хорошими и плохими работниками? Целесообразно ли и по какому принципу выделять среди лучших наиболее отличившихся, самых выдающихся? На практике такие вопросы зачастую решаются в соответствии с житейским опытом, вкусами руководителя, а характер суждений обычно зависит от случая. Системный подход требует избрать определенный метод решения проблемы, наиболее подходя-

щим представляється метод относительных оценок.

Принципом построения модели моральных, деловых, профессиональных и прочих качеств коллектива выступает метод конкретных (относительных) оценок, или метод взаимообусловленности оценок. Сущность метода состоит в том, что для описания коллектива пользуются не абстрактными критериями (с позиции общества, общечеловеческих ценностей, экономики в целом), а моделируют его в «собственном масштабе». Руководитель не пытается определить абсолютное значение достоинств работника, он оценивает каждого на фоне остальных членов коллектива.

В соответствии с принципом конкретности и относительности оценок в каждом коллективе действует система поощрения самых лучших и порицания самых худших. Исходная позиция традиционна: лучшие всегда должны быть поощрены, а отстающие подвергнуты наказанию или критике. Может сложиться так, что самые выдающиеся работники в свете достижений другого коллектива показывают далеко не лучшие результаты деятельности, но руководитель, тем не менее, должен поощрять именно их, чтобы подтягивать остальных до их уровня. Следует отметить, что критика отстающих учитывает и их абсолютные показатели, соотнесенные со средними показателями отрасли или региона. Но это обстоятельство влияет на остроту критики, не отменяя ее необходимости и не внося изменений в модель, отражающую конкретный коллектив. Выявив полюса качеств добросовестности, трудолюбия и дисциплинированности в коллективе, руководитель имеет возможность выразить их в виде обобщающей логической или графической формулы, которая может быть основой модели организационных и социально-психологических процессов.

На практике социально-психологическая модель коллектива представляет собой большей частью картину, сложившуюся в сознании руководителя. (Естественно предположить, что представление о положении вещей и о ситуации, сложившееся на основании субъективного восприятия руководителя, не всегда совпадает с реальностью.) Применение системных исследований означает систематизацию и в какой-то мере формализацию этой картины.

Моделирование системы организационных связей и процесса организационного развития на социально-психологическом уровне – это задача, которая при условии тщательной проработки (научной, методологической, методической) и качественного выполнения способна существенно повысить эффективность деятельности по достижению широкого спектра целей организации.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджена можливість пристосування теорії систем для оптимізації процесу виробки ефективного управлінського впливу. Об'єктом управління обрано організацію, що має метою розвиток в умовах внутрішнього та зовнішнього середовища, що змінюються. Пріоритет надано соціальним чинникам розвитку організації та організації ефективного управління.

SUMMARY

In the article the opportunity of application of the theory of systems for optimization of process of development of effective administrative influence is investigated. The object of management chooses organization having by the purpose development in varied conditions of internal and external environment. The priority is given up to social factors of development of organization and organization of effective management.

Надійшла до редакції 17.02.1999 р.

УДК 339.5.012(477.62)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1994-1997 гг.

В.А.Иванова

В условиях рынка внешняя торговля стала одним из наиболее динамично развивающихся секторов украинской экономики, что прослеживается при анализе состояния внешнеэкономических связей предприятий и организаций Донецкой области, являющейся крупнейшим субъектом экономической деятельности на Украине.

При непрерывном сокращении объемов производства промышленной продукции, товаров народного потребления (таблица 1) внешнеторговый оборот предприятий и организаций Донецкой области за период с 1994 г. по 1996 г. увеличился (таблица 2).

Таблица 1. Динамика основных экономических показателей Донецкой области [1-5], %

Показатель	Год						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Объем промышленного производства							
- к предыдущему году	92,5	93,2	87,1	72,8	91,6	93,3	100,3
- к 1990 г.	92,5	86,2	75,1	54,7	50,1	46,7	46,8
Производство товаров народного потребления							
- к предыдущему году	90,3	90,2	73,6	62,4	75,1	77,4	81,3
- к 1990 г.	90,3	81,5	59,9	37,4	28,1	21,7	17,7

В 1997 г. произошло уменьшение внешнеторгового оборота на 10% по сравнению с предыдущим годом за счет сокращения объема товарного импорта на 32,7%.

Таблица 2. Основные показатели внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций Донецкой области [6-8], млн. долл.

Показатель	Год			
	1994	1995	1996	1997
Внешнеторговый оборот	3015,8	438,7	3982,2	3583,9
Экспорт – всего	1991,0	2454,6	2511,0	2593,2
В том числе				
в СНГ и Балтию	1138,3	833,0	848,6	596,3
в другие страны	852,7	1621,6	1662,4	1996,9
Импорт – всего	1024,8	984,1	1471,2	990,7
в том числе				
из СНГ и Балтии	634,7	583,8	531,8	502,4
из других стран	390,1	400,2	939,4	988,3
Иностранные инвестиции				
В экономику области	11,7	9,2	14,5	26,2
Инвестиции в экономику других стран	0,02	0,06	0,1	0,24
Экспорт услуг	98,8	105,3	134,1	119,1
Импорт услуг	77,4	60,0	69,0	83,2

Однако эти изменения не отражают тенденцию уменьшения объемов внешней торговли, поскольку величина внешнеторгового оборота превышает на 4,2% этот показатель за 1995 г. И на 18,8% за 1994 г. (таблица 3).

Доля экспорта во внешнеторговом обороте по годам за анализируемый период превышает долю импорта и составляет в 1994 г. – 66%, в 1995 г. – 71%, в 1996 г. – 63,1%, в 1997 г. – 72,4%.

Таблица 3. Динамика основных показателей внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций Донецкой области, %

Показатель	Год		
	1995	1996	1997
Внешнеторговый оборот			
- к предыдущему году	14,0	15,8	-10,0
- к 1994 г.	14,0	32,0	18,8
Экспорт – всего			
- к предыдущему году	23,3	2,3	3,3
- к 1994 г.	23,3	26,1	30,3
в том числе			
в СНГ и Балтию			
- к предыдущему году	26,8	1,9	-29,7
- к 1994 г.	-26,8	-25,5	-47,6
в другие страны			
- к предыдущему году	90,2	2,5	20,1
- к 1994 г.	90,2	95,0	134,2
Импорт – всего			
- к предыдущему году	-4,0	49,5	-32,7
- к 1994 г.	-4,0	43,6	-3,3
в том числе			
из СНГ и стран Балтии			
- к предыдущему году	-8,0	-8,9	-5,5
- к 1994 г.	-8,0	-16,2	-20,8
из других стран			
- к предыдущему году	2,6	134,7	5,2
- к 1994 г.	2,6	140,8	153,4
Иностранные инвестиции в экономику области			
- к предыдущему году	-21,4	56,7	80,7
- к 1994 г.	-21,4	23,9	123,9
Иностранные инвестиции в экономику других стран			
- к предыдущему году	200,0	66,7	140,0
- к 1994 г.	200,0	400,0	1100,0
Экспорт услуг			
- к предыдущему году	6,6	27,4	-11,2
- к 1994 г.	6,6	35,7	20,5
Импорт услуг			
- к предыдущему году	-22,5	15,0	20,6
- к 1994 г.	-22,5	-10,8	7,5

Несмотря на позитивные изменения в объемах внешней торговли, товарная структура как экспорта, так и импорта отражает существующую неблагоприятную ситуацию в украинской экономике, а не ее долгосрочный потенциал и потребности. За период с 1994 г. по 1997 г. наметилась устойчивая тенденция увеличения поставок сырья и материалов с 17,5% до 88%, соответственно, и сокращения объемов экспорта машин и оборудования с 24,5% до 8% (таблица 4). При этом необходимо учесть, что удельный вес машин и оборудования в общем объеме товарного экспорта 1994 г. значительно превышает аналогичный показатель за 1990 г., составивший 10,7% [1].

Таблица 4. Товарная структура экспорта [6-8]

Показатель	Год							
	1994		1995		1996		1997	
	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %
ВСЕГО:	1991,0	100,0	2454,6	100,0	2511,0	100,0	2593,2	100,0
Сырье и материалы	1423,5	71,5	1963,7	80,0	2159,5	86,0	2282,0	88,0
Машины и оборудование	488,3	24,5	343,6	14,0	276,2	11,0	207,5	8,0
Товары народного потребления	79,2	4,0	147,3	6,0	75,3	3,0	103,7	4,0

Небольшая величина поставок конечной продукции свидетельствует о сложном состоянии внутреннего производства, трудностях выхода на рынки западных стран, проблемах повышения конкурентоспособности продукции, потерях рынков сбыта в странах бывшего СССР, необходимости защиты собственного производителя.

В структуре экспорта сырья и материалов преобладает экспорт черных металлов, его доля составила 81,1% в 1994 г., 84% – 1997 г.; экспорт топлива в общем объеме поставок сырья и материалов составил 3,1% в 1994 г. и 4% в 1997 г.; экспорт удобрений – 1,5% в 1994 г., 4% в 1997 г. Крупнейшими предприятиями-экспортерами черного металла и изделий из него являются металлургический комбинат им. Ильича, «Азов-сталь» (г. Мариуполь), Донецкий металлургический завод, Макеевский металлургический комбинат, ОАО «Силур», ОАО «Харцизский трубный завод».

Основу импортных поступлений составляют сырье и материалы, машины и оборудование, товары народного потребления (таблица 5). В первой группе товаров преобладает импорт топлива и продуктов нефтепереработки, его доля возросла с 32,9% в 1994 г. до 52% в 1997 г., удельный вес черных металлов увеличился с 5,3% в 1994 г. до 13% в 1997 г., руды и шлаков – с 3,1% до 14%, соответственно. Относительно невысокая доля товаров народного потребления в общем объеме импорта объясняется отсутствием полного учета так называемой «челночной» торговли.

Произошли позитивные изменения во внешней торговле товарами на условиях товарообменных (бартерных) операций. Их удельный вес в общем объеме как экспортных, так и импортных операций снизился с 19,0% в 1995 г. до 5,3% в 1997 г. и с 42,0 в 1995 г. до 11,9% в 1997 г., соответственно. В товарной структуре экспортных товарообменных операций преобладает экспорт черных металлов – 35,6%, доля экспорта из-

делий из черного металла составила – 15,4, минеральных продуктов – 14,7 %, оборудования – 10,7%. В товарной структуре импортных товарообменных операций за 1997 г. преобладают топливо минеральное и продукты нефтепереработки – 26,7%, оборудование – 26,3%, пластмассы и каучук – 6,2%, средства наземного транспорта – 2,8%.

Таблица 5. Товарная структура импорта [6-8]

Показатель	Год							
	1994		1995		1996		1997	
	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %
ВСЕГО:	1024,8	100,0	984,1	100,0	1471,2	100,0	990,7	100,0
Сырье и материалы	543,2	53,0	688,9	70,0	1177,0	80,0	435,9	44,0
Машины и оборудование	322,2	31,0	246,0	25,0	176,5	12,0	287,3	29,0
Товары народного потребления	159,4	16,0	49,2	5,0	117,7	8,0	267,5	27,0

Доля давальческого сырья в общем объеме экспорта в 1997 г. незначительна – 0,2%, в основном это кожевенное сырье и медь, импорт давальческого сырья составляет 17% от общего объема импорта и включает топливо и продукты нефтепереработки. Готовая продукция, изготовленная из давальческого сырья, в общем объеме экспорта занимает 13%, импорта – 0,4%.

За анализируемый период можно выявить определенные изменения в географической структуре товарного экспорта и импорта предприятий и организаций Донецкой области.

Доля экспорта товаров в страны СНГ и Балтию в общем объеме экспорта за 1994-1997 гг. сократилась и составила в 1994 г. – 57,2%, в 1995 г. – 33,9%, в 1996 г. – 33,8%, в 1997 г. – 23,0%, при этом экспорт товаров в страны СНГ и Балтию в 1995 г. уменьшился на 27,7% по сравнению с 1994 г., в 1996 г. увеличился на 1,9% по сравнению с 1995 г., в 1997 г. уменьшился на 29,7% по сравнению с 1996 г. (таблица 3).

Это произошло за счет сокращения объемов торговли с большинством стран бывшего СССР, в том числе с наиболее крупными торговыми партнерами – Российской Федерацией (с 791073,2 до 423974,4 тыс. долл.), Казахстаном (с 25106,3 до 17195,7 тыс. долл.), Беларусью (с 90829,2 до 74461,0 тыс. долл.).

Доля экспорта товаров в страны дальнего зарубежья возросла за 1994-1997 гг. и составила в 1994 г. – 42,8% всего объема, в 1995 г. – 66,1%, в 1996 г. – 66,2%, в 1997 г. – 77,0%.

При этом экспорт товаров в эти страны в 1995 г. увеличился на 0,2% по сравнению с 1994 г., в 1996 г. – на 2,5% по сравнению с предыдущим годом, в 1997 г. – на 20,1% по сравнению с 1996 г. (таблица 3).

Основными торговыми партнерами являются страны Азии (Китай, Тайвань, Таиланд, Индонезия), Германия, Венгрия.

Аналогичные тенденции выявлены при импортировании продукции. Происходит сокращение импорта товаров из стран СНГ и Балтии и увеличение импорта из стран дальнего зарубежья в стоимостном выражении.

Импортные поступления из стран СНГ и Балтии в 1994 г. составили 634,7 млн.

долл. США; в 1995 г. – 583,9 млн. долл. США, что на 8% меньше, чем в предыдущем году; в 1996 г. – 531,8 млн. долл. США, что на 8,9% меньше, чем в 1995 г.; в 1997 г. – 502,4 млн. долл. США, что на 5,5% меньше, чем в 1996 г. (таблица 3).

Импортные поступления из стран дальнего зарубежья в 1994 г. составили 390,1 млн. долл. США; в 1995 г. – 400,2 млн. долл. США, что на 2,5% больше, чем в предыдущем году; в 1996 г. – 939,4 млн. долл. США, что на 134,7% больше, чем в 1995 г.; в 1997 г. – 988,3 млн. долл. США, что на 5,2% меньше, чем в 1996 г. (таблица 3).

В сравнении с предыдущими годами экспорт услуг в 1997 г. уменьшился на 11%, а импорт услуг увеличился на 21%. По данным Министерства статистики во внешней торговле услугами имеет место тенденция уменьшения объемов экспорта транспортных услуг, хотя они остаются основной частью экспорта услуг региона.

Структура импорта услуг складывается из транспортных услуг, лизинга, услуг по монтажу и ремонту.

Анализ состояния внешнеэкономических связей Донецкой области показал, что внешняя торговля динамично развивается, несмотря на сокращение объемов внутреннего производства. Однако ее структура отражает неблагоприятное положение промышленного комплекса и, в данный момент, не отвечает долгосрочным потребностям и потенциальным возможностям украинской экономики.

Экспорт предприятий и организаций имеет сырьевой характер. За анализируемый период увеличилась доля топливно-сырьевой продукции низкой степени переработки. Высокая степень эффективности экспорта сырья и материалов в начале 90-х годов объяснялась сложившимся соотношением внутренних и мировых цен. Коэффициент абсолютной эффективности экспорта определяется отношением экспортной цены товара в долларах к внутренней цене, пересчитанной в доллары по валютному обменному курсу [9, с.62]. В настоящее время уровень внутренних цен на многие виды сырья достиг мирового, кроме того, увеличение объемов экспорта сырья и материалов происходит за счет сокращения внутреннего потребления при снижении объемов добычи и производства. Поэтому дальнейшее увеличение удельного веса топливно-сырьевой продукции не только не эффективно, но и бесперспективно.

Одновременно произошло уменьшение удельного веса машин и оборудования до 8% (для сравнения: доля продукции машиностроения в экспорте стран ЕС составляет 45%, США – 48%, Японии – 70%) [10, с.10]. Это объясняется ослаблением экспортного потенциала машиностроения, вызванное спадом производства, затронувшим, в первую очередь, отрасли обрабатывающей промышленности, кризисом неплатежей, развалом системы поддержки экспорта на рынках Восточной Европы и др.

Изменения в структуре экспорта организаций и предприятий Донецкой области, характерные и для Украины в целом, могут иметь негативные последствия. Топливо-сырьевая продукция чувствительна к конъюнктуре мировых рынков, которые, в свою очередь, отличаются нестабильностью в уровне цен. Кроме того, такая ориентация экспорта приводит к обострению экологических проблем, поскольку металлургия и химическая промышленность считаются производствами, наносящими наибольший вред окружающей среде.

Основу импортных поступлений составили сырье и материалы, машины и оборудование, товары народного потребления. Преобладают поставки сырья, удельный вес которого в общем объеме импорта колеблется от 44% до 80% за анализируемый период. В свою очередь в этой группе преобладает топливо и продукты нефтепереработки. Доля товаров народного потребления меняется от 5% до 27%, однако эти цифры не достаточно объективны, поскольку в полной мере не учитывают крупномасштабную

незарегистрованную (так называемую «челночную») торговлю дешевой продукцией невысокого качества. Так, например, в России незарегистрированный импорт составил в 1996 г. 24% от общего объема импорта [10, с.8].

Наметились изменения в географической структуре товарного экспорта и импорта предприятий и организаций Донецкой области. Увеличивается доля поставок в страны дальнего зарубежья, в основном в Азию, что влияет на структуру экспорта и импорта.

Произошли позитивные изменения во внешней торговле товарами на условиях товарообменных (бартерных) операций. Их удельный вес за рассматриваемый период в общем объеме как экспортных, так и импортных операций снизился примерно в четыре раза. Структура бартера имеет такой же характер, что и экспорт, и импорт в целом.

Сферу внешнеэкономических отношений следует рассматривать в совокупности с внутренним производством, поэтому для получения позитивных изменений в этой области необходима совокупность мер, направленная на оптимизацию экономики страны в целом, увязку национальных приоритетов с завоеванием конкурентных преимуществ на мировом рынке, формирование новых сравнительных преимуществ, стимулирование экспорта продукции обрабатывающих отраслей.

РЕЗЮМЕ

Структура зовнішньої торгівлі підприємств і організацій Донецької області відображає несприятливе положення промислового комплексу та, в даний момент, не відповідає довгостроковим потребам і потенційним можливостям української економіки. Тому для одержання позитивних змін в цій сфері необхідна сукупність мір, направлена на поліпшення економіки країни в цілому, пов'язання національних пріоритетів з завоюванням конкурентних переваг на світовому ринку, формування нових порівняльних переваг, стимулювання експорту продукції переробляючих галузей.

SUMMARY

The structure of foreign trade in Donetsk region reflects negative situation in industrial complex and, now, doesn't correspond to longtime needs and potential possibilities of Ukrainian economics. Therefore the system of actions must be elaborated to obtain positive changes at this sphere. They are improvement of national economics, receipt of competitive advantages, forming new comparative advantages, stimulation of export of manufacturing industry's goods.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Донецкая область в цифрах 1993 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1994. – 25 с.
2. Донецкая область в цифрах в 1994 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1995. – 27 с.
3. Донецкая область в цифрах в 1995 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1996. – 24 с.
4. Донецкая область в цифрах в 1996 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1997. – 31 с.
5. Донецкая область в цифрах в 1997 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1998. – 32 с.
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций в 1995 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1996. – 24 с.

7. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций в 1996 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1997. – 20 с.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций в 1997 г. Министерство статистики Украины. – Донецк, 1998. – 29 с.
9. Кивикари У. Либерализация внешней торговли в процессе экономической трансформации в России // Вопросы экономики. – 1997. – №8. – С.57-72.
10. Холопов А. Переходные экономики: реформа внешнеторговой политики // Международная экономика и международные отношения. – 1998. – №1. – С.5-17.

Надійшла до редакції 18.02.1999 р.

УДК 51

ЭКОНОМИКА И МАТЕМАТИКА

В.Д.Породников

Основой этой статьи стали многочисленные дискуссии, которые приходилось вести автору в последние годы в среде экономистов и математиков, занимающихся обучением теории и практики экономики, менеджмента, маркетинга и применения математических методов студентами экономических специальностей. В связи с этим возникла необходимость уточнения роли математических дисциплин и количественных методов в экономике и анализа методики обучения.

Трудности применения математических методов в экономике, прежде всего, связаны с тем, что это наука, которая не имеет возможности проводить лабораторные эксперименты, не всегда возможно определить число факторов, влияющих на исследуемое экономическое явление. Экономическая наука, не дошла до такой степени своего развития, когда возможно выделить достаточно однородные и простые элементы, которые могут стать объектами счета. В 20-е годы нашего столетия сложилось новое направление в экономике – эконометрия. Основой этого направления послужили регрессионные методы. После второй мировой войны решающую роль широчайшему внедрению этих методов во все области научных исследований, экономического анализа и промышленного производства сыграла вычислительная техника, т.е. появление в 50-е годы массового производства ЭВМ привело к регрессионному буму. Одна из базовых (наряду с микро- и макроэкономикой) дисциплин экономического образования во всем мире – эконометрика, к сожалению, до начала 90-х годов по существу не была признана в СССР и в Украине (в МГУ уже в 70-е годы читались спецкурсы), не включалась в учебные планы подготовки специалистов (студентов, аспирантов) экономического профиля. Объяснение этому найти нетрудно: из трех основных составляющих эконометрики – экономической теории, экономической статистики и математико-статистического инструментария две первые были представлены в нашей стране явно неудовлетворительно. Не было доброкачественной экономической теории, не было системы национальных счетов и необходимого информационного обеспечения эконометрического моделирования. Разумеется, такое положение имеет свои причины. Главная – ненужность для плановой экономики специалистов, обладающих знаниями прикладной математики. Действительно, центральная проблема экономики – это проблема рационального выбора. В плановой экономике отсутствует необходимость в специалистах, владеющих аппаратом анализа и выбора экономических вариантов. Названная причина обуславливала то, что экономическая система, близкая к замкнутой, не воспринимала идеи количественного анализа экономики.

Одной из характерных черт современного состояния социально-экономических исследований должно стать широкое применение в них методов математической статистики. При этом важен учет, как природы изучаемого явления, так и математико-статистических особенностей используемого метода. Недооценка той или иной стороны этого положения, как правило, приводит к неудачам. Логика статистического метода определяется спецификой объекта исследования, природой изучаемых связей, целями, задачами и гипотезами исследования.

В настоящее время в современной экономике необычайно большое число будущих экономистов, нуждается в серьезной математической подготовке, которая давала бы возможность математическими методами исследовать широкий круг новых проблем, применять современную вычислительную технику, использовать теоретические достижения в практике. Хорошее владение математическим аппаратом, в частности методами математической статистики, – должно стать стандартом экономического образования. Это требует базовой подготовки на основе, высокого уровня общего образования в области фундаментальных наук. Для этого, по меньшей мере, необходимо получение студентами отчетливого представления о том, что такое математика и математическая модель, в чем заключается математический подход к изучению явлений реального мира, как его можно применять и что они могут дать.

Следовательно, принципиальными моментами проблемы математического образования являются: выбор объема и содержания математических курсов, определение целей обучения, правильное сочетание широты и глубины изложения, строгости и наглядности, т.е. выбор наиболее эффективных и рациональных путей обучения, и все это с учетом ограниченного времени, отводимого на изучение математики.

Исходя из этого, можно утверждать, что в экономической науке не должно быть деления на «экономику» и «математическую экономику». Основная масса статей по экономике, так или иначе, использует математический аппарат. Либо это описание модели, либо эмпирическая проверка обсуждаемых гипотез или явлений средствами корреляционного или регрессионного анализа, либо удобная система обозначений, позволяющая в дальнейшем легко формулировать изучаемые отношения на количественном языке. Но количественное описание экономических законов средствами математики и статистики требует использования более сложного математического инструментария и в большинстве случаев оказывается более сложной задачей, чем описание законов природы.

Конечно, успешно достигнуть единства поставленных целей не под силу только кафедрам математического профиля. Для этого потребуются хорошо координированная работа кафедр математики со специальными при наличии непрерывной математической подготовки на базе постоянного использования ЭВМ, начиная с первого курса, проводимой силами не только математических, но и выпускающих кафедр.

Таким образом, уже на стадии формирования учебных планов, рабочих программ и логико-структурных схем нужно учитывать изменения, которые происходят, и будут происходить в ближайшее время в постановке математического образования в вузах в результате новых требований, предъявляемых в настоящее время к выпускникам. Необходимость усиления прикладной направленности курса математики для экономистов и повышение уровня фундаментальной математической подготовки очевидна, но невозможна без взаимопонимания тех, кто применяет в своей деятельности математические методы исследования для изучения реальных экономических явлений, и так называемых «чистых» математиков. Для достижения этого взаимопонимания специальным кафедрам нужно привлекать к сотрудничеству математиков, которые должны способствовать плодотворному содружеству математики и ее приложений. В случае, когда для рассматриваемых приложений уже

имеются готовые математические понятия и основные математические модели, решения задачи указанного взаимопонимания просто и имеет учебный характер. Эта задача очень сложна в том случае, когда отсутствуют даже элементарные математические модели простейших явлений, когда их надо только еще создавать, примером могут послужить ряд вопросов экономики и социологии.

В ходе многолетнего опыта преподавания различных дисциплин вероятностно-статистического профиля на экономических факультетах университета я пришел к убеждению, что необходимо строить учебный процесс таким образом, чтобы добиваться цельного, системного восприятия всего блока этих дисциплин и по каждой специальности рабочие программы должны учитывать специфику. Систематическое обучение студентов применению математических методов, изучаемых ими в курсе математики, к решению прикладных задач обязательно должно осуществляться на профилирующих кафедрах. Это должно являться непреложной обязанностью этих кафедр. Только в этом случае у студента может создаться убежденность в полезности и необходимости знания и использования математических методов в его профессии. Речь идет о курсах по элементарным методам статистической обработки данных (или дескриптивной статистике), теории вероятностей, математической статистике, многомерному статистическому анализу (или многомерным статистическим методам), анализу временных рядов, эконометрике, исследованию операций и других. Если же на профилирующих кафедрах это не наблюдается, то это признак отсутствия потребности в математике в том объеме, который выделен учебным планом или же признак неблагоприятной постановки изучения специальных дисциплин. Большая польза от изучения математических дисциплин будет в том случае, когда в процессе всего обучения они будут достаточно широко использоваться при изложении специальных дисциплин. Анализ курсовых и дипломных работ позволяет сделать вывод о необходимости изложения дополнительных глав математики (не входящие в основной курс), для качественной подготовки дипломных работ и магистерских диссертаций. При этом преподаватели математических курсов будут отвечать за качество подготовки специалистов, одновременно осуществляя непрерывное математическое образование.

Тогда достигается взаимопонимание между специальными кафедрами и кафедрой математики отнюдь не в разделе сфер влияния, а, наоборот, в эффективном сотрудничестве в зонах их соприкосновения.

Для этого, прежде всего, необходимо исходить из того, что обучение решению прикладных задач математическими методами не является задачей математических курсов, а задачей курсов по специальности. При этом в фундаментальных курсах математики нужны: простейшие конкретные примеры, иллюстрирующие применение математических понятий для изучения реальных явлений; обучение студентов решению прикладных задач математиками. Однако, необходимо предостеречь новаторов-математиков, которые смело выхлещивают внутреннюю логическую строгость математических курсов, подменяя доказательства основных утверждений примерами и задачами экономического содержания не отражающими их сути, теряя логическую строгость мышления.

Однако, приходится констатировать, что математическая экономика не занимает должного места в специальных экономических курсах. К сожалению, для многих преподавателей специальных экономических дисциплин в силу специфики используемого аппарата даже существующие математические методы и модели не доступны.

Только при наличии четких представлений об используемых математических методах может быть объективная уверенность в правильности сделанных выводов. Для того чтобы применять математику как метод исследования, весьма важно осознать и

хорошо освоить сущность и взаимосвязь ее основных идей и понятий. В этом случае можно смело использовать правдоподобные рассуждения, ибо они надежны только, если базируются на истинном знании. Строить же все обучение математики на правдоподобных рассуждениях заведомо недопустимо, поскольку в этом случае невозможно четко (а значит, правильно) очертить границы допустимого применения рассматриваемого математического аппарата.

Использование математических и статистических методов в экономике само по себе не создает новый предмет исследований, а всегда основано на началах, той науки, в которой имеет место такое приложение. Поэтому многие проблемы на этом пути еще остаются нерешенными. К ним относится проблема модификации или адаптации существующих математико-статистических методов, методологии и методики их применения с учетом свойств социально-экономических данных. Это связано с тем, что условия и предположения, использованные математиками при разработке этих методов и выполняющиеся с разумной строгостью в других приложениях, для социально-экономических данных чаще нарушаются, чем выполняются. Отмеченная ограниченная возможность переноса математических приемов исследования порождает методологические ошибки двоякого рода: отрицание приложимости сложившегося математико-статистического аппарата в социально-экономических исследованиях и представление, будто один и тот же метод без каких-либо модификаций аппарата или методики применения способен равно удовлетворительно описывать явления различной природы. Поэтому наряду с модификацией существующих методов требуется разработка нового математического аппарата, методологии и методики анализа, ориентированных на социально-экономическую информацию, и, прежде всего на нечисловые данные. К этим проблемам примыкают проблемы использования ЭВМ. Доступность ЭВМ и внешняя простота решения задач, анализа данных с помощью стандартных программных средств, привели к тому, что зачастую на практике многие из математических методов используются неправильно. Это в свою очередь порождает ошибочные решения и выводы научно-практического характера, а тем самым дискредитируется и сама идея активного применения современных методов прикладной статистики в комплексных системных исследованиях социально-экономических явлений.

Планирование, разработка методики преподавания и осуществление самого процесса обучения студентов математике должно проводиться всецело самими математиками. В действительности дело обычно не идет так гладко и периодически осложняется конфликтами между математическими и специальными кафедрами. Иногда в этих конфликтах бывают виноваты сами преподаватели математики. Случается, что они из-за какого-то снобизма не хотят прислушаться к пожеланиям к курсу математики, высказываемым специальными кафедрами.

Хотя с переходом на новые учебные планы ситуация меняется. Мне довелось принять непосредственное участие в процессе разработки комплексной программы непрерывной компьютерной подготовки и внедрения новейших компьютерных технологий в учебный процесс на экономическом факультете. Начиная с 1996 года, я принимал участие в формировании базовых положений концепции современного экономического образования в университете, в составлении первых программ и чтении первых курсов лекций по математике для экономистов на экономическом факультете Донецкого государственного университета. Опыт исследовательской и педагогической работы в области разработки и практического использования методов теории вероятностей и математической статистики, а также статистического моделирования систем массового обслуживания. Чтение специальных курсов по экономической информатике и особенно консультирование по применению математических методов при выполнении

курсовых и дипломных работ дает основание утверждать, что для получения научных и практических выводов необходима логика прикладного статистического анализа. Ведь математические и статистические методы используются главным образом для эмпирического определения закономерностей и статистической проверки экономических теорий. С этой целью привлекается богатый статистический материал, и используются статистические методы его обработки и анализа. Отсюда часто на первый план выдвигается гипертрофированное представление о количественном аспекте в экономическом анализе, недооценивается качественный абстрактно-теоретический и логический экономический анализ.

Фетишизация эмпирических статистических закономерностей, полученных без достаточно тщательного предварительного теоретического обоснования, пренебрежение, а иногда и полный отказ от априорных экономических теорий, от абстрактно-логических решений фундаментальных теоретических проблем - нередкое явление при применении математических методов.

Возвратимся к вопросу о математических курсах еще раз. К математическим курсам нередко предъявляются претензии, что в них в недостаточном количестве выводятся математические, описывающие реальные явления. Этого рода критика нередко связана с присущей многим преподавателям манерой, не делая того, что они сами обязаны делать, убежденно говорить, что это должны делать другие, и критиковать их за то, что они делают плохо. Мне представляется, в этом вопросе следует четко отдать себе отчет в том, что математическое моделирование реальных явлений, т.е. составление математической модели такого явления, - это не задача математики.

Задача математики состоит в изучении математической структуры, ее свойств и особенностей. Большое удивление должно вызывать не то, что в математических курсах не строятся все математические модели, необходимые для данной экономической специальности, а то, что это не делается в специальных курсах. Так, например, трудно найти общий курс по экономике, в котором бы строилась математическая модель описания какого-либо процесса. Еще труднее найти в этих курсах анализ различных граничных условий рассматриваемых в них моделях уравнений (предполагается, по-видимому, что все это должны делать математики, однако, даже при их желании, они лишены возможности это сделать в рамках времени, отводимого на математические курсы).

К упрекам рассматриваемого здесь типа в адрес математических курсов не следует относить еще и упреки, состоящие в том, что после изучения курса математики студенты не знают обычно нужного экономического смысла какого-то члена в каком-то уравнении. Мне представляются подобные упреки к общему курсу математики несправедливыми. Выяснение конкретного экономического смысла члена уравнения - это также дело специальных дисциплин, и не следует его перекладывать на плечи математиков (подчеркнем еще раз, что речь идет об общем курсе математики, а не о специальных курсах, направленных на конкретную цель, обусловленную будущей профессией студента). Поскольку математика изучает математические модели, то ее задачей при изучении уравнений могут являться вопросы, например, следующего вида: как влияет изменение данного члена уравнения на существование решения, его единственность, его асимптотическое поведение, на корректность постановки задачи, на устойчивость решения и т.д. и т.п.

Безусловно, что обучение умению составлять математические модели реальных явлений является одной из первоочередных задач в процессе образования специалистов соответствующего профиля.

Рассмотрим это на примере использования статистического метода. Статистический метод, который обычно определяют, как комплекс приемов и принципов, согласно которым производятся сбор, анализ, сравнение и интерпретация статистических

данных. Математическое содержание этого комплекса образует математическая статистика – самостоятельная математическая наука, отрасль прикладной математики. В то же время статистический метод исследования имеет и нематематическую сторону. К которой следует отнести вопросы методологии, методики и логики организации и проведения статистического исследования, включая вопросы планирования выборочных обследований, вопросы организации обработки статистических данных различного типа средствами современной ЭВМ, формы представления результатов расчетов и т.п. Таким образом, статистический метод сегодня – это определенная стратегия научного поиска, которая использует математический аппарат и математические концепции в рамках системного подхода к изучаемым явлениям или объектам.

Конечная цель каждого конкретного (или, как принято говорить, прикладного) экономического, социологического и любого другого исследования, базирующегося на статистических данных, – установление статистической закономерности, которая при определенных условиях может быть интерпретирована как закон. Подобные законы не универсальны, поскольку имеются причины, ограничивающие сферу их действия. Они феноменологичны, поскольку справедливы на уровне совокупностей, рассматриваемых без учета структуры и особенностей поведения отдельных единиц, из которых состоят эти совокупности. Они статистичны, поскольку описывают закономерности, отчетливо проявляющиеся только при осреднении большого числа экспериментальных данных. Математическое описание эмпирических закономерностей является в то же время ее моделью, справедливой лишь при условии выполнения определенных допущений и предположений.

Известно, что с развитием научного познания явлений определенной предметной области теории феноменологического типа, которые уступают место теориям, в которых раскрывается конкретный механизм происходящих процессов. Соответственно изменяются цели и задачи статистического метода исследования. В первом случае целью статистического исследования является описание внешнего проявления взаимосвязей измеряемых свойств изучаемых объектов, адекватно и, как правило, однозначно, отображаемых в системе признаков-переменных, входящих в статистическое описание. Во втором случае исследуются гипотезы о внутреннем механизме взаимосвязей, т.е. изучаются так называемые структурные модели. При этом в моделях могут присутствовать как непосредственно наблюдаемые переменные, так и ненаблюдаемые характеристики, адекватное отображение которых в форме математической модели, равно как и указание способа их косвенного измерения, представляет порой сложную теоретическую и методическую задачу. Ненаблюдаемые непосредственно свойства объектов – это характеристики, само существование которых оправдано лишь в контексте определенной теории.

Принятая математико-статистическая модель в этом, как и в любом другом случае, в свою очередь во многом определяет математическую форму теории и границы применимости выводов.

Таким образом, владение математическим аппаратом, должно стать стандартом экономического образования. Для этого необходима разработка методики преподавания и осуществление самого процесса обучения студентов математике на основе систематического применения математических методов, изучаемых ими в курсе математики, к решению прикладных задач, а осуществляться это должно на профилирующих кафедрах. Усиление прикладной направленности курса математики для экономистов и повышение уровня фундаментальной математической подготовки очевидно, но это требует базовой подготовки на основе, высокого уровня общего образования в области фундаментальных наук.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються питання застосування математичних методів в економіці. Зроблено перспективний аналіз застосування цих методів у господарській практиці й у навчальному процесі.

SUMMARY

In the article problems application of mathematical methods in economy are considered. The perspective analysis of application of these methods in economic practice and in educational process for preparation of the economists is made.

Надійшла до редакції 24.02.1999 р.

УДК 338:669

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ (НА ПРИМЕРЕ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА)

А.П.Михайлов, Ю.И.Александрова, Ю.В.Юрченко

Предприятие как открытая производственная система является подсистемой государства как биосферы, так и ноосферы в целом, Такой подход позволяет выяснить «интересы» и «цели» подсистем, управлять антропогенной деятельностью с учетом природной допустимости, обоснования приоритетности видов деятельности на микро- и макроуровне экономики, разработки методов согласования интересов.

Для решения части проблемы поставлены задачи выбора рациональных решений с использованием:

- ✓ интегрального показателя оценки деятельности предприятия, установления приоритетности действий лицом, принимающим решение (ЛПР).
- ✓ эвристический подход к оптимизации решаемой задачи позволяет достаточно рационально распределять имеющиеся фонды (средства).
- ✓ использование методов математического программирования позволяет выбрать рациональные технологии с точки зрения выпуска продукции, выплат
- ✓ налогов и штрафов за выбросы вредных веществ в окружающую среду.

Одним из наиболее обоснованных методов оптимизации, основанный на математическом программировании. Для постановки задачи вводим следующие обозначения: j – технология производства ($j \in 1, n$); i – виды выпускаемой продукции ($i \in 1, m$); a_{ij} – количество продукции i -го вида, произведенной j -й технологией за единицу времени; b_i – производственная программа; s_k – плата за единицу выброса k -го вида ингредиента в пределах ПДВ, ПДС или временно установленных лимитов; τ – кратность повышения платы сверх ПДВ, ПДС или временно установленных лимитов; χ – время функционирования технологии; c_{kj} – количество k -го вещества, выделяемого j -й технологией за единицу времени; d_k – ПДВ, ПДС, ПДК или временно установленные лимиты; γ – фактический выброс на производственную программу по ингредиентам (можно учитывать также суммарный выброс, определенный при помощи коэффициентов агрессивности разной степени агрегирования); p – количество ингредиентов.

Теперь можно сформулировать целевую функцию, предполагающие минимальные издержки, связанные с выплатой за ущерб окружающей среде:

$$\sum_{k \in 1, n} s_k y_k \rightarrow \min, \tag{1}$$

при ограничениях:

$$\sum_{j \in 1, n} a_{ij} x_{ij} \geq b_i, \quad i \in 1, m; \quad \sum_{j \in 1, n} c_{ko} x_o \leq y_k, \quad k \in 1, p;$$

$$\tau \left(\sum_{j \in 1, n} c_{ko} x_o \right) - (\tau - 1) d_k \leq y_k; \quad x_j \geq 0, \quad y_k \geq 0.817.$$

Исследовано четыре варианта технологий производства чугуна.

Первая технология, которая применяется в ОАО «Енакиевский металлургический завод» в течение ряда лет.

Технико-экономические характеристики первой технологии				
Виды продукции ¹	Объем, тыс. т	Себестоимость 1 т, грн.	Себестоимость годовой производственной программы	Сумма экологических сборов, тыс. грн.
Агломерат	983,04	84,64	83204,80	29,404
Чугун	1477,60	379,40	560603,00	198,113
Сталь	1569,57	439,16	689290,45	243,590
Прокат	1352,01	543,87	735317,10	259,856

Вторая технология предусматривает снижение себестоимости чугуна на основе повышения качества железорудной шихты. В результате уменьшается расход кокса. Для этого осуществляется комплекс мероприятий в аглодоменном производстве. В свою очередь расход кокса вызывает увеличения расхода других видов энергетических ресурсов (в нынешних условиях кокс невозможно заменить природным газом, поэтому предполагается использование пылеугольного топлива, с индексом цены, колеблющегося в пределах 0,89÷0,85). При этом учитываются следующие условия: цена кокса составляет 384 грн. (≅ \$ 96 США), снижение себестоимости чугуна 32 грн. или в расчете на годовую производственную программу 15-30 млн. грн. Комплекс оборудования для приготовления и вдувания пылеугольного топлива в горн доменных печей оценивается в 80 млн. грн.

Технико-экономические характеристики второй технологии				
Виды продукции	Объем, тыс. т	Себестоимость 1 т, грн.	Себестоимость годовой производственной программы	Сумма экологических сборов, тыс. грн.
Агломерат	983,04	84,64	83204,80	29,404
Чугун	1477,60	359,10	530603,00	187,511
Сталь	1569,57	415,81	652648,20	230,641
Прокат	1352,01	515,18	696529,56	246,149

¹ Для обеспечения иллюстративности результатов исследований приняты одинаковые объемы и составы производства.

Третья технология предусматривает больших затрат, т.е. к первому и второму вариантам предусматривается добавить следующие мероприятия.

- Реконструкция технологии разгрузки агломашин. Это обеспечит снижение содержания мелочи в агломерате с 20÷25 до 10÷15 %.
- Реконструкция эксгаустерного отделения на основе замены существующих эксгаустеров. Это обеспечит спекание шихты с добавками отходов высотой 400÷500 мм, упрочение спека и использование отходов, увеличение объема производства агломерата до 3 млн. т в год.
- Замена рудокрана, грейфокрана на рудном дворе аглофабрики.
- Монтаж новой аспирационной системы на основных пылевыводящих участках аглофабрики.

Технико-экономические расчеты подтверждают возможность снижения себестоимости единицы продукции в агломерационном цехе на 5,24 грн. в расчете на 1 т (годовая экономия, при сроке окупаемости менее 3 лет, составит 7,5 млн. грн.

Технико-экономические характеристики третьей технологии				
Виды продукции	Объем, тыс. т	Себестоимость 1 т, грн.	Себестоимость годовой производственной программы	Сумма экологических сборов, тыс. грн.
Агломерат	983,04	77,01	75704,80	26,754
Чугун	1477,60	340,43	503018,92	177,763
Сталь	1569,57	394,20	618719,46	218,651
Прокат	1352,01	488,40	660319,59	233,352

Четвертая технология более капиталоемка. Она включает мероприятия второго и третьего вариантов с добавлением следующих технико-экономических проектов. Строительство отделения непрерывной разливки всей конвертерной стали для отливки квадратной заготовки сечением 150×150 мм и 80×80 мм при годовой производительности каждой из двух агрегатов в комплекте с ковшевой печью «печь-ковш» – 800÷900 тыс. т.

Отказ от слиткового передела и вывода из эксплуатации блюминга и непрерывно-заготовочного стана. Такая технология уменьшит расход электроэнергии в два раза, металла на производство 1 т проката на 150 кг, огнеупоров и трудозатрат 1,5 раза, себестоимость 1 т заготовки на 15÷20 %.

Технико-экономические характеристики третьей технологии				
Виды продукции	Объем, тыс. т	Себестоимость 1 т, грн.	Себестоимость годовой производственной программы	Сумма экологических сборов, тыс. грн.
Агломерат	983,04	77,01	75704,80	26,754
Чугун	1477,60	340,43	503018,90	177,763
Сталь	1569,57	348,29	546664,05	193,187
Прокат	1352,01	418,13	565319,60	199,780

Реализации моделей оптимизации 1-2 позволяет снижение общих расходов ОАО «Енакиевский металлургический завод». Тогда изменение одного из агрегирующих показателей экономической оценки предприятия будет характеризоваться следующим образом (рис.).

Таким образом, применение задач оптимизации при выборе технологических проектов может стать экономически целесообразным. В то же время практическая реализация результатов решения задач такого класса требует достаточно строгого соблюдения условий, что весьма затруднительно в условиях неустойчивой экономики с высокой степенью неопределенности. Вследствие этого возникает необходимость постановки задачи при помощи методов стохастического программирования с учетом параметров риска.

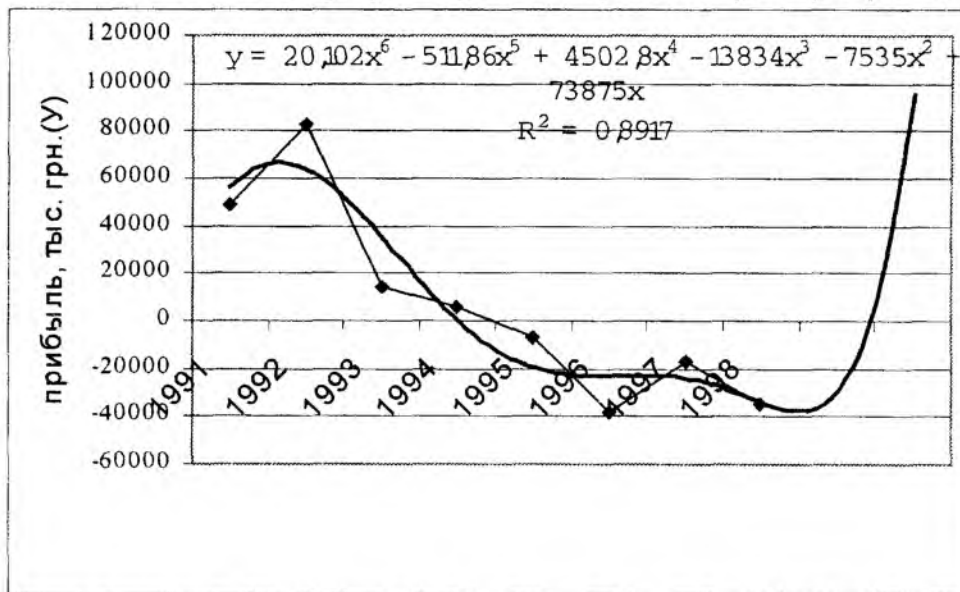


Рисунок. Изменение величины прибыли при реализации технико-экономических проектов (включая задач оптимизации)

РЕЗЮМЕ

Запропоновано моделі розвитку виробничих систем на прикладі металургійного виробництва і методи оптимізації поведінки таких систем.

SUMMARY

The models of development of industrial systems on an example of metallurgical manufacture and methods of optimization of behaviour of such systems are offered.

Надійшла до редакції 15.03.1999 р.

УДК 338.42

ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИЙ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.С.Лагутина

Преодоление общеэкономического кризиса в Украине невозможно без активной поддержки государством инновационных процессов. Но в настоящее время инновационная деятельность не является приоритетной в экономической политике государства. Проект Закона «Об инновационной деятельности» до сих пор находится в Верховной Раде. Только с его принятием начнет действовать 50% льгота по налогу на прибыль от продажи инновационного продукта, предусмотренная статьей 7.14.1 Закона «О налогообложении прибыли предприятий».

Государство не имеет, и в обозримом будущем не будет иметь значительных финансовых средств для поддержки инновационных программ, особенно в негосударственном секторе. Беспроцентный кредит на финансирование инновационного проекта вполне реально было получить в Государственном Инновационном Фонде [ГИФ] – с 1994 года финансировалось около половины поданных заявок. Однако в последнее время значительно уменьшился объем средств, направляемых непосредственно на выдачу кредитов. В 1998 году на эти цели планировалось выделить 403,9 млн. грн. или 43,7% от планируемого объема поступлений в ГИФ, а фактически фонд получил 160,1 млн. грн. или 23% от средств, перечисленными плательщиками. Остальные средства переданы в бюджет для погашения задолженности по заработной плате. В 1999 году планируется непосредственно в распоряжение фонда предоставить 187,4 млн. грн. или 25,3% от планируемых поступлений в ГИФ.

В 1997 году значительно усложнилась процедура оформления и рассмотрения заявок в ГИФ. Обязательным условием получения кредита является предоставление залога (как правило, недвижимости) или гарантированное банком поручительство на сумму 150% от получаемого кредита. Такие требования практически лишили малые и средние предприятия возможности получить кредит, а их собственных ресурсов явно не хватает для осуществления инновационной деятельности.

Экономический кризис крайне негативно сказался на развитии науки и техники. Вместе с тем, Украина имеет достаточно большое количество невнедренных, в т.ч. еще со времен СССР, разработок, находящихся на разных стадиях жизненного цикла; в первую очередь в области фундаментальных наук, военно-космической, самолетостроения, кораблестроения, материаловедения и некоторых других. За рубежом накоплен значительный опыт по коммерциализации таких нововведений, полученных в государственных лабораториях.

Передача технологий является прямым методом государственной поддержки инновационной деятельности и представляет собой передачу созданной в государственном секторе на государственные средства научно-технической продукции частному сектору для ее коммерциализации (*spin-off process*). Передача технологий может происходить на условиях полной уступки прав, исключительной или неисключительной лицензии, выплаты льготного роялти или паушального платежа, безвозмездная передача и т.д.

Наиболее интересный опыт в области передачи технологий накоплен в США; механизм передачи государственных технологий там начал складываться в 60-начале 70-х годов. Однако тогда передача технологий осуществлялась спонтанно; не был определен специальный порядок, регулирующий такую передачу.

С начала 80-х годов политика государства в области передачи технологий существенно изменилась. Рассматривая технический прогресс ключевым компонентом роста конкурентоспособности США, в условиях обострения конкуренции на внутренних и внешних рынках, роста стоимости проведения научных исследований, правительство поставило задачу определить, какую экономическую отдачу для частного сектора можно получить от огромных федеральных расходов на научно-исследовательскую деятельность. Разрабатывается единая государственная централизованная система передачи технологий; активизируется деятельность по передаче как технологий двойного назначения, так и достижений, полученных при выполнении гражданских исследований; пересматривается и дополняется законодательство, регулирующее процесс передачи технологий, охрану авторских прав на федеральные технологии; принимаются меры по повышению материальной заинтересованности научных работников и инженеров во

внедрении федеральных технологий; поощряется инновационная активность малого бизнеса, сотрудничество между университетами и промышленностью [1].

После принятия в 1986г. закона «О передаче технологий», количество договоров о проведении совместных научных исследований и разработок (CRADA) между федеральными лабораториями и коммерческими фирмами выросло с 34 в 1987 до более чем 2600 в 1994 году. В 1992-1993 годах новых договоров CRADA было заключено 1400, а в последующие два года 1994-1995 на 50% больше – 2100. С 1992 по 1995 годы по линии министерства энергетики было выполнено 1553 договора CRADA, министерства обороны – 1001, министерства торговли – 412 [2].

Различные исследования, проведенные в США, показали, что на 1 доллар, вложенный во внедрение научно-технической продукции в рамках процесса передачи технологий, отдача составляет от 14 до 27 долларов, причем результат можно получить практически сразу. В то же время, 1 доллар, израсходованный на фундаментальные исследования, дает отдачу в размере двух долларов через шесть – семь лет [3]. Вместе с тем, еще не отработана методика оценки положительного эффекта от внедрения переданных частным фирмам передовых технологий. Другой нерешенной проблемой, по мнению руководства Национального центра передачи технологий, является получение информации от государственных лабораторий о готовности технологий для передачи частным компаниям [4].

Законами Российской Федерации ранее не было предусмотрено предоставление государству исключительного права на научно-технический продукт, полученный за счет государственных средств, в том числе в случае преобразования авторского свидетельства СССР в патент Российской Федерации. Это привело к стихийному перераспределению прав на объекты интеллектуальной собственности; значительная часть научно-технических достижений сменила или обрела правообладателя [5].

Для правового урегулирования этих проблем в 1998 году были изданы Указы Президента РФ, приняты постановления Правительства РФ, касающиеся регулирования вовлечения в экономический и гражданско-правовой оборот результатов научно-технической деятельности; работ военного, специального и двойного назначения; закрепления за Российской Федерацией законодательных прав на результаты научно-технической деятельности, полученных за счет средств федерального бюджета, республиканского бюджета РСФСР, части государственного бюджета СССР, составлявшей союзный бюджет.

В Украине разрабатываются программы конверсии в военно-космической области, которые предполагают использование научно-технических достижений в гражданских отраслях. Например, в Указе Президента Украины №190/98 от 27 октября 1998 г. «О мерах по повышению эффективности космической деятельности» КМУ поручается в 1999 г. подготовить проект государственной инновационной программы развития космической отрасли с внедрением в промышленность космических технологий. Однако, как правило, в таких программах участвуют только крупные государственные или контролируемые им предприятия и организации. Тогда как сильной стороной системы передачи технологий в США является широкий доступ частных американских фирм к государственным технологиям, в т.ч. технологиям двойного применения; специальные программы передачи технологий для малого бизнеса.

Изучение зарубежного опыта по передаче технологий свидетельствует о необходимости выработки в Украине основ государственной политики по использованию научно-технических достижений, как составной части государственной инновационной политики;

разработки и принятия соответствующей законодательной базы; создания государственной системы передачи нововведений для коммерциализации в частный сектор.

Первым шагом на пути формирования организационной системы передачи технологий могло бы стать создание Центра передачи инноваций как подразделения Госиннофонда. Задачи деятельности этого центра – формирование базы данных, содержащей сведения о готовых к внедрению разработках, оказание консультационных услуг и помощи предприятиям в поисках нужной информации. Доступ к базе данных должен быть бесплатным для предприятий, не имеющих задолженности по уплате взноса в ГИФ. Целесообразно также выделять определенную часть средств Госиннофонда на финансирование инновационных проектов, связанных с внедрением малыми предприятиями научно-технических достижений, полученных в государственном секторе.

РЕЗЮМЕ

Робота присвячена дослідженню процесу передачі технології з державного до приватного сектора для подальшої комерціалізації.

SUMMARY

The work is devoted to a research of process of technology transfer from state to a private sector for further commercialization.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андрощук Г., Денисюк В. Государственное регулирование передачи технологий в США // Бизнес Информ. – 1997. – №22. – С.14-17; №23. – С.19-20.
2. Jankowski J. R&D: Foundation for innovation // Research – Technology Management. – 1998. – Vol.41. – №2. – P.14-20.
3. Инновационная деятельность зарубежных фирм. Реф. сб. / Рос. акад. наук. – М., ИНИОН, 1993. – 180 с.
4. Андрощук Г., Денисюк В. Государственная инновационная политика в США // Бизнес Информ. – 1998. – №17-18. – С.33-40.
5. Мещеряков В. Государственная политика в области интеллектуальной собственности // Патенты и лицензии. – 1998. – №11. – С.4-7.

Надійшла до редакції 15.03.1999 р.

УДК 658.589

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ОБНОВЛЕНИЯ ТЕХНИКИ

В.Ф.Стирин

Обновление техники является объективным процессом, отражающим смену поколений средств труда. Его следует рассматривать как сложный и противоречивый процесс преобразований материальной базы производства. С его помощью не только устраняются последствия физического и морального износа, но и внедряются достижения научно-технического прогресса. Одновременно обновление техники выступает как фактор интенсификации производства и повышения его эффективности. Однако для этого необходима интенсификация самих процессов обновления устаревшей техники.

Сущность и содержание интенсификации как закономерности обновления техники, включают: во-первых, ускорение темпов обновления, а также соблюдение своевременного проведения его в соответствии с оптимальными (по экономическим критериям) сроками службы, сроками замены, модернизации и капитального ремонта техники; во-вторых, превалирование радикальных методов обновления, в частности, замены техники перед модернизацией, капитальным ремонтом; преобладание таких форм воспроизводства основных фондов как техническое перевооружение и реконструкция; в-третьих, применение только высокоэффективных средств труда в процессе замены действующей техники. Насыщение производства малопроизводительной, но дорогой техникой означает формальное, а не действительное обновление.

Как показывает опыт обновления техники в машиностроительных отраслях, для его своевременного и высокоэффективного осуществления необходимо создавать реальные условия, улучшая планирование, ресурсное обеспечение и т.д. Особое значение приобретает совершенствование планирования как основного элемента экономического механизма, причем оно касается всех видов – отраслевого, программного, регионального.

При отраслевом планировании стремление к «омоложению» парка оборудования само по себе не может служить достаточной причиной обновления, также как и улучшение технологической структуры, повышение доли активной части основных фондов. Оно целесообразно только в том случае, если приносит определенный экономический или социальный эффект. Естественно, в первую очередь нужно обновлять те отдельные экземпляры, группы оборудования, которые ограничивают рост эффективности производства.

Во многих случаях недостаточное обновление действующей техники предопределяется уже на стадии планирования его не комплексным характером. Выбор с помощью технико-экономических расчетов наилучшего варианта обновления еще не означает, что он обязательно будет принят. Например, отсутствие в должном количестве средств на приобретение нового оборудования может обусловить модернизацию, в то же время значительное увеличение производственной программы способно потребовать не модернизации, а именно замены его новым. Поэтому при совершенствовании отраслевого планирования необходимо создание единого раздела в планах предприятий, объединений, в котором должны найти отражение все проблемы развития средств труда как важнейшей части средств производства.

Анализ планов технического перевооружения показывает, что в них необходимо выделить раздел по замене и модернизации, а показателям интенсивного обновления, замены и выбытия придать директивный характер, что способствовало бы действительному обновлению устаревшей техники, а не накоплению ее. Следует устранить дублирование планов технического развития с планами технического перевооружения, последним следует придать программный характер.

На региональном уровне планирование должно охватывать перераспределение заменяемой техники, регулирование модернизации однотипного оборудования, определение специализации и централизации ремонта техники. Целесообразно создание межотраслевых и региональных информационных служб, которые бы обеспечивали заинтересованные предприятия и организации сведениями о реальных ресурсах оборудования (устаревшего, излишнего), возможных сферах его использования.

Обновление техники как объективный процесс смены различных поколений техники имеет сложный и противоречивый характер. Сложный характер обновления техники обусловлен тем, что оно одновременно может выступать как: способ устранения последствий физического и морального износа путем возмещения, восстановления изношенных и устаревших средств; способ изменения материально-технической базы

производства посредством разных методов обновления; форма внедрения в производство научно-технических достижений; составная часть мероприятий по повышению уровня комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, при внедрении новых технологий; фактор интенсификации производства и на этой основе повышения его эффективности. Количественное увеличение орудий труда в материальном производстве без их качественного изменения вступает в противоречие с целью и объективными законами экономического развития.

Обновление техники выступает как динамичный процесс преобразования материальной базы производства. Изучение его с теоретических позиций, а также анализ практического осуществления в промышленности позволяют выделить в качестве основных закономерностей развития интенсивность, неравномерность, непрерывность, всеобщность, комплексность. Они действуют в промышленности постоянно, однако степень их влияния меняется в разные периоды развития экономики. В современных условиях интенсификация процессов обновления техники выступает обязательным фактором интенсификации производства.

Сущность и содержание интенсивности как закономерности (принципа) обновления техники вытекают из логического анализа воспроизводственных процессов и включают следующие необходимые, на наш взгляд, элементы:

во-первых, ускорение темпов обновления, а также соблюдение своевременного проведения его в соответствии с оптимальными сроками службы, замены, модернизации и капитального ремонта техники;

во-вторых, превалирование радикальных методов обновления, в частности, замены техники перед модернизацией, капитальным ремонтом;

в-третьих, расширение таких форм воспроизводства основных фондов как технического перевооружения и реконструкции, так как именно они определяют период обновления и характеризуют интенсивную форму воспроизводства основных фондов;

в-четвертых, применение только высокоэффективных, прогрессивных средств труда в процессе замены действующей техники. Насыщение производства малопроизводительной, но дорогой техникой означает формальное, а не действительное обновление. Принципиальный подход к сущности интенсификации обновления техники означает также достижение наилучшего, наиболее рационального использования применяемых средств труда с целью снижения трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости продукции, увеличения ее качества и количества.

В основе возникновения и развития процессов обновления техники лежат противоречия научно-технической революции и материального производства, выступающие как единство и борьба противоположностей при создании, производстве и использовании техники человеком. В качестве основных, в первую очередь, следует выделить следующие противоречия: между потенциальными возможностями науки и действительными условиями превращения ее в непосредственную производительную силу; между уровнем техники и способностями, навыками человека к труду; между облегчением и интенсификацией человеческого труда при использовании техники; между стремлением предприятий-производителей выпускать освоенную, устаревшую, и заинтересованностью потребителей приобретать дешевую, прогрессивную технику; между необходимостью ускоренного роста эффективности техники при ее применении и ограничением прироста эффекта при ее создании; между заинтересованностью предприятий в обновлении технической базы производства и отсутствием у них соответствующих ресурсов. Разрешение указанных и других противоречий возможно посредством практической деятельности людей, создания и использования соответствующего

экономического механизма. Развитие и совершенствование экономического механизма обновления техники должно быть своевременным и результативным, ориентированным на интенсификацию и повышение эффективности производства.

РЕЗЮМЕ

У період переходу України до ринку, питання про технічне переозброєння засобів праці є найбільше актуальним, тому що відновлення техніки виступає як чинник інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності, проте для цього необхідна інтенсифікація самих процесів відновлення постарілої техніки. У статті показано, що розвиток і удосконалювання економічного механізму відновлення техніки повинний бути сучасним і результативним, орієнтованим на інтенсифікацію і підвищення ефективності виробництва.

SUMMARY

During transition of Ukraine to the market the problem on technical requirement of instruments of labor is most actual, as the updating of engineering acts as the factor heavily of production and increase it of efficiency, however for this purpose is necessary heavily of renewal processes of out-of-date engineering. In the article is shown, that the development and perfecting of the economic mechanism of updating of engineering should be modern and successful, oriented on heavily and increase of a production efficiency.

Надійшла до редакції 22.01.1999 р.

УДК 657.375.1

О РАЗРАБОТКЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ НЕТТО-БАЛАНСОВ

Н.А.Лисова

В условиях рыночной экономики бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятий и организаций становится их своеобразной визитной карточкой и важнейшим элементом информационного обеспечения финансового анализа. Основным, а в ряде случаев и единственным источником информации о финансовой деятельности делового партнера является бухгалтерская отчетность, которая из закрытой становится публичной. Пользователями этой информации наряду с собственниками предприятий являются множество иных субъектов.

В печати неоднократно отмечалось [1,2,3], что без достаточно корректной адаптации (реструктуризации) действующей в Украине бухгалтерской отчетности предприятий очень проблематичным становится решение многих вопросов, связанных с развитием инвестиционных процессов в целом и, в частности, с привлечением иностранных инвестиций.

Одним из основных инициаторов перехода Украины на новые международные стандарты бухгалтерского учета выступила Государственная Комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку. Еще в конце 1997 года Комиссия приняла решение №55 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению международных принципов учета и отчетности о деятельности профессиональных участников фондового рынка».

За последнее время в нашей стране была проделана значительная работа по сближению структуры и формы бухгалтерской отчетности национальных предприятий со стандартами IASC (Международный комитет по стандартам бухгалтерского учета) и требованиями GAAP (общепринятые бухгалтерские учетные принципы). (Хотя до сих

пор в мире не существует единой системы учета, которая стала бы стандартом для стран, с ориентацией на рыночную экономику).

Несмотря на продолжающийся процесс преобразования отечественных форм бухгалтерской и финансовой отчетности, в том числе и форм балансов, остаются определенные различия между отчетностью украинских и зарубежных предприятий. К наиболее существенным различиям можно отнести следующие:

- отчетность западных компаний может составляться исходя из разных методологических посылок, в зависимости от целей и задач, стоящих перед предприятием;

- в зарубежных стандартах определены только наименования наиболее крупных разделов, обязательных к включению в отчетность, без детализации состава статей. Выбор структуры статей остается за специалистами компании;

- методология представления отчетности в странах развитой рыночной экономики позволяет соединить высокую аналитичность отчетов и наглядность предоставления информации;

- последовательность разделов и статей баланса западной компании в большинстве случаев предусматривает для актива – расположение статей по мере убывания ликвидности, а для пассива – по возрастанию срока погашения обязательств;

- в учете экономически развитых стран строго соблюдается принцип консерватизма, один из основных принципов ГААР: стоимостную оценку активов, как источника возможных доходов и покрытия обязательств, лучше приуменьшить, чем преувеличить. В балансах западных компаний это может быть, например, дебиторская задолженность, уменьшенная на сумму резервов по сомнительным долгам.

К сожалению, даже усовершенствованная форма баланса образца 1997 года, названная Министерством финансов нетто-балансом, не вполне отвечает своему названию и перечисленным выше требованиям.

Подход к построению нетто-балансов

Для получения объективной оценки финансово-экономического состояния предприятия необходимо проведение серьезного анализа показателей в динамике за ряд лет. В соответствии с логикой построения в балансах разных лет встречаются различные регулятивы, завышающие валюту баланса. К ним относятся такие статьи, как износ, использование прибыли, торговая наценка по нереализованным товарам и убытки, а также резервы по сомнительным долгам и расходы по незавершенному капитальному ремонту. Имеется и более тонкий механизм, позволяющий завысить валюту баланса – приобретение собственных акций, выкупленных у акционеров, с отражением этих сумм в статье другие денежные средства. В балансе образца 1997 года все еще имеются статьи регулятивного характера, связанного с методологией формирования уставного капитала. Так, по статье актива расчеты с участниками показывается задолженность учредителей предприятия по вкладам в уставный фонд. Согласно законодательству, процесс погашения этой задолженности допускается в течение года. Все это время валюта баланса оказывается завышенной на сумму задолженности учредителей.

Идея нетто-баланса предполагает очистку баланса брутто от статей регулятивов, завышающих валюту баланса. Разработанный алгоритм позволяет провести в автоматизированном режиме очистку брутто-балансов по всем видам форм балансов Украины, начиная с 1987 года.

Преобразование баланса в аналитические нетто-балансы

Концепция составления и публикации отчетности является, как образно отмечают аналитики, краеугольным камнем системы национальных стандартов в большинстве экономически развитых стран.

В настоящее время и в нашей стране возникает необходимость разработки специальных аналитических форм балансов различных уровней и видов агрегированности данных. Для построения структуры аналитических нетто-балансов была разработана система понятийного аппарата, называемая автором, «симметрично адекватной логикой» или «парно-адекватной логикой», то есть понятию пассивной части баланса – «обязательства» соответствует понятие активной части баланса – «покрытие обязательств», соответственно краткосрочным и долгосрочным обязательствам соответствует – покрытие краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Разработаны несколько форм аналитических нетто-балансов для различных видов анализа. Из них две основные формы различаются по принципу формирования структурных блоков соответственно для анализа имущественного и финансового состояния предприятия. Последняя форма, в свою очередь, имеет две разновидности: для анализа в условиях всеобщего кризиса неплатежей и в условиях стабильной экономики. Каждая из указанных форм исполнена как в высокоагрегированном (уплотненном) варианте, так и в развернутом (расписанном по всем статьям баланса).

Аналитический баланс для анализа имущественного состояния предприятия. При разработке данной формы аналитического нетто-баланса была учтена принятая в мировой экономической практике логика образования оборотного капитала в основном за счет привлеченного, а основного капитала – за счет собственного. Указанные четыре основных позиции и нашли свое отражение в структуре актива и пассива этой формы аналитического баланса. Процесс очищения от статей регулятивов будет более подробно расписан для двух других видов баланса, а краткая форма не приводится в виду простоты логических преобразований существующей государственной форма баланса.

Более сложные метаморфозы происходят с балансовыми статьями при формировании аналитических нетто-балансов для расчета ликвидности и платежеспособности. Рассмотрим их подробнее.

Под ликвидностью будет пониматься способность предприятия рассчитываться по краткосрочным обязательствам (сроком до одного года), а платежеспособность означает возможность предприятия платить по долгосрочным обязательствам (сроком более года). При разработке форм аналитических нетто-балансов для расчета ликвидности и платежеспособности было принято во внимание существенное различие в подходах к формированию активов для погашения обязательств в условиях кризиса неплатежей и условиях стабильной экономики. Так, в условиях кризиса неплатежей нецелесообразно включать в обеспечение покрытия краткосрочных обязательств такие низколиквидные для этого периода статьи баланса, как товары, товарные запасы и дебиторскую задолженность. Указанные статьи составили группу «**Покрытие медленно реализуемое**». Поэтому в **нетто-балансе № 1**, предназначенном для расчета ликвидности и платежеспособности **в условиях кризиса неплатежей**, эта группа отнесена к покрытию долгосрочных обязательств, а в **нетто-балансе № 2**, разработанном для проведения соответствующих расчетов **в условиях стабильной экономики** группа «Покрытие медленно реализуемое» включается в обеспечение покрытия краткосрочных обязательств. При этом расчеты с дебиторами, в случае использования их в качестве покрытия краткосрочных обязательств, разделяются на «реальное покрытие» (куда вошли расчеты товары отгруженные и за товары, работы и услуги, срок оплаты по которым еще не наступил, а также расчеты по авансам выданным и расчеты с другими дебиторами), и «сомнительное покрытие» (включающее задолженность за товары отгруженные и за товары, работы и услуги, которые не были оплачены в срок, долги по векселям полученным, а также расчеты с персоналом по другим операциям и расчеты с

дочерними підприємствами). Нижче представлена структура укладеного варіанта аналітичного нетто-баланса № 1:

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
А.І.	Покрытие обязательств	В.І.	Обязательства
А.І.а	Покрытие краткосрочных об-в	В.І.а.	Краткосрочные обязательства
а.1.	Покрытие срочно реализуемое	б.1.	Внешние краткосрочные обя-ва
а.2.	Покрытие быстро реализуемое	б.2.	Внутренние краткосрочные обяз
<i>Покрытие краткосрочных обязательств (A.I.a. = a.1. + a.2.)</i>		<i>Краткосрочные обязательства (B.I.b. = b.1. + b.2.)</i>	
А.І.б	Покрытие долгосрочных об-в	В.І.б.	Долгосрочные обязательства
а.3.	Покрытие медленно реализ.	б.3.	Внешние долгосрочные обяз-ва
а.4.	Покрытие трудно реализуемое		
<i>Покрытие долг-ных обязательств (A.I.b. = a.3. + a.4.)</i>		<i>Долгосрочные обязательства (B.I.b. = b.3.)</i>	
		В.І.с.	Внешние обязательства
		В.І.д.	Внутренние обязательства
А.І.	ПОКРЫТИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ (A.I. = A.I.a. + A.I.b.)	В.І.	ОБЯЗАТЕЛЬСТВА (B.I. = B.I.a. + B.I.b. + B.I.c. + B.I.d.)
А.ІІ.	Потенциальные активы	В.ІІ.	Собственные и приравненные к ним средства
А.	БАЛАНС (A.I. + A.ІІ.)	В.	БАЛАНС (B.I. + B.ІІ.)

АКТИВЫ. Активная часть баланса была сформирована по принципу первоочередности превращения активов в денежный эквивалент – самую быстроликвидную часть баланса. Таким образом первую группу блока «**Покрытие краткосрочных обязательств**» составила сумма строк баланса, касса, расчетный счет, валютный счет и другие денежные средства».

Вторую группу, названную «**Покрытие быстро реализуемое**» сформировали всего две статьи баланса: – другие оборотные средства и краткосрочные финансовые вложения».

Последняя статья в свою очередь расшифровывается строками формы бухгалтерской отчетности № 3 по видам краткосрочных финансовых вложений, а именно в облигации, акции, депозиты.

Таким образом, в аналитическом нетто-балансе № 1 блок «**Покрытие краткосрочных обязательств**» состоит только из двух групп, а в аналитический нетто-баланс № 2 этот же блок «**Покрытие краткосрочных обязательств**» включает в себя еще и третью.

Блок «**Покрытие долгосрочных обязательств**» в нетто-балансе № 1 включает две группы статей балансов. Первая группа – «**Покрытие медленно реализуемое**», в которую кроме товаров, запасов и дебиторов добавлена строка «Долгосрочные финансовые вложения» с расшифровкой из данных формы № 3 по вложениям в уставный фонд других предприятий, в облигации, в акции и на депозиты. Вторая группа представлена основными средствами и названа по степени низкой ликвидности – «**Покрытие трудно реализуемое**». В состав группы входят балансовые статьи основные средства (остаточная стоимость), оборудование, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, незавершенное производство, незавершенные капитальные вложения, нематериальные активы (остаточная стоимость) и другие внеоборотные активы.

Аналогичный блок в нетто-балансе № 2 также состоит из двух групп, но вместо «Покрытия медленно реализуемое» (которое перенесено в блок покрытия краткосрочных обязательств) первая группа носит название «**Покрытие долго реализуемое**» и состоит из одной статьи баланса «Долгосрочные финансовые вложения» с соответствующими расшифровками.

Вторая группа блока – «**Покрытие трудно реализуемое**» – осталась без изменений.

Таким образом, покрытие своих обязательств предприятие реально может обеспечить активами первого и второго блоков аналитических балансов.

Активы, которые не могут служить непосредственно источником погашения обязательств предприятия, собраны в третий блок под названием «**Потенциальные активы**» и подразделены на две группы – **практически нереализуемые** (состоящие из статей «Расходы будущих периодов» и «Расчеты с бюджетом») и **корректирующие**. В последнюю группу отнесена статья «Использование заемных средств». А название свидетельствует о том, что в зависимости от направления использования заемных средств суммы по этой статье могут дополнить любую строку активов.

Заметим, что итоги по группам, блокам и по итогу баланса получаются путем суммирования соответствующих статей и разделов.

ПАССИВЫ. По структуре пассива балансы № 1 и №2 идентичны. Как было упомянуто выше, структурно пассивы представлены двумя большими блоками – «**Обязательства**» и «**Собственные и приравненные к ним средства**».

Блок «**Обязательства**» в свою очередь включает две большие группы – «**Краткосрочные обязательства**» и «**Долгосрочные обязательства**». Далее деление проводится по признаку экзогенности и эндогенности обязательств.

К экзогенным отнесены обязательства предприятия перед внешним контрагентом по бизнесу (например, государственный бюджет, банки и другие предприятия и фирмы), а к эндогенным, то есть внутренним, отнесены обязательства предприятия перед своими сотрудниками по оплате труда, расчеты с дочерними предприятиями и расчеты с акционерами по выплате доходов. При этом «**Долгосрочные обязательства**» представляют только внешние обязательства предприятия и представлены следующими строками баланса: долгосрочные кредиты банков, долгосрочные заемные средства и займы для работников.

Структура краткосрочных обязательств предприятия более сложная. Как уже отмечалось, группа «**Краткосрочные обязательства**» также делится на две подгруппы. Первая подгруппа – «**Внешние краткосрочные обязательства**», в свою очередь разделяется по признаку срочности погашения на **обязательства первой очереди платежа** и **обязательства второй очереди платежа**.

К обязательствам первой очереди платежа отнесены долгосрочные кредиты, займы не погашенные в срок, расчеты по векселям выданным и расчеты с бюджетом.

К обязательствам второй очереди платежа: отнесены краткосрочные кредиты банков, краткосрочные заемные средства, расчеты с прочими кредиторами и другие краткосрочные пассивы.

Вторая подгруппа – «**Внутренние краткосрочные обязательства**» соответственно делится по признаку срочности платежа на «**Краткосрочные обязательства первой очереди**», включающие расчеты по оплате труда и расчеты с дочерними предприятиями, а также «**Краткосрочные обязательства второй очереди**» по срочности оплаты, к которым отнесены расчеты с участниками по выплате доходов.

Итоги каждого из подразделений баланса получаются путем суммирования соответствующих строк баланса.

Второй блок пассива – «Собственные и приравненные к ним средства». Кроме строк баланса, соответствующих данному разделу, блок включает и **строки регулятивы**, которые указаны в тексте пассива после соответствующей строки, которая корректируется (то есть из нее вычитаются данные регулятивных строк). Таким образом из баланса не пропадает бесследно ни одна строка и видна логика **чистки баланса – брутто для преобразования его в нетто-баланс**.

Первая группа второго блока пассива отражает структуру собственных средств предприятия и поэтому называется также – «Собственные средства». В состав этой группы входят, в первую очередь, реально внесенные суммы в Уставный фонд предприятия. Величина реального Уставного фонда (капитала) определяется разницей между заявленным размером Уставного фонда и суммой задолженности учредителей по внесению средств в Уставный фонд. Далее к собственным средствам предприятия относятся суммы нераспределенной прибыли отчетного года и прошлых лет, откорректированные на величину убытков, понесенных предприятием в отчетном году и за прошлые периоды. Таким образом, структура первой группы второго блока пассива «Собственные средства» состоит из уставного фонда (капитала), нераспределенной прибыли и средств, приравненных к собственным.

Информация о финансовом состоянии предприятия, представленная в форме предложенных аналитических нетто-балансов в соответствии с международными принципами GAAP, с одной стороны – изложена в форме привычной для восприятия иностранных специалистов и бизнесменов, а с другой – доступна для понимания и принятия решений теми лицами, которые не являются специалистами в области бухучета и финансового анализа.

Полагаем, что предложенные формы нетто-балансов могут быть использованы для быстрого принятия решений по финансовым (инвестиционным) вопросам; для проведения анализа с помощью метода коэффициентов, применяемых в международной практике; для публичной формы представления информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период; а также для подготовки бизнес предложений любым потенциальным инвесторам или партнерам по бизнесу.

РЕЗЮМЕ

Стаття «Про розробку аналітичних нетто-балансів» (автор Лісова Н.О.) містить актуальні питання адаптації бухгалтерських форм звітності до вимог та принципів міжнародних організацій. Пропонуються алгоритми розробки двох форм аналітичних нетто-балансів – для оцінки майнового стану, а також для оцінки ліквідності та платоспроможності підприємств. Остання форма має два варіанти, ураховуючи специфіку обліку покриття поточних зобов'язань підприємств за умови стабільної економіки або в умовах кризи неплатежів.

SUMMARY

Lisova N.A. article «About the elaboration of analitial net balances» is devoted to the actual questions of annual balance sheets adaptation to the international institutions requirements and principles. The algorithmes for elaboration of two forms of analitical net balances are offered. The first one is for analysis of enterprises capital structure. The second one is for estimation of enterprises solvency and liquidity. The last form is presented in two variants wich reflect specific features of accounting of enterprises liabilities cover in stability conditions as well as in conditions of non-payment crisis.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
2. Ткач В.И., Ткач М.В. Международная система учета и отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
3. Реформування бухгалтерського обліку. Стор. 1,4 -5. Газета «Цінні папери України» № 1 (38) 14 січня 1999 р. Офіційне видання Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Надійшла до редакції 12.02.1999 р.

УДК 331.96:669

МЕСТО УКРАИНЫ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ

И.П.Подмаркова

Занимающая второе место в структуре промышленности Украины (16,7% в 1996 г.) после пищевой промышленности (21,2% в 1996 г.) и первое место в объеме экспорта страны (39%, или 5 млрд. \$) черная металлургия страны представляет собой пример отрасли с ярко выраженной экспортной ориентацией. Начиная с 90-х годов, подобная ориентация с каждым годом все более усиливается, что связано как с наличием больших производственных мощностей (52 млн. т чугуна, 54 млн. т стали, 41,5 млн. т проката), по которым Украина занимает 6-7 места в мире, так и с катастрофическим падением объемов внутреннего потребления. По официальным данным, внутри страны в 1997 г. было потреблено 5,574 млн. т из произведенных 25,493 млн. т стали. Однако по результатам оценки французской консалтинговой фирмы SOFRES Consell, нелегальный экспорт металла из страны составляет почти половину легального, то есть около половины всего металла, продаваемого внутри страны, все равно уходит на экспорт. Некоторые эксперты оценивают реальный внутренний рынок в 1,5 млн. т [1].

Тем не менее, в перспективе, при условии преодоления кризисных явлений в металлопотребляющих отраслях и в экономике в целом, Украина должна представлять собой значительный рынок для сбыта металлопродукции. Качественные оценки потребности экономики в металле на долгосрочную перспективу, основанные на известных методических подходах, свидетельствуют о необходимости величины внутреннего потребления металла на уровне 250-300 кг/чел. (уровень развитых стран), или около 12,7-15,3 млн. т.

Таким образом, разрыв между производством (предложением) и потреблением (спросом) внутри страны пока достигает порядка 15-24 млн. т. В то же время официальные объемы экспорта Украины составляют: 1995 г. – порядка 10 млн. т (производство – 22 млн. т), 1996 г. – 10,7 млн. т (производство – 22 млн. т), 1997 г. – 11,0 млн. т (производство – 25,5 млн. т). По этим данным Украина сейчас занимает одно из первых мест в мире по величине сальдо внешней торговли металлопродукцией в натуральном выражении (см. табл. 1.).

Из данных таблицы видно, что в настоящее время по объемам экспортно-импортных операций Украина уступает только России, Японии и странам ЕС, причем сальдо ввоза-вывоза металлопродукции из года в год увеличивается. Так, в 1993 г. в Украину ввозилось из-за рубежа 586,9 тыс. т, вывозилось 4127,5 тыс. т, а сальдо ввоза-вывоза составляло +3540,6 тыс. т, что в 2,82 раза меньше, чем в 1997 году. Объем ввозимой металлопродукции увеличился за этот период в 1,7 раза, а вывозимой – в 2,66 раза.

Таблица 1. Внешняя торговля стальной продукцией ряда ведущих стран мира в 1996-1997 гг.*

Страны	1996 год			1997 год					
	экспорт	импорт	сальдо	экспорт		импорт		сальдо	
	млн.т	млн.т	млн.т	млн.т	% к 1996 г.	млн.т	% к 1996г.	млн.т	% к 1996г.
Страны ЕС	31,5	14,3	+17,2	28,2	89,6	15,2	106,5	+13,0	75,6
Россия	27,0	4,2	+22,8	28,0	103,6	4,0	94,5	+24,0	105,3
Япония	19,2	5,9	+13,3	22,6	117,5	6,7	113,9	+15,9	119,5
Украина	10,7	0,9	+9,8	11,0	103,2	1,0	109,9	+10,0	102,0
Респ.Корея	10,0	11,0	-1,0	11,4	113,6	9,2	83,9	+2,2	+220,0 **
Бразилия	9,7	0,4	+9,3	9,0	92,8	0,6	157,9	+8,4	90,3
Турция	6,0	3,9	+2,1	6,7	111,0	3,4	87,2	+3,3	157,1
США	4,6	26,5	-21,9	5,5	120,0	29,2	110,0	-23,7	108,2(-)
Канада	4,4	4,5	-0,1	4,2	95,8	5,8	128,0	-1,6	160,0(-)
Чехия	3,7	1,6	+2,1	3,9	105,9	1,9	121,1	+2,0	95,2
Польша	3,6	1,2	+2,4	4,2	116,7	1,5	125,0	+2,7	112,5
Австралия	3,2	1,1	+2,1	3,1	97,8	1,1	99,1	+2,0	95,2
Мексика	2,9	0,7	+2,2	2,6	89,9	0,7	105,4	+1,9	86,4
Словакия	2,5	0,7	+1,8	2,6	104,4	0,7	102,7	+1,9	105,6
Румыния	2,3	0,6	+1,7	3,0	129,0	0,7	112,0	+2,3	135,3
Венгрия	0,9	0,6	+0,3	1,0	106,8	0,9	151,7	+0,1	33,3
Норвегия	0,7	1,6	-0,9	0,7	107,0	1,7	106,0	-1,0	111,1(-)
Швейцария	0,7	1,6	-0,9	0,9	125,0	1,9	119,0	-1,0	111,1(-)
Н.Зеландия	0,4	0,3	+0,1	0,5	112,5	0,3	85,7	+0,2	200,0

* Рассчитано по данным: [2, с. 6].

** Для Республики Корея отрицательное сальдо изменилось на положительное.

Несмотря на снижение объемов производства проката с 40 млн. т в 1988-1990 гг. до 20-22 млн. т в 1996-1998 гг. (в 1,8 раза), Украина с каждым годом производила все больше и больше металла, не востребованного внутри страны. Причем среди черных металлов, вывозимых за пределы Украины, доля стран СНГ постепенно снижалась, и, соответственно, увеличивалась доля поставок в дальнее зарубежье. Еще в 1992-94 гг. определилось отставание экспортных цен на металлопродукцию от внутренних. В то время украинские экспортеры активно наращивали экспортные поставки, не имея сертификатов качества ведущих сертификационных центров, большая часть продукции упаковывалась без соблюдения мировых стандартов. Рентабельность экспорта намного превышала рентабельность внутренних поставок. Предприятия-экспортеры легко соглашались на низкие цены на продукцию, поставляемую за рубеж. Эти процессы происходили без надлежащего контроля со стороны государства, зачастую требовавшего только своевременного перечисления валютных средств. Как следствие этого, на различных рынках прокатилась волна антидемпинговых процессов против украинских предприятий (литейный чугун, поставляемый в ЕС, ферросиликомарганец, поставляе-

мый в США, и др.). Поэтому Указом Президента Украины от 18 ноября 1994 года №691 «Об индикативных ценах на товары при осуществлении субъектами внешнеэкономической деятельности Украины экспортно-импортных операций» были введены в действие индикативные цены на ряд видов продукции, экспортируемой из Украины, ниже уровня которых предприятиям-экспортерам запрещается реализовать свою продукцию за рубеж. В упомянутый Указ вносились изменения в соответствии с Указом Президента Украины от 25 сентября 1995 г. № 881. В период с 29.12.95 г. по 10.02.96 г. индикативные цены не являлись обязательными и носили рекомендательный характер. Но с 10 февраля 1996 г. Указом Президента Украины «О мерах по усовершенствованию конъюнктурно-ценовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности» №124/96 было утверждено Положение об индикативных ценах в сфере внешнеэкономической деятельности, в статье 7 которого закреплено, что индикативные цены «являются обязательными для использования субъектами внешнеэкономической деятельности всех форм собственности при заключении и осуществлении внешнеэкономических договоров (контрактов)». Но, в отличие от предыдущего Указа, перечень товаров, на которые могут быть установлены индикативные цены, ограничен только теми товарами:

- относительно экспорта которых применены антидемпинговые меры или начато антидемпинговое расследование либо процедуры в Украине или за ее пределами;
- относительно которых применяются специальные импортные процедуры в соответствии со статьей 19 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности»;
- относительно экспорта которых установлен режим квотирования и лицензирования;
- относительно экспорта которых установлены специальные режимы;
- экспорт которых осуществляется в порядке, предусмотренном статьей 20 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности»;
- в других случаях во исполнение международных обязательств Украины.

Тот факт, что товар является высоколиквидным, не может служить основанием для установления на него индикативной цены. Индикативные цены вводит и разрабатывает Министерство внешнеэкономических связей и торговли Украины и уполномоченные им организации на базе анализа информации, полученной от таможенных, финансовых, статистических государственных органов, банковских, информационных и других учреждений и организаций Украины и из других источников, по соответствующей методике. При этом учитываются стандарты качества товаров, действующие в Украине и признанные в мировой практике, предусмотренные Законодательством Украины условия поставки и расчетов, состояние конъюнктуры внешних и внутренних рынков, ценовая информация и прогнозы относительно возможных ценовых колебаний, контрактная практика относительно соответствующего товара на соответствующем рынке и другая информация конъюнктурно-ценового характера. Перечни индикативных цен публикуются не реже 1 раза в месяц в газете «Урядовий кур'єр», а также ряде других изданий («Бизнес», «Негоціант», «Бизнес-Донбасс» и др.). Индикативная цена строится по следующей схеме: минимальная цена, по которой возможна реализация без антидемпинговых санкций за вычетом стоимости фрахта, страхования, вознаграждения трейдера и т.д.

Следует отметить, что в данный момент тенденцию к снижению имеют индикативные цены на такие виды металлопродукции, как чугун передельный, арматура, заготовка квадратная, лист горячекатаный, кроме поставок в страны Северной Америки, где, наоборот, наблюдается тенденция к повышению индикативных цен. Достаточно высокий уровень индикативных цен установлен с апреля 1998 г. на поставки в страны СНГ горячекатаного рулона (даже выше, чем при поставках в США) и горячекатаного

листа толщиной 8-50 мм (выше, чем при поставках в Латинскую Америку и другие страны, кроме США и Канады). Столь высокий нижний предел цен при торговле металлом со странами СНГ обусловлен, во-первых, стремлением избежать реэкспорта украинской металлопродукции в третьи страны, и, во-вторых, желанием избежать возможных антидемпинговых процессов против украинских предприятий со стороны государств, где себестоимость соответствующей металлопродукции еще выше (в частности, России, в соглашении с которой с 1.02.98 г. был отменен НДС на ввоз и вывоз продукции). Тем не менее, трубные заводы Украины в июне 1998 г. добились приостановления действия индикативных цен на трубы, экспортируемые в страны СНГ, поскольку индикативные цены на поставку труб в страны ЕС были на 13% ниже, чем поставляемые в страны СНГ. Не исключено, что в дальнейшем подобное произойдет и с прокатной продукцией, на которую установлен высокий уровень индикативных цен.

В настоящее время относительно низкий уровень цен на металлопродукцию, экспортируемую в третьи страны, в сравнении с ценами внутреннего рынка сохраняется по следующим причинам: реализуемый металл не всегда достаточно высокого качества, упаковка не отвечает евростандартам, при продаже задействовано большое количество трейдеров-посредников; высокий процент во внешнеторговых сделках бартерных операций (в 1997 г. – 42%). Кроме того, в последнее время резко ухудшилась структура отпускаемой на экспорт металлопродукции. В объеме экспорта преобладает прокат черных металлов (в 1997 г. 73% экспорта черных металлов составлял прокат, а несколько лет назад эта цифра была немногим больше 50%), а в его составе, в свою очередь выросла доля заготовки – 31,6% из общего объема экспорта проката в I квартале 1998 г. против 29,5 в I квартале 1997 г. Естественно, что это способствовало снижению экспортных цен.

Руководствуясь целью ликвидации разрыва между ценами внутреннего рынка и экспортными, Министерство экономики Украины с 13.05.98 г. ввело предельные цены на некоторые виды металлопроката сроком на 6 месяцев. В их число попали: прокат горячекатаный в рулонах и листах (в том числе штрипс-трубная заготовка), производимый МК «Запорожсталь» и МК им. Ильича, арматура и катанка ГТМК «Криворожсталь» и рельсы МК «Азовсталь». Аналогичные виды продукции выпускают и другие металлургические предприятия Украины, не упомянутые в приказе. Так, толстолистовой прокат производят еще Алчевский металлургический комбинат и Донецкий металлургический завод, а рельсы Р-50 производит и МК им. Дзержинского. Упомянутые в приказе предприятия относятся к наиболее стабильно работающим и рентабельным. В приказе данные 4 предприятия названы монополистами по производству данных товаров, хотя Антимонопольный комитет Украины не выносил соответствующего решения. Но, по утверждению специалистов Министерства экономики, указанные предприятия, используя свое монопольное положение на внутреннем рынке, устанавливают для потребителей Украины цены, в 1,2-1,5 и более раз превышающие экспортные или мировые. В ряде случаев действительно имели место факты, когда рентабельность поставок отдельных видов металлопродукции отечественным потребителям достигала порядка 30 -50% при низкой или даже отрицательной рентабельности поставок на экспорт, однако такие случаи, в первую очередь, обусловлены тем, что относительно высокие цены устанавливаются с расчетом на то, что металл будет реализовываться по бартерным соглашениям ввиду отсутствия реальных денежных средств у потребителей. Поэтому введение предельных цен вызвало серьезные опасения и недовольство у руководителей ведущих металлургических предприятий. Впоследствии в результате девальвации гривни в августе 1998 г. предельные уровни цен, установленные в долларо-

вом эквиваленте, потеряли свой смысл, и по прошествии установленного шестимесячного срока прекратили свое действие.

Кроме уже отмеченных причин, на сохранение низких экспортных цен по сравнению с внутренними влияет и хроническая нехватка оборотных средств и металлургических предприятий. В начале 1998 г., в частности, кредиторская задолженность Днепропетровского металлургического комбината составляла 930 млн. грн., а дебиторская – 250 млн. грн. [3], т.е. кредиторская задолженность превышала дебиторскую в 3,72 раза. Прокатные мощности комбината в середине 1998 г. были загружены примерно на 40%, доменное производство – на 60%. А загруженность доменных мощностей предприятия «Криворожсталь» – около 50%. Задолженность металлургических предприятий с начала 1998 года по июнь за использованное железорудное сырье возросла на 65 млн. грн., за кокс – на 1,4 млрд. грн., и только долги огнеупорным предприятиям за этот период снизились с 41,6 до 14,3 млн. грн.

«Вымывание» оборотных средств металлургических предприятий происходит и за счет более быстрого повышения цен на энергоносители и транспортные услуги, чем на продукцию отрасли. Так, в течение I квартала 1998 г. природный газ подорожал на 13%, электроэнергия – на 3%, железнодорожный тариф – на 6%, доллар США – на 7%, прокат черных металлов – на 5% [1] при росте оптовых цен в промышленности в целом на 2,4%.

Традиционно считается, что за счет девальвации национальной валюты, т.е. снижения ее курса по отношению к другим валютам, экспорт страны становится более выгодным и конкурентоспособным (а импорт – наоборот), поскольку валютная выручка в пересчете на национальную денежную единицу будет составлять большую сумму. Однако экспортные цены отечественных производителей металлопродукции давно уже исчерпали возможности понижения, а спрос иностранных потребителей практически неэластичен и вряд ли повысится в результате удешевления украинской продукции. То есть, при существующей девальвации гривни объем поставок вряд ли увеличится, и, следовательно, валютная выручка под воздействием этого фактора не изменится.

Возможности расширения украинского экспорта металла во многом ограничены и общей ситуацией на мировом рынке металла, для которого характерно значительное превышение экспортных объемов над возможностями импорта в (1996 г. объем производства стали в мире составил 743,3 млн. т., а объем потребления – 652,2 млн. т., или на 91,1 млн. меньше [4, с.40], в 1997 г. объем производства – 726 млн. т., объем потребления – 695 млн. т. (вместо прогнозирувавшихся 675 млн. т.) [5]. Динамика мирового производства стали и прогнозные данные об объемах производства представлены на рис. 1.

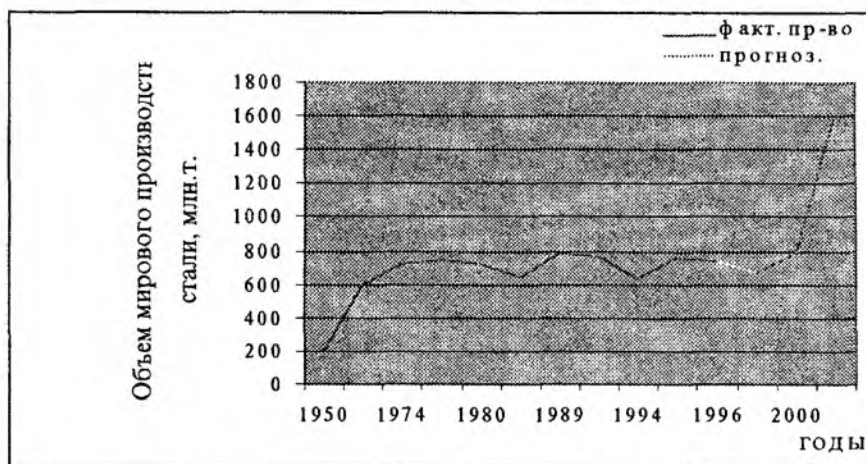


Рис. 1. Динамика мирового производства стали

Наибольшим импортным потенциалом обладает Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), а также страны Ближнего и Среднего Востока. В 1997 г. на страны АТР приходилось 44% мирового потребления металлов [3]. Однако в результате экономического кризиса в этом регионе потребление металла резко упало, цены снизились более чем на 20%. Кроме того, одна из стран этого региона – Корея, выходит в число крупнейших экспортеров металлопродукции, наряду с Японией (см. табл. 1.). В соответствии с намеченными инвестиционными проектами предлагается расширение мировых мощностей по выплавке стали с 1 млрд. т (на 1996 г.) до 1,16 млрд. т в 2000 г. В основном новые предприятия будут введены в эксплуатацию в странах АТР, а также в Северной и Южной Америке, странах Ближнего и Среднего Востока, вследствие чего предложение металла на мировом рынке еще более возрастет, увеличится экспорт этих стран в промышленно развитые страны Запада. Некоторые ослабления спроса в государствах АТР должно компенсироваться, согласно прогнозу ОЭСР [2], приростом потребления стальной продукции в странах Западной Европы и Северной Америке. По прогнозу МИЧС [5], самые высокие ежегодные темпы прироста потребления стали, на период до 2000 г. будут наблюдаться в Китае (8%) и странах Латинской Америки (5%), в то время как в других азиатских странах они составят порядка 3,3 %, в Западной Европе – 3%, в странах СНГ – 1,5%. Загрузка мощностей сталеплавильных предприятий в мире в среднем не превышает 75% и в ближайшие годы вряд ли возрастет.

Уровень загрузки производственных мощностей в черной металлургии России, Украины и Казахстане и того меньше – в среднем порядка 60-70%, несмотря на увеличение объемов производства стали в 1997 г. по сравнению с 1996 г. на 2,7% – до 78 млн. т. При этом в Белоруссии темп прироста составил 27%, в Казахстане – 23%, в Молдавии – 21%, в Украине – 16%. В то же время в России выплавка стали уменьшилась на 4,6%, а в Узбекистане – на 20% (см. табл. 2.).

Таблица 2. Производство стали в ведущих странах СНГ
в 1896 – 1997 гг., тыс. т

Государство	1996 г.	1997 г.
Россия	49193	46922
Украина	22034	25493
Казахстан	3142	3854
Белоруссия	896	1140
Узбекистан	451	360
Всего:	75716	77769

Источник: [5].

Как известно, в настоящее время страны СНГ вынуждены поставлять на экспорт значительную часть выпускаемой стальной продукции. На некоторых металлургических предприятиях экспорт достигает 75-95% от объема производства. Однако экспортируемая продукция, как правило, имеет низкий уровень переработки, поскольку выпуск более сложной и конкурентоспособной продукции пока затруднен ввиду тяжелого технического состояния отрасли. Основная номенклатура экспорта Украины – это железная руда, чугуны переделный, заготовки для дальнейшего переката, толстолистовая сталь (на которую имеется сертификат у лучшего в техническом отношении комбината «Азовсталь»). Крупнейшими импортерами украинского чугуна выступают Италия, Китай, Турция и США, полуфабрикатов и готового проката – Китай, Тайвань и Турция. Данные об экспорте некоторых видов металлопродукции в 1995-1997 гг. приведены в табл.3.

Таблица 3. Экспорт ферросплавов и горячекатаного плоского проката из Украины в 1995 – 1997 гг.

	1995		1996		1997	
	млн. дол.	%	млн. дол.	%	млн. дол.	%
Экспорт ферросплавов – всего:	343,5	100	344,0	100	400,8	100
в том числе:						
в Россию	181,5	52,8	165,5	48,1	158,0	39,4
в Турцию	37,5	10,9	46,0	13,4	74,2	18,5
в Японию	26,0	7,5	31,0	9,0	29,0	7,2
Экспорт горячекатаного плоского проката – всего:	765,5	100	817,0	100	1070,0	100
в том числе:						
в Таиланд	78,0	10,2	160,7	19,7	360,0	33,6
в Турцию	77,3	10,1	123,7	15,1	108,0	10,1
в США	74,2	9,7	110,1	13,5	58,0	5,4

Данные табл. 3. свидетельствуют, в частности, о том, что экспорт плоского проката расширяется более быстрыми темпами, чем экспорт ферросплавов, во многом за счет сокращения потребления украинских ферросплавов в России. Следует отметить, что доля трех крупнейших стран-импортеров украинских ферросплавов снизилась с 1995 г. по 1997 г. с 71,2 до 65,1%, тогда как, напротив, на долю трех крупнейших стран-покупателей горячекатаного плоского проката в 1995 г. приходилось 30%, а в 1997 г. – уже 49,3%. Объемы внешней торговли металлов с такими странами, как Таиланд и Турция, в целом растут. В то же время экспорт в США, Японию и ряд других развитых стран сокращается. Главным образом это обусловлено антидемпинговыми процессами и введением дополнительных таможенных и торговых барьеров. К наиболее распространенным барьерам относятся антидемпинговые пошлины и квоты.

Так, в соответствии с соглашением между правительством Украины и Европейским союзом угля и стали определены квоты, то есть максимальные объемы металлопродукции, которые Украина имеет право экспортировать на рынки ЕС, на период по 2001 год включительно (см. табл. 4.) Квоты по отношению к украинским металлургическим предприятиям ЕС ввел с 1994 года.

Таблица 4. Выдача квот на экспорт Украиной плоского и сортового проката в страны-члены ЕС в 1998-2001 гг., т

Продукция	1998	1999	2000	2001
Рулонный прокат	31250	32032	32832	33653
Толстолистовой прокат	107843	110539	113302	116135
Др. плоский прокат	14135	14488	14850	15222
Всего плоский прокат	153228	157059	160984	165010
Балки	8777	8996	9221	9452
Катанка	23100	23677	24269	24876
Др. сортовой прокат	59707	61200	62730	64298
Всего сортовой прокат	91584	93873	96220	98626
Итого:	244812	250932	257204	263636

Хотя установленные квоты на поставку плоского и сортового проката из года в год в страны ЕС возрастают, их объемы явно недостаточны для того, чтобы обеспечить достаточный рынок сбыта украинским металлургическим предприятиям. Поэтому существует проблема в

распределении выделенных квот между предприятиями. Так, например, первоначально предполагалось выделение большей части европейской квоты на поставку толстолистового проката – комбинату «Азовсталь», рулонного проката – комбинатам им. Ильича и «Запорожсталь». В феврале 1998 г. указом МВЭСторга предусмотрено ограничить продажу одной украинской компанией металлопроката в страны ЕС 35% получаемой полугодовой квоты, выделенной для Украины [6]. В соответствии с этим указом часть квоты упомянутых металлургических комбинатов передана Алчевскому металлургическому комбинату, который уже заключил контракты по сравнительно высоким ценам. Начиная с 1992 г. Украина проделала путь до преобладающего поставщика металла на американский рынок (порядка 20% импорта металлопродукции США). Сейчас поставки металла на рынок США также осуществляются на основе квотирования и лицензирования. В ходе переговоров между Украиной и США достигнуто соглашение, в соответствии с которым на территории США на 5 лет приостановлены антидемпинговые меры, предпринятые ранее против поставок украинского металлопроката на американский рынок, в частности, относительно поставок силикомарганца и углеродистого стального обрезного листа. В то же время департамент торговли США ужесточил контроль за торговлей ферросплавами. По поставкам ферросплавов в США для Украины установлена ежегодная квота – 7 тыс. т. Кроме того, правительство Украины определило годовую квоту поставок в объеме 158 тыс. т. и распределило ее между тремя поставщиками: Алчевским МК – 5 тыс. т., комбинаты «Азовсталь».

Что же касается антидемпинговых процессов и обвинений украинских металлопроизводителей в недобросовестной конкуренции и продаже собственной продукции по заниженным ценам, то, по мнению специалистов МВЭСторга, они, как правило, необоснованны. Антидемпинговые процессы на мировом рынке служат удобной ширмой для осуществления протекционистских мер по защите национальных производителей. Цены на украинскую металлопродукцию в большинстве случаев выше ее себестоимости. Проблема заключается в том, что Украина не является участником ГАТТ (объединяющая 110 стран мира) и поэтому не может рассчитывать на равные правовые и экономические взаимоотношения со странами – участниками ГАТТ. В результате этого за Украиной до сих пор не признан статус страны с переходной экономикой. Вместо этого, Украину относят к странам с экономикой, регулируемой государством, и, следовательно, себестоимость украинской продукции приравнивается к себестоимости аналогичной продукции в таких странах, как Великобритания, Бельгия, Дания и Испания, которая там гораздо ниже. В результате на украинскую продукцию вводятся антидемпинговые пошлины, существенно удорожающие ее для потребителей и уменьшающие возможности сбыта. Так, в США в результате антидемпингового расследования в начале 1997 г. на лист, поставляемый из ЮАР, установили импортную антидемпинговую пошлину в размере 7%, а на аналогичный по ценам и качеству лист «Азовсталь» – 270%. По подсчетам специалистов «Азовсталь», потеря американского рынка может обойтись комбинату в 12 млн. дол. ежегодно [7]. Но, к счастью для «Азовстали», применение антидемпинговых мер к украинским металлопроизводителям на территории США год спустя было приостановлено, как уже отмечалось ранее.

Таиландская Sahaviriya Steel Industries Public Company Ltd в 1996 г. возбуждала антидемпинговое расследование против поставок в Таиланд горячекатаного рулонного проката украинскими комбинатами «Запорожсталь» и им. Ильича, в результате которого на эту продукцию была введена антидемпинговая пошлина 45,56% от стоимости на условиях CIF. С 10.11.1997 г. эта же компания возбудила против тех же поставщиков антидемпинговое расследование по поводу поставок горячекатаных стальных штрипсов [8, с.35]

Следует отметить, что подобные антидемпинговые процессы в мире ведутся и против таких металлопроизводящих стран, как Бразилия, Бельгия, Германия, Франция, ЮАР, США, Корея, Великобритания и др. Поэтому факты возбуждения антидемпинговых расследований против украинских экспортеров металла говорят скорее о том, что украинские товары в состоянии представлять реальную конкуренцию на мировом рынке, в том числе и рядовым странам. Главной задачей украинских экспортеров металлов является закрепление и упрочение уже завоеванных позиций на мировом рынке, избежание их потерь и введения дополнительных ограничений и барьеров. Следует не допустить ситуацию, подобную той, в которой оказалась, в частности, Турция, которая не так давно производила 14 млн. т стали в год, и экспортировала более половины выпускаемого объема. Но, ввиду ухудшения рыночной конъюнктуры, сбыт турецкой металлопродукции за рубеж сократился, и Турция была вынуждена снизить объемы производства стали почти на 30%.

В результате отмены НДС на импорт в соответствии с украино-российским соглашением ожидается увеличение объемов украинского экспорта металлов в Россию. Но российские предприятия-производители металлопродукции далеко не всегда в этом заинтересованы.

Так, российские Новолипецкий и Магнитогорский комбинаты, а также «Северсталь» обвиняют трех украинских экспортеров металлопроката – «Криворожсталь», Макеевский и Енакиевский металлургические комбинаты в продаже металлопродукции по демпинговым ценам на российском рынке и причинении, таким образом, убытков местным производителям. Из 16 млн. т. металлопроката, ежегодно потребляемых Россией, по подсчетам российских металлургов, 2 млн. т. приходится на импорт из Украины.

В связи с тем, что в ряде случаев украинская продукция экспортируется за рубеж по бартерным соглашениям, не приносящим «живых» денег и зачастую убыточным, 12.06.1998 г. постановлением №864 Кабинет Министров Украины утвердил перечень товаров, экспорт которых по бартерным операциям запрещается. В их состав входят такие виды продукции черной металлургии, как ферросиликомарганец, отходы и лом черных металлов, слитки черных металлов для переплавки, полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, горячекатаный и холоднокатаный плоский прокат из железа и нелегированной стали шириной не менее 600 мм, плакированный плоский прокат из железа и нелегированной стали шириной менее 600 мм, шпунтовые сваи из черных металлов. Действие Постановления не распространяется на уже заключенные до его вступления в силу контракты, а также на экспорт товаров по контрактам, подписанным в целях реализации международных договоров Украины и в целях обеспечения импорта электроэнергии, сырой нефти, газа и топлива. В результате действия указанного Постановления доля бартерных операций в экспорте продукции черной металлургии, которая в 1997 г. составила, по оценке заместителя министра промышленной политики В.Терещенко, 42%, уже в 1998 г. должна сократиться, что повлечет за собой повышение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий. Вместе с тем, это может повлиять и на сокращение объемов экспорта, наряду с таким фактором, как повышение в 5 раз ставок таможенных сборов при экспорте лома черных и цветных металлов в соответствии с Постановлением КМУ от 7.03.98 г. Кроме того, на 1998 г. определена квота на экспорт лома черных металлов и шихтовых слитков из Украины в объеме 700 тыс.т.

Таким образом, исходя из проведенного анализа украинского рынка черных металлов и места Украины на мировом рынке металлопродукции, можно сделать следующие выводы:

1. Рынок черных металлов Украины имеет ярко выраженный олигополистиче-

ский характер ввиду ограниченного числа (16 предприятий) действующих на нем производителей, причем 44% всех имеющихся производственных мощностей приходится на 3 крупнейших комбината: «Криворожсталь», «Азовсталь» и комбинат им. Ильича.

2. Внутреннее потребление продукции черной металлургии в стране неуклонно сокращается ввиду неспособности преодолеть кризис в таких металлопотребляющих отраслях, как машиностроение и металлообработка, строительство, железнодорожный и трубопроводный транспорт и др., в результате объем внутреннего потребления снизился с 13 млн. т. до 4,7 млн. т. в год. Это повлекло за собой активные поиски потребителей украинской металлопродукции за рубежом и наращивание объемов экспорта, за счет которого в 1997 г. было получено почти 40% валютных поступлений.

3. В сложившихся условиях необходима поддержка украинских металлургических предприятий со стороны государства, в частности, за счет расширения возможности получения кредитов металлургическими предприятиями, особенно льготных кредитов под реализацию энерго- и ресурсосберегающих проектов, позволяющих приблизить материальные затраты на производство к мировому уровню (хотя бы в натуральном выражении), обеспечения налоговых льгот, уменьшения непроизводственных расходов (содержания объектов непроизводственной сферы и др.), стимулирования притока инвестиций, в том числе и иностранных, содействие образованию ПФГ, защиты интересов украинских предприятий на зарубежных рынках (недопущение дополнительных таможенных и торговых барьеров, снижение риска возбуждения антидемпинговых расследований и применения штрафных санкций к украинским предприятиям-экспортерам металлов).

РЕЗЮМЕ

У статті проведений аналіз положення підприємств чорної металургії як на українському ринку, так і на світовому ринку чорних металів. Обґрунтовується необхідність підтримки українських металургійних підприємств із боку держави.

SUMMARY

In the article the analysis of a position of the enterprises of black metallurgy both in the Ukrainian market, and in the world (global) market of black metals is conducted. The necessity of support of the Ukrainian metallurgical enterprises is justified on the part of the state.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лифшиц П. Потолок, от которого срывает крышу // Бизнес. – № 22 от 10.06.98 г. – С.33-34.
2. Прогноз рынка черных металлов // Металлург, 1998. – №4. – С.6.
3. Громов А. Сила металлургов не в плавках, а в цене металла на Родине // Україна-BUSINESS. – № 24 від 24 червня 1998 р. – С.5.
4. Зюкова И. Состояние рынка черных металлов // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 1998. – №11. – С.40-44.
5. РІО-Бізнес. – 1998. – №16. – С.5.
6. Надійшов час знову переділити металевий пиріг // Україна-BUSINESS. – №7 від 25.02.98 р. – С.12.
7. Стасюк В. Нас выталкивают на «продавленные» рынки // Бизнес-Донбасс. – № 25 от 8-14 июля 1997 г. – С.8.
8. Бизнес. – № 22 от 1.06.98 г.

Надійшла до редакції 12.03.1999 р.

УДК 385/388

ТРАНСПОРТНАЯ ПОЛИТИКА БЫВШИХ СОВЕТСКИХ РЕСПУБЛИК

В.М.Садыков

В современных условиях первостепенное значение в развитии транспорта указанных стран приобрели внешнеэкономические факторы. Международный транспорт бывшего СССР характеризовался довольно узкой специализацией морских портов и пограничных железнодорожных станций и ограниченным числом транспортных предприятий.

Специализация, сложившаяся в рамках СССР, в новых геополитических и экономических реалиях превратилась в своего рода монополию отдельных стран на выполнение транспортных функций в отношении всех остальных постсоветских государств.

Поэтому приоритетной задачей постсоветских стран неизбежно стало наиболее полное использование сильных сторон своего геоэкономического положения и одновременная нейтрализация его слабых сторон. Эта задача решается путем;

- наиболее полного обеспечения внешнеторговых потребностей за счет национального транспорта;
- диверсификации транспортных вариантов внешнеторгового оборота и повышения их надежности;
- расширения экспорта транспортных услуг в отношении соседних стран;
- расширения сотрудничества друг с другом и с третьими странами в вопросах транзита и транспортных тарифов.

Изменение в международных транспортных коммуникациях в течение 1992-1996 гг. имели сравнительно некапиталоёмкий характер и базировались на унаследованном потенциале бывшей СССР. Расширение международных транспортных коммуникаций тесно связаны со сдвигами в географии внешней торговли, в частности с повышением значения торговых отношений с соседними странами. Транспортные проекты занимают ключевое место в региональном сотрудничестве.

Постсоветские страны по особенностям проводимой транспортной политики можно подразделить на три группы. Первую составляют страны Балтии, Украина, Белоруссия, Молдавия и Грузия, экономика которых сильно связана с транзитным обслуживанием внешней торговли стран СНГ

Вторую группу образуют страны Центральной Азии, Азербайджан и Армения, практически не имеющие выхода к международным морям и вынужденные для сообщения с мировыми рынками прибегать к транзиту.

К третьей группе отнесена Россия, в силу протяженной территории имеющая черты первой и второй группы.

Транзитные страны

Транзитные страны обрамляют с запада громадное евразийское пространство бывшего СССР. Внешнеторговые потоки, идущие из глубины материка, в большинстве случаев пересекают этот внешний пояс.

Таким образом географическое положение транзитных стран обуславливает их функции моста сотрудничества между остальными постсоветскими государствами и дальним зарубежьем. Наиболее активно пытаются привлечь транзитные грузы страны Балтии. Для этого ими применяются конкурентные тарифы на переработку грузов в портах и преференциальные железнодорожные тарифы в сообщении со своими портами. С этой же целью упрощаются таможенные и портовые формальности.

В структуре грузооборота портов стран Балтии подавляющая часть приходится на грузы стран СНГ, прежде всего России. В частности, в 1995 г в портах Латвии доля собственно латвийских грузов составила 3%. В борьбе за грузы России порты государств Балтии остро конкурируют между собой, а также с портами Финляндии, что понижает для транзитных партнеров транспортные издержки и одновременно повышает качество обслуживания. Порты Балтии для привлечения транзитных грузов в 1993-1995гг. в основном применяли более низкие тарифы. Транзитное значение стран Балтии увеличится с реализацией проектов строительства магистралей Варшава Каунас – Рига – Таллинн – Хельсинки (Виа Балтика), Санкт-Петербург Псков – Рига Клайпеда Калининград – Гданьск – Гамбург (Виа Ганзеатика), Клайпеда Вильнюс Минск – Гомель в рамках концепции развития европейских коммуникаций, утвержденной Европейским союзом.

Грузия также стремится проводить активную транзитную политику. Республика обеспечивает выход к Черному морю Армении и Азербайджану, а через них этот выход получают центрально-азиатские республики и Иран. Для гарантии доступа к морю Узбекистан заключил специальное соглашение с Грузией. Украина, Грузия и Азербайджан договорились об организации холдинговой транспортной компании, которая займется созданием сети коммуникаций, связывающих черноморский и каспийский бассейны. Эти коммуникации призваны компенсировать прекращение работы железной дороги Ростов – Тбилиси на абхазском участке и создать условия для восстановления экономических связей между Украиной и Азербайджаном, а также Ираном. Из Поти осуществляются регулярные паромные сообщения с портами Румынии.

Транспортировка нефти из Азербайджана через Грузинские порты, а также российского и туркменского газа через Грузию и Турцию многократно увеличит транзитные доходы. Транзитные позиции Грузии укрепит также предполагаемое сооружение железной дороги Ахалкалаки (Грузия) - Каре (Турция).

Украина, имеющая широкие транспортные контакты со странами Восточной Европы и протяженный выход к Черному морю, фактически занимает монопольное положение на международных коммуникациях России и центрально-азиатских государств. Но многим ключевым направлениям перевозок ее коммуникации, прежде всего нефтепровод «Дружба» и магистральные газопроводы в Европу, не имеют альтернативы.

В 1993-1994гг. предполагалось форсировать увеличение доли альтернативных источников энергоснабжения Украины. Однако намеченное сооружение терминала для нефти в порту Южный пока затягивается из-за высокой стоимости строительства и более высокой цены нефти из альтернативных источников. Поэтому идея участия Украины в Балто-Черноморском нефтяном коллекторе не потеряла актуальности.

Усиленно прорабатывается вариант сотрудничества Украины и Турции в сооружении транстурецкого нефтепровода Джейхан-Самсун и нефтеперевалочного терминала в порту Самсун. Реализация этого проекта позволит Украине не только получить альтернативный источник нефтеснабжения, но и обеспечить транзитную перекачку ближневосточной нефти в Центральную Европу, потеснив на этом рынке Россию.

Развитие транзитных функций на Украине сдерживается отсутствием современного «коммуникационного каркаса» страны. Между столицей государства и основными региональными центрами, в том числе главным морским портом, нет современных скоростных магистралей. Поэтому стратегической задачей является формирование коммуникационного каркаса в соответствии с изменившимся геополитическим и геоэкономическим положением страны.

Белоруссия, располагаясь на безальтернативных для России путях в Европу, в транспортной политике руководствуется стремлением к тесному сотрудничеству с Россией в

рамках Таможенного и Экономического союзов, а с 1996 г. – Сообщества двух стран.

Молдавия через территорию которой проходят коммуникации, связывающие страны СНГ с балканской Европой, имеет крупные доходы от транзита. В то же время республика несет и большие транспортные издержки во внешней торговле. Для их снижения намечено сооружение порта в месте, 1710 Молдавия имеет выход к Дунаю. Здесь в низовьях Дуная, возле Украинского порта Рени, предполагается построить терминал по импорту нефтепродуктов.

Внутриматериковые страны

Для центрально-азиатских стран, Азербайджана и Армении главной транспортной проблемой является обеспечение надежных и экономичных путей для продвижения своих товаров на внешние рынки. Их внешнеэкономические связи наиболее сильно зависят от транзита через территории других государств. Проблема решается путем сооружения новой транспортной инфраструктуры на перспективных направлениях внешней торговли и повышения надежности действующих коммуникаций.

Наиболее важным в этом отношении стал пуск в эксплуатацию в мае 1996 г. железной дороги Теджен - Серахс (Туркмения) – Мешхед (Иран) протяженностью 198 км. Ее проектная пропускная способность равняется 7 млн. т в год. Этот отрезок в месте с пущенным в эксплуатацию в 1990 г китайско-казахстанским железнодорожным пограничным переходом «Дружба – Альканьшоу» позволили воссоздать Великий шелковый путь. Страны Центральной Азии получили выход к Тихому и Индийскому океанам, Китай – прямое сообщение со странами Центральной Азии и Персидского залива, а Иран – сообщение с центральной Азией, Россией и Китаем.

Значение Туркмении возрастает с реализацией проектов строительства газопроводов из Туркмении в Европу и в Пакистан, а в дальнейшем и в Индию, а также железной дороги Ералиево (Казахстан) -Туркменбаши (Туркмения) – Туркменбандер (Иран) длиной 442 км. Туркмения занимает ключевое положение на широтной железнодорожной магистрали Ташкент – Ашхабад – Туркменбаши – Баку Тбилиси – Потти (Батуми). В этом пути особенно заинтересован Узбекистан, поскольку он является более коротким для экспорта хлопка на западноевропейский рынок. Для Узбекистана определенный интерес представляют автодороги, связывающие страну с Пакистаном через Афганистан; Термез Кабул Пешавар – Карачи – и Кушка – Герат – Кветта – Карачи.

Основной транспортной проблемой Казахстана является создание надежной системы экспорта нефти с месторождения Тенгиз. Казахстаном выбран главный маршрут вывоза нефти – через Астрахань – Новороссийск в рамках Каспийского нефтяного консорциума.

Для Азербайджана помимо решения проблемы экспорта нефти большую остроту имеет обеспечение надежного транспортного сообщения с Россией. Со значительными трудностями связаны и автомобильные перевозки. Поэтому для Азербайджана, также, как и для России и других прикаспийских стран, большое значение имеет налаживание между ними регулярного паромного сообщения. Азербайджан и Армения испытывают интерес к морским портам Ирана и Грузии. Эти страны открыли ряд новых автомобильных переходов на границе с Ираном и широко используют железнодорожное сообщение с грузинскими портами.

Вследствие произошедших геополитических изменений на начальном этапе Россия стремилась максимально повысить степень самообеспечения международными транспортными коммуникациями. С этим, в частности, связано появление проектов расширения действующих и создание новых портов. По прошествии нескольких лет выяснилось, что условия транзита через порты Балтии и Финляндии вполне благоприятны. А мощности российских портов в европейской части страны используются не полностью. Тем не менее в

1992-1996 гг. существенно увеличен перегрузочный потенциал Мурманска, Санкт-Петербурга, Таганрога, Владивостока и Находки, что заставило Россию перейти с 1995 г. к протекционистской политике в отношении своих портов. Ее основными инструментами стали преференциальные железнодорожные тарифы.

В рассматриваемый период намного возросло число аэропортов имеющих статус международных, открыты новые пограничные переходы на границах с Польшей, Финляндией, Китаем, установлены регулярные паромные сообщения. В целом эти адаптационные мероприятия носят некапиталоемкий характер, но существенно улучшают международные транспортные сообщения России. Прежде всего с соседними странами.

Для снижения транзитных расходов осуществляется техническая модернизация тех отрезков железных дорог, которые обеспечивают прямое сообщение между российскими регионами, минуя страны СНГ.

Наиболее крупными инвестиционными проектами, выполнение которых началось в 1995-1996 гг., являются сооружение скоростной железнодорожной магистрали Москва – Санкт-Петербург, создание современных автомобильной и железнодорожной магистралей Хельсинки – Санкт-Петербург, реконструкция транспортного коридора Москва Минск Брест и сооружение газопровода Ямал Западная Европа, нефтепровода Тенгиз – Новороссийск, которые укрепят транспортные связи с Европой. На Дальнем Востоке наиболее крупными проектами являются строительство моста через Амур в районе Благовещенска, газопровода из Иркутской области до побережья Желтого моря и крупного портово-промышленного комплекса в устье реки Туманган. Существенно повысит надежность транспортных связей России с Азербайджаном и Ираном сооружение прямой железной дороги между Кизляром и Махачкалой в обход Чечни*.

В современной транспортной политике России в достаточной мере учитываются потребности стран СНГ в использовании ее транспортной инфраструктуры.

Таким образом, структурные сдвиги на транспорте постсоветских стран набирает силу. Создание новых транспортных сообщений и инфраструктуры во многом обусловлено стремлением понизить транспортные расходы и повысить надежность коммуникаций. Новые транспортные инвестиции, реализуемые или обсуждаемые, так или иначе отражают перспективные направления внешнеэкономических связей рассматриваемых стран, стремление выйти из мировой транспортной периферии и включиться в систему международных товаропотоков регионального или глобального уровня. Большую роль в расширении международных транспортных стыков играет региональное экономическое сотрудничество на разных уровнях. В свою очередь повышение транспортной проницаемости государственных границ придает дополнительный импульс региональному сотрудничеству.

РЕЗЮМЕ

Приведено результати дослідження транспортної політики, яку проводять колишні «Радянські Республіки» після розладу СРСР. Розглянуто спеціалізацію міжнародного транспорту колишнього СРСР і спеціалізація, що склалася в рамках СНД, у нових геополітичних і економічних реаліях. Зроблено спробу визначити пріоритетні задачі транспортної політики цих країн і шляху їхніх вирішення. Розглянуті найбільше крупні інвестиційні проекти, що істотно підвищують надійність транспортних зв'язків.

* Вардомский Л. Особенности транспортной политики постсоветских стран // Внешняя торговля. 1997. – №1-3. – С 51-55.

Зроблено висновок про структурні зрушення на транспорті, що відбивають прагнення цих країн вийти зі світової транспортної периферії і включитися в систему міжнародних товаропотоків регіонального або глобального рівня.

SUMMARY

In this article the author exposed the results of the research of the transport policy pursued in the former Soviet Republics after the disintegration of the USSR. The specialisation of the international transport of the former USSR is examined side by side with that of SNG under the new geopolitical and economic conditions. An attempt was undertaken to determine the priority of some tasks of the transport policy of these countries and to achieve the feasible decisions. The author examined the most prominent invested projects which will raise considerably the safety of transport communications.

The author came to a conclusion about the structural displacements in transport which reflect the aspirations of these countries to cease the periphery of the international transport system and to include to the system of international goods traffic on the various trade routes of a regional and global level.

Надійшла до редакції 18.02.1999 р.

УДК 336.5

К ВОПРОСУ О ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СПЕЦИАЛЬНОГО РЕЖИМА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В.Ермилова

Сейчас сложно найти хотя бы одну область в Украине, которая не хотела бы создать у себя зону благоденствия. Исходя из этого, принятие Закона Украины № 356-XIV «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» предоставляет промышленникам и предпринимателям Донбасса выгодную возможность развития производства или его обновления, совершенствования, используя привлеченные средства инвесторов, в т.ч. иностранных.

Особенно интересным представляется создание территории приоритетного развития (ТПР) со специальным режимом инвестирования, т.к. важнейшим условием общего оздоровления экономической ситуации и создания благоприятного инвестиционного климата ТПР как раз и является установление особого режима инвестирования, имеющего целью не только реабилитацию регионов, но и устранения глубинных кризисных явлений в экономике.

В соответствии со статьей 1 вышеуказанного Закона территория приоритетного развития (ТПР) – это территория в пределах города, района, где сложились неблагоприятные социально-экономические условия, и на которых вводится специальный режим инвестиционной деятельности для создания новых рабочих мест [1, с.20]. Предполагается, что инвестиционные проекты, которые будут реализовываться на ТПР, получают приоритетное право для использования иностранных кредитов, привлеченных под государственные гарантии. Поэтому местные власти стремятся получить статус ТПР.

Что касается перечня приоритетных видов экономической деятельности на вышеуказанных территориях, они определены Постановлением Кабинета Министров Украины от 27.07.1998 г. № 1165 «Об утверждении перечня приоритетных видов эконо-

мической деятельности на территориях приоритетного развития в Донецкой области, для которых установлен специальный режим инвестиционной деятельности» [4, с.29].

Законом № 356-ХІV определено применение специального режима инвестиционной деятельности на ТПР. Специальный режим инвестиционной деятельности применяется к субъектам предпринимательской деятельности, которые реализуют одобренные Советом по вопросам специальных экономических зон и специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области инвестиционные проекты в приоритетных видах экономической деятельности на ТПР согласно заключенному контракту.

Содержание специального режима инвестиционной деятельности проявляется в льготах, которыми определяется этот режим. В соответствии со ст.14 Закона №356-ХІV освобождаются от обложения ввозной пошлиной сырье, материалы, предметы, оборудование и устройство; налогом на добавленную стоимость – оборудование и устройство при их ввозе в Украину (эта льгота предоставляется на период реализации инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет). Далее – не взимается налог на прибыль с предприятий, инвестировавших в предприятия социальной сферы и сельхозпредприятия не менее 250 тыс. долларов США (для всех прочих – не менее 1 млн. долл. США) первые 3 года, а затем еще 3 года взимать по 50% действующих ставок. Кроме того, предприятие освобождается от уплаты взносов в Инновационный фонд и уплачивает половину ставок в Чернобыльский фонд для предприятий, где 50% и более персонала- бывшие работники горнодобывающей отрасли (льгота действительна до 2009 г.) [1, с.25].

Как отмечают специалисты, ежегодно внутренние инвестиционные ресурсы Донецкой области в данный период не превышают 5,3 млрд. грн., остальную часть ежегодной минимальной потребности в инвестициях, оцениваемую приблизительно в 2 млрд. грн., необходимо привлечь извне. На 1.01.1999 г. иностранные инвестиции в Донецкую область составили 166 154,09 тыс. долл. США. Иностранцами инвесторами из 51 страны мира вложено инвестиций в 275 предприятий области. Иностранный капитал распределился, в основном, между такими городами, как Донецк (92 089 тыс. долл. США), Артемовск (21 258 тыс. долл. США), Харцызск (14 765 тыс. долл. США), Горловка (8 255 тыс. долл. США) [2, с.214-216].

Распределение иностранных инвестиций по отраслям экономики представлено в таблице 1.

Таблица 1 [2, с.222]. Распределение иностранных инвестиций в Донецкой области по отраслям народного хозяйства на 1.01.1999 г.

Отрасль народного хозяйства	Удельный вес, в %
Связь	2,5
Финансы, кредит, страхование	4,8
Пищевая промышленность	5,0
Цветная металлургия	5,9
Химическая промышленность	6,4
Черная металлургия	8,0
Внешняя торговля	9,3
Машиностроение, металлообработка	14,3
Мукомольно- крупяная	14,3
Внутренняя торговля	14,7
Другие	14,8

Географія прямих інвестицій в економіку області така: 30% всіх внесків поступили з США, по 12% – з Великобританії і Віргінських островів, 11% – з Німеччини. Удельний вага надходжень з Росії – 3% [2, с.202-216].

Не отримуючи необхідних фінансових вливань, галузі втрачають виробничий і експортний потенціал, продукція стає неконкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках, збільшується як прихована, так і відкрита безробітність. Тому особливо важливо на стадії становлення СЗЗ і ТПР полегшити умови для початку діяльності інвесторів. Оживлення підприємств, як нині діючих, так і тих, які зараз бездіють, буде сприяти як трудоустроюванню населення, так і збільшенню надходжень до бюджету, яких зараз взагалі немає. Надані підприємствам пільги дозволять поступово накопичити кошти, підвищать економічну активність за рахунок залучення в оборот коштів, які в даний момент пов'язані в різних резервах і надлишкових основних фондах, реалізація яких в даний час ускладнена, а отримані кошти оподатковуються високими податками [3, с.7-8].

Хотілося б зупинитися на прикладі одного окремого підприємства харчової галузі, яке в разі впровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на території г.Макіївка могло б дійсно «стати на ноги». Даний молочний завод на сьогоднішній день має заборгованість перед бюджетом, Пенсійним фондом, величезну картотеку №2 на суму більше 1 млн. грн. Підприємство працює 2 дні в тиждень, що явно свідчить про приховану безробітність.

Діяльність Макіївського молочного заводу потрапляє під дію згаданого вище Постановлення Кабінету Міністрів України від 27.07.1998 г. №1165, т.к. харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції входить в секцію D (підсекція DA) в переліку пріоритетних видів економічної діяльності на території пріоритетного розвитку в Донецькій області, для якої встановлено спеціальний режим інвестиційної діяльності [4, с.29].

В разі залучення інвестицій, в т.ч. іноземних, підприємство змогло б, в першу чергу, провести реконструкцію і ремонт обладнання заводу, знос якого зараз становить від 88 до 97%, погасити заборгованість в першу чергу перед КСП, з якими укладено угоди на постачання молока з тим, щоб мати постійні поставки сировини. Це одразу ж дасть можливість збільшити обсяг виробництва, забезпечити роботу персоналу і тим самим подолати приховану безробітність. Особливо ефективними були б інвестиції в вигляді новітніх технологій, ноу-хау, а також в вигляді обладнання (матеріальних цінностей). Враховуючи той факт, що підприємство отримує пільги в відношенні імпортованого обладнання, такий вид інвестицій представляється нам найбільш вигідним як для інвесторів, так і для самого заводу.

Таким чином, впровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності в Донецькій області вигідно як підприємствам, які примуть участь в реалізації інвестиційного проекту за укладеною угодою, і місцевим властям. Крім того, податкові відрахування з зарплатної плати пойдуть в ті ж місцеві бюджети. Для підприємців позитивним моментом є звільнення від непосильного податкового тягару.

Але для нормального функціонування спеціального режиму необхідна стабільна законодавча і нормативна база, регулююча діяльність підприємств в СЗЗ і ТПР, достатнє фінансування органів управління і господарського розвитку в СЗЗ і ТПР, забезпечення таможенної інфраструктури зони.[5,с.12-13]

РЕЗЮМЕ

У даній статті розглядається питання про функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності у Донецькій області, визначається зміст такого режиму, оцінюється ефективність інвестування в конкретне підприємство харчової промисловості, надана характеристика цього заводу. Також надається коротка характеристика інвестиційного клімату в Донецькій області.

SUMMARY

This article is about the operation of the special regime of investment activity in Donetsk region, it determines the contents of such regime and prizes the efficiency of the investment in the concrete enterprise of the nutritive industry and gives a character of this plant. Also it gives short character of the investment climate in Donetsk region.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» // Бизнес, 1999 г. – №5 (316). – С.20-26.
2. Социально-экономическое положение Донецкой области в 1998 году // Статистический сборник. – Донецк, 1999 г. – 320 с.
3. Письмак В.П. Совет по инвестициям и СЭЗ как элемент государственного регулирования экономики // Меркурий, 1998 г. – Октябрь. – С.7-8.
4. Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении перечня приоритетных видов экономической деятельности на территориях приоритетного развития в Донецкой области, для которых установлен специальный режим инвестиционной деятельности» // Баланс, 1998 г. – №33 (210), 17 августа. – С.29.
5. Гутор А., Опришко О. В зону хочешь? // Бизнес, 1998 г. – №45 (304), 9 ноября. – С.12-13.

Надійшла до редакції 12.03.1999 р.

УДК 331.6

ГИБКИЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ

О.Н.Каравацкая

Угроза крупномасштабной безработицы в Украине в последние годы все более ощутима. Одним из возможных направлений решения этой проблемы является развитие гибких форм занятости. Однако, если главным направлением активной государственной политики занятости является прямое сокращение числа безработных, то использование гибких форм занятости преследует более широкие цели.

С одной стороны, они предоставляют трудоспособному населению возможности наиболее приемлемых форм занятости или режимов труда с учетом индивидуальных потребностей работников, а также меры социальной защиты при переходе от занятости к незанятости и наоборот. С другой стороны, они помогают предпринимателям манипулировать количеством и качеством рабочей силы, применяемой на предприятиях, исходя из потребностей развития производства и сложившейся экономической ситуации.

В качестве средства для решения проблем безработицы гибкие формы занятости позволяют, во-первых, сократить общую численность незанятого населения, предоставляя работу на условиях, приемлемых для определенных категорий населения –

женщин, молодежи, пожилых трудящихся, во-вторых, увеличить (или сохранить при сокращении объемов производства) число занятых, не увеличивая при этом число рабочих мест за счет деления рабочих мест между работниками и сокращения рабочего времени; в-третьих, расширить возможности трудоустройства для лиц, которые высвобождены с производства.

Гибкие формы представляют собой занятость: 1) связанную с различными нестандартными режимами как полного, так и неполного рабочего времени; 2) связанную с социальным статусом работников: (самостоятельные работники, неоплачиваемые члены семьи); 3) на работах с нестандартными рабочими местами и организацией труда: надомный труд, работники по вызовам; 4) по нестандартным организационным формам: временные работники.

Рассмотрим, насколько развиты нестандартные формы занятости в Донецкой области.

Особой разновидностью нестандартной занятости является неполная занятость. Она может быть вызвана как экономическими причинами (сокращением объема производства, реконструкцией предприятий, циклическим характером развития рыночной экономики – так называемая «принудительная» неполная занятость), так и социальными: необходимостью повышения квалификации, приобретения профессии, ее перемены в изменившихся условиях, состоянием здоровья, воспитанием детей и другими социальными потребностями. Именно социальными причинами объясняется широкое распространение этих форм занятости среди таких категорий работников, как женщины с семейными обязанностями, пожилые трудящиеся, учащаяся молодежь. Обычно занятость этих категорий работников носит постоянный характер, что трактуется как «добровольная» занятость на неполное рабочее время.

Необходимо отметить, что в народном хозяйстве Донецкой области в последние годы стремительно развивается «принудительная» неполная занятость. Так, в 1997 г. находились в административных отпусках в среднем по народному хозяйству области 268,1 тыс. чел., что составляет 16,8 % к общей численности занятых, работали в режиме неполного рабочего дня, недели 197,2 тыс. чел. (12,3 % занятых).^{*} Наиболее значительна доля находившихся в административных отпусках была в следующих отраслях: наука и научное обслуживание (38,5 %), строительство (34,1 %), рыбное хозяйство (24,4 %), промышленность (22,3 %), общественное питание (21,1 %), заготовки (20,5 %). В то же время в режиме неполного рабочего времени трудилось 42,7 % работников геологии и разведки недр, 34,4 % транспорта, 31,6 % лесного хозяйства. Следует отметить, что низкий уровень вынужденной неполной занятости отмечался в информационно-вычислительном обслуживании (1,6 % занятых находились в административных отпусках и 4,4 % работали в режиме неполного рабочего времени), жилищном хозяйстве (3,6 % и 2,3 % соответственно), охране здоровья (1,3% и 0,5%), физической культуре (8,8 % и 2,0 %), а органы социального обеспечения в 1997 г. работали в режиме полной занятости [1; с. 50-51].

Примечателен тот факт, что «добровольная» неполная занятость в Донецкой области распространена в гораздо меньшей степени. Так, в 1997 г. в режиме неполного рабочего дня, недели работало менее 1 % занятых в народном хозяйстве.^{*} В то же время доля занятых на условиях неполного рабочего времени выше среднеобластного показателя была в следующих отраслях: народное образование, культура, искусство

^{*} Данные приведены без учета кооперативов, совместных, малых предприятий и предпринимателей.

^{*} Данные приведены без учета кооперативов, совместных, малых предприятий и предпринимателей.

(2,93 %), охрана здоровья, физическая культура и социальное обеспечение (2,57 %), финансирование, страхование, пенсионное обеспечение (2,7 %), транспорт и связь (1,43 %), наука и научное обслуживание (1,23 %), торговля (1,1 %) [1; с.26-29]. Следует отметить, что доля занятых на условиях неполной занятости очень незначительна в сравнении со странами рыночной экономики (см. табл. 1), однако на протяжении последних лет она увеличивается практически во всех отраслях.

Таблица 1. Доля наемных работников с нестандартной формой занятости в странах Западной Европы в 1995 г. (%) [2; с.9,13]

	Работающие неполное рабочее время	Временные работники ¹	Самозанятые ²
Бельгия	20,2	5,3	15,4
Великобритания	26,5	7,0	13,0
Германия	17,4	10,4	9,4
Греция		10,2	33,8
Дания	24,0	12,1	8,4
Ирландия	18,7	10,2	20,8
Испания	9,9	35,0	21,8
Италия	14,2	7,2	24,5
Нидерланды	36,7	10,9	11,5
Франция	18,0	12,3	11,6
Швеция	27,4		

¹ Доля в общем числе наемных работников (включая учеников).

² Самозанятые лица, работающие без помощи членов семьи.

Одной из форм гибкой занятости является работа по временным контрактам. Эта форма занятости получает все большее распространение в странах с рыночной экономикой, и в настоящее время, например, в странах Западной Европы удельный вес временных работников составляет в среднем 10-12 % рабочей силы (см. табл. 1).

К категории временных относятся работники, нанимаемые по контрактам на определенный срок. Предприятия, использующие временную рабочую силу по контрактам, имеют возможности для повышения своей эффективности за счет следующих факторов: 1) они могут применять то количество рабочей силы, которое необходимо на данном этапе функционирования производства вследствие экономической конъюнктуры, при этом предприятия не связывают себя гарантиями занятости; 2) используя временных работников, предприниматели снижают издержки на рабочую силу за счет более низкой заработной платы; 3) за счет временных работников предприятия замещают постоянных работников, отсутствующих по болезни, находящихся в отпусках и т.д.; 4) временный найм используется и для отбора постоянной рабочей силы, исходя из профессиональных критериев, отношения к труду, социальной активности; 5) поскольку временный персонал привык к частой сменяемости рабочих мест, затраты времени на вхождение его в работу сокращаются и труд сразу же становится производительным.

В 1997 г. по контракту в Донецкой области работали 2,3 % занятых.* Однако в такой отрасли как финансирование, страхование, пенсионное обеспечение трудились на условиях контракта более 30 % работников, довольно высока доля работающих

* Данные приведены без учета кооперативов, совместных, малых предприятий и предпринимателей.

также в таких отраслях как жилищно-коммунальное хозяйство, непроеизводственные виды бытового обслуживания населения (4,5 %), строительство (3,8 %), материально-техническое снабжение, сбыт и заготовки (3,2 %), промышленность (2,7 %), общественное питание (2,4 %), торговля (2,1 %) [1; с.30-31]. Следует отметить, что такая форма занятости как работа по контракту в Донецкой области получила несколько большее развитие, чем неполная занятость. Однако по сравнению со странами Западной Европы доля работающих по контракту значительно ниже (см. табл.1).

К лицам с нестандартной занятостью в современных условиях в экономически развитых странах относят также самостоятельных работников и помогающих членов семьи.

К самостоятельным работникам относятся те, кто работает за свой счет, сам организует свою работу, владеет средствами производства и отвечает за произведенную продукцию. В идеальном случае самостоятельная занятость дает человеку значительную свободу действий, возможность проявить себя и получать доходы, определяемые количеством затраченного физического и умственного труда, коммерческим риском и вложенными сбережениями. «Во всем мире, – говорится в докладе Международного бюро труда (МБТ) «Содействие самостоятельной занятости», – все больше надежд возлагается теперь на личную инициативу как на средство достижения положительных результатов в области занятости, капиталовложений и экономического роста» [3, с.52].

Данный вид занятости в нашем регионе развивается довольно быстрыми темпами. Так, в 1997 г. Донецкая область насчитывала 171 тыс. чел. самостоятельно занятых работников (6,5 % наемных работников), в то время как в 1996 г. – 100 тыс. чел. (соответственно – 4,1 %), а в 1995 г. – 74,7 тыс. чел. (3,0 %).

Однако многими трудящимися самостоятельная занятость рассматривается просто как средство выжить. «Самостоятельная занятость, – констатируется в докладе МБТ, – все больше привлекает к себе внимание в эпоху, когда в большинстве стран правительства и крупные предприятия явно не способны обеспечить возможности для занятости с достаточным уровнем зарплаты тем, кто ищет работу» [3, с.38].

Не случайно рост самостоятельной занятости в промышленности и сфере обслуживания развитых стран рыночной экономики связан с уровнем безработицы. Там, где безработица на низком уровне, рост числа самозанятых не отмечается, как, например, в Норвегии, Германии, Швейцарии, Японии. В странах с высоким уровнем безработицы, например в Великобритании, Италии, Испании, отмечается значительный рост числа самозанятых [4, с.100].

Процесс развития гибкого рынка труда должен подкрепляться государственными мерами по стимулированию гибких форм занятости. К таким мерам можно отнести следующее: законодательное уменьшение объема разрешаемых сверхурочных работ; сокращение продолжительности рабочей недели; увеличение оплачиваемого отпуска; снижение возраста выхода на пенсию; субсидии предприятиям, использующим гибкие формы занятости; стимулирование создания «собственного дела» и т.д.

РЕЗЮМЕ

У статті приведені матеріали аналізу розвитку гнучких форм зайнятості в Донецькій області. Матеріали аналізу в багатьох випадках можуть бути використані як основа для розробки концепції програмних структурних змін ринку праці і розробки державної політики в області зайнятості населення регіону. Поширення гнучких форм зайнятості повинно пом'якшити гострі соціальні проблеми, зокрема проблеми безробіття і працевлаштування населення, що виникли в процесі проведення економічних реформ.

SUMMARY

In article are brought development analysis materials of flexible employment forms in Donetsk region. Analysis Materials in much cases can be used in base quality for conception elaboration of program structural labor market changes and elaboration of state politics in region population employment domain. Diffusion of flexible employment forms properly to soften sharp social problems, in particular unemployment problems and population job placements, arising during laying of economic reforms.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Праця за 1997 рік: Стат. бюлетень № 2/71 / Держкомстат України. Донецьке обласне управління статистики. – Донецьк, 1998.
2. Ульрих Вальвей и Герд Зика. Служит ли социальная защита препятствием на пути занятости? / Труд за рубежом. – 1998. – № 2.
3. МБТ. Содействие самостоятельной занятости. 77-я сессия. Доклад V. – Женева, 1991.
4. Никифорова А.А. Рынок труда: занятость и безработица. – М.: Международные отношения, 1991. – 184 с.

Надійшла до редакції 10.03.1999 р.

УДК 330.115

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.П.Капустин

Продолжающийся экономический кризис негативно влияет на все сферы экономической безопасности Украины. До сих пор не остановлен спад производства, снижается научно-технический и кадровый потенциал, жизненный уровень, сворачиваются инвестиционные проекты, крепнет «теневой» сектор экономики. Критичность нынешнего экономического положения государства заключается в том, что время на относительно «безболезненный» переход к рыночным принципам организации народного хозяйства потеряно. Или разрушительные процессы станут необратимыми и приведут к банкротству страны, или будет достигнута стабилизация и дальнейший рост экономики. Но достижение устойчивого развития невозможно без создания комплексной системы экономической безопасности государства, и, в частности, систем экономической безопасности производственно-экономических систем (ПЭС) как ее первичных атомарных элементов.

Подтверждением большой актуальности поставленной проблемы может служить тот факт, что в настоящее время многие крупные ПЭС, в том числе большинство финансово-промышленных конгломератов, создают в своей структуре специальные подразделения, призванные обеспечить экономическую безопасность предприятий. Однако эти вновь созданные службы не имеют у себя разработанной и эффективно функционирующей системы оценки и обеспечения экономической безопасности, теоретической базы, что существенно снижает эффективность их работы.

В настоящее время в работах экономистов, посвященных данной проблеме, нет единого мнения о том, как однозначно определить экономическую безопасность ПЭС.

Например, она определяется как «состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем»[1]. Или как «...вид деятельности любого предприятия, который, однако, направлен не на зарабатывание денег, а на их сохранение»[2]. В большинстве определений недостаточно выражена связь мер по предотвращению угроз с тем, ради чего и создается система безопасности, т.е. с основной целью любой организации - выполнением своей миссии.

На наш взгляд наиболее адекватным экономической реальности является такое определение: экономическая безопасность – это состояние защищенности ПЭС от внутренних и внешних экономических угроз, при котором ПЭС сохраняет способность выполнять свою миссию.

Большинство авторов сходятся в том, что безопасность - это такое состояние производственно-экономической системы, при котором функционируют механизмы предотвращения или уменьшения степени влияния различных угроз стабильности развития ПЭС. Определим понятие угрозы, ущерба и опасности.

Угроза – явное или неявное комплексное воздействие на производственно-экономическую систему, усложняющее или делающее невозможным достижение ей своей миссии.

Ущерб – конкретная реализация угрозы ПЭС. Опасность – состояние внешней и внутренней среды ПЭС, характеризующееся наличием угроз.

Угрозы можно классифицировать по следующим признакам (см. табл. 1).

Таблица 1. Классификация угроз по признакам

Признаки	Угрозы
1. По месту возникновения:	внутренние; внешние.
2. По степени опасности:	особенно опасные; опасные.
3. По возможности осуществления:	реальные; потенциальные.
4. По масштабу осуществления:	локальные; общесистемные.
5. По длительности действия:	временные; постоянные.
6. По направлению:	производственные; финансовые; технологические; социально-экономические; эколого-экономические; другие.
7. По отношению к ним:	объективные; субъективные.
8. По характеру направления:	прямые; косвенные.

В наиболее общем виде любая система является преобразователем входных воздействий в выходные. Это преобразование может быть задано следующим образом:

$$R: X \times C \rightarrow Y,$$

где R – глобальная реакция; X – множество входных воздействий; C – множество состояний системы; Y – множество выходных воздействий или откликов системы:

Для отражения взаимодействия исследуемой системы со средой воспользуемся Принципом внешнего дополнения, сформулированным С. Биром и С. Фишером. Под внешним дополнением понимается подсистема среды как системы более высокого уровня непосредственно контактирующая с исследуемой системой. При этом выходные воздействия Y системы отображаются во входные воздействия X_e внешнего дополнения, аналогично, выходные воздействия Y_e внешнего дополнения отображаются во входные воздействия X исследуемой системы (рис. 1).

С другой стороны система представима в виде двух взаимодействующих подсистем: системы управления (СУ) и объекта управления (ОУ).

На вход системы поступают входные воздействия X . Все множество воздействий представимо в виде:

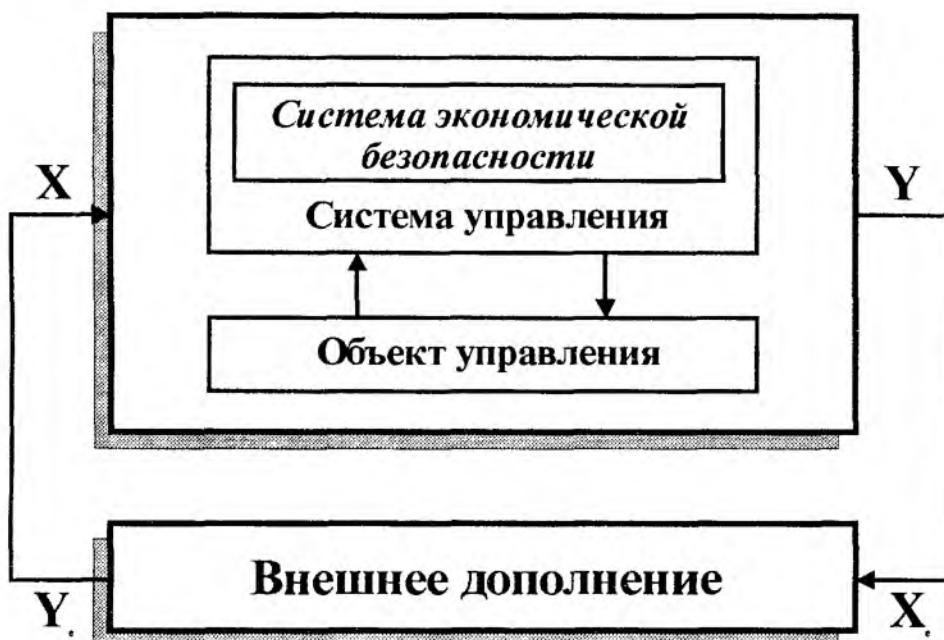


Рис. 1. Система экономической безопасности в системе управления ПЭС

$$X = X_{cy} \cup X_{oy},$$

где X_{cy} – входные воздействия системы управления; X_{oy} – входные воздействия объекта управления.

Система управления на основании входных воздействий со стороны среды X_{oy} и объекта управления X_y (состояния объекта управления в прошлый момент времени) вырабатывает управляющие воздействия Y_u , поступающие на вход объекта управления, т. е. непосредственно управляемого процесса. Объект управления осуществляет преобразование поступивших в него входных воздействий X_{oy} с учетом управляющих воздействий Y_u . Результатом деятельности системы в целом является множество:

$$Y = Y_{cy} \cup Y_{oy}.$$

В целом процесс преобразования воздействий осуществляется по схеме представленной на рис.2.

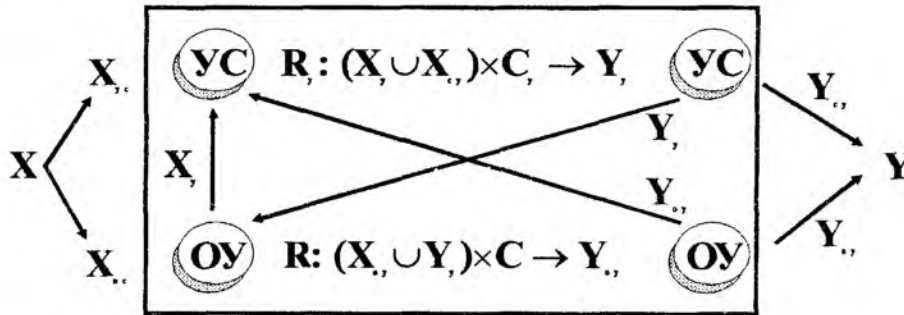


Рис. 2. Схема преобразования взаимодействий в системе

Представленная схема описывает преобразование входных воздействий системы безотносительно их состава. Но входные воздействия можно дифференцировать по нескольким признакам. В целях проводимого исследования представляет интерес разделение на сигналы, позитивно и негативно воздействующие на результат работы системы. К последним относятся угрозы функционированию системы. Следовательно, можно выделить:

$$\omega \in \Omega \subset X.$$

При поступлении на вход системы $\omega \in \Omega$ на выходе системы получают ущерб $w \in W$, где W – множество возможного ущерба системы.

Изложенный подход описывает образование ущерба в системах любой природы. Особую остроту данная проблема приобретает при функционировании экономических систем поскольку возникновение ущерба тем или иным способом сказывается на общем ухудшении финансовой, экономической и социальной ситуации. Поэтому в последнее время все большее значение приобретает проблема построения системы противодействия экономическим угрозам – системы экономической безопасности ПЭС.

Система экономической безопасности – подсистема системы управления предприятием, которая осуществляет минимизацию воздействий внешних и внутренних угроз на деятельность ПЭС.

Необходимо также привести определения активной и пассивной систем экономической безопасности.

Активная система экономической безопасности – система, деятельность которой характеризуется упреждающей нейтрализацией или минимизацией угроз ПЭС.

Пассивная система экономической безопасности – система, деятельность которой направлена на ликвидацию ущерба, возникшего в результате реализации угроз.

Оценка ущерба реализуется построением оценочной функции $f(w)$, такой что

$$\forall w \in \Omega, f(w) \in R^n.$$

Система управления экономической безопасностью ПЭС является подсистемой системы управления предприятием и, следовательно, обладает ее свойствами. Она должна быть спроектирована таким образом, чтобы ее деятельность была направлена на достижение целей ПЭС и скоординирована в соответствии с этими целями. Таким образом, необходимо построение такого преобразования R'_y , чтобы

$$f(w') > f(w),$$

где

$$R'_y: (Y, X, \Omega) \times C \rightarrow w' \rightarrow f(w'),$$

$$R_y: (Y, X, \Omega) \times C \rightarrow w \rightarrow f(w).$$

Обеспечение экономической безопасности ПЭС - процесс реализации функциональных составляющих экономической безопасности с целью предотвращения угроз и возможных ущербов и достижения максимального уровня экономической безопасности ПЭС в настоящий момент времени и в будущем. Способы обеспечения экономической безопасности предприятия представляет собой набор мер и система организации их выполнения и контроля, которые позволяют достигать наиболее высоких значений уровня экономической безопасности предприятия. Рассмотрим практическое функционирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия. Исходя из миссии ПЭС и целей бизнеса, а также особенностей менеджмента предприятия, отраслевой спецификации ПЭС и общеэкономической ситуации на рынках данного предприятия, формируется философия менеджмента предприятия.

Для осуществления целей данной ПЭС на основе сложившейся философии менеджмента предприятия рассчитываются потребности бизнеса в различных ресурсах и формируется набор корпоративных ресурсов ПЭС, за счет которых она достигает реализации своей миссии.

Важнейшим этапом обеспечения экономической безопасности предприятия является стратегическое планирование и прогнозирование его экономической безопасности. Этот этап включает в себя разработку стратегического плана обеспечения экономической безопасности ПЭС. В этом документе задаются качественные параметры использования корпоративных ресурсов предприятия в сочетании с его организационно-функциональной структурой и взаимосвязями структурных подразделений, а также некоторые количественные ориентиры обеспечения функциональных составляющих и экономической безопасности ПЭС в целом.

На основе разработанного стратегического плана необходимо выработать общие и функциональные рекомендации по реализации плановых установок. После разработки стратегического плана обеспечения экономической безопасности ПЭС и выработки рекомендаций по его реализации в соответствии с данными документами осуществляется стратегическое планирование финансово-хозяйственной деятельности. Создаются стратегические финансовые, производственные планы, осуществляется планирование персонала, поставок и др.

После разработки стратегических планов деятельности предприятия необходимо провести оперативную оценку уровня обеспечения и текущее тактическое планирование экономической безопасности. Анализ уровня экономической безопасности предприятия проводится на основе оценки эффективности мер по предотвращению ущербов и расчета функциональных и совокупного критерия экономической безопасности предприятия.

Текущее планирование экономической безопасности предприятия осуществляется на основе разработки нескольких альтернативных сценариев развития ситуации и расчета значений совокупного критерия экономической безопасности по каждому из них. После выбора по результатам расчетов лучшего варианта и анализа остальных вырабатываются оперативные рекомендации по текущему планированию деятельности предприятия. Эти рекомендации не носят в отличие от стратегических долгосрочного характера и задают не только качественные ориентиры текущей деятельности предприятия, но и содержат количественные задания.

На основе оперативной оценки уровня экономической безопасности предприятия и выработанных рекомендаций осуществляется оперативное планирование финансово-хозяйственной деятельности предприятия, после чего производится практическая реализация разработанных планов.

В процессе осуществления предприятием своей финансово-хозяйственной деятельности появляется информация для анализа состояния его экономической безопасности. На основе этой информации осуществляется оценка функциональных и совокупного критериев экономической безопасности этого предприятия, их отклонений от плановых значений, анализируются причины возникновения этих отклонений. После этого вырабатываются рекомендации по корректировке набора корпоративных ресурсов, систем стратегического и текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также системы оперативного управления его деятельностью.

Корректировки могут вноситься и в систему планирования экономической безопасности предприятия. В этом случае нужно заново использовать описанные выше методы планирования экономической безопасности предприятия и вносить соответствующие изменения в хозяйственные планы предприятия и систему их реализации.

Таким образом, необходимость обеспечения экономической безопасности ПЭС требует проведения дальнейших научных исследований в области проектирования систем управления безопасностью ПЭС. В работе осуществлен системный анализ проблемы, разработка предпосылок создания системы управления экономической безопасностью предприятия. Полученные результаты дают возможность в дальнейшем создать необходимую базу для более детального исследования, очерченных в работе основных направлений обеспечения экономической безопасности ПЭС, осуществления постоянного мониторинга показателей и угроз экономической безопасности, принятию мер по предотвращению возможного ущерба ПЭС.

РЕЗЮМЕ

Необхідність забезпечення економічної безпеки ВЕС вимагає проведення подальших наукових досліджень в галузі проектування систем управління безпекою ВЕС. У роботі проведено системний аналіз цієї проблеми, розробка передумов створення системи управління економічною безпекою підприємства. Отримані результати дають можливість у подальшому створити необхідну базу для більш детального дослідження, окреслених в роботі основних напрямків забезпечення економічної безпеки ВЕС, здійснення постійного моніторингу показників і загроз економічної безпеки, вживання заходів щодо запобігання можливих збитків ВЕС.

SUMMARY

The necessity of economic security supply in economic and productive systems demands the scientific researches in a field of security's controlling systems constructing. In present work problem's system analysis was implemented, preconditions of economic security's controlling system's creation was developed. Gained results give the possibility to create necessary basis for the more accurate research.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. В.Т.Шлемко, И.Ф.Бинько. Экономическая безопасность Украины: сущность и пути обеспечения. – К.: НИСД, 1997. – 144 с.
2. М.Месарович, Я.Такахара. Общая теория систем: математические основы. – М.: «Мир», 1977. – 311 с.
3. В.С.Михайлов. Теория управления. – К.: «Вища школа», 1988. – 312 с.
4. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А.Олейника. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.

Надійшла до редакції 16.02.1998 р.

Ф І Н А Н С И

УДК 336

**МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РЕГИОНЕ***Н.П.Карлова*

Перенос центра тяжести экономической реформы на уровень региона выражается прежде всего в резком росте ответственности самих регионов за развитие социальной сферы, максимально приближенной к конкретному потребителю. Сложность процесса приватизации в этой сфере, снижение реальных доходов значительной части населения, неустойчивость собственной финансовой базы этих отраслей приводят к тому, что эта сфера становится одним из главных направлений финансово-бюджетной политики на уровне региона и составляющих его территориальных единиц.

Необходимость регионального подхода к развитию социальной сферы обусловлена целым рядом факторов, важнейшими из которых являются особенности характера и результатов труда в сфере услуг, влияние социально-демографических и других условий.

Существование локальных рынков услуг, естественных монополий регионального значения, общественных благ местного значения требует организации, регулирования и управления социальной сферой на региональном и местном уровнях. Преимуществом местного производства и регулирования социальных услуг является более высокая способность адаптации и удовлетворения местного спроса и конкретных потребностей жителей региона. Чрезмерная централизация процесса управления социальной сферой ведет к его бюрократизации и ограниченности ресурсов, уравнительному подходу к различным по своим социально-экономическим, природным и национально-культурным условиям регионов. Теория общественного выбора, обосновывающая механизм выделения и распределения ресурсов на производство общественных благ, утверждает, что эффективность системы общественного выбора зависит от тесноты связи между гражданином как налогоплательщиком и избирателем. Чем более развиты местное самоуправление и прямая демократия, тем сильнее влияние налогоплательщиков как избирателей на принятие и корректировку решений в системе общественного выбора.

Важной особенностью региональной социальной политики является сочетание развития социальной сферы территории за счет собственных средств с государственным регулированием и субсидированием социального развития регионов.

Источниками самостоятельного развития территорий является местные налоги и сборы, доходы от государственной (региональной) собственности и предприятий, добровольных пожертвований и взносов юридических лиц и граждан.

Источниками централизованного экономического регулирования социального развития территорий являются регулирующие налоги, финансовые ресурсы государственных и региональных программ, общие субсидии и целевые субвенции на социальное развитие регионов, фонды регионального развития.

Однако необходимо отметить, что хотя региональным органам переданы полномочия в проведении собственной социальной политики, экономические основы для этого еще не сформировались. Реальные социальные программы должны осуществляться в первую очередь за счет использования собственного ресурсного потенциала с

привлечением централизованных средств лишь для решения задач общегосударственной значимости. Однако неустойчивость системы формирования бюджета региона ограничивает на практике его возможности в решении задач социальной защиты населения региона. Положение осложняется тем, что в Украине отсутствует законодательная база под изменение финансового обеспечения существующей сети бюджетной сферы, как и отсутствует механизм приостановки действия государственных законов и программ, которые фактически не обеспечены финансовыми ресурсами. Так, в бюджете Донецкой области на 1999 год предоставление льгот ветеранам войны обеспечено контрольными показателями Министерства финансов Украины только на 16 процентов, предоставление субсидий населению – на 60 процентов от реальной потребности. Поэтому назревшей необходимостью является определение на государственном уровне предельного размера необходимых бюджетных затрат на образование, здравоохранение и другие отрасли социальной сферы, в пределах которых должна существовать сеть учреждений этих отраслей, с учетом выполнения государственных программ по образованию, предоставлению бесплатной медицинской помощи, культурному развитию населения и его социальной защиты.

В этой связи особо актуальными становятся две методологические проблемы региональной политики:

- государственные и региональные стандарты социальных благ;
- переход к новой системе оценки финансовых возможностей и потребностей регионов.

Социальные нормативы, действующие в Украине, давно политически и качественно устарели и не соответствуют новой реальности. Они крайне слабо увязаны со спецификой отдельных регионов и не имеют четких выражений, учитывающих и региональные отличия, и далеко не равные возможности реализации соответствующих средств, и уровень инфляции.

Необходимость перехода к натурально-стоимостным государственным и региональным стандартам социальных благ становится очевидной.

Государство и региональные властные органы, декларируя определенные социальные гарантии, должны гарантировать и финансовую возможность их выполнения. Переход к стоимостной оценке этих гарантий через цену социальных стандартов призван существенным образом перестроить действующие пропорции в распределении налогов между бюджетами различных уровней. Однако это не только не снижает, а наоборот, резко актуализирует задачу определения финансового потенциала всех административно-территориальных единиц.

При этом нужна системная оценка этого потенциала, учитывающая:

во-первых, стартовую обеспеченность населения социальными благами, соотношенную с реальными денежными доходами отдельных групп;

во-вторых, реальный контингент населения, который вправе претендовать только на бюджетную поддержку, а также реальный контингент, пользующийся социальной инфраструктурой территории (это является особенно важным для областных и районных центров);

в-третьих, объемы и стоимость социальных благ, идущих не по каналам региональных бюджетов, а через предприятия и организации;

в-четвертых, стоимость областного и районного имущества.

Этот метод позволит уйти от субъективного подхода при формировании бюджета области и бюджетов городов и районов и перейти к количественным критериям распределения средств.

Для усиления самостоятельности региональных бюджетов в проведении социальной политики необходимо:

- разграничение доходов и расходов (компетенции) бюджетов различных уровней, чтобы местные органы власти имели широкую самостоятельность в финансовой и социальной политике и несли полную ответственность за аккумуляцию и использование собственных ресурсов;

- утверждение доли местных бюджетов в доходах государства путем преобладания доли закрепленных доходов над регулирующими, установления стабильной доли отчислений от последних в местный бюджет при утверждении Государственного бюджета Украины на соответствующий год, удельный вес закрепленных доходов в местных бюджетах должен составлять не менее 70% от общей суммы доходов;

- централизация бюджетной системы в той мере, в какой это необходимо для обеспечения устойчивости государственных финансов, реализации государственной социальной политики и перераспределения ресурсов в целях выравнивания социального развития территорий.

При разработке направлений социального развития территории и определении источников финансирования социальных мероприятий необходим сценарный анализ развития территории. На наш взгляд, возможны пять сценариев развития области:

- сохранение промышленно-сырьевой ориентации;
- структурная перестройка экономики;
- социально-ориентированное развитие региона в условиях рыночных отношений;
- сценарий экологического развития;
- развитие региона с учетом внешнеэкономического фактора.

Вырабатывая механизм бюджетного выравнивания, следует принять во внимание, что развитие регионов в условиях рыночной экономики происходит неравномерно. Вместо показателя уровня бюджетной обеспеченности необходимо применять норматив финансовой обеспеченности, который учитывал бы следующие виды источников: средства бюджетов, внебюджетных фондов и хозяйственных структур. Обязательным условием для этого является составление территориальных балансов финансовых ресурсов.

На наш взгляд, в основу реализации социальной политики в регионе должны быть положены следующие принципы:

- использование системы мероприятий, противодействующих тенденции спада производства и создание предпосылок для перехода к стабилизации. Это предполагает концентрацию финансовых и инвестиционных ресурсов на участках производства материальных благ и услуг, наиболее пострадавших от спада;

- необходима система мероприятий, которые позволили бы снизить или свести к минимуму дефицит бюджета области при условии использования действующих дотаций и субвенций на цели развития социальной и производственной инфраструктуры;

- предупреждение возникновения безработицы в базисных отраслях производства и смягчение ее последствий, создание механизма перекалфикации и трудоустройства населения;

- преодоление тенденции затухания инвестиционной деятельности и рост масштабов капитальных вложений для строительства и модернизации объектов производственной и социальной инфраструктуры;

- реформирование системы социальной защиты населения на региональном уровне.

Таким образом, обеспечение необходимого разнообразия организационно-экономических моделей и механизма финансирования становится в современных условиях принципиальным моментом в развитии социальной сферы. Основой государственных гарантий сохранения и развития социальной сферы, культуры, образования должно быть бюджетное финансирование. Средством обоснования необходимости и целесообразности финансирования различных направлений социально-культурной деятельности из бюджета могут служить региональные целевые программы.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто проблеми фінансування соціального розвитку регіону. Обґрунтовано необхідність переходу до натурально-вартісних державних і регіональних стандартів соціальних благ. Внесено пропозиції по зміцненню самостійності регіональних бюджетів у проведенні соціальної політики. Сформульовано принципи фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери в регіоні.

SUMMARY

The problems of financing of social development of region are considered. The necessity of transition to the natural - cost state and regional standards of the social boons is justified. The offers on strengthening independence of the regional budgets in realization of social policy are introduced. The principles of financial maintenance of development of social sphere in region are formulated.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Василик О.Д. Державні фінанси України. – К.: Вища школа, 1997. – 383 с.
2. Деркач И.И., Гордеева Л.П. Бюджет и бюджетный процесс в Украине. – Днепропетровск: Изд-во «Пороги», 1995. –195 с.
3. Єпіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України. – К.: Наукова думка, 1997. – 301 с.
4. Прядун Т.Н. Формирование эффективной бюджетной системы Украины и проблемы бюджетного процесса // В сб.: Финансы, деньги, кредит: тенденции и перспективы развития. – Донецк. – 1999 г. – 138 с.
5. Шевчук В.О. Фіскальна політика і необхідність збалансованого бюджету // Фінанси України. – 1997. – №5. – С.94.

Надійшла до редакції 08.02.1999 р.

УДК 658.879

РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Е.И.Карпова

Возрождение предпринимательской деятельности в Украине – уникальное экономическое, политическое и социальное явление. Своеобразие состоит в том, что предпринимательская деятельность возникла и развивается не эволюционным путем, как в странах с традиционно рыночной экономикой, а в результате экономической революции, разрушившей жестко централизованную плановую систему. Именно поэтому предпринимательская деятельность в Украине связана с целым рядом противоречий и проблем и требует

глубокого и всестороннего исследования. Так, довольно медленно и бессистемно формируется законодательная база предпринимательства, бизнес в Украине развивается в условиях имущественного беспорядка, жесткого налогового пресса и пренебрежения приоритетами и интересами собственного производителя. Все это довело экономику предприятий нашего региона и Украины в целом до крайне тяжелого состояния.

С начала перехода к рынку в украинской экономике утрачено 54% производства. Падение этого показателя в угольной промышленности составило такую же цифру, в электроэнергетике – 60%, в черной металлургии – 64%, в химической промышленности – 58%. А сельское хозяйство вообще скатилось на уровень производства первых послевоенных лет. На предприятиях Донецкой области падение производства в 1997-1998 гг. по многим базовым отраслям составило 50 % и к настоящему времени объем промышленного производства сократился по сравнению с докризисным 1990 г. более, чем в два раза.

Предприятия тяжелой промышленности, занимающие более 80% в отраслевой структуре региона, оказались наименее способными к быстрой трансформации экономики, к работе в рыночных условиях. Технологические комплексы устарели, и не в состоянии обеспечивать должной, отвечающей современным требованиям, глубины переработки сырья. Выпускаемая продукция не конкурентоспособна по своим качественным и стоимостным показателям и экспортируется в основном как сырье по демпинговым ценам. Значительный удельный вес энергоемких производств таких отраслей Донецкой области как: угольная, металлургическая, электроэнергетика, химическая, коксохимическая определяет высокую затратность и весьма низкую эффективность в экономике региона.

По показателям энергоемкости и металлоемкости продукции мы отстаем от промышленно развитых стран в 5-10 раз. Имея мощный научно-производственный потенциал, богатейшие природные ресурсы, промышленные предприятия региона практически не имеют возможности своевременно и регулярно обновлять производство с ориентацией на внешние рынки, так как степень износа значительной части производственных мощностей, находящихся в эксплуатации 30-40 лет, достигает 60-80%. Таким образом, базовые предприятия нашего региона из года в год теряют свой производственный и экспортный потенциал.

Следует отметить увеличение числа убыточных предприятий. К концу 1998 года каждое второе предприятие в Украине работало с убытком, в Донецкой области удельный вес таких предприятий составил 47,2%, в том числе в промышленности 39,4%.

Предприятия, практически не имея денежных средств, проводят расчеты, в основном, по бартеру и путем взаиморасчетов. До 20% работ осуществляется на давальческом сырье, что существенно снижает объемы производства товарной продукции и соответственно массу прибыли. Такое финансовое положение не позволяет предприятиям своевременно осуществлять выплату заработной платы, платежи в бюджет и внебюджетные целевые фонды. Взаимные неплатежи в течение 1998 г. выросли более чем в полтора раза. Суммы, срок уплаты которых превысил три месяца, составляют более 60% просроченной задолженности. Половина просроченной и две трети кредиторской задолженности приходится на промышленность. Все собственные долги промышленных предприятий составляют почти три четверти годового объема производства. Кредиторская задолженность превышает дебиторскую: в угольной промышленности – в 2,5 раза, в черной металлургии – в 2,2 раза, в машиностроении – в 1,8 раза.

На этом фоне более достойно выглядит малое и среднее предпринимательство. Несмотря на кризисное состояние, именно этот сектор экономики мобилизовал в 1998 г. 20%

налоговых поступлений в бюджеты всех уровней области, обеспечивая 20,7% предоставления торговых услуг и выполняя 26% подрядных и строительных работ.

В условиях выхода страны из кризиса становление и развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных направлений в осуществлении процессов разгосударствления и приватизации, и перехода Украины к рыночной экономике. Малый и средний бизнес – одна из важнейших основ жизнеспособности экономики, так как он позволяет экономическими методами добиться сдерживания роста цен, насыщения рынка товарами и услугами, обеспечить значительное количество дополнительных рабочих мест, создать наилучшие возможности для предпринимательства и творчества. Особенностями малого и среднего бизнеса являются его конкурентоспособность в рыночной среде при наличии крупных предприятий, а также способность быстро переключаться на производство другой продукции, более рентабельной и соответствующей современному этапу научно-технического прогресса. Но в то же время недостаточность капитала мешает им реализовать крупные научные программы, которые, как правило, являются дорогостоящими. Поэтому крупным предприятиям наряду с повышением уровня своей мобильности и восприимчивости к требованиям конъюнктуры рынка целесообразно поддерживать тесную связь с мелкими и средними предприятиями, субсидируя их инновационную деятельность. Это позволит усилить конкуренцию, ускорить внедрение в производство научно-технических достижений, укрепить производственную базу региона.

Специфика возникновения малых и средних производственных единиц и их проблемы заключаются в следующем:

- потребность в значительных финансовых и материальных вложениях, а чаще - и в тех, и в других;
- зависимость от постоянных производственных площадей или земельных участков, их аренды или выкупа в собственность;
- более длительный период оборота капитала по сравнению с торговлей и посредничеством, а соответственно - более низкие показатели прибыльности;
- жесткая система налогообложения прибыли, одинаковая для производителя и посредника (в то время, как в развитых странах налоги на прибыль предпринимателя, занимающегося производством, не превышают 20-30% его прибыли и при этом дифференцируются в зависимости от произведенной продукции, а налоги на коммерческое посредничество значительно выше – например, в США они достигают 90-95%);
- зависимость от крупных поставщиков и потребителей;
- невозможность адекватной оценки конкурентной среды из-за отсутствия полной и точной информации о рыночной среде в регионе и за его пределами;
- недостаток источников кредитования, страхования, получения иностранных инвестиций на условиях, удовлетворяющих потребности в росте и развитии;
- отсутствие реальных рынков технической информации, усложняющее внедрение в производство современных технологических нововведений;
- сложность реализации произведенной продукции, требующая поиска рынков сбыта, маркетинговых разработок, дополнительной высококвалифицированной работы в сфере реализации.

В связи с этим развитие экономики становится возможным только при создании, с одной стороны, необходимых условий для развития и поддержания духа предпринимательства, гибкости и адаптивности, которые присущи мелким фирмам, а с другой стороны – соединении этих черт с преимуществами крупного производства.

Решение этих вопросов может и должно решать государство, которое служит рынком для сбыта продуктов, источником средств для финансирования и поощрения внедре-

ния новых технологий, гарантом от риска в условиях безработицы, инфляции и нестабильности экономики. Создание оптимальных условий развития для малого и среднего бизнеса со стороны государственных и местных органов власти должно достигаться стабильным законодательством, льготным кредитованием и налогообложением, выделением помещений и оборудования, созданием условий для подготовки и переподготовки квалифицированных кадров, поддержанием и развитием инфраструктуры.

В начале деятельности малого предприятия остро встает вопрос обеспечения малого бизнеса адекватным капиталом, являющимся основой его мобильности и автономности. При этом главным фактором, снижающим конкурентоспособность малого и среднего бизнеса, является неравное положение в сравнении с крупными предприятиями при получении денежных средств в кредит.

В создавшейся ситуации многократно возрастает роль банков нашего региона в формировании условий для развития предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования, повышения их рентабельности, ведь с развитием кредитно-финансовой системы бизнес-деятельность все больше зависит от возможностей привлечения и использования заемных средств. Банковская сфера не только становится особым объектом этой бизнес – деятельности, но и пронизывает все остальные формы предпринимательства. При этом банк, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйственную деятельность, являясь посредником в перераспределении капиталов, существенно повышает общую эффективность производства.

В настоящее время инфляционные процессы, низкая платежеспособность предприятий, высокие налоговые ставки, рост учетной ставки НБУ и соответственно платы за кредит не позволяют предпринимателям в Донецкой области реализовать инвестиционные программы. В соответствии с этим представляется целесообразным установление определенных льгот в налогообложении предприятий малого и среднего бизнеса, осуществляющих инвестиции в реконструкцию действующих и развитие новых производств на период проведения мероприятий, вплоть до выхода на проектные мощности.

Выдача долгосрочных кредитов при действующих в настоящее время нормативных указаниях НБУ не стимулирует коммерческие банки в долгосрочных вложениях. Наличие «коротких» ресурсов и их дороговизна не позволяют на длительный период отвлекать кредитные ресурсы без значительных убытков для банков. Поэтому считаем необходимым для стимулирования перераспределения банковских активов в сторону долгосрочного кредитования создание в государстве системы поддержки банковских инвестиций, выгодных экономических нормативов, льготного налогообложения прибыли, которую банки получают от выданных долгосрочных кредитов на развитие производства предприятий малого и среднего бизнеса.

В соответствии с Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» (далее – Закон), с учетом внесенных в него изменений, при наличии просроченной задолженности по процентам и поступлении от дебитора средств на погашение задолженности по кредитному договору в первую очередь погашается задолженность по процентам. Направление средств на первоочередное погашение просроченных процентов, как правило, ведет к замораживанию кредитных ресурсов в просроченном кредите, лишает предприятие возможности выйти из финансовых затруднений, стать надлежащим налогоплательщиком. В результате снижения оборачиваемости кредита и банкротства предприятий потери несет также и бюджет государства. В связи с этим необходимо внести изменения в Закон, предусмотрев решение вопроса о приоритетности погашения кредита и процентов на усмотрение сторон кредитного договора. И, кроме того, дополнить статью 12 этого же Закона, в которой помимо имеющихся оснований исключения из состава валовых доходов платель-

щика налога сумм начисленных процентов по банковским кредитам, предусмотреть также еще и другое основание – ответ должника о признании претензии. Объясняется это тем, что по юридической природе признание претензии приравнивается к исполнительному документу, т.е. к уже вынесенному судебному решению.

Предлагаемые меры возможно реализовать при условии активизации государственной инвестиционной политики в рыночных условиях. Этому будет способствовать также снижение кредитных ставок банков, строгое государственное регулирование рынка ценных бумаг и валютного рынка с целью привлечения инвестиционных ресурсов.

Представляется также целесообразным отменить налоговый залог в отношении имущества предприятий, передаваемого в обеспечение кредитных обязательств. Также с целью сокращения первоначальных затрат при создании малых и средних предприятий производственного характера предлагается изыскать возможность предоставления им в долгосрочную аренду простаивающих площадей, находящихся в коммунальной собственности.

Традиционными формами государственной поддержки малого и среднего бизнеса, кроме льготного кредитования, является также финансирование. В Украине финансирование малого бизнеса осуществляется в очень незначительных масштабах, и при этом возникает целый ряд проблем, связанных с неопределенностью государственной политики относительно малого и среднего предпринимательства, несогласованностью и несовершенством законодательных актов, практическим отсутствием государственной финансовой поддержки, неоднозначным толкованием терминов, применяемых в законодательных актах о налогообложении. Выходом из этой ситуации, на наш взгляд, является введение Налогового кодекса, что даст возможность скоординировать действия финансовой, кредитной и налоговой систем с предпринимательской средой, исключить разночтения в законодательстве, четко зафиксировать правовые отношения налогоплательщика и государства.

Необходимы государственные структуры финансирования и кредитования, в том числе и страхования малого бизнеса, прежде всего для создания его как значащего слоя в народнохозяйственном комплексе региона, как конкурентной среды, для снижения уровня монополизма и решения проблем занятости.

В соответствии с этим, Донецкая областная администрация разработала региональную Программу поддержки малого предпринимательства на 1999-2000 годы, главной целью которой является создание благоприятных условий развития и обеспечение его деятельности. В результате выполнения этой Программы предполагается улучшить экономическую ситуацию в регионе путем участия предприятий малого и среднего бизнеса в переработке вторичных ресурсов и внедрении экологически чистых технологий, снижения социальной напряженности и решения вопросов занятости населения.

При ограниченных возможностях бюджета Украины следует акцентировать внимание на государственном содействии субъектам малого и среднего бизнеса в поиске иностранных инвесторов. Однако даже в настоящее время, при создании в Донецкой области специальных экономических зон «Донецк» и «Азов» и территорий приоритетного развития, преобладающее внимание уделяется все же развитию крупных производств. Наибольшие льготы получают инвестиционные проекты стоимостью более 1 млн. долларов США, а вопросы стимулирования малого предпринимательства остаются нерешенными. В связи с этим предусматривается целесообразным создание местными органами власти и самоуправления сети малых предприятий, обслуживающих и сотрудничающих с крупными фирмами. С целью координации действий государственных органов власти и предпринимателей региона следует создать ассоциацию предприятий малого и среднего бизнеса, представляющую интересы этого сектора рыночной экономики и оказывающую информационную помощь относительно имеющихся

возможностей приложения предпринимательской инициативы для переквалификации и социальной реабилитации населения нашего региона.

Проведенный анализ особенностей функционирования в настоящее время субъектов малого и среднего предпринимательства в Донецком регионе, а также рассмотренные выше преимущества и недостатки этого сектора рыночной экономики позволяют сделать вывод о том, что развитие малого бизнеса является наиболее перспективным направлением структурного реформирования как экономики Украины в целом, так и Донецкой области – наиболее крупного промышленного ее региона.

Успех этого развития, как нам представляется, зависит в первую очередь от степени государственного регулирования процессов финансирования и кредитования, отладки существующих и создания новых механизмов государственной поддержки малого предпринимательства, в том числе льготного налогообложения предприятий, осуществляющих инвестиции в реконструкцию действующих и развитие новых производств, активизации государственной инвестиционной политики в рыночных условиях.

Наиболее важным в этом отношении, в связи с отсутствием необходимых для осуществления государственных программ прямого финансирования малого и среднего бизнеса бюджетных средств, является создание государством условий наибольшего благоприятствования для вовлечения средств коммерческих банков в процесс краткосрочного и долгосрочного кредитования малого предпринимательства.

Таким образом, приведенные рекомендации должны способствовать процессу регулирования и поддержки малого и среднего бизнеса в реформируемой экономике региона.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто актуальні проблеми функціонування малого та середнього бізнесу в Донецькому регіоні, висвітлено вплив фінансової нестабільності на процес становлення і розвитку цього сектора економіки. Запропоновані напрямки державної підтримки малого та середнього підприємництва, а також внесені пропозиції щодо посилення ролі банків в актуалізації підприємницької діяльності в регіоні.

SUMMARY

In article the urgent problems of functioning of small and average business in Donetsk region considered, the influence of financial instability on process of development of this sector of economy is covered. There are directions of state support of small and average business offered, and also the offers on amplification a role of banks in activization of enterprise activity in region are brought in.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Донецкая область в цифрах в 1997 году. Статистический сборник // Донецкое областное управление статистики, 1998. – 320 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент/ Учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1998. – 304 с.
3. Лавриненко Р.А. Фінансування малого та середнього бізнесу в Україні // Фінанси України. -1998. – №2. – С.76-80.
4. Ляшенко В. Предпринимательству нужна региональная концепция // Деловой Донбасс. – 1998. – №6. – С.5-6.
5. Экономика предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Проф. В.П.Грузинова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 535 с.

Надійшла до редакції 27.01.1999 р.

ББК У 052 - 149. 32

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТАВНОГО ФОНДА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ

О.В.Сидюк

Трактовку широко известного понятия Уставный фонд в современных условиях связывают с природой капитала.

Капитал предприятия – сравнительно новый объект учета, теория и практика которого нуждаются в осмыслении и развитии. В зарубежной литературе, раскрывающей теории учета, уставный капитал принято рассматривать как часть собственного капитала фирмы. При характеристике последнего исходят из различных теорий капитала: теории собственности, хозяйствующей единицы, концепции остаточного капитала, теории предприятия и фондов. От основных положений этих теорий зависит оценка экономического состояния предприятия, структура капитала и прибыли.

Теории капитала оказывают влияние на учетную терминологию, построение учета и подход к представлению учетной информации в финансовой отчетности. Они предполагают выбор оценки активов, определение предельного уровня, ниже которого нельзя уменьшить размер Уставного фонда, порядок расчета части собственного капитала, направляемого на удовлетворение экономических интересов собственников при функционировании предприятия и на этапе его ликвидации и др.

Собственный капитал представляет собой разность между активами предприятия и его кредиторской задолженностью. Его принято разделять на две категории: инвестированный капитал и нераспределенная прибыль. Инвестированный капитал можно называть вложенным капиталом или уставным фондом хозяйствующего субъекта. В момент образования предприятия он равен сумме средств, первоначально инвестированных собственником.

В рыночной экономике уставный фонд объективно должен выполнять функции: носителя и гаранта права собственности акционера (учредителя) на определенную долю капитала; гаранта интересов кредиторов (именно поэтому законодательно регулируется размер уставного фонда, виды вкладов и источники их образования); финансового и юридического ограничителя на использование средств; стартового капитала, обеспечивающего достаточный начальный финансово-имущественный потенциал предприятия.

Из сути перечисленных функций вытекают обязательные характеристики уставного фонда. В первую очередь, он должен быть наполнен реальными активами. Признаками реального актива, как известно, обладает актив, при реализации которого появляется возможность удовлетворить требования кредиторов.

При формировании уставного фонда нельзя допускать необоснованного «раздувания» собственного капитала или создания скрытых резервов. Не менее важным моментом является обеспечение сохранности уставного капитала.

Как показывает практика, риск не реализовать указанные требования, всегда возникает в случае формирования уставного фонда неденежными активами (основными средствами, нематериальными активами, товарно-материальными ценностями, ценными бумагами). Причем это одинаково справедливо для процесса формирования уставного фонда хозяйственных обществ, образованных в ходе приватизации государственных предприятий и основанных путем слияния (объединения) свободных капиталов юридических и физических лиц. На наш взгляд, в основе риска лежит проблема оценки неденежных активов, которая имеет, как минимум, три аспекта:

- оценка активов с позиций ее реальности;
- оценка взноса, как инвестиции, под влиянием действующего налогового законодательства;
- оценка взноса нерезидента с учетом изменяющегося курса валют.

Размер уставного фонда (капитала) во многом зависит от справедливой оценки материальных и нематериальных активов направленных на его формирование. Однако законодательно данный вопрос в Украине не отрегулирован. Считается правомерным оценивать имущественные взносы по договоренности сторон. При этом каких-либо ограничений или норм оценки не введено. Право произвольной оценки может соседствовать со злоупотреблениями, которые ведут к раздуванию собственного капитала вследствие завышения оценки, либо к созданию скрытых резервов ввиду ее занижения. На практике чаще всего сталкиваемся с ситуациями, когда основные средства передают как взнос в Уставный фонд по стоимости превышающей первоначальную.

Операции по оплате неденежными активами акций отражаются за рубежом по рыночной стоимости того, что отдается (акции) или рыночной стоимости того, что получается (активы) в зависимости от того, какая из оценок более очевидна. При этом считается, что номинальная стоимость акций не может служить базой для определения суммы операций. В нашей практике при эмиссии акций отслеживается совмещение таких понятий, как стоимость корпоративного права и его абсолютная величина. Они, как правило, уравниваются номиналом.

Проблема оценки нематериальных активов наиболее остро проявила себя в ходе приватизации объектов государственной собственности. Вначале процесса приватизации в стоимость целостного имущественного комплекса не включалась стоимость интеллектуальной собственности и других нематериальных активов не отраженных в балансе. Впоследствии неотработанные методики оценки нематериальных активов напротив приводили к необоснованному завышению уставного фонда. Новая методика оценки стоимости имущества при приватизации, утвержденная постановлением Кабинета Министров 22.07.1998 г. по-прежнему не решила данной проблемы. Вместе с тем в деятельности предприятия вопросы оценки нематериальных активов возникают как при определении доли вклада учредителей в уставный капитал так и при ликвидации с целью удовлетворения исков кредиторов в случае банкротства. Отсутствие первичной учетной документации, подтверждающей реальные издержки при постановке на баланс нематериальных активов приводит к необходимости использования экспертной оценки. Следует отметить, что Украина в части разработки методик экспертной оценки различных видов нематериальных активов заметно не продвинулось вперед. Среди стран СНГ в этом отношении показательной является Российская Федерация.

Согласно Закону Украины «О хозяйственных обществах» в качестве вклада участников и учредителей общества в Уставный фонд могут выступать ценные бумаги (акции, облигации, векселя). Очевидно, к таким ценным бумагам следует предъявлять определенные требования, однако они законодательством на этот случай не оговорены. В тоже время можно утверждать, что участвующие в таких сделках ценные бумаги, должны быть эмитированы третьим лицом и, на наш взгляд, иметь биржевую котировку. По отношению к векселям, вносимым по номинальной стоимости, должно применяться правило их авалирования. Совершенно недопустимым является отсутствие обязательных условий использования векселя, полученного в счет оплаты паев и эмитированных акций. Не предъявляя вексель к погашению за денежные средства, предприятия направляют его в расчеты по кредиторским долгам, что при наличии убытков по сути означает их покрытие. В тоже время Закон о хозяйственных обществах запрещает

средства, полученные от эмиссии ценных бумаг, направлять на погашение убытков. Однако отлаженного механизма контроля за исполнением данной нормы закона в настоящее время не существует.

Исследования показали, что проблема оценки имущественного взноса лежит и в плоскости налогообложения. Представляется правомерным связывать ее решения с обоснованием зависимости природы имущественного инвестирования и налогообложения. Признание процессов инвестирования вне поля налогообложения позволит устранить многие оценочные и учетные затруднения.

В настоящее время при получении имущественного взноса по стоимости вместе с НДС, предприятие, с одной стороны, не располагает правом отнести НДС в налоговый кредит, а с другой, завышает на эту величину валовые расходы. Отсутствие права на налоговый кредит не противоречит юридическому смыслу операции, так как в противном случае государство приняло бы участие в формировании Уставного фонда. Однако, рассматривая экономические последствия обнаруживаем процедуру начисления НДС на продажную цену готовой продукции, в себестоимости которой учтена стоимость сырья и материалов (имущественный взнос) вместе с НДС. Данное обстоятельство ведет к необоснованному удорожанию продукции. Вместе с тем, исходя из Закона о налогообложении прибыли, в валовые расходы, сырье и материалы относятся без НДС. Исключить нарушения применительно к валовым расходам удастся только при отнесении суммы НДС на чистую прибыль предприятия. Таким образом, обмен корпоративных прав на имущество приводит к утрате прибыли и делает имущественное инвестирование экономически невыгодным.

Для совместных предприятий проблема оценки имущественного взноса осложняется не только особенностями налогообложения имущества при пересечении им границы Украины, но и изменяющимся курсом валют. Действующим законодательством оговорена одна ситуация, когда происходит рост курса иностранной валюты. В этом случае имущество приходится по таможенной стоимости в пересчете на национальную валюту по курсу Нацбанка Украины на дату грузовой таможенной декларации. Однако долг учредителя погашается в соответствии с курсом Нацбанка, действовавшим на дату регистрации Устава. Последнее обстоятельство обусловлено стремлением не допускать изменения долей учредителей под влиянием инфляционных процессов в стране и направлено на защиту интересов национального инвестора. Однако при действующей системе налогообложения, образовавшуюся разницу в курсе, интерпретируемую как дополнительный капитал, согласно Закону о налогообложении прибыли, с 1.01.97 г. облагаем налогом. В результате ущемляются интересы совместного предприятия как субъекта хозяйствования. Дополнительного притока денежных средств не наблюдается, следовательно, источником платежей по налоговому обязательству служат оборотные средства резидента. Исходя из изложенного, считаем экономически целесообразным положение Закона о налогообложении прибыли применять только при поступлении от учредителя-нерезидента взноса в уставный фонд совместного предприятия иностранной валютой. С целью устранения возможных затруднений в справедливом отражении имущественных взносов иностранных инвесторов при падении курса иностранных валют следует предусмотреть порядок их оценки исходя из соотношения курса валют на дату пересечения границы Украины.

Как показали исследования, проблемы формирования уставного капитала хозяйственных обществ затрагивают интересы учредителей, акционеров, самих хозяйственных обществ, как субъектов хозяйствования, а также государства. Поэтому ее разрешение направлено на экономическое обоснование имущественных прав собственников,

разработку механизмов контроля за обеспечением сохранности уставного капитала, повышение заинтересованности иностранных инвесторов в совместной деятельности.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена актуальній проблемі формування статутного капіталу за умов реформування власності.

SUMMARY

This article is about importance of the problems of forming statute capital on the conditions of reformation of the property.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Астахов В.И. Бухгалтерский учет: Внеоборотные активы и ценные бумаги. – М.: Гардарина, Экспертное бюро, 1997. – 400 с.
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартом ГААР. – М.: Дело, 1998. – 432 с.
3. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности. М.: «Аналитика-пресс», 1998. – 288 с.
4. Хендриксен Э.С., М.Ф. Ван Бреда Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. /Под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

Надійшла до редакції 19.02.1999 р.

УДК 65.050.9

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

П.В.Егоров, И.А.Карева

Технологическая революция, усиление конкурентной борьбы и дерегулирование банковской деятельности привели к формированию агрессивных стратегий в банковском менеджменте, которые сопровождаются повышенным уровнем рискованности. На современном этапе развития банковского дела главная проблема заключается в том, чтобы избежать или минимизировать риск и при этом получить достаточную прибыль для сохранения средств вкладчиков и поддержки жизнедеятельности банка. За последнее десятилетие основными характеристиками процентных ставок были изменчивость и непредсказуемость. Это привело к серьезному беспокойству финансистов по поводу контроля над уровнем рисков, связанных с изменениями рыночных цен на активы, а также дало толчок появлению ряда новых финансовых инструментов, применяемых для хеджирования.

Риски в банковской деятельности – это вероятность неполучения запланированных результатов в ходе осуществления финансовых операций, что может повлечь за собой потерю банком части ресурсов или сокращение доходов.

Анализ и управление риском для банков является обязательным, так как банки работают, в основном, с чужими деньгами и несут ответственность перед своими вкладчиками, поэтому должны внимательно следить за тем, в состоянии ли они в любой момент времени выполнить свои обязательства перед клиентами. Все банковские риски делятся на внешние: экономический, политический, фискальный и внутренние: ликвидности, кредитный, процентный, валютный [1].

Процентный риск – это вероятность ухудшения доходных показателей банка

вследствие изменений процентных ставок по активным и пассивным операциям.

Задачей управления риском изменения процентных ставок является минимизация отрицательного воздействия на рентабельность банка колебания рыночных процентных ставок.

Отличительная особенность рассматриваемого вида риска состоит в том, что его воздействие может оказаться для банка как отрицательным, так и позитивным. Поэтому управление риском изменения процентных ставок может дать и положительный эффект. Теоретически можно избежать процентного риска, если активы полностью сбалансированы с пассивами как по срокам, так и по величине. Однако на практике достичь такого соответствия практически невозможно. Поэтому возникает необходимость управления процентным риском с помощью соотношения структуры активов и пассивов по срокам и суммам. Модели, которые, по мнению авторов, можно использовать для этого, представлены на рис. 1.

Метод сбалансированного портфеля активов и обязательств по срокам позволяет банку зафиксировать спред и нейтрализовать риск изменения процентной ставки. Сущность метода состоит в установлении полного соответствия между сроками привлечения и размещения равных по величине средств. Этот метод становится неэффективным, если ставки по активным и пассивным операциям устанавливаются по разным принципам (фиксированные ставки против переменных). Альтернативным подходом является несбалансированная по срокам стратегия. Она основывается на прогнозе изменения скорости, направления и величины процентных ставок на рынке.

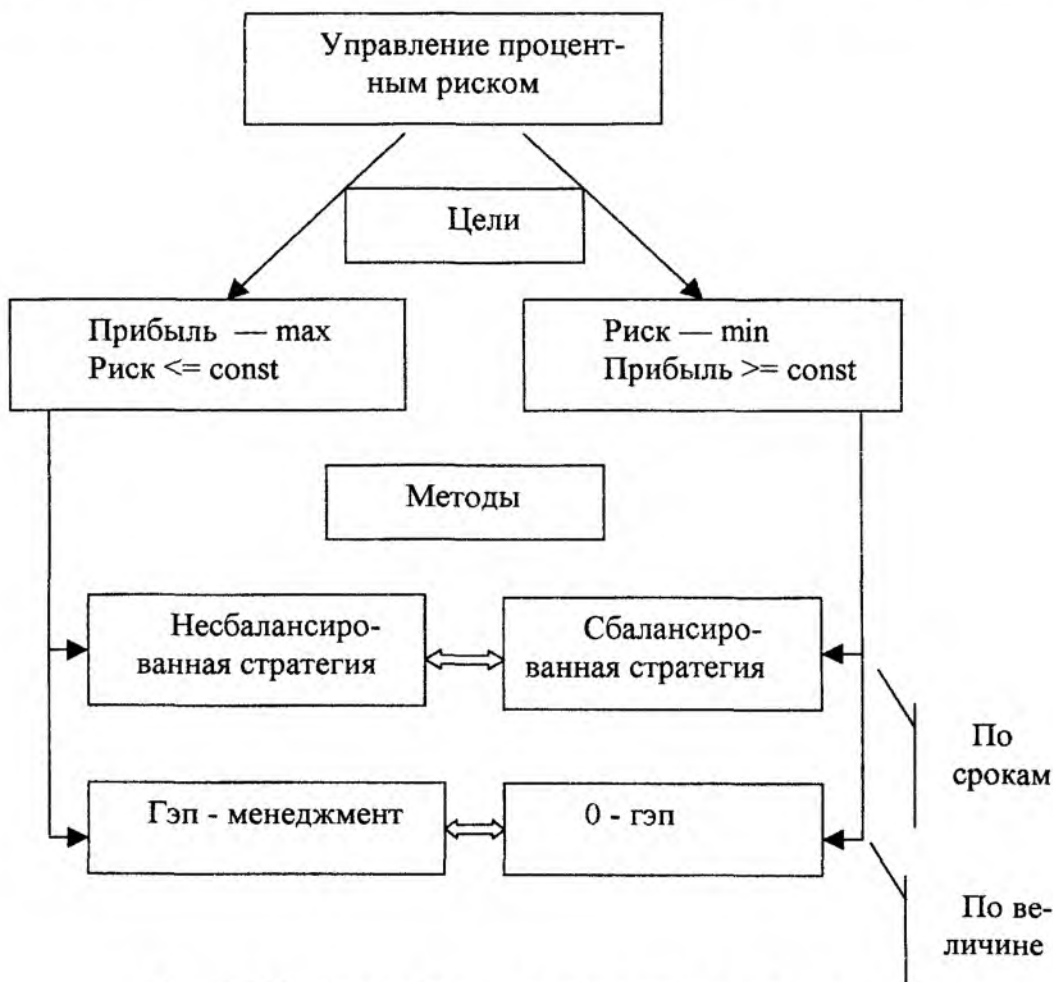


Рис. 1. Модели управления процентным риском

В соответствии с несбалансированной стратегией управления сроки привлечения средств должны быть короче, чем сроки их размещения, если прогнозируется снижение процентных ставок, и наоборот. Такой подход предполагает потенциальную возможность получения повышенной прибыли, но требует надежного прогноза ситуации на рынке.

Таким образом, сбалансированная по срокам стратегия отвечает цели снижения процентного риска при фиксировании объема прибыли банка на минимально удовлетворительном уровне, тогда как несбалансированная по срокам стратегия предполагает непревышение максимально допустимого уровня риска и преследует цель увеличения прибыльности активных и пассивных операций банка.

Наряду со сроками существует еще один параметр управления активами и пассивами банка — их величина в денежном выражении. Ключевой метод измерения подверженности риску изменения процентных ставок связан с применением методики, которая называется анализом гэпа (gap англ. разрыв).

Гэп — это понятие, которое характеризует разницу между величиной активов и пассивов, чувствительных к изменению ставки процента, которые подлежат переоценке или погашению до фиксированного срока [2]. Отправным пунктом анализа разрыва авторы считают определение горизонта планирования риска изменения процентных ставок, т.е. временного интервала анализа. Если выбирать длительный период (например, год), точность анализа будет невысока в результате исключения мелких колебаний. Учитывая особенности украинского финансового рынка, авторы считают целесообразным оценивать влияние риска изменения процентных ставок в перспективе одного — трех месяцев. Можно также разрабатывать несколько вариантов анализа на различные сроки. Следующим этапом процесса анализа разрыва является разбивка активов и пассивов банка на две категории: чувствительные к изменению процентных ставок и нечувствительные к таким изменениям. Актив или пассив относится к первой категории, если имеет такие характеристики:

- дата пересмотра плавающей процентной ставки находится в рассматриваемом интервале времени;
- срок погашения предусмотрен в этом интервале;
- срок частичной выплаты основной суммы долга находится в данном интервале;
- изменение базовой ставки ожидается в течение этого интервала времени и не контролируется банком [3].

Величина разрыва рассчитывается по формуле: $Гэп = Ач - Пч$, где

Ач — объем чувствительных к изменению процентных ставок активов;

Пч — объем чувствительных к изменению процентных ставок пассивов.

В результате определения разрыва могут сложиться три ситуации:

1. Положительный гэп: $Ач - Пч > 0$;
2. Отрицательный гэп: $Ач - Пч < 0$;
3. Нулевой гэп: $Ач - Пч = 0$.

Первые две ситуации используются для осуществления наступательной стратегии управления процентным риском. Она включает два этапа:

1. Прогноз тенденции изменения процентных ставок;
2. Изменение структуры активов и пассивов с целью извлечения выгоды от прогнозируемого изменения процентных ставок.

При положительном разрыве ($гэп > 0$) в случае увеличения процентной ставки банк получит дополнительную прибыль. При отрицательном разрыве ($гэп < 0$) увеличение процентной ставки приведет к уменьшению доходов.

Оборонительная стратегия управления разрывом характеризуется ситуацией ну-

левого гэта. Если гэт = 0, то при увеличении процентных ставок возрастут в одинаковой пропорции и процентные доходы, и процентные расходы. В результате процентная маржа и чистый процентный доход не изменятся. Аналогично, падение общего уровня процентных ставок в одинаковой степени сократит и процентные доходы, и процентные расходы [4]. Какую же стратегию, оборонительную или наступательную, выбрать банку для управления своими активами и пассивами в контексте риска изменения процентных ставок? Рассмотрим положительные и отрицательные стороны обеих стратегий. Наиболее привлекательным моментом использования наступательной стратегии является возможность получения дополнительной прибыли. Однако эта стратегия имеет ряд существенных недостатков:

1. Переход от положительного гэта к отрицательному и наоборот требует определенного времени, а банки не всегда имеют в своем распоряжении финансовые инструменты и механизмы, которые бы позволили осуществить это быстро. Для финансово-кредитных институтов, деятельность которых связана, с привлечением средств на депозиты и сберегательные счета, присущ отрицательный гэт. Это объясняется тем, что их пассивы состоят, в основном, из вкладов населения, которые, как правило, сберегаются недолго. Они переоцениваются раньше, чем активы банков, которые представляют собой потребительские кредиты физическим лицам, вложения в производственную и непроизводственную сферы с длительным сроком погашения. Если деятельность банка не имеет сберегательного характера, то его активы переоцениваются раньше, чем пассивы, и гэт > 0. Такая структура активов представляет собой, в основном, краткосрочные кредиты юридическим лицам и субъектам межбанковского кредитного рынка.
2. Субъективность выбора плановых периодов переоценивания конкретных видов активов и обязательств, что может привести к попаданию отдельных статей в промежутки между периодами переоценивания.
3. Необходимость очень точного прогноза изменения рыночных процентных ставок. Даже если направление изменения процентных ставок предугадано правильно, время изменения и размеры трудно предусмотреть. Приведем для примера данные об изменении процентных ставок коммерческих банков Украины по кредитам и депозитам в течение 1998 года [5].

Таблица 1. Процентные ставки коммерческих банков по кредитам и депозитам в национальной валюте (по ежедневной отчетности банков в 1998 г.)

В % годовых

Месяц года	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
На межбанковском рынке: по кредитам, предоставленным др. банкам	32.4	31.0	27.1	23.1	27.1	38.2	41.8	81.3	88.9	40.7	19.1
По кредитам, полученным от др. банков	31.1	29.6	26.5	22.9	26.8	38.1	41.2	78.3	87.3	41.5	19.8
По депозитам, размещенным в др. банках	27.4	34.8	25.9	26.4	29.1	33.1	35.2	71.0	82.5	56.2	20.0
По депозитам, привлеченным от др. банков	22.3	22.2	19.8	19.8	22.8	27.6	33.4	62.4	63.9	53.4	25.2

На небанковском рынке: по кредитам	46.8	50.4	47.6	46.5	47.9	53.5	57.1	65.4	72.1	63.8	59.1
По депозитам	17.7	20.2	48.2	20.2	21.5	22.6	22.9	26.9	28.3	27.3	23.7
В среднем по активам	35.5	38.7	33.5	32	34.7	41.6	44.7	72.5	81.2	53.5	32.7
В среднем по пассивам	23.7	24	31.5	20.9	23.7	29.4	32.5	55.8	59.8	40.7	22.9

Данные таблицы свидетельствуют, что тенденция изменения процентных ставок не имеет четкой направленности. Например, в апреле 1998 года по сравнению с мартом 1998 года процентные ставки по активам упали, а по пассивам возросли. В следующем месяце средняя ставка по активам упала на 1,53%, а по пассивам упала на 10,6%. Резкий скачок процентных ставок в сентябре в связи с падением курса национальной денежной единицы породил сомнения в возможности вообще какого-либо прогнозирования. В настоящее время ставки приобрели тенденцию к снижению: на начало января 1999 года процентная ставка по кредитам клиентам банка составила в среднем 46,8%, что аналогично уровню января 1998 года [6].

При использовании оборонительной стратегии не требуется предугадывать будущие процентные ставки. Она направлена на ослабление влияния подвижек в рыночных процентных ставках на изменение прибыли банка. Однако на практике данная стратегия трудно осуществима по следующим причинам:

1. Ставки по активам и пассивам обычно изменяются по-разному. В целом ставки по активам имеют тенденцию изменяться быстрее, чем ставки по обязательствам.
2. Ситуация точной сбалансированности активов и пассивов, чувствительных к изменению процентных ставок, сама по себе может возникнуть лишь как временное явление. Поэтому для поддержания подобного состояния в течение сколько-нибудь продолжительного периода без ущерба эффективности текущих операций требуется особое управленческое мастерство и опыт.

Таким образом, каждый банк должен оценить свои возможности, учесть характер осуществляемой деятельности, ситуацию на рынке и в соответствии с поставленными целями и принятой процентной политикой выбрать стратегию управления процентным риском. На сегодняшний день банкам крайне необходимо увеличить свою прибыль, чтобы выполнить требования НБУ по созданию резервов на покрытие возможных убытков от кредитной деятельности. Однако авторы склоняются к тому, чтобы посоветовать банковским менеджерам отдать предпочтение оборонительной стратегии, так как в сложившейся ситуации наступательная стратегия вместо ожидаемой прибыли может привести к непредвиденным убыткам.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена проблемам керування відсотковим ризиком, особлива увага надана геп – менеджменту. У статтю аналізується тенденція зміни відсоткових ставок, даються рекомендації з управління ризиком зміни відсоткових ставок.

SUMMARY

The article is devoted to the problems of the control over the percentage risk, special attention is paid to the gap – management. The article analyses the tendency of the interest rate change and the recommendations as to the control over the percentage risk are given.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кашпір Р. Принципи управління процентним ризиком // Банківська справа. – 1998. – №6. – С.31.
2. Заруба О. Операційно-вартісний аналіз та управління гепом // Вісник НБУ. – 1998. – №4. – С.58.
3. Примостка Л. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – С.34.
4. Банковское дело: стратегическое руководство./ Бакстер Н., Бэррел Т., Вэйнс Г. и др. – М.: Консалтбанкир, 1998. – С.172.
5. Вісник НБУ. – 1998. – №2,4 – 12; 1999. – №1,2.
6. Ющенко В. Здобутки і витрати минулого року // Вісник НБУ. – 1999. – №2.

Надійшла до редакції 24.03.1999 р.

УДК 657.4

ANALYTICAL INDICATORS OF THE FACTORS, WHICH DETERMINE THE THREAT FOR AN ENTERPRISE TO GO BANKRUPT

E.E.Ionin

For the recent year the decreasing of the production volume, insufficient use of production facilities, presence of a large sum of receivables and liabilities at the same time has become characteristic of the Ukrainian industry. All these factors lead to the slowdown of debt capacity and the probability for an enterprise to go bankrupt. Until the moment special methods which take inflation into account are used one can't get the factual and reliable information about certain changes in financial situation and operating profit and loss of the enterprise. Proceeding from all above – mentioned the standardization of the main indices used to characterize the financial position is quite up-to-date. That's why we are very much interested in the experience of different countries with the highly – developed market economy there they gained a considerable practice in using various indices for valuation and business forecasting.

The operative financial analyses and the forecasting of a probably loss of debt capacity and consequently the bankruptcy of the enterprise are made by means of financial ratios. But the use of those methods that are very widely – spread abroad and first of all Altman's formula is problematic under our circumstances due to the undeveloped secondary securities market.

It is related to the fact that one index used in five – factor model is market cost of equity of the enterprise, which one can get only for businesses that quote their shares at Stock Exchange. Because of that it is more preferable to make the operative analysis of the balance sheet structure using liquidity ratios, turnover ratios and net profit ratio. Besides one can make the analysis of the possibility to alter the financial policy of the enterprise operatively, using the minimal volume of information.

At the same time, from our point of view «The Method of caring out the profound analysis as to the financial and economical state of enterprises and organizations» (№ 81 of 27 June, 1997), approved by the Ukrainian Agency on preventing the bankruptcy of enterprises and organizations, has a number of defects.

For instance, it is recommended to use factual balance of current assets on the date of the balance sheet presenting while calculating, current assets turnover. In this case we have data which we can't compare, because the turnover is an interval index and balance of current as-

sets is an instant one. It is more correct to use the index of average balance of current assets.

Moreover a certain order of calculating profit margin in per cent to sales is set up. To our minds it artificially diminishes the above-mentioned index, because sales include value-mentioned tax and the excise duty. That's why it is advisable to calculate profitability to the turnover.

At the same time the methods of financial and production activities valuation used in Ukraine do not mutually co-ordinate with each other. First of all it concerns the names of certain ratios, methods of their calculating and stating of their admissible values. For example, in accordance to the above-mentioned method recommended by the Agency on preventing enterprises bankruptcy while calculating times interest earned ratio the deferred charges are subtracted from current assets and the advisable index value shouldn't be more than 1. According to the Method of financial and economical state of the enterprise valuation used by the Ukrainian Chief Tax Administration the deferred charges aren't subtracted from this very ratio and the recommended value of this index is 2-2,5.

One of the premises to lose debt capacity and to approach to the insolvency of the enterprise is constant lack of current assets, systematic loss, steady low liquidity ratios. All this is characteristic of the largest enterprises of our region. For Donetsk Metal Works times interest earned ratio is equal to: 1st Jan., 1996 0.8; 1st Jan., 1997 1; 1st Jan. 1998 0.9. For «Donetskgormash» it is correspondingly: 1st Jan., 1997 1; 1st Jan., 1998 1,1; 1st Jan., 1999 0.82. And the mechanism of production activity in Ukraine legitimately favours it.

At present one can observe a very interesting situation in production activities of the number of Ukrainian enterprises : simultaneously in form №2 «The review of financial operating and its use» is reflected profit before taxation and in form №1 «Balance sheet» (the 1st item of liabilities) is reflected the balance loss. This is due to the greater use of the profit than of the actual value of net profit. As it is stated in paragraph №67 of «The Provisions of bookkeeping organization in Ukraine» the expense, which was financed by the enterprise within the absence or lack of actual special sources formed at the expense of the profit is added to the uncovered loss.

Using the example of «Donetskgormash» joint-stock company we can observe the mechanism of loss formation together with the presence of book profit as well as its value and its tendencies for increasing in per cent to balance and sales show in table №1. It becomes the most important premise of losing debt capacity and the probable bankruptcy.

In such a way a paradoxical situation is evident: judging by the results of «Donetskgormash» joint-stock company production activities (in 1996, 1997) they had the profit, which was state in form № 2, but because they used more profit than their source was balance loss took place (form № 1). Such a position undoubtedly leads to the withdrawal of a certain part of a certain part of current assets and consequently to their deficiency. This fact doesn't give the chance to finance the fulfillment of all contracts and orders in a full volume and in time, and besides it keeps back further grafting of production value.

The state of the enterprise is aggravated by the great specific volume of barter operations (61%), the tendency of receivable increasing (26%), comparing to sales. We should mention also that 91 per cent of receivable are those which aren't paid in time.

Table 1. The formation of balance loss of «Donetskgormash» joint-stock company for 1996-1998 years (thousands hrivnas)

Indices	1996	1997	1998
Balance profit	919	2136	(3244)
Payments to the budget	856	1651	-
Net profit	63	485	(3244)
Used profit- in the whole	4599	5106	5669
including:			

Industrial development	178	1156	286
Social development	2242	2121	2636
Workers' encouragement	328	237	100
Other needs	1851	1592	2647
Undistributed loss of the year in review	4536	6428	8913
Last years loss	1734	6428	11049
Total loss	6270	11049	19362
Total loss in % to balance	9,1	12,8	22,0
Total loss in % to sales	66,4	69,5	167,0

At present this situation is characteristic of the enterprises belonging to various industries: coal, metal & machine building industries. That for instance, in 1996 mine «Krasnoarmeyskaya-Zapadnaya 1» having received the net profit of 8,6 million hrv. used 22,3 million hrv. It led to the formation of the loss of 13,7 million hrv. during the year (or 18,1 per cent to sales). The mine «Stakhanova» having got the net profit of 0,7 million hrv. in 1996 actually used 25,3 million hrv. Taking into account the loss for the past years the total loss for the past years the total loss was 48 million hrv., or 5,6 per cent comparing to balance, or 83,3 per cent – to sales. In this way actual loss was doubled.

The situation of detrimental enterprises is more paradoxical. For example, Donetsk Metal Works in 1996 got the loss of 44 million hrv., but due to the profit that actually wasn't got it formed different funds (of industrial development – 3,5 mln.hrv., of social development – 8,8 mln.hrv., of workers' encouragement – 5,1 mln.hrv., of other needs – 6,2 mln.hrv., and payments to the budget for barter operations – 4,2 mln.hrv.). Which totally equals to 27,8 mln.hrv. And it also increased the total loss to 72,2 mln.hrv.

«Donetskgoramash» joint-stock company production activities in 1998 got the loss of 3244 thousand hrv., but due to the profit that actually wasn't got it formed different funds (of industrial development – 286 thousand hrv., of social development – 2636 thousand hrv., of workers' encouragement – 100 thousand hrv., of other needs – 2647 thousand hrv., and don't payments to the budget. Which totally equals to 5669 thousand hrv., and it also increased the total loss to 19362 thousand hrv. (table 1).

Alongside with growth of absolute value of the loss on 13092 thousand hrv., or on 208,8%, the negative tendency of growth of relative magnitude of the loss in relation to balance is watched: 1996 – 9,1 %, 1997 – 12,8 %, 1998 – 22,0 %, and in relation to sale: 1996 – 66,4%, 1997 – 69,5 %, 1998 – 167,0 %. Thus, in 1998 balance losses in 1,67 times exceeded sale, that is on 1 hrv. the sales were necessary 1,67 hrv. the balance loss.

Diagram 1

Loss (%) in total of balance

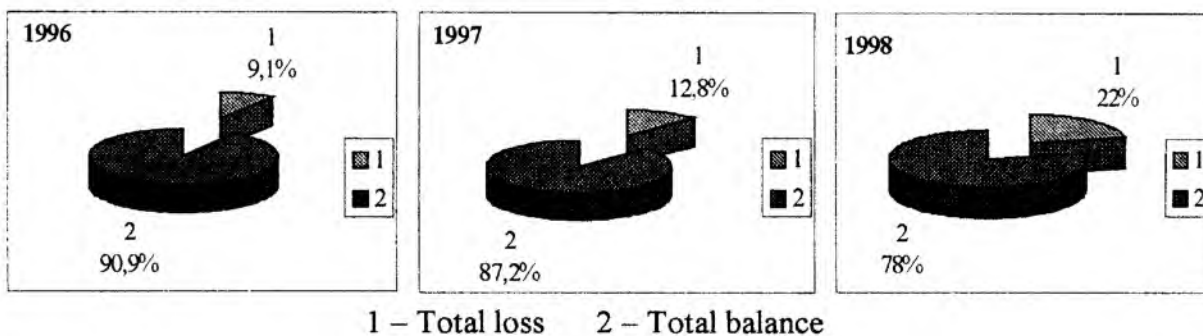
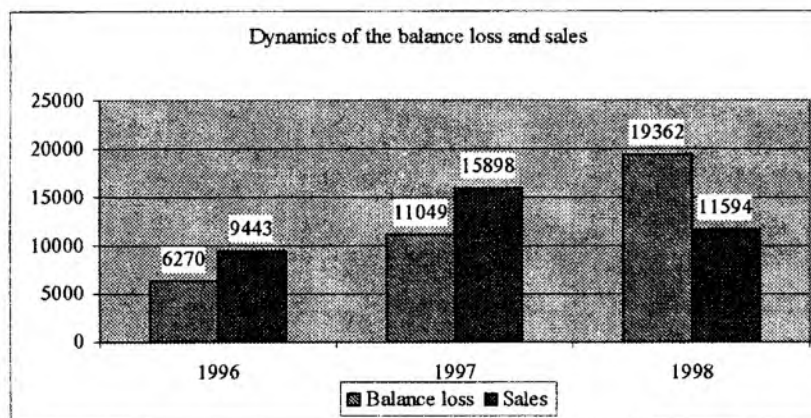


Diagram 2



So the necessity to have some alterations in the laws of Ukraine is quite obvious. They should be the enterprise for the formation of worker's encouragement fund within the absence of the proper source that is of the net profit.

Due to the budget deficit, disbalance between its expense and profit items the Ukrainian tax system is firstly oriented to fiscal function, which very often tells on the entrepreneurial activity development. In this case the withdrawal of current assets takes place and it damages the financial base for further awaited tax payments.

The tax system influences the debt capacity of the enterprise. This means that the presence of receivables and debts at the same time speaks about its critical situation. Under the circumstances of inflation even an insignificant delay in payment to invisible loss in connection with the slowdown in purchasing capability of money, extra expense because of the use of bank credits, which is rather expensive for enterprises.

The crisis state of economy of Ukraine in a definite degree depends on impossibility of entirety of the tax of all due taxes and taxes, inefficiency of management at different levels, including by property of the enterprises. Therefore, the relevant role in it is played with a system of parameters, criterion of an estimation of probable loss of solvency.

The estimation of economic activities of the enterprise is not possible without a method of financial ratios, the basic source of information for their account is the fiscal accounting. The financial ratios help without delay to put exact problems, than precisely to answer them, that is are some kind of indicators signaling about a reality of happening modifications in economic activities.

РЕЗЮМЕ

Антикризова політика в умовах становлення ринкових відносин в Україні, повинна передбачати систему критеріїв для оцінки чинників, що визначають загрозу банкрутства підприємств. Використання діючого механізму банкрутства підприємств неможливе без усунення недоробок в методиці числення окремих показників, що використовуються у вітчизняній практиці.

РЕЗЮМЕ

Антикризисная политика в условиях становления рыночных отношений в Украине, должна предусматривать систему критериев для оценки факторов, определяющих угрозу банкротства предприятий. Использование действующего механизма банкротства предприятий невозможно без устранения недоработок в методике исчисления отдельных показателей, используемых в отечественной практике.

Надійшла до редакції 25.03.1999 р.

УДК 33: 657. 21 + 336. 12

БЮДЖЕТНЫЙ ДЕФИЦИТ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ, СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ

Л.И.Дмитриченко, В.В.Литвин

Проблеме бюджетного дефицита и его влияния на экономику уделяется значительное внимание в работах отечественных и зарубежных ученых, выступлениях политических деятелей, средствах массовой информации. Это связано, прежде всего, с тем, что данное экономическое явление признается большинством специалистов источником развития инфляционных процессов, причиной увеличения внутреннего и внешнего государственного долга, что угрожает экономической безопасности любой страны. Кроме того, необходимость реализации государством функции обеспечения стабильного эффективного роста производства предопределяет использование бюджетных рычагов регулирования в стимулирующем направлении, что обостряет проблему превышения государственных расходов над доходами.

Так, падение ВВП в Украине, которое за семь последних лет достигло 60,2% (произведенный реальный ВВП в 1997 году составил 39,8% по отношению к 1990 году) [18], требует разработки и проведения стимулирующей фискальной политики, которая признает использование несбалансированных бюджетов для целей стабилизации хозяйственной системы.

По поводу влияния дефицита бюджета на экономику имеется множество точек зрения, подчас – противоположных. Например, по мнению Дж.М.Кейнса, небольшой дефицит государственного бюджета приводит к незначительной управляемой инфляции, что в условиях государственного контроля над нормой процента будет стимулировать деловую активность.

Примечательно, что главный оппонент кейнсианцев – М.Фридмен дает сходные с Кейнсом рекомендации, только в иной трактовке. Для стимулирования производства, считает М.Фридмен, необходимо в нормальных условиях стремиться к постоянному темпу увеличения количества денег в обращении, что напоминает, на наш взгляд, финансирование бюджетного дефицита за счет денежной эмиссии.

Если обратиться к рассуждениям отечественных экономистов по данной проблеме, то с точки зрения И.М.Ткачука, «ограниченный бюджетный дефицит в принципе допустим и при умелом управлении он может даже содействовать некоторому оживлению экономики...» [9]. В противовес этому, О.Д.Заруба утверждает, что «именно оживление экономики и создает предпосылки для сокращения дефицита государственного бюджета, а не наоборот» [11, с.11]. На наш взгляд, повышению производственной активности предшествует рост капиталовложений, и в том числе государственных, что может способствовать некоторому временному увеличению бюджетного дефицита. Поэтому более логичной представляется цепочка: рост государственных капиталовложений – увеличение бюджетного дефицита – расширение производства – рост налоговых поступлений – сокращение дефи-

цита государственного бюджета. К такому же выводу приходит группа ученых Института экономики РАН в докладе «Стратегия реформирования экономики России» [1].

Мы считаем, что влияние бюджетного дефицита на экономику может носить инфляционный характер, а при определенных условиях, может быть и «нейтральным». Так, согласно позиции Г.Мюрдаля, «с одной стороны, сбалансированность бюджета или даже превышение его доходов над расходами не дает гарантии от инфляционного финансирования; с другой – даже значительный бюджетный дефицит может не оказывать инфляционного влияния. Первое произойдет в том случае, когда, например, налоговые изъятия и государственный займы не уменьшат частных расходов на сумму, равную налогам и займам. Второе же будет иметь место, если, например, государственные расходы, финансируемые частично выпуском новых денег направлены на цели, позволяющие повысить объем продукции и доходы...» [14, с.707].

В Украине на протяжении последних лет сохраняется существенный дефицит государственного бюджета: в 1995 г. – 6,7% ВВП, в 1996 г. – 4,4% и в 1997 г. – 6,7% ВВП (см. табл. 1). Самый внушительный размер дефицита имел место в 1992 г. – 13,8% ВВП. Несмотря на сокращение на 2,2% удельного веса данного показателя в ВВП в 1996 г. по сравнению с 1995 г., его размер за 1997 год существенно увеличился и составил 6196,4 млн. грн., или 6,7% ВВП.

Причины бюджетного дефицита в Украине трактуются в экономической литературе неоднозначно. Некоторые ученые считают, что дефицит государственного бюджета у нас «происходит не из финансовой политики государства в сфере доходов, а из дефицита финансовых ресурсов в обществе», другие определяют рассматриваемое явление как «следствие неизбежности дотаций, ограниченной базы налогообложения и неправильных ориентиров финансово-экономической политики» [15; 3].

Более глубоко, как мы полагаем, причины бюджетного дефицита в Украине раскрывает О.Д.Заруба, выделяя в качестве основных: спад производства и структурный дисбаланс народного хозяйства; эффективный механизм налогообложения субъектов хозяйствования; огромные государственные непроизводственные расходы; сохранение значительного количества нерентабельных государственных предприятий, получающих дотации; несовершенство бюджетного планирования, не учитывающего уровень инфляции и задержки внесения в бюджет налоговых платежей; крупномасштабный оборот «теневого капитала»; сохранение ситуации, когда наиболее прибыльными являются вложения капитала в торговую-посредническую и финансово-кредитную сферы [11, с.10].

Устранение причин, вызвавших существование дефицита государственного бюджета в нашей стране, – процесс долгий и болезненный. Поэтому выработка конкретной и обоснованной политики по отношению к методам его финансирования становится на данный момент важнейшей задачей государства. Источниками покрытия дефицита выступают государственные займы (внутренние, у собственного населения, или внешние – у других государств, иностранных юридических и частных лиц) или эмиссия бумажных денег.

В Украине объем размещения облигаций внутреннего государственного займа в первом полугодии 1998 г. увеличился на 379,4 млн. грн. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года и составил на 1 июля 1998 г. – 9960,4 млн. грн. [7; 6].

Таблиця 1

Соотношение показателей консолидированного бюджета Украины с валовым внутренним продуктом в 1991-1997 гг., млн. грн. [19; 17; 18]

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Валовой внутренний продукт	2,99	50,33	1482,73	12037,69	52933,10	81519,00	92484,00
Доходы бюджета	0,77	12,78	496,22	5230,93	20922,11	30142,00	27148,60
Расходы бюджета	0,98	19,20	572,49	6306,47	24485,94	33759,00	33345,00
Дефицит бюджета	0,21	6,43	76,27	1075,54	3563,84	3617,00	6196,40
Удельный вес в ВВП, %:							
доходов бюджета	25,70	24,40	33,50	43,50	39,50	36,90	29,40
расходов бюджета	32,70	38,10	38,60	52,40	46,30	41,40	36,10
дефицита бюджета	7,00	12,80	5,10	8,90	6,70	5,40	6,70

Возрастание роли государственных ценных бумаг в покрытии бюджетного дефицита в Украине обуславливает необходимость анализа отрицательных последствий их размещения на внутреннем рынке страны. Во-первых, через механизм облигаций внутреннего государственного займа (ОВГЗ) из реального сектора экономики перекачиваются значительные денежные капиталы, которые могли бы быть в этот сектор инвестированы (эффект вытеснения частных инвестиций). Во-вторых, существует опасность перенасыщенности рынка ОВГЗ, что неизбежно ведет к необходимости роста их доходности и вступает в противоречие с задачами облегчения бремени государственного долга. В-третьих, если имеет место неестественно быстрый рост рынка государственных ценных бумаг, может наступить кризис надежности ОВГЗ, что повлечет за собой не только снижение спроса на них и неизбежное повышение доходности последних, но и увеличивающуюся вероятность «перевертывания пирамиды». Так, например, в России в сентябре 1994 г. по одному из выпусков государственных краткосрочных облигаций пришлось проводить повторный аукцион, а в октябре правительство впервые очутилось в ситуации, когда доходы от размещения нового выпуска ГКО не смогли покрыть расходов по погашению одного из предыдущих выпусков. В-четвертых, рынок ценных бумаг может утратить значение источника неэмиссионного финансирования дефицита бюджета при определенных изменениях, вносимых в схему торговли облигациями внутреннего государственного займа. Так, разрешение допродавать не размещенные на первичном рынке ценные бумаги в режиме вторичного рынка приведет к тому, что Центральный Банк будет скупать ОВГЗ за счет прямой эмиссии или сокращения валютных резервов.

Таким образом, являясь в теоретическом аспекте неинфляционным источником покрытия дефицита бюджета, задействуя свободные денежные ресурсы для решения насущных экономических проблем, государственные внутренние займы могут оказать негативное влияние на развитие экономики страны. В этой связи необходим постоянный контроль за тем, чтобы эмиссия ценных бумаг государства оставалась в границах, не подрывающих инвестирование и связанную с ним перспективу перехода к экономическому росту. Этому может способствовать финансирование за счет займов тех инвестиций, которые ограничены рамками бюджета развития и способны дать государству доходы, достаточные для покрытия процентов по займам, амортизации и текущих затрат.

В официальной практике считается, что использование внешних источников финансирования бюджетного дефицита, так же как и внутренних, не относится к инфляционным средствам. Думается, это далеко не так. С одной стороны, если страна получает прилив капиталов из-за рубежа в форме правительственных кредитов, часть этих капиталов проникает в банковскую систему, переводится в национальную валюту и превращается в краткосрочные кредиты, увеличивая деньги в экономике, и тем самым - инфляционное давление в настоящий момент. С другой стороны, по прошествии некоторого времени, начинается обслуживание внешнего долга, расходы на которое растут абсолютно и даже могут увеличиться относительно в структуре расходов государственного бюджета, усложняя возможности сокращения его дефицита. Это предполагает возникновение инфляционных эффектов в будущем.

Если в 1997 г. доля внешних займов в финансировании дефицита государственного бюджета составляла 24,2% к дефициту, то в Законе Украины «Про Державний бюджет України на 1998 рік» она определена на уровне 66,5% к дефициту [16; 10].

Уже на 30 июня 1998 г. общий внешний долг Украины составил 11,35 млрд. долл. США или 23,3% произведенного в 1997 г. ВВП, рассчитанного в долларах по

курсу 1,9 грн. за 1 долл. США [4]. И уже значительная часть бюджетных расходов пошла на обслуживание международных кредитов.

Существование значительного внешнего долга Украины затрудняет решение ряда важнейших проблем: укрепления доверия к национальной валюте; противодействия инфляции; обеспечения необходимыми валютными резервами; достижения конвертируемости национальной денежной единицы. Кроме того, политика международных заимствований ведет к установлению невыгодных условий для украинской экономики. Поэтому, по мнению некоторых экономистов, от нее следует отказаться вообще [8].

Итак, с одной стороны, внешние государственные займы не приводят к сокращению источников финансирования внутренних инвестиций (эффекту вытеснения) и вызывают меньший инфляционный эффект, чем эмиссионное финансирование бюджетного дефицита. С другой стороны, использование внешнего долга для решения ряда экономических проблем обуславливает дальнейшее напряжение в расходной части бюджета и выполнение зачастую невыгодных для страны условий, что ставит ее в зависимость от иностранных кредиторов.

Для качественного управления внешним долгом и смягчения его отрицательного влияния на бюджетный дефицит следует, на наш взгляд, совершенствовать регулирование объемов долговых обязательств; условий получения кредитных ресурсов, отдавая предпочтение долгосрочным займам; экономически обосновывать их целевое использование; проводить оценку эффективности проектов, реализованных посредством привлечения долговых средств. Для получения возможности самостоятельного пересмотра условий выплаты внешних займов, предоставленных кредиторами на менее выгодных условиях, важно всемерное укрепление свободного доступа Украины на международные финансовые рынки.

Рассматривая эмиссионное финансирование бюджетных расходов, нужно обратить внимание на отношение к нему большинства экономистов и политиков, как к средству, обеспечивающему ускорение инфляции. Однако, следует иметь в виду, что выпуск новых денег не оказывает пагубного воздействия на инвестиции и потребление, не обременяет страну выплатой процентов в будущем. В Украине этот способ покрытия дефицитных расходов все еще играет существенную роль. Часть кредитов национального банка Украины в финансировании бюджетного дефицита в 1997 г. составила 19,7% к дефициту [16; 5]. В связи с этим целесообразно, по нашему мнению, поставить вопрос о границах и направлениях эмиссионного финансирования.

Так, Ларионов И.К. утверждает, что «все жизненно важные для страны расходы (на оборону, безопасность, науку, образование, культуру, социальную сферу, инфраструктуру и т.п.), если они не покрываются доходами государства, следует финансировать за счет эмиссии, в безналичной или наличной форме...» [13]. По мнению ученого, дополнительная денежная эмиссия используется как чрезвычайная мера в условиях нестабильности денежной и финансовой систем, причем «для финансирования не излишеств, а именно для обеспечения сохранения и развития жизненно важных сфер...». Общая величина упредительной эмиссии и уровень инфляции в течение года, как считает И.К.Ларионов, будет неизмеримо меньше, чем в условиях жесткого ее ограничения или «эмиссии запоздалой, вынужденно осуществляемой вдогонку беспрецедентно возросшим ценам». На наш взгляд, использование средств на непроизводительные расходы означает, что государство «проедает» их, причем в большем количестве, чем имеет реально. Инфляция может стать неотвратимым и неконтролируемым явлением. Другое дело - вложение средств в производственную сферу, что создает предпосылки для роста доходов, в том числе и государства – в виде дополнительного поступления

налогов. Дополнительный выпуск товаров дает возможность контролировать инфляцию. Такое дефицитное финансирование в форме государственного эмиссионного кредитования инвестиций считаем возможным использовать в качестве действенного средства сбалансирования бюджета.

Что касается границ денежной эмиссии, то здесь нужно иметь в виду следующее: когда государственные расходы в меру дефицита финансируются банковской системой, создающей дополнительные платежные средства, – это не наносит ущерба экономике и «нейтральности» бюджета, «если только дополнительным платежным средствам противостоит рост потребности в них, вытекающий из развития экономики, расширения и углубления денежного оборота. Если, однако, дефицитное финансирование выходит за эти пределы, можно ожидать возникновения инфляционных явлений» [14, с.706].

Разрабатывая государственную экономическую политику в Украине, следует учитывать, что бюджетные рычаги регулирования являются мощными инструментами стабилизационного характера, способными подтолкнуть национальную экономику к росту. Как утверждают представители концепции функциональных финансов, следующее за этим увеличение налогооблагаемой базы приведет к росту бюджетных поступлений и самоликвидации превышения расходов государства над его доходами.

Поэтому для устранения дефицитности бюджета в долгосрочной перспективе в Украине целесообразны: снижение налоговой нагрузки на предприятия и граждан путем совершенствования налогообложения прибыли предприятий, сокращения обязательных отчислений в специальные фонды и снижения ставок подоходного налога; улучшение общего инвестиционного климата за счет использования комплекса инвестиционных налоговых льгот для предприятий, банков и физических лиц – получателей более высоких доходов; оптимизация структуры государственных расходов и повышение их народнохозяйственной эффективности вследствие усиления роли бюджетного кредитования и субсидирования субъектов хозяйствования на конкурсной основе, деления расходной части центрального бюджета на бюджет текущих расходов и бюджет развития.

Реализация предложенных рекомендаций, подкрепленная мероприятиями по антиинфляционному и антимонопольному регулированию, станет, на наш взгляд, существенной предпосылкой стабилизации развития экономики и успешного проведения стимулирующей экономической политики.

РЕЗЮМЕ

У статті аналізуються причини бюджетного дефіциту в Україні, його вплив на економіку, розглядаються способи управління державним боргом, визначаються шляхи усунення дефіцитності бюджету.

SUMMARY

The article has been written on actual theme about reasons of the Ukrainian budget deficit, influence it on economics and ways remove the budget deficit.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- Абалкин Л., Мильнер Б., Маевский В и др. Стратегия реформирования экономики Украины // Вопросы экономики. – 1996. – № 3. – С.45.
- Бриганов В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике // Экономист. – 1996. – № 5. – С.23-24.
- Прокоп А. Еще раз о природе инфляции // Экономист. – 1995. – № 12. – С.65.

4. Бореславська О. Кризові чинники девальвації гривні // Вісник НБУ. – 1998. – Жовтень. – С.6.
5. Бюлетень НБУ. – 1998. – № 5. – С.108.
6. Бюлетень НБУ. – 1998. – № 7. – С.27.
7. Вісник НБУ. – 1998. – Серпень. – С.25.
8. Геєць В. Питання теорії і практики макроекономічної стабілізації в аспекті переходу від економічної кризи до зростання // Вісник НБУ. – 1997. – № 9. – С.15.
9. Государственный бюджет: Под общ. ред. Ткачука М.И. – Минск: Высшая школа, 1995. – С.13.
10. Закон України «Про Державний бюджет України на 1998 рік». Із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 4 березня 1998 року № 170/98-ВР. // Урядовий кур'єр від 24.03.98 р.
11. Заруба О.Д. Новий бюджетний дефіцит України. – 1996. – № 6.
12. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
13. Ларионов И.К. О налоговой системе России // Финансы. – 1995. – № 2. – С.30.
14. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». – М.: Прогресс, 1972. – С.706-707.
15. Савлук М. Реформа финансовой и банковской систем при переходе к рынку // Экономика Украины. – 1992. – № 11. – С.68.
16. Соціально-економічне становище України за 1997 рік. – К.: Держ. ком. стат. України, 1997. – С.15.
17. Статистичний бюлетень за січень 1997 року. – К.: Мінстат України, 1997. – №1. – С.109.
18. Статистичний бюлетень за I квартал 1998 року. – К.: Держ. ком. стат. України, 1998. – С.164.
19. Статистичний щорічник України, 1995. – К.: Мінстат України, 1996. – С.97.

Надійшла до редакції 18.02.1999 р.

ББК У052-148.2

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ОБНОВЛЕНИЮ ПРОДУКЦИИ

В.Н.Сердюк, Ш.М.Акаев

Принятие решений – составная часть любой управленческой функции. В свою очередь, каждая управленческая функция связана с несколькими проблемами, требующими своего разрешения. Применительно к управлению инновационной деятельностью можно выделить следующие решения, которые необходимо претворить в жизнь (см. табл. 1).

Таблица 1. Управленческие решения в области сменяемости продукции

Планирование
1. В каком направлении необходимо развивать инновационную деятельность предприятия?
2. Какими должны быть цели, связанные с обновлением ассортимента выпускаемой продукции?
3. Какую стратегию и тактику следует выбрать для достижения поставленных целей?
4. Какие изменения происходят на рынке, в обществе, и как они могут сказаться на инновационной политике предприятия?

Организация деятельности
1. Каким образом необходимо организовать работу предприятия для освоения новых видов изделий?
2. Как целесообразно укрупнить блоки выполняемых работ по обновлению продукции?
3. Как скоординировать функционирование выделенных блоков для скорейшего и гармоничного достижения целей управления инновационной деятельностью?
4. Следует ли изменять структуру предприятия с учетом изменений во внешнем окружении?
Мотивация
1. Каким образом заинтересовать работников предприятия в скорейшем освоении новых изделий?
2. В какой мере можно повысить производительность труда и удовлетворенность работой, связанной с внедрением новых моделей?
Контроль
1. Какими показателями следует измерять результаты работы персонала, задействованного в инновационном процессе?
2. С какой частотой необходимо оценивать эти показатели?
3. В какой степени достигнуты цели по освоению новых изделий?
4. Если эта степень недостаточна, то чем обусловлено такое положение дел, и какие коррективы необходимо внести в инновационную политику предприятия?

Процесс принятия решений может носить интуитивный, основанный на суждениях или рациональный характер. Чисто интуитивное решение предполагает выбор на основе ощущения, что он правилен. Решение, основанное на суждении, – это выбор, обусловленный знаниями или накопленным опытом. Рациональное решение обосновывается с помощью объективного аналитического процесса. Естественно, решения в области управления инновационной деятельностью предприятия, как ни в какой иной, носят комплексный характер, поскольку выработка концепции производства нового продукта зависит от интуиции руководителя, требует подробного анализа проводимой политики, планов и опыта работы. Важным при этом является определение степени новизны анализируемого изделия. При решении данного вопроса можно исходить из разработанной нами системы ранжирования продукции по степени ее новизны:

- принципиально новая продукция (не имеющая аналогов в мировой практике);
- продукция, впервые осваиваемая в Украине (имеющая зарубежные аналоги), в том числе разработанная в Украине и выпускаемая по закупленным иностранным лицензиям;
- несравнимая продукция (новая для предприятия-изготовителя, имеющая отечественные аналоги);
- продукция, прошедшая коренную модернизацию;
- продукция, прошедшая частичную модернизацию.

Освоение новых изделий требует инвестиций, поэтому принятие решения по производству новой продукции становится составной частью управления инвестициями, целью которого является определение основных стратегических направлений исходя из общепринятого подхода к жизнедеятельности изделий: разработка и внедрение новой продукции; модернизация и усовершенствование выпускаемых изделий; дальнейшее развитие производства традиционных видов продукции; снятие с производства устаревших моделей. Однако выпуск новых видов продукции становится приоритетным направлением стратегии предприятия, которое определяет все остальные направления: «Наука → Производство → Продукт».

Процесс управления инновациями можно подразделить на 5 этапов (см. рис. 1).

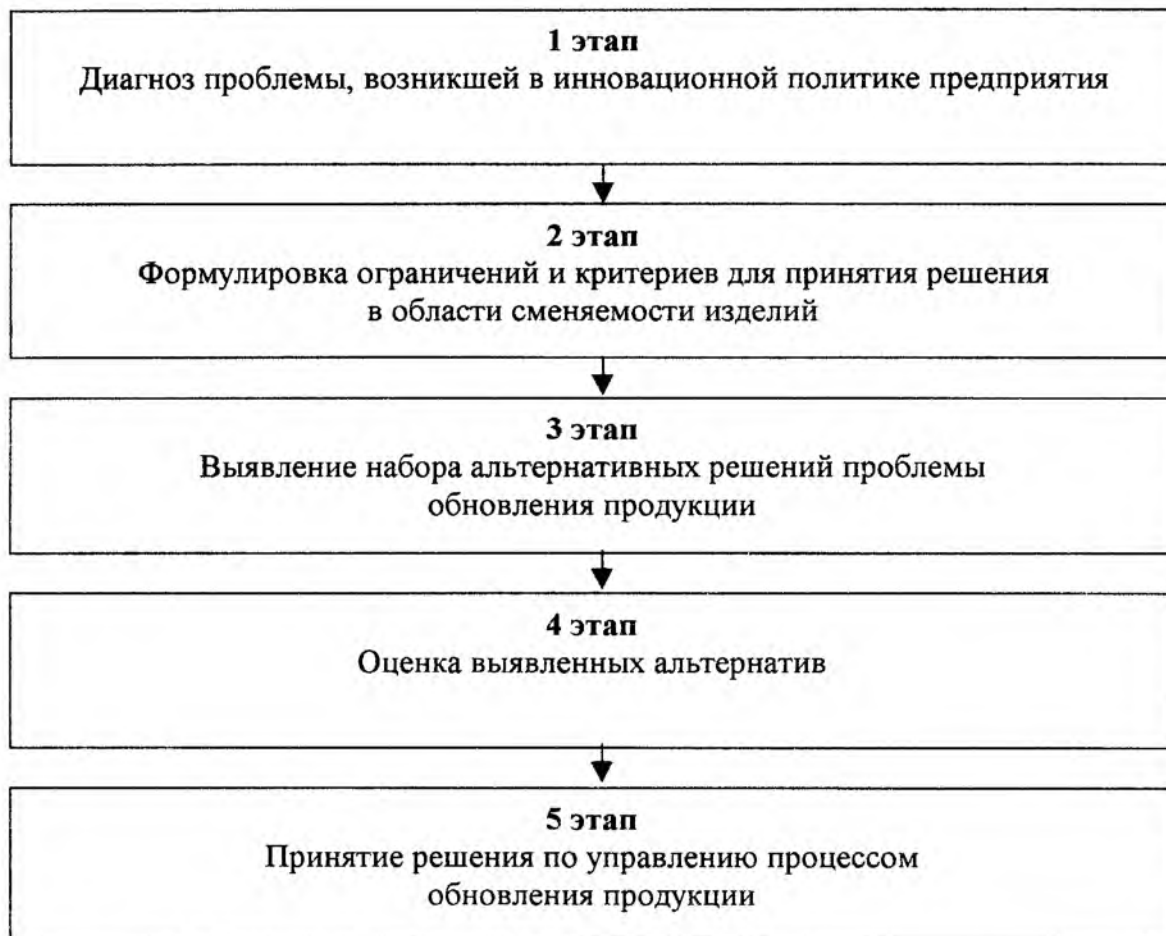


Рис. 1. Этапы принятия решения по управлению обновлением продукции

На первом этапе на основе сбора и систематизации информации о технологических изменениях на рынке, о новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках, о маркетинговых исследованиях, о потенциальных возможностях предприятия в отношении производства новой продукции, о целевых рынках и тенденциях их развития диагностируется проблема, возникшая в инновационной политике предприятия.

На втором этапе должны быть определены факторы реалистичности принимаемых решений в области сменяемости изделий: адекватность средств; достаточное число работников требуемой квалификации; возможность закупить качественные производственные ресурсы по приемлемым ценам; притягательность отрасли, влияние и проникновение в нее конкурентов; соответствие новой продукции специализации предприятия; разработанность технологического процесса изготовления нового вида продукции; возможности использования новых разработок для усовершенствования уже производимых товаров; влияние производства и сбыта нового изделия на финансовое положение предприятия; патентная чистота будущей модели; потребность рынка именно в данном изделии. Анализ рынка в самом начале исследовательской работы позволяет установить соответствие продукции стандартам, привлекательность ее для покупателей, выбрать оптимальные каналы реализации, средства и методы рекламы и т.п.

В качестве важнейшего критерия принятия решения используется оценка влияния внедрения нового продукта на объем реализации в целом по предприятию и объем

реализации других изделий, соотношение производственных расходов и валовой прибыли, а также оценка времени окупаемости затрат на разработку, производство, сбыт, рекламу. Кроме того, следует определить степень и размер риска при принятии того или иного управленческого решения по обновлению продукции, а также стандарты (критерии), по которым предстоит оценивать альтернативные варианты выбора.

На третьем этапе осуществляется отбор информации, касающейся решения проблемы, формируется совокупность альтернатив в области инновационной политики предприятия. При этом должен быть учтен широкий спектр различных решений, однако необходимо помнить, что большое число возможностей реализации идей зачастую приводит к путанице.

Четвертый этап предполагает оценку выявленных альтернатив на основании разработанных на втором этапе критериев принятия решений. Анализ экономической эффективности альтернативных решений по обновлению продукции должен проводиться в комплексе с разработкой программы маркетинга: оценка качества и потребительских свойств изделия; оценка спроса и объема продаж; сроки освоения новой продукции и выхода с ней на рынок; анализ и оценка прибыльности производства новых моделей.

Оценка альтернатив без приведения их в сопоставимый вид – бесполезная трата времени. Сопоставимость альтернативных вариантов управленческого решения может быть достигнута при соблюдении следующих правил:

- 1) количество альтернативных вариантов должно быть не менее трех;
- 2) в качестве базового варианта решения должен приниматься наиболее новый по времени. Остальные альтернативные варианты приводятся к базовому при помощи корректирующих коэффициентов;
- 3) формирование альтернативных вариантов должно осуществляться на основе условий обеспечения их высокого качества и эффективности;
- 4) для повышения эффективности управленческого решения рекомендуется шире применять методы кодирования и современные технические средства.

Существуют различные методы прогнозирования управленческих решений по разработке нового продукта. При их выборе необходимо помнить, что если по одному альтернативному варианту будут применять экспертный метод, по другому – метод экстраполяции, по третьему – параметрический метод и т.д., то эти варианты не будут сопоставимыми в связи с разными подходами и точностью прогнозов. Поэтому при разработке вариантов управленческого решения следует использовать одни и те же подходы и методы получения информации и выполнения расчетов, поскольку в противном случае в исходную информацию будут привноситься разные по величине погрешности.

На пятом этапе принимается решение о запуске нового продукта в производство на основе расчетов объемов продаж, рентабельности продукции, производственных мощностей, ресурсов, общей суммы инвестиций в производство и сбыт, предполагаемых результатов по прибыли или убыткам на расчетный период; исходя из квалификационного состава персонала, стабильности связей с покупателями, степени удовлетворения спроса и предложения, источников финансирования.

Инновационная политика в области разработки новой продукции обуславливает вид, объем и содержание информации, необходимой для принятия решения. Основными источниками исходной информации для прогнозирования управленческого решения в области сменяемости продукции являются статистическая, финансово-бухгалтерская и оперативная отчетность предприятия; научно-техническая документация по результатам выполнения НИОКР, включая обзоры, проспекты, каталоги и другую информацию по развитию науки и техники в Украине и за ее пределами; патентно-лицензионная документация.

Проблему інформаційного забезпечення науко-технічного прогнозування слід вирішувати комплексно з розвитком системи автоматизованого управління, що в значительній мірі знизить обсяг трудових витрат на збір і підготовку вихідних даних, дозволить сконцентрувати зусилля прогнозистів на змістовній частині цього процесу.



Рис.2. Комплексная оценка управления инновационной деятельностью предприятия

Таким образом, комплексную систему управления инновационной деятельностью предприятия можно представить состоящей из следующих подсистем: 1) сбора данных, включая маркетинговые исследования; 2) принятия управленческого решения исходя из методов и моделей его обоснования; 3) контроля за реализацией управленческого решения на основе анализа процесса обновления изделий и его влияния на экономические показатели (см. рис. 2).

РЕЗЮМЕ

Комплексна система управління інноваційною діяльністю підприємства складається з підсистем збору даних, включаючи маркетингові дослідження; прийняття управлінського рішення, виходячи з методів і моделей йшли обґрунтування; контролю за ре-

ализацією управлінського рішення на основі аналізу процесу відновлення виробів і його впливу на економічні показники.

SUMMARY

Complex system of management with the innovation activity includes the data collecting subsystem together with the marketing investigation; adopting the managerial decision taking into consideration methods and models according to which this decision is founded; testing the realization of the managerial decision on the basis of the analysis of products renovating process and its influence upon economic data.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бузько И., Спивак С. Управление инновациями на предприятии // Бизнес информ. – 1998. – №6. – С. 69-72.
2. Инновационный менеджмент / Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 385 с.
4. Фатхутдинов В.А. Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 416 с.

Надійшла до редакції 26.02.1999 р.

УДК 338.336.5

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В.Клишова

Определяющее значение для преодоления экономического кризиса в Украине и создания материальных предпосылок последующего экономического роста имеет государственная политика, направленная на поддержку и стимулирование инвестиционных процессов в экономике. При всем многообразии кризисных проявлений в Украине наибольшую тревогу вызывает усугубление технологической отсталости всего народнохозяйственного комплекса в сочетании с постоянным сокращением объема капиталовложений в производство. Последние имеют, по официальным данным, отрицательную динамику (в млрд.грн. в сравнительных ценах 1996 года).

1984	1990	1995	1996	1997
44,7	55,4	16,1	12,6	11,6 [1,10].

При этом постоянно снижается число предприятий, использующих нововведения. Их доля, по данным Госкомстата, в 1996 году составляла 19,3%, в 1997 – 17%, в 1998 году – 11,9%.

В этих условиях крайне важной становится разработка модели оптимального сочетания централизованного инвестирования на макроуровне и форм стимулирования инвестиционной активности на микроуровне. С теоретической точки зрения формирование такой модели представляет собой поиск средств разрешения межуровневого противоречия производственного накопления, имманентного современным экономическим системам. Рас-

ширение экстернальных ограничений форм функциональной реализации частной и разновидностей общественной собственности обуславливают формирование одного из наиболее значительных противоречий отношений собственности в современный период, оказывающего во многом определяющее влияние на развитие воспроизводственного процесса. Противоречие возникает как следствие аккумуляции возрастающей части прибыли через механизм налогообложения на макроуровне и использование определенной части полученных средств как источника государственного инновационного инвестирования. С другой стороны, тем самым ограничиваются как материальная основа инновационного инвестирования на микроуровне, так и степень заинтересованности субъекта монопольного пользования в дальнейшем расширении размеров инновационного инвестирования и, как следствие, объема производства, коль скоро это сопряжено с возрастающим объемом налогообложения. Так формируется межуровневое противоречие накопления, требующее адекватного механизма его разрешения. Создание такого механизма составляет основную задачу государственного регулирования накопления, решение которой предполагает, прежде всего, комплексное прогнозирование экономического развития. В основе последнего лежит сравнительный расчет предельной эффективности инновационного инвестирования на макроуровне, с одной стороны, и предельная эффективность реально возможных объемов инвестирования на микроуровне. Понятно, что такие прогнозы должны учитывать степень побуждения частных инвесторов к инвестированию, фазу цикла, степень инфляционных ожиданий инвесторов, прогнозируемые объемы спроса и многое другое. В основу прогноза может быть положен принцип дисконтирования, находящий широкое применение в экономических исследованиях. Поскольку любой капитал, по И.Фишеру, является дисконтированным потоком дохода, постольку инвестиционные возможности данного объема капитала, будущая его отдача будут различны в зависимости от уровня и сферы его инвестирования. Поэтому искомая альтернатива будет определена максимизацией производственного накопления на инновационной основе в масштабе национальной экономики. Таким образом, прогноз должен учитывать мультипликационный эффект всех инвестиционных альтернатив и исходить из суммарной отдаче инвестируемого капитала на уровне национальной экономики. Учету подлежит и временной интервал между временем инвестирования и временем получения определенных результатов. Составление подобных прогнозов должно стать важнейшим направлением прогнозного национального счетоводства как средства создания механизма разрешения указанного противоречия. Актуальность такого подхода подтверждается тенденциями современного «прогностического бума» в развитых странах, теоретической базой которого являются идеи теории рациональных ожиданий.

В условиях транзитивной экономики Украины формы разрешения межуровневого противоречия накопления обладают существенной спецификой. Прежде всего, все уменьшающаяся часть аккумулируемых государственным бюджетом средств направляется на развитие народного хозяйства. Фактические расходы хозяйствующих субъектов, подлежащие бюджетному покрытию, превышают получаемые бюджетные средства и становятся фактором увеличения дефицита бюджета. Поэтому основные акценты государственной инвестиционной политики обоснованно переносятся на стимулирование микроуровневого инвестирования. Однако не имеет альтернатив государственного инвестирования в сферах, малопривлекательных для частных и иностранных инвесторов, но необходимых для функционирования общественного производства. Государственную инвестиционную поддержку должны иметь сырьевые отрасли (угольная, нефтяная, энергетическая промышленность), экология, оборона, наука и образование, здравоохранение, некоторые отрасли легкой и пищевой промышленности с высокой степенью дефицита оборотных средств.

Стимулирование микроуровневого инновационного инвестирования предполагает прежде всего использование возможностей приватизации. Реализация сертификатной (ваучерной, чековой) ее модели была обречена на неудачу уже в результате порочности теоретической основы. В ходе приватизации предполагалось, как известно, наделение каждого гражданина равной частью госсобственности. Средства производства (вообще объекта госсобственности) обладают ценностью не сами по себе, но лишь как средства создания ценностей, обладающих определенной степенью полезности. Чем более ценны результаты производства, тем большую ценность представляют его факторы. Поэтому ложна сама идея оценки доли госсобственности и, следовательно, доли каждого субъекта приватизации до эксплуатации объектов госсобственности в условиях постприватизационных реалий. Недаром столь дискуссионен вопрос о величине украинского ваучера и способах его исчисления. Решение этой проблемы не существует, пока объектом разделения является не доход от функционирования объектов госсобственности, а мертвый груз морально устаревших, и физически малопригодных сооружений и оборудования в условиях экономического кризиса.

Последствиями создавшегося положения стала резкая дифференциация доходов (и вообще имущественного положения населения) в сочетании с криминализацией приватизационного процесса. Априорное занижение ценности объектов госсобственности, оценка их по так называемому «остаточному принципу» открывает возможности приобретения потенциально доходных объектов за бесценок либо официально, либо через скупку ваучеров (сертификатов). На этой основе возникают мафиозно-спекуляционные структуры, действия которых с готовностью кредитуются банками, поскольку спекулятивные кредиты облагаются единым налогом наряду с инвестиционными. Таким образом, очередной раз стремление к достижению социальной справедливости оборачивается очередным пределом объектов госсобственности в пользу определенной части населения. Криминализация приватизации и обнищание основной части граждан обуславливаются ложной теоретической базой приватизации. Переход к модели денежной приватизации позволяет сделать её критерием не количественный подход (число приватизированных предприятий), а размеры инвестирования и объем финансирования новаций, который может быть обеспечен потенциальным собственником. Использование такого критерия позволит превратить приватизацию из средства дестабилизации экономического развития в предпосылку экономического роста и институционального преобразования экономической системы. Возможности приватизации как средства расширения инновационного инвестирования могут быть использованы в полной мере лишь в том случае, если ее осуществлению будет предшествовать прогнозная процедура дисконтирования доходов от эксплуатации объекта посредством различных форм собственности. Дисконтирование возможных доходов, учитывающее множество параметров, делают возможным выявление такой формы собственности, которая применительно к данному объекту и в данных экономических условиях может обеспечить организационно и финансово наиболее благоприятный режим накопления на инновационной основе. Эта форма собственности, адекватная состоянию объекта собственности, и должна явиться результатом приватизации в отношении данного объекта.

Важным условием успеха приватизации является ориентация на сочетание частного и общественного в структуре различных форм общественной собственности. Как показывает структурно-функциональный анализ различных форм собственности, любая из подформ общественной собственности представляет собой сочетание экономической субъектности непосредственных пользователей с централизованным распоряжением объектом в целом. Иными словами, внутренняя структура общественной собственности характеризуется существованием множества подформ частной собствен-

сти относительно определенной части объекта собственности в ее основании. Каждый из субъектов частной собственности делегирует прерогативу распоряжения объектом в целом управляющему (менеджеру), поскольку воспроизводство части объекта технологически теснейшим образом связано с воспроизводством объекта в целом. Делегирование воспроизводственной функции не отменяет, разумеется, реализации собственником присвоенческой функции, присвоения дохода, адекватного предельному продукту соответствующей части объекта собственности. Воспроизведение такой структуры необходимо в случае, если разгосударствление происходит в форме акционирования, передачи объекта в коллективную собственность, создания кооператива и до. Только фиксация в натурально-вещественном или денежном выражении доли каждого собственника создает основу заинтересованности последних в конечном результате производства, а, следовательно, и основу побуждений к инвестированию.

Политика государства, направленная на интенсификацию инвестиционной деятельности предприятий различных форм собственности, должна четко дифференцироваться в зависимости от структурного их строения. Необходим учет психологии инвесторов различных форм собственности и, соответственно, реализация различных комбинаций налоговых, кредитных, амортизационных, патентно-лицензионных, антимонопольных, лизинговых и др. методов воздействия на психологию субъектов накопления с целью активизации их побуждений к инвестированию. Механизм формирования и интенсификации последних мало изучен отечественной экономической наукой, отсутствуют конкретные модели стратегии и тактики государства в определенных ситуациях. Между тем именно психология инвестора есть обязательное посредствующее звено между государственным регулированием экономики и инвестиционной деятельностью субъектов хозяйствования. Особое значение приобретает научное обоснование методов воздействия государства психологию на субъектов накопления, принимающих инвестиционные решения по поводу объектов, находящихся в коллективной собственности. Это обуславливается абсолютным ее преобладанием в транзитивной экономике Украины. Доля предприятий коллективной формы собственности составляла в 1992 году – 30%, 1995 – 58%, 1996 – 71%, 1997 – 73,5% (рассчитано по 1,100).

Обязательным условием реальной отдачи приватизационного процесса является реорганизация налоговой системы. Её конфискационный характер на Украине, где изымается до 90% прибыли предприятий, нуждается в скорейшем преодолении. Необходимо создание условий налогового протекционизма для наиболее экономически значимых производств, дифференциация ставки налогообложения по различным составляющим структуры прибыли, освобождение на определенный период от налогообложения средств, направляемых на производственное накопление. Одним словом, налоговая система должна быть развернута к производству, имея целью не покрытие бюджетного дефицита, а стимулирование инновационного инвестиционного процесса на микроуровне. При этом налоговая система должна не дополняться и корректироваться отдельными актами, но быть кардинальным образом реорганизована в указанном направлении. Только в случае такой ее стабилизации величина и дифференциация ставки налогообложения могут быть учтены в процедуре дисконтирования эффективности смены формы собственности и обосновании направлений и сроков приватизации.

Традиционная недооценка значения психологии инвестора в стимулировании инновационно-инвестиционного процесса сказывается в страховом его обеспечении. Это относится, в первую очередь, к страхованию вкладов населения в коммерческие банки и небанковские финансово-кредитные учреждения и страхованию от безработицы. С финансовой точки зрения реализация мер, аналогичных действиям правительства Рузвельта, в пе-

риод осуществления «нового курса» могла бы воспрепятствовать как оттоку капиталов из Украины (а только неофициально экспортировано до 20 млрд.долларов), так и вовлечению в финансирование использования новаций средств, находящихся на руках у населения Украины (по минимальной оценке, до 10 млрд.долларов). [2,43] Государство может, участвуя в долевым финансировании перспективных проектов, осуществлять страхование рисков других участников; страховать риски негосударственных инвесторов, особенно в сфере малого инновационного бизнеса.

В условиях узости внутреннего рынка в транзитивной экономике Украины приобретает особое значение стимулирование государством инновационного инвестирования субъектами сферы легкой промышленности и услуг через систему франчайзинга. Франчайзинговое предпринимательство нуждается в поддержке через создание организационных структур франчайзинга, страховом и кредитном обеспечении. Система франчайзинга вовлекает в предпринимательскую деятельность широкие слои населения, способствуя мобилизации их финансовых средств. Вовлечение же украинских франчайзи в систему международного франчайзинга будет способствовать привлечению иностранных инвестиций в Украину, что позволит расширить финансовую базу инновационного инвестирования и станет источником экономического роста.

РЕЗЮМЕ

У статті аналізуються напрямки державного впливу на поширення інвестування на рівні фірми. Розглядається значення дисконтування майбутніх доходів від експлуатації об'єкта власності через різноманітні її форми у ході приватизації.

SUMMARY

The article analyses the directions of state influence on investing expansion at a rate of company. The meaning of discounting the future profits received from exploitation of property objects through the various property's forms in the privatization course is considered in this article.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна у цифрах. 1997/ Київ, Наукова думка, 1998.
2. Бородюк В., Турчинов А, Приходько Т. Оценка масштабов теневой экономики и ее влияние на динамику макроэкономических показателей// Экономика Украины. – 1996. – № 11.

Надійшла до редакції 11.02.1999 р.

УДК 657,6

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

Г.П.Голубничая

Экономический анализ – это система теоретических знаний об основных направлениях исследования воспроизводства ограниченных ресурсов на макро- и микроуровнях, которая в единстве с научным аппаратом дает возможность трансформировать полученные результаты в эффективные управленческие решения. В современных условиях экономический анализ как и любая другая система должен быть представлен кон-

кретной моделью. Особенность предлагаемого подхода состоит в построении такой модели экономического анализа, которая раскрывала бы технологию трансформации теоретических, абстрактных категорий в практические аналитические функции бухгалтеров, аудиторов, менеджеров, консультантов и специалистов других профессий. Построение и практическое применение такой модели дает возможность исследовать современные типы воспроизводства ограниченных ресурсов и прогнозировать тенденции их развития в будущем. Изучая свершившиеся события и факты хозяйственной жизни, экономический анализ дает оценку качества принятых управленческих решений и в целом уровню управления, и что не менее важно, создает информационную базу для прогнозирования будущих процессов и явлений. Основная задача построения модели - разработка такого научного аппарата, который позволял бы специалистам создавать практические методики различного рода аналитических исследований, исходя из конкретных целей, задач, объектов, условий и т.п.

Проблемы построения модели экономического анализа в современных условиях сводятся к необходимости:

- разработать общую структуру модели;
- определить совокупность качественных характеристик образующих ее элементов;
- создать комплекс оценочных показателей;
- показать специфику взаимосвязи модели экономического анализа и модели механизма управления экономической системой на различных уровнях.

В данной статье ставится задача рассмотреть отдельные проблемы построения модели экономического анализа в условиях перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета, отчетности и аудита.

Структура модели экономического анализа в наиболее общем виде представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Важнейшие составляющие модели экономического анализа

Система экономических категорий является абстракцией, представляющей систему теоретических знаний, необходимых для проведения аналитических исследований. В современных условиях ее формируют такие важнейшие разделы экономической теории, как:

- теория развития общественного труда, его разделение и обобществления;
- теория стоимости;
- теория предпринимательства и рынков.

Конкретные цели и задачи требуют трансформации перечисленных теоретических основ аналитических исследований методики анализа. Связующим звеном этих двух со-

ставляющих модели является информационное обеспечение анализа и совокупность методов и приемов обработки исходных учетных, бюджетных, статистических и иных данных, т.е. научный аппарат анализа. Соответствие элементов информационной системы анализа и научного аппарата ее обработки достигается разработкой видов экономического анализа. Проблема классификации видов экономического анализа является одной из наиболее дискуссионных. В первую очередь это обусловлено процессом реформирования экономической модели организации и развития общества и перехода на новые правила (стандарты) бухгалтерского учета, отчетности, аудита в соответствии с Международными. В этих условиях возникает объективная потребность в реформировании методологии учета и анализа; в подготовке новых Законов о бухгалтерском учете, отчетности, аудите; в разработке новых образовательных стандартов подготовки студентов в учебных заведениях.

Суть проблемы классификации видов экономического анализа в современных условиях сводится к традиционным и качественно новым моментам.

1. Традиционные:

1.1. Разработка принципов классификации, к которым как правило, относятся:

- объекты анализа;
- субъекты анализа;
- цели и задачи анализа;
- масштабы анализа;
- методы проведения аналитических исследований;
- временные аспекты общественного и индивидуального воспроизводства;

1.2. Отбор приоритетных видов экономического анализа в соответствии с интересами и потребностями хозяйствующих субъектов, их групп и внешних условий хозяйственной деятельности.

2. Качественно новые:

2.1. Формирование новых видов экономического анализа в условиях перехода на Международные стандарты бухгалтерского учета, отчетности и аудита, которые являются традиционными в международной практике:

- финансовый;
- управленческий;
- налоговый;
- статистический.

2.2. Установление соответствия между видами экономического анализа предыдущей исторической модели и создаваемой в настоящее время. Центральной здесь является проблема трансформации видов экономического анализа и устранения дублирования.

Остановимся на вопросах разрешения последней проблемы. В экономической литературе предлагаются различные варианты подходов к классификации видов экономического анализа. Академики Баканов М.И. и Шеремет А.Д. рассматривают следующие виды экономического анализа: теоретический, политэкономический анализ; конкретно-экономический анализ; макроэкономический анализ (народнохозяйственный: отраслевой анализ, территориальный анализ; программно-ориентированный анализ); микроэкономический анализ или анализ хозяйственной деятельности основных звеньев народного хозяйства (текущий, оперативный, перспективный экономический анализ); Функционально-стоимостной анализ; внутренний управленческий и внешний финансовый анализ [1]. В ходе дискуссии вносятся предложения сохранить в новых условиях такие классические виды экономического анализа, как комплексный экономический анализ и комплексная оценка резервов, автором последнего является профессор

Барнгольц С.Б. [2,3]. В единственном пока для стран СНГ проекте Государственного образовательного стандарта по специальности «Бухгалтерский учет и аудит», разработанном в России под руководством профессора Гетьмана В.Г.; в состав специальных дисциплин аналитического профиля включены: анализ финансовой отчетности; комплексный анализ хозяйственной деятельности; анализ денежных потоков; инвестиционный анализ; оценка и анализ рисков; анализ операций с ценными бумагами; функционально-стоимостной анализ; инновационный анализ; анализ в области бизнеса; маркетинговый анализ; анализ банкротств; анализ внешнеэкономической деятельности; управленческий анализ в отраслях.

Проблемы перехода к новой модели экономического анализа, таким образом, требуют изучения исторически предшествующей модели и потребностей, порождаемых новыми процессами и явлениями, а затем уже реформирования с учетом имеющихся возможностей и в первую очередь финансовых. Рассмотрение отдельных проблем построения модели экономического анализа показало, что необходим анализ новых технологий взаимосвязи теории с практикой, т.е. взаимосвязи между абстрактными экономическими категориями на входе модели экономического анализа и практическим их содержанием на выходе экономической модели, который представлен видами экономического анализа. Предлагаемая схема важнейших составляющих модели экономического анализа дает возможность подключиться к любому ее блоку пользователям, этим самым, способствуя развитию самой модели.

РЕЗЮМЕ

Реформування методології та практики економічного аналізу потребує побудовання нової моделі економічного аналізу. Для цього необхідно рішення цілого ряду проблем, дослідженню яких присвячена ця стаття.

SUMMARY

Economical analysis methodology and practice reformation demands to form a new model of economical analysis. To do this necessary is to solve the whole string of problems, researching of last this article was devoted.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 416 с.
2. Экономический анализ деятельности предприятий и объединений. / Под редакцией С.Б. Барнгольц, Г.М. Тация. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 340 с.
3. Барнгольц С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 250 с.

Надійшла до редакції 11.03.1999 р.

УДК 331.022

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ТРУДА

В.Е.Сорока

В условиях перехода к рыночной экономике возрастает роль мотивационного механизма труда. Важное место в нем занимает стимулирование трудовой дисциплины.

Дисциплина труда является объективно необходимым условием функционирования и развития всякого общественного производства, регламентирующим отношения работников друг к другу и своим обязанностям в процессе совместного труда. Характер трудовой дисциплины определяется системой экономических законов общества.

Резкое снижение уровня трудовой дисциплины в стране в современных условиях вызвано многими причинами: разрушением налаженной общественной организации и кооперации труда, разрывом экономических связей, падением темпов развития и остановкой производства, ростом безработицы, ухудшением условий труда и быта, обнищанием работников и др. В этом ряду первостепенное значение имеет также ослабление материального стимулирования трудовой дисциплины.

Стимулирование трудовой дисциплины представляет собой составной элемент стимулирования труда. Под стимулированием дисциплины следует понимать побуждение работника к соблюдению необходимого при совместном труде определенного порядка, осуществляемое не путем принуждения, а посредством системы экономических мер, которые вызывают у работников необходимость дисциплинированного труда в силу их личных интересов, органически связанных с коллективными и общественными.

Именно метод экономического стимулирования дисциплины должен быть приоритетным среди методов ее укрепления в период перехода к рыночной экономике. Если в условиях командно-административной системы в обеспечении дисциплины труда господствовали методы принуждения и убеждения, базировавшиеся на мерах административного и идеологического воздействия на работников, то рыночная экономика предполагает, прежде всего, всемерное использование метода экономического стимулирования на основе применения мер материального поощрения дисциплинированного труда.

По нашему мнению, эта система мер включает в себя как положительные стимулы, с помощью которых поощряется добросовестное отношение работников к выполнению трудовых обязанностей, так и отрицательные, негативные стимулы материального воздействия на нарушителей дисциплины труда. Такая точка зрения получила определенное отражение в экономической литературе. В то же время некоторые авторы ограничивают понятие стимулирования трудовой дисциплины применением только положительных стимулов, что, на наш взгляд, неверно.

Стимул представляет собой побудитель к труду. Понимание сути экономических стимулов возможно лишь при рассмотрении их взаимосвязей с категорией экономических интересов. Последние представляют собой исторически обусловленные экономические отношения, складывающиеся по поводу достижения определенных материальных результатов, отвечающих данному уровню развития производительных сил и служащих для удовлетворения материальных потребностей.

Необходимость реализации экономических интересов вызывает материальную заинтересованность, которая является объективной категорией, непосредственно связанной с экономическими стимулами.

Стимулы к труду являются, таким образом, формой проявления интересов в процессе общественного производства. Ряд авторов рассматривают стимул как внутренне осознанное побуждение людей к труду, порождаемое объективными интересами, обусловленными необходимостью удовлетворения жизненных потребностей. Сторонники этой точки зрения не включают в понятие стимула те внешние, объективные факторы, под воздействием которых формируется осознанное отношение людей к труду, ограничивают понятие стимула лишь побуждениями, возникающими в сознании.

Другая группа авторов определяет стимул как внешнее, объективное побуждение к труду, познаваемое человеком и отражаемое в его сознании. Эта точка зрения означает включение в понятие стимула тех внешних условий, на основе которых формируется осознанное отношение людей к труду.

Согласно третьей точке зрения, стимул в одних случаях может рассматриваться как внешний побудитель, в других - только как внутренний мотив к трудовой деятельности. Исходя из этого, ее сторонники делят стимулы на внешние и внутренние.

По нашему мнению, стимул, будучи формой выражения экономических интересов людей в процессе общественного производства, так же, как и сам интерес, имеет объективную сущность, является объективной экономической категорией. В то же время он находит отражение в сознании людей. Исходя из этого понимания стимула, мы считаем неприемлемым определение его только как внутреннего мотива, не включающее его объективной основы, независимо от того дается ли это определение в качестве единственного или наряду с трактовкой стимула и как объективного побудителя к труду.

Нельзя согласиться, например, с мнением, согласно которому стимул, являясь субъективной стороной объективно представленных в способе производства материальных интересов, существует только в сознании, является субъективной категорией. Эта трактовка, признавая объективный характер интереса, отрицает его у стимула, тогда как, на наш взгляд, стимул, представляя собой форму выражения объективной сущности интереса, не может не иметь такого характера.

Объективно существующий стимул осознается человеком и выступает в качестве толчка, побудителя к труду. Таким образом, нам представляется, что взаимосвязь экономических интересов с трудовой деятельностью людей осуществляется не по схеме «объективные интересы – стимулы, как субъективная сторона интересов, – трудовая деятельность», а проявляется в виде зависимости «объективные интересы – объективные стимулы, как форма разностороннего выражения интересов, отражение в сознании объективных стимулов и на этой основе осознание объективных экономических интересов – трудовая деятельность».

По нашему мнению, неприемлемой является и позиция, суть которой, как уже отмечалось выше, состоит в том, что стимулы к труду рассматриваются как внешние побуждения, либо как внутренние мотивы в отрыве друг от друга, делятся на внешние и внутренние. На наш взгляд, такое деление неправомерно, так как внутренние мотивы в действительности являются отражением в сознании людей объективных побуждений к труду и, следовательно, не могут рассматриваться в отрыве от последних. Так называемый «внутренний» стимул есть не что иное, как познанный и осознанный объективный «внешний» стимул к труду. Поэтому их разделение недопустимо, ибо нельзя отрывать субъективное восприятие стимула от его объективной основы.

Из этого следует, что в качестве побудителей к труду выступают не две различные по характеру группы стимулов (объективные и субъективные), а единые по своей природе, имеющие объективную сущность стимулы, выражающие потребности людей в материальных и духовных благах и отражаемые в их сознании. Таким образом, суть

вопроса состоит в признании объективной природы стимулов, которая познается и осознается человеком и является побудителем к трудовой деятельности.

Стимулы к труду всегда выступают как стимулы к дисциплинированному труду. С их помощью стимулируется не только рост его производительности и улучшение других количественных и качественных показателей производственной деятельности, но и обеспечение дисциплины, как необходимого условия развития общественного производства.

Материальное стимулирование дисциплины осуществляется, прежде всего, на основе вознаграждения работников за труд, а также выплат им разовых, единовременных поощрений. Повременная и сдельная формы и производные от них системы заработной платы, их основная (тарифная ставка или должностной оклад) и переменная (премии и другие доплаты) части, различные единовременные поощрения стимулируют дисциплинированный труд. Ведь размер вознаграждения должен быть связан с уровнем дисциплины работников. Нарушения дисциплины, вызывая потери рабочего времени и отражаясь на результатах производственной деятельности, ведут к его уменьшению. Следовательно, работники должны быть заинтересованы в дисциплинированном труде, повышающем размер вознаграждения. Что же касается разовых материальных поощрений, то они выплачиваются только за образцовое, добросовестное выполнение производственных обязанностей, которое возможно лишь при условии высокодисциплинированного труда.

Необходимость повышения трудовой дисциплины требует активного использования для решения этой задачи всех форм и систем заработной платы. Не случайно в развитых рыночных странах ныне активно применяются различные эффективные системы оплаты дисциплинированного труда: аналитической оценки рабочих мест, коллективного премирования, участия рабочих в прибылях и др. Осуществляются поиски «нефинансовых» стимулов производительного, дисциплинированного труда.

Что касается Украины, то здесь ситуация складывается иначе. В нынешних условиях заработная плата абсолютного большинства работников утратила не только стимулирующую, но даже воспроизводственную функцию. Не выполняются основные статьи Закона Украины «Об оплате труда». Задолженность по выплате заработной платы составляет многомиллиардную сумму. Таким образом, условия, необходимые для осуществления экономического стимулирования дисциплины труда, в современной Украине практически отсутствуют. В то же время преодоление кризисного состояния экономики невозможно без радикального повышения производительности труда, важным фактором достижения которого выступает обеспечение необходимого уровня дисциплины на основе активного использования экономических стимулов.

РЕЗЮМЕ

У статті розкриваються сутність та об'єктивна природа економічних стимулів, характеризується механізм стимулювання дисципліни праці в умовах переходу до ринку.

SUMMARY

At the present article the author discloses the essence and objective nature of economic incentives and characterizes the mechanism of labor discipline stimulation under the conditions of transition to the market.

Надійшла до редакції 11.03.1999 р.

УДК 65.011.7

СОЧЕТАНИЕ РЫНОЧНЫХ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГУЛЯТОРОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

А.С.Кошмаева, И.Г.Сидорова

Трансформация украинской экономики в рыночную приводит к изменениям в сфере регулирования экономики. Логика экономического развития ведет к рынку. По мере развития рыночных отношений соотношение между государственным и рыночным регулированием смещается в сторону рыночных регуляторов. И в этой связи существуют различные подходы к проблеме рыночных и государственных регуляторов в экономике. Дискуссии экономистов – теоретиков и практиков часто происходят по принципу: или-или, что означает – либо только рыночные, либо только государственные регуляторы. Такой альтернативный подход, с нашей точки зрения, по своему существу вряд ли может быть плодотворным и не приведет к позитивным результатам в экономике. Чисто рыночной экономики никогда не существовало и не существует. Даже на первых этапах ее становления она не обходилась без государственного вмешательства. Менялись масштабы, формы, цели, инструментарий такого вмешательства. Первоначально это была примитивная регулирующая система. По мере развития экономики усложнялись цели и задачи государственного регулирования. Менялись и теоретические доктрины по этому вопросу.

Рыночный механизм формировался на протяжении многих тысячелетий вместе с взрослением самого человечества. Рыночный механизм – великое детище цивилизации. Механизм современного рынка – сложнейшая система экономических отношений, охватывающая все сферы общественно полезной деятельности и все структурные подразделения национального хозяйственного комплекса. Вместе с тем есть сферы деятельности современного общества, которые рыночный механизм регулировать «не умеет», либо делает это плохо. Речь идет о макроэкономических пропорциях, развития фундаментальных наук, наук, определяющих научно-технический прогресс, образовании, здравоохранении, социальном обеспечении, об охране окружающей среды и некоторых других.

И здесь рыночный механизм нуждается в корректировке, его приходится дополнять с помощью фискальных, кредитных механизмов, бюджетного субсидирования и т.п. И вопрос именно, в том, что необходимо дополнять, а не изменять или вытеснять. И, как указывал П.Самуэльсон: «в ладоши можно хлопать только двумя руками», подразумеваемая под этим – рынок и государство.

Таким образом, рыночный механизм и государственный механизм регулирования представляет собой диалектическое, противоречивое единство. Системное единство этих двух видов регулирования экономики отражает всю многослойную и разнокачественную совокупность экономических отношений. Они не представляют собой альтернативу друг другу, они взаимодополняют друг друга и взаимодействуют. С нашей точки зрения, необходимо наполнить новым содержанием механизмы регулирования экономики.

Рассматривая рыночное и государственное регулирование как диалектическое и противоречивое единство, следует определить соотношение в сочетании рыночных и государственных регуляторов в трансформационной экономике Украины. Смещение соотношения между государственными и рыночными регуляторами в сторону рыночных не отрицает государственное регулирование как таковое. Оно меняет качественное состояние государственного регулирования. Важнейшая особенность развития форм и методов государственного регулирования в переходной экономике Украины состоит

не столько в уменьшении их доли, роли, сколько в повышении эффективности государственного регулирования на фоне одновременного расширения рыночных регуляторов. Поскольку сочетание рыночных и государственных регуляторов представляет собой устойчивую, развивающуюся систему, постоянно усложняющуюся и совершенствующуюся, поскольку соотношение в сочетании рыночных и государственных регуляторов в трансформирующейся экономике Украины является важной задачей теории и практики. Приближение украинской экономики к состоянию рыночной сужает сферу государственного регулирования и расширяет сферу рыночных регуляторов. Найти оптимальное соотношение этих форм регулирования экономики представляется важной проблемой. Каков критерий, этого оптимального соотношения государственных и рыночных регуляторов экономики? Таким критерием, на наш взгляд, является экономический и социальный эффект для общества в целом.

Опыт многих стран с развитой рыночной экономикой, где с нашей точки зрения, этот критерий действительно существует, подтверждает эффективность оптимального сочетания рыночных и государственных регуляторов экономики. Мировой опыт показывает, что государственное регулирование экономики не устраняется в рыночной экономике, а встраивается в нее. Вопрос состоит в том, каковы границы и формы государственного регулирования.

Мы разделяем полностью позицию академика Лукинова И. о том, что, учитывая опыт США и других зарубежных стран по использованию государственных и рыночных регуляторов в управлении развитием экономики, «в Украине необходимо научиться умело использовать государственные и рыночные экономические механизмы в практике хозяйствования в их оптимальном сочетании» [1, с.6]. Внедрение экономических механизмов государственного и рыночного регулирования позволит повысить экономический и социальный эффект для общества в целом.

Государственное регулирование экономики, как указывают американские ученые, должно обеспечить в национальной экономике – эффективность, справедливость и стабильность. В этой связи нам представляется, что в кризисной экономике, которой является Украина, следует использовать теоретические концепции Дж.М.Кейнса мы же использовали преимущественно монетаристскую концепцию М.Фридмена, который выступал против государственного вмешательства в экономику.

На преодоление кризисных явлений должна быть направлена экономическая политика государства. Рекомендации и предложения тех, кто ставит под сомнение государственное регулирование экономики, несут угрозу экономической безопасности страны. Государственное влияние на экономику, во время экономического кризиса должно возрастать. Об этом свидетельствует практика, используемая во время экономического кризиса большинства государств, в частности США и Великобритании.

Автоматический переход к рыночной экономике не может произойти, это процесс, который требует целостной системы государственного регулирования экономики, выделения приоритетов и целей. В этой связи заслуживает внимания, разработанная Институтом экономики НАН Украины под руководством академика И.Лукинова концепция социально-экономической стабилизации и роста в Украине, концепция социально-экономического развития Украины, отражающая политико-экономическое видение дальнейшего общественного прогресса государства.

Двойственность положения государства в рыночном хозяйстве проявляется в том, что оно одновременно является одним из рыночных субъектов и в тоже время является экономическим центром регулирующим функционирование экономики в целом.

В современном рыночном хозяйстве государство не выступает «ночным сторо-

жем», оно выступает как «партнер и арбитр» [3, с.110].

Стратегические принципы государственного регулирования социально рыночного хозяйства должны отдавать предпочтение рыночным формам организации экономики, отдавая предпочтение при этом – развитию общественного воспроизводства в соответствии с национальными приоритетами, поддержание сбалансированности и роста производства. В зависимости от сферы и методов воздействия различают следующие виды политики – конъюнктурную, структурную, антиинфляционную, внешнеэкономическую, социальную, экологическую, научно-техническую и другие. По методам воздействия – институциональная, кредитно-денежная, фискальная, инвестиционная, правовая и другие.

Только симбиоз рыночных и государственных регуляторов приспособливается к новым условиям хозяйствования [4, с.26].

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что рыночное и государственное регулирование экономики – сложная саморазвивающаяся система. В ходе ее эволюции совершенствуются обе ее составляющие – как рыночная, так и государственная. Рынок и государство – это диалектическое, противоречивое единство. Системное единство этих двух составляющих позволяет утверждать, что каждый ее элемент может функционировать в так называемом автономном режиме, все же нарушение взаимосвязи между ними может оказаться серьезным препятствием на пути социально-экономических преобразований, жизнедеятельность каждого из них влияет на полноценное функционирование экономики. Найти оптимальное сочетание рыночных и государственных регуляторов экономики является важной задачей теории и практики.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто проблеми ринкових та державних важелів регулювання, їх поєднання.

SUMMARY

Solved the problems combination of marketing and state regulat.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лукинов И. Активизация созидательной политики экономических реформ. Сочетание рыночных и государственных регуляторов // Экономика Украины. – 1998. – №8 – С.6.
2. Концепция экономической стабилизации и роста в Украине // Экономика. – 1997. – № 12. – С.5, 10.
3. Основы экономической теории и практика рыночных реформ в России. Под ред. Загоруйко М.М., Иншакова О.В., Овчинникова В.Н. – М.: «Издательская корпорация «Логос», 1997. – С.110
4. Шишков Ю. Экономическая роль государства в современном мире // Экономист. 1999 – № 1. – С.26.

Надійшла до редакції 19.02.1999 р.

УДК 330.1

СУЩНОСТЬ АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАК СИСТЕМЫ

М.Н.Корнев

В рыночных условиях, к которым осуществляет переход Украина, происходит постоянный количественный и качественный рост потребностей, что сопровождается постоянным изменением и усложнением структуры общественного производства, появлением новых производств. Все это усиливает динамичность экономики и способствует ее развитию.

От правильного научного решения вопросов структуры производства во многом зависят темпы выхода экономики Украины из кризиса, темпы ее дальнейшего роста.

Проблема структурных сдвигов, таким образом, является одной из самых актуальных на современном этапе. Этим обуславливается необходимость дальнейшего исследования теоретических положений, раскрывающих научные основы совершенствования структуры общественного производства как фактора возрастания эффективности экономики.

Исходя из научных трудов К.Маркса, можно сделать первый вывод о том, что структура производства предполагает наличие количественной и качественной пропорций. Первая раскрывает процессы, происходящие на стороне производительных сил, вторая – производственных отношений [1, т.23, с.377]. Поэтому для изучения данной категории необходимо использовать системный подход, требующий рассматривать объект как целостную систему.

Системный подход должен стать своеобразной методологией исследования, ориентированной на такие представления, как целостность, организация, управление.

Одним из основных элементов воспроизводственной структуры общественного производства Украины является АПК. Однако последний, в свою очередь, тоже имеет свою воспроизводственную структуру, только более низкого уровня. Тем не менее обе структуры, в сущности, являются целостными системами. В.Г.Афанасьев определяет целостную систему как совокупность объектов, взаимодействие которых обуславливает наличие новых интегративных качеств, не свойственных образующим ее частям, компонентам [2, с.24]. Можно сказать, таким образом, что в целостной системе внутренние связи частей между собой являются преобладающими по отношению к движению этих частей и к внешнему воздействию на них.

Развитие Украины как суверенного государства ознаменовалось разрывом экономических связей со странами бывшего СССР. Это повлекло распад воспроизводственной структуры не только АПК, но и всего общественного производства. Переход государства на рыночный путь развития стал предпосылкой того, что многие предприятия всех отраслей АПК изменили формы хозяйственного управления, в результате приватизационных процессов – формы собственности, самостоятельно определили направления своего дальнейшего развития и т.д. В результате этого воспроизводственная структура АПК Украины находится сегодня в стадии формирования и развития.

Наряду с интегративным качеством следует отметить и другие аспекты, присущие целостной системе, предложенные В.Г.Афанасьевым [2, с.34-37]. Он выделяет: системно-структурный аспект; целевой аспект; системно-функциональный аспект; системно-коммуникативный аспект; системно-исторический аспект; интегративный или управленческий аспект; информационный аспект.

Все вышеуказанные аспекты можно спроецировать на АПК Украины. В результа-

те мы получим целостную систему, которая состоит из компонентов – это три сферы, включающие в себя такие противоречивые между собой отрасли как воспроизводство средств производства; собственно сельское хозяйство; переработка, хранение, транспортировка и реализация потребителю конечного продукта. Целью данной системы является решение продовольственной проблемы. Для достижения этой цели необходимы определенные действия и средства, которые, к сожалению, отсутствуют. Далее, воспроизводственная структура АПК развивается в структуре общественного производства, взаимодействует с ней через множество связей. Разрыв экономических связей со странами бывшего СССР, с одной стороны, стал концом для одной системы – воспроизводственная структура АПК СССР, а с другой началом развития другой системы – воспроизводственная структура АПК Украины. Для эффективного управления последней предполагается наличие необходимой информации.

Итак, огромное значение в определении специфики того или иного целого, его особенностей, свойств имеет структура – внутренняя организация целостной системы.

Ряд ученых определяют такие свойства структуры как упорядоченность, организованность системы. Именно благодаря структуре набор элементов превращается в связное целое, где каждый элемент связан со всеми другими элементами, и его свойства понимаются только с учетом этой связи [2, с.107]. Так, например, производство средств производства для сельского хозяйства отвечает своей сути и свойствам только в неразрывной связи с сельским хозяйством.

Нельзя, однако, забывать, что независимо от уровня системы, центральным звеном ее структуры являются производственные отношения людей.

Необходимо также отметить, что целостным системам свойственны и свои специфические связи и отношения.

В качестве наиболее характерных можно выделить координацию и субординацию [2, с.115]. Первая выражает упорядоченность компонентов системы по горизонтали. В реальной жизни это можно встретить, например, когда фермеры объединяются в кооперативы по производству сельскохозяйственной продукции. То есть происходит взаимодействие компонентов одного уровня организации в рамках определенной системы. Однако, кооперативы могут быть организованы по другим функциональным направлениям – переработка, сбыт, транспортировка, кредитование и др. При взаимодействии этих кооперативов между собой начинают проявляться отношения субординации.

Таким образом, отношения координации и субординации компонентов составляют важную особенность структуры.

При анализе воспроизводственной структуры АПК как конкретного целого нужно учитывать наличие элементов случайности в отношениях его компонентов.

Как известно К.Маркс считал, что общей предпосылкой структуры производства выступает разделение труда, которое создает определенную его организацию [1, т.23, с.377].

По этому поводу следует согласиться с Е.И.Крыхтиным, который раскрывает материально-вещественное и общественно-экономическое содержание разделения труда, где первое выражает одноименную структуру производства, а второе – представляет собой производственные отношения между участниками трудовой деятельности и обуславливает экономическую структуру производства как определенную его организацию [3, с.29].

Таким образом, структура производства является целостным организмом. Ее обе формы (материально-вещественная и экономическая) всегда находятся в диалектическом единстве. Особенность системного анализа требует разграничения указанных форм. Изучая первую из двух вышеуказанных форм, мы сможем выявить ее функции и значение в создании материально-технической базы, а вторую форму – для выяснения

роли производственных отношений в формировании структуры. На основании выводов, полученных в результате анализа, думается станет возможным разработать теоретические положения о механизме управления воспроизводственной структурой АПК Украины с целью повышения ее эффективности.

Как уже говорилось выше, структура производства строится на человеческих потребностях, но политическая экономия изучает лишь те, которые выражают экономические отношения людей и удовлетворяются посредством их деятельности. Потребности носят активный характер, а решающим фактором их роста выступает производство.

Следует отметить, что в экономическом отношении потребности выступают связующим звеном между производством и потреблением. Объясняется это тем, что производство порождает потребности, материализующиеся в продуктах. Их воспроизводство порождает определенную структуру производства, развитие которой обуславливается не только уровнем производительных сил, но и влиянием на нее производственных отношений. Поэтому потребление как экономическая сфера деятельности людей представляет собой процесс использования средств производства и предметов потребления. В первом случае обеспечивается воспроизводство вещественных факторов, во втором – рабочая сила.

Важно подчеркнуть, что полнота удовлетворения потребностей трудящихся зависит от отношений по поводу присвоения средств производства, то есть отношений собственности [3, с.35].

В настоящее время политических и экономических изменений, реформирования имущественных отношений проблемы собственности на средства производства становятся наиболее актуальными. В области реформирования отношений собственности в республике создана Нормативная правовая база. В марте 1992 года принят закон Украины «О внесении изменений и дополнений в Земельный кодекс Украины».

С выходом Указов Президента «О неотложных мерах по ускорению земельной реформы в сфере сельскохозяйственного производства» от 10 ноября 1994 года и «О порядке паевания земель, переданных в коллективную собственность коллективам предприятий и организаций» от 8 августа 1995 года, появились обнадеживающие перспективы в развитии земельной реформы.

РЕЗЮМЕ

У статті розкривається проблема структурних зрушень в агропромисловому комплексі України. Зроблено аналіз внутрішньої організації цілісної системи АПК. Відзначено, що від правильного наукового вирішення питань структури виробництва багато в чому залежать темпи виходу України з кризи, темпи його подальшого росту.

SUMMARY

In the article the problem of structural shifts in agriculture of Ukraine is uncovered. The analysis of an internal arrangement whole of a system АПК is made. Is marked, that the rates of an output(exit) of Ukraine from crisis, rates of its further growth depend on a correct scientific solution of problems on a structure of production in many respects.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Маркс К. Капитал. – К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, 24, 25.
2. Афанасьев В.Г. Системность и общество. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.
3. Крыхтин Е.И. Структура общественного производства при социализме. – К.: Вища Школа, 1976. – С.143.

Надійшла до редакції 09.03.1999 р.

УДК 330.83

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМАТИКА В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Е.В.Дудник

В современных условиях возрастает роль и значение изучения в рамках экономической теории проблем регионального развития. Однако изучение региональной проблематики в нашей стране происходит в основном в рамках конкретных экономических наук и в большинстве случаев с позиции эффективного размещения и использования производительных сил. В связи с этим актуальным становится изучение теоретических аспектов региональной экономики, в частности ретроспективный взгляд на возникновение региональной проблематики.

Региональная экономика не является новым явлением в теории экономической мысли, однако на протяжении длительного периода времени она представляла собой теорию размещения производства, сосредотачивая свое внимание на пространственных измерениях экономической жизни: расстоянии и площади. Исследования роли расстояния и площади можно встретить еще у экономистов XVIII века, таких, как Р.Кантильон, Стюарт Дж. и А.Смит. То, что основное внимание уделяется таким пространственным характеристикам, как расстояние и площадь, объясняется тем, что эти категории непосредственно и более других в то время влияли на уровень экономического развития региона. Наиболее серьезным из ранних исследований региональной экономики можно считать публикацию книги Иоганна Генриха фон Тюнена (1826 г.) «Изолированное государство» [1]. В отличие от своих предшественников, только коснувшихся вопросов расстояния и площади, Тюнен рассматривает «идеальное» или «изолированное» государство, на равнине нет других городов, кроме упомянутого и на него падает обязанность снабжения страны продуктами промышленного производства, сам же он получает продукты питания от окружающей его равнины. Далее Тюнен пытается ответить на вопрос, какие формы примет при установленных предпосылках сельское хозяйство и как будет отражаться на нем большее или меньшее расстояние от города. Тюнен считает, что сельскохозяйственное производство вокруг центрального города в изолированном государстве будет размещено в виде концентрических кругов. Тюнен признавал различия, которые существуют между изолированным государством и действительностью. Они, согласно Тюнену, состоят в следующем: в действительности не существует стран, в которых почва имела бы одно и то же физическое строение, всякое государство кроме главного города имеет еще несколько мелких, разбросанных по стране [1, с.220].

Само введение в экономический анализ понятия «закрытой экономики», находящейся в условном пространстве, открывало совершенно новый пласт исследований в рамках экономической теории. Именно это и позволяет считать Тюнена родоначальником теории размещения, которая и положила начало развившейся в последствии региональной экономики.

Региональная тематика Тюнена была продолжена его современником – Вильгельмом Лаунхардтом – одним из основоположников математического направления в экономической науке. Лаунхардт дополнил теорию анализом роли, которую играет пространственное измерение рынка в процессе размещения промышленных предприятий и сделал вывод о том, что границы зон производства различных видов продукции лишь в небольшой степени зависят от снижения транспортных издержек и что дешевый импорт продукции в изо-

лированное государство приведет к сдвигу вниз всей структуры, а также земельных рент в пределах региона. Лаунхардт впервые обратился к проблеме оптимального размещения промышленных предприятий, им впервые поставлена проблема минимальных затрат в результате рационального размещения промышленного предприятия при данном «фиксированном» рынке сбыта, впервые перечислены экономические силы, которые оказывают влияние на выбор наиболее рационального размещения производства. Через несколько лет после выхода работы Лаунхардта теория регионального размещения пополнилась целым рядом новых разработок.

В 1909 году Альфред Вебер заново сформулировал теорию размещения предприятий. Его книгу «Теория размещения промышленности» можно считать первым трактатом в области регионального размещения производства как специфической отрасли экономической теории [2]. Вебер исходит из предположения о существовании однородной, лишенной какого бы то ни было своеобразия равнины с едиными транспортными тарифами. Вопрос, который как он считает, должен быть разрешен, заключается в следующем: как будет определяться размещение промышленного производства под влиянием фактора транспортных издержек, если предположить, что не существует никаких других факторов, влияющих на его размещение [2, с.26]. Вебер считает, что вес и расстояние являются единственно определяющими факторами транспортных издержек, под влиянием которых промышленное производство будет притягиваться к тому месту, где получается оптимальная величина транспортных издержек. Это место Вебер называет «транспортно-приспособленным производственным центром – «штандартом» [2, 28]. Вебер допускает, что существует не одна, а несколько точек потребления и несколько источников энергии и сырья. Трудовые ресурсы считаются доступными в каждом районе в неограниченном количестве по неизменной ставке заработной платы. Промышленные предприятия производят один вид данной продукции, коэффициенты затрат приняты за постоянные, а проблема в целом заключается в определении оптимальной точки размещения предприятия в пространстве. В данном случае транспортные издержки переменны, а издержки на рабочую силу – постоянны. Помимо транспортных издержек и издержек на оплату рабочей силы Вебер принимает во внимание экономию на агломерации за счет экономии на масштабах производства, наличии удобных рынков сбыта, близости вспомогательных отраслей и более дешевой рабочей силы. Указанные факторы способствуют концентрации промышленных предприятий в городских центрах. Вебер утверждал, что его теория применима для любого типа экономики, поскольку в ней превалируют законы совершенной конкуренции, а поведение экономических субъектов определяется стремлением к максимизации прибыли. Вебер, как и представители классической школы политэкономии, стремился создать «вечную» или «чистую» теорию размещения, пытаясь разрешить проблему с позиции единичного и в значительной мере изолированного предприятия.

Группа экономистов в США во главе с У.Изардом пошли значительно дальше: они исследовали взаимосвязь размещения отдельных предприятий не только одной отрасли, но и нескольких отраслей, особенно сопряженных и смежных [3]. Изард критиковал классическую и неоклассическую теории за изучение явлений вне их пространственных характеристик. Так, например, многие теории исходят из того, что рынки сбыта представляют собой заданную величину. Отдельная фирма выбирает место для предприятия, учитывая наличие такого рынка. С точки зрения Изарда нельзя сделать рационального выбора места для предприятия без хотя бы ориентировочной оценки емкости рынка. В своем исследовании Изард исходит из примата спроса, определяя его в качестве базисного фактора развития и размещения производства, и тем самым сближает предметы исследования экономи-

ческой теории и региональной экономики.

В последствии классическая теория размещения оказалась поглощенной так называемой «региональной наукой», которая является в основном макроэкономической наукой и практически не оставляет места для микроэкономического подхода, характерного для классической теории регионального размещения производства. Классическая теория размещения доказала то, что она представляет «склад» общих положений о роли пространственных факторов, которые подсказывают что искать, если мы уже добрались до места назначения, но не могут сообщить заранее, что нас ждет там, куда мы собираемся идти» [4, с.583].

В советский период проблемы региональной экономики начали разрабатываться в 20-е годы. Основу этому положили работы, в частности, И.Александрова, связанные с необходимостью иметь рациональное разделение территории страны для удобства управления, правильного поступления налогов, создания местной хозяйственной деятельности на местах [5, с.7].

К этому времени относится идея областного деления территории, существующая и по настоящее время. Сегодняшний термин «регион» появился в советской экономической науке спустя полвека, тогда же его синонимом был район, который определялся, как территория, превышающая по размеру область [5, с.50]. Критерием для построения районов было выбрано производство, поскольку оно являлось наиболее прочным территориально. И.Г.Александров обратил внимание на две важные функции экономического района:

- 1) комбинирование, комплексное, взаимоувязанное производство внутри района;
- 2) участие в межрегиональном обмене, межрегиональное разделение труда.

Особое место в региональных исследованиях занимает проблема эффективности производства, получившая развитие в 30-е годы в исследованиях Н.Н.Колосовского. Он считает, что различия в производительности труда разных районов «зависят во многом от неравенства природных условий, неравномерности в распределении населения, отличия уровней экономического развития и исторического прошлого» [6, с.295].

В 60-е годы появляются новые направления в исследовании эффективности экономики регионов. Отдельные авторы полагали, что эффективность экономики регионов следует определять с учетом критерия оптимального размещения производительных сил всей страны. Для выбора наилучшего варианта предлагалось проводить исследования по нескольким этапам: на уровне народнохозяйственных пропорций, на уровне региональных отраслевых структур, на уровне определения оптимального варианта размещения внутри региона. Экономические исследования того периода делали попытки определения факторов, влияющих на размещение производительных сил и развитие регионов, производился анализ размещения производства по регионам в зависимости от региональных различий по капитальным вложениям, затратам на рабочую силу, строительство, транспорт и т.д. Подобные исследования помогли изучить экономические явления, происходящие в отдельных районах страны; и хотя теоретически экономическая эффективность отдельных отраслей и производственных процессов была определена, однако каждый из этих процессов рассматривался сам по себе, а в методологическом подходе определения эффективности региона не было единства. 70-е годы XX в. характеризуются новым всплеском региональных исследований. К этому времени относится и возникновение самого термина «регион» в экономической науке. Впервые в научный оборот его ввел Н.Н.Некрасов, определив регион как «крупную территорию страны с более или менее однородными природными условиями, а главным образом, характерной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся и пер-

спективной материально-технической базой, производственной и социальной инфраструктурой» [6, с.29]. В 70-е годы журнал «Коммунист» проводил дискуссию по региональной экономике. При подведении итогов указывалось, что совокупность региональных проблем «фактически и составляет предмет нового направления экономических исследований, конечная цель которого способствовать научной разработке экономической стратегии развития страны» [7, с.61].

Так, А.Румянцев, принимавший участие в дискуссии, предметом исследования региональной экономики считает производственные отношения и производительные силы в их конкретном региональном аспекте. Разработка теории региональной экономики и политики (региональное распределение национального дохода, рентные отношения, региональные социальные процессы, формирование новых территориальных экономических пропорций и т.д.) позволяет более широко и конструктивно подойти к углубленному изучению проблем политической экономии [13, с.49].

Направления региональных исследований в Украине в настоящее время многоаспектны и широкомасштабны. В частности, они включают в себя изучение: проблем комплексного развития и размещения производительных сил, проблем разработки комплексной программы НТП, региональных проблем расширенного воспроизводства, региональных проблем развития и размещения отраслей обрабатывающей промышленности, региональных проблем развития и размещения АПК, региональных проблем народонаселения и использования трудовых ресурсов, региональных проблем социального развития.

РЕЗЮМЕ

Регіональна проблематика не являється новим явищем в історії економічної думки. Початок регіональним дослідженням було покладено в роботах І.Тюнєна та продовжено В.Лаундхардом, А.Вебером, У.Ізардом. Вивчення регіональної проблематики в ретроспективі дозволяють простежити пряму залежність між ефективністю розвитку ринкового механізму на рівні регіону та його ефективністю на макрорівні.

SUMMARY

In the article theoretical aspects of regional economics, the place of the last in the history of economic theory are considered. In the article the I.Tunnen's, A.Vebber's, W.Izzard's & other's scientific approaches to research of regional problems are presented.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Тюнен И. Изолированное государство. – М.: Экономическая жизнь, 1926. – 326 с.
2. Вебер А. Теория размещения промышленности. – М.: Книга, 1926. – 326 с.
3. Изард У. Методы регионального анализа. – М.: Прогресс, 1966. – 659 с.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер с англ. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 720 с.
5. Александров И.Г. Основы хозяйственного районирования. – М.: Экономическая жизнь, 1924. – 75 с.
6. Некрасов Н.Н. Региональная экономика: теория, проблемы и методы – М.: Экономика, 1978. – 344 с.
7. Голованов Л. Важные направления экономических исследований // Коммунист. – 1976. – № 1. – С.61-68.
8. Румянцев А. Важное направление в экономических исследованиях // Коммунист. – 1976. – № 1. – С.49-61.

Надійшла до редакції 12.02.1999 р.

ББК 65 050.2

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ В УСЛОВИЯХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Е.И.Хорошева

Мировая практика показывает, что в условиях рыночной экономики выработано три основных направления финансирования учреждений социально-культурной сферы. Первое – на государственной основе, второе – на частной основе и третье, смешанное – на частно-государственной основе. Государственное финансирование в свою очередь подразделяется на финансирование за счет средств государственного бюджета и финансирование за счет средств местного бюджета.

Задачи, возложенные на определенный уровень власти, обуславливают соответствующие направления расходов на социально-культурное развитие подведомственных территорий. Многие направления расходов на каждом из уровней дублируются, но основную массу расходов на центральном уровне современного цивилизованного государства составляют затраты на поддержание уровня доходов и на национальную безопасность, тогда как расходы на образование и здравоохранение преобладают на местном уровне. Даже беглый взгляд на отчетную документацию местных органов самоуправления дает основание утверждать, что, несмотря на жесточайшую экономию бюджетных средств, местные органы власти пытаются сохранить функционирование привычных для населения учреждений социально-культурной сферы. За счет средств местных бюджетов по-прежнему финансируются не только детские сады, общеобразовательные школы и больницы, а и дворцы культуры, дворцы детей и юношества, школы-интернаты, клубы подростков, межшкольные учебно-производственные комплексы, музыкальные школы, спортивные школы и другие. При этом в новых условиях появились новые учреждения, финансируемые за счет средств местного бюджета. Например, дома семейного типа или школы эстетического воспитания. Но необходимость более экономного расходования бюджетных средств сказывается на появлении централизации на местном уровне некоторых направлений социально-культурного развития. Так, по составу расходов районных бюджетов г.Донецка можно отметить стабильность в направлении расходования средств на протяжении трех последних лет. Но уже практически исчезло финансирование на уровне городского района таких сфер как физкультура и спорт, молодежные программы. На финансирование этих сфер незначительные суммы, но все-таки выделяются из городского бюджета.

Как показывает рисунок 1, самыми значительными направлениями расходования бюджетных средств на социально-культурную сферу являются социальная защита населения, образование и здравоохранение. Из этой группы меньше всего направляется этой сферы лежит на городском бюджете. Распределение полномочий между городом и районами в части направления расходования средств пока разительных изменений не имеет. В целом расходы на образование и здравоохранение за счет средств городского бюджета составили за исследуемый период не более 17%. В бюджетах городских районов доля финансирования учреждений здравоохранения и образования составляет во многих случаях более 80%.

Структура основных направлений расходов
бюджета Калининского района г.Донецка
за 1996-1997 годы

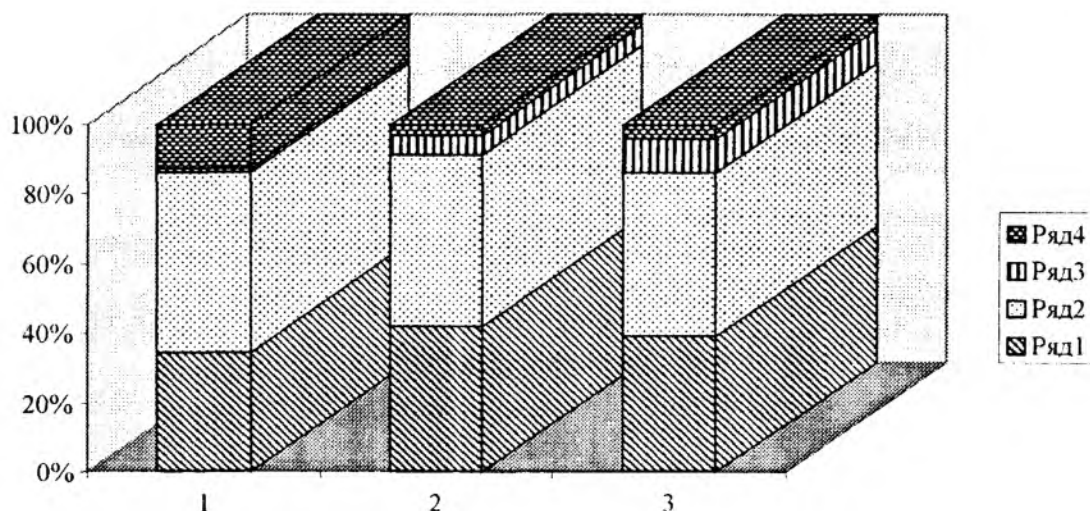


Рис. 1. ряд 1 – образование; ряд 2 – здравоохранение; ряд 3 – социальная защита; ряд 4 – прочие направления расходов

За последние годы произошли значительные структурные сдвиги в направлении бюджетных расходов. Произошло снижение доли финансирования учреждений сферы здравоохранения. Эти тенденции характерны для страны, ставшей на путь рыночной экономики, где высока доля платных медицинских услуг. Нужно отметить, что в странах с рыночной экономикой, как правило, хорошо развито медицинское страхование. Бесплатно медицинские услуги оказываются в основном только в экстремальных ситуациях. Беднейшее население страны получает медицинскую помощь по линии «Красный крест» в размерах минимально необходимых для восстановления здоровья. Но развитие платной медицины в Украине тормозится из-за отсутствия хорошо развитой системы медицинского страхования. Медицинское страхование представлено фрагментарно. При этом заметим, что фонд медицинского страхования должен пополняться постепенно и не ложиться тяжелым бременем на кошелек потребителя. Украинскому же потребителю медицинских услуг в основном приходится страховую сумму уплачивать в немалых размерах и в кратчайшие сроки. В свою очередь планомерное развитие медицинского страхования в современных условиях Украины невозможно из-за низкой оплаты труда большинства занятых в различных сферах народного хозяйства. Таким образом возникает замкнутый круг финансовых проблем сферы здравоохранения и цивилизованного обеспечения социальных гарантий населения Украины в этой области.

Что касается удельных весов направлений расходов в разрезе городских районов, то можно говорить о некоторой типичности. Основную долю составляют расходы на здравоохранение и образование. Но приоритетность направлений расходов по районам различна. Например, в г.Донецке образование традиционно является приоритетным направлением расходования бюджетных средств в Киевском и Кировском районах. Во всех остальных районах преобладали в основном расходы на здравоохранение. В целом отслеживается уменьшение разницы между районами по удельным весам отдельных направлений расходования средств. Если в 1995 году разница между минимальным и максимальным процентным значением общей суммы расходов по основным на-

правлениям составляла 20 процентов, в 1996 – 10,2, то в 1997 и в 1998 годах эта разница составляла менее 6 процентов. Наблюдается явление структурного выравнивания в финансовом обеспечении социальных потребностей районов города. Направление большей части средств местных бюджетов на здравоохранение и образование связано с необходимостью выбора приоритетов в условиях недостаточности покрытия всех потребностей. Поддержание медицинского обслуживания населения и сферы образования по-прежнему остается жизненно необходимой потребностью общества. Но обращает на себя внимание довольно резкое возрастание доли расходов на социальную защиту населения (более чем в 7 раз за три года). До 1992 года это было направлением расходов государственного бюджета. Таким образом на местные бюджеты переложено все возрастающий груз проблем по социальной защите населения. Значительно возросло число лиц, получающих компенсационные выплаты по оплате услуг жилищно-коммунального хозяйства. Так, в Калининском районе за три последних года их число возросло более чем в 5 раз. Но исследование структуры расходов по основным направлениям не может дать объективную картину обеспечения полноценного функционирования социально-культурных учреждений за счет средств местного бюджета. Следует рассмотреть удельный вес каждой статьи расходов.

**Структура основных статей расходов бюджета
Калининского района г.Донецка за 1996-1998 годы**

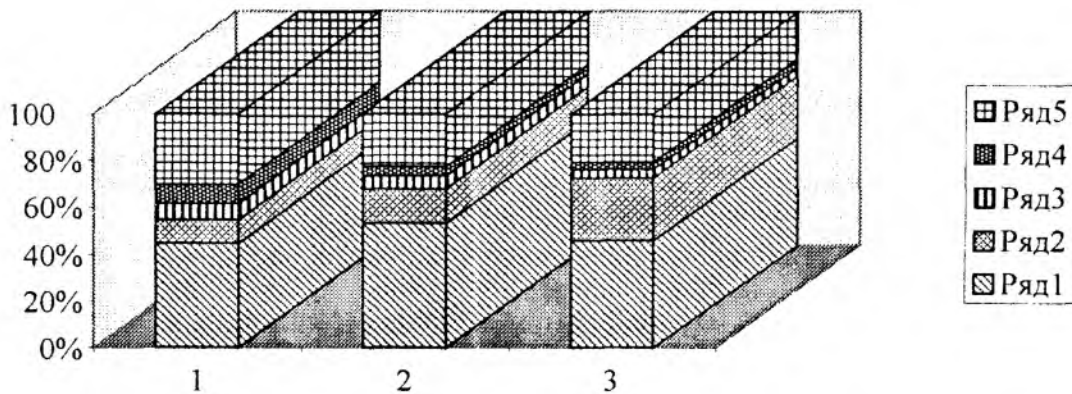


Рис. 2. 1 ряд – заработная плата и начисления на нее; 2 ряд – хозяйственный расходы; 3 ряд – капитальные вложения; 4 ряд – медикаменты; 5 ряд – прочие направления расходов

Структурный анализ статей расходов бюджета городского района подтверждает, что средства из бюджета выделяются в основном только на оплату труда. При этом оплата явно неадекватна реальной стоимости вкладываемого труда. Статья расходов на заработную плату имеет тенденцию к сокращению в абсолютных размерах. Это происходит за счет комплектации групп в детских учреждениях, классов в школах, увеличения числа врачебных посещений. Налицо констатация факта жесточайшей эксплуатации работников бюджетной сферы. Поэтому экономический эффект от таких мероприятий имеет явно негативную социальную окраску. Из-за возросшего объема нагрузки теряется качество труда работников бюджетной сферы. В результате на потребителей социальных услуг ложится тяжелое и моральное и материальное бремя.

Сокращены до минимума расходы по оплате питания, приобретению медикаментов, осуществлению капитальных вложений и многие другие. Больным предоставляется скудное питание, приходится платить за медикаменты, за многие виды обследования в бюджетных лечебных учреждениях. Значительные средства из семейного бюджета идут на нужды образования.

Анализ расходов местных бюджетов по финансированию социально-культурного развития подведомственной территории позволяет констатировать критическое положение этой сферы ввиду недостаточности средств. Видится только два основных пути решения этой проблемы: 1) увеличение доходов местных бюджетов на основе продуманной налоговой политики государства; 2) развитие системы платных услуг на основе повышения благосостояния граждан Украины. Последнее позволит решить проблему повышения качества предоставления услуг социально-культурных учреждений. Но все-таки это больше относится к сфере здравоохранения. В сфере же образования необходима целенаправленная политика вложения инвестиций. Во всем мире существует льготное кредитование программ финансирования сферы образования. Государственное регулирование в сфере оказания платных услуг социально-культурного значения может ограничиваться тарификацией их стоимости. С другой стороны, к государственным услугам следует относиться как к обычному товару. Продавцы этого товара должны платить налоги наравне с остальными предпринимателями.

Можно активизировать деятельность органов местного самоуправления в области мобилизации неналоговых доходов. Речь идет о доходах с собственности, принадлежащей органам местной власти, о проведении лотерей различного назначения. Но эти попытки окажутся малоэффективными в силу тяжелого финансового положения основной части населения Украины.

Выход на общегосударственный уровень в решении вопросов финансовой политики местных органов самоуправления обусловлен реально существующим минимальным финансированием всех направлений социально-экономического развития подведомственных территорий. Поиски дальнейших путей экономии бюджетных ресурсов могут привести к необратимому процессу прекращения функционирования многих социально-культурных учреждений, адекватных потребностям любого современного государства с определенными традициями и устоями.

РЕЗЮМЕ

Питання фінансового забезпечення соціально-культурного розвитку території стають особливо актуальними в умовах необхідності дотримання* режиму економії бюджетних ресурсів. Виділяються два основних напрямки рішення проблеми фінансової підтримки соціальної сфери: вдосконалення податкового законодавства і розвиток системи платних послуг.

SUMMARY

The questions of financial support of social-cultural development of territory become especially actual in conditions of necessity of observance of an economy effort of budget resources. Two basic directions of financial support's problem of social sphere's decision are allocated: improvement of the tax laws and the development of paid services' system.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Адамов Б., Кавыршина В. Бюджет городского района // Экономика Украины. – №4. – 1998. – С.20-25.

2. Лунина И. Местные бюджеты Украины: поиск новых подходов к проведению реформ // Экономика Украины. – №3. – 1998. – С.31-41.
3. Павлюк К.В. Концептуальні основи фінансової незалежності місцевого самоврядування // Фінанси України. – №7. – 1997. – С.36-44.
4. Симоненко В.К. Регионы Украины. Проблемы развития. – К., 1997.

Надійшла до редакції 18.03.1999 р.

УДК 658.012.6

КОНЦЕПЦИЯ ГИБКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

А.В.Филиппов, О.Н.Пономаренко

В условиях перехода государственных предприятий к рыночным отношениям открываются новые возможности применения капитала: инновации, совместные и иностранные инвестиции, вложения в коммерческие банки, приобретение ЦБ инвестиционных компаний, участие в акционерном капитале других предприятий, создание холдинговых и других структур и т.д. Устойчивая деятельность крупных промышленных комплексов (КПК) зависит от внутренних возможностей эффективно использовать все имеющиеся в их распоряжении ресурсы.

Инвестиционная деятельность КПК является длительным процессом и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы. Поэтому для обеспечения гибкого управления инвестиционной деятельностью КПК необходим выбор оптимальной инвестиционной стратегии.

Инвестиционная стратегия отражает инвестиционные цели, способы инвестирования, сроки достижения целей, источники инвестиционных ресурсов, размер приемлемого риска и ожидаемой эффективности капитала, способы гибкого управления изменениями и реализацией инвестиционного портфеля. Основной целью управления инвестиционной деятельностью является обеспечение наиболее эффективных путей реализации инвестиционной стратегии КПК на отдельных этапах ее реализации.

Так как инвестиционная деятельность КПК, как и любая другая, связана с вероятностным характером воздействия окружающей среды, то разработка инвестиционной стратегии должна быть направлена на непрерывное приспособление КПК к быстро изменяющимся в рыночной среде условиям. Поэтому инвестиционная деятельность должна осуществляться согласно стратегии, адаптируемой временными решениями, относящимися к будущему, принятыми с учетом постоянно обновляемой информации о состоянии среды и самого КПК. Следовательно, инвестиционная стратегия должна постоянно корректироваться с учетом происходящих изменений. Процесс корректировки должен найти свое отражение в инвестиционной стратегии, т.к. только через нее КПК может приспособливаться к окружающей среде. Изменение окружающей среды выдвигает требование повышения гибкости управления инвестиционной деятельностью КПК. Если инвестиционная стратегия не обладает качествами гибкости, то производственно-экономическая система не сможет эффективно изменять свою инвестиционную деятельность, может оказаться неплатежеспособной, неконкурентоспособной и т.д.

Отличительными чертами гибкого управления инвестиционной деятельностью КПК являются: непрерывность процесса управления инвестиционной деятельностью, начиная с определения стратегических целей инвестиционной деятельности и заканчи-

вая завершением отдельных инвестиционных проектов, при этом процесс управления перестает быть дискретным, разорванным процессом; параллельность выполнения различных этапов управления инвестиционной деятельностью, т.е. одновременное их выполнение, а во многих случаях и органичное их слияние в единый комплекс; рациональное сочетание этапов управления инвестиционной деятельностью КПК в пространстве и во времени и органичное соединение их в единый интегрированный инвестиционный процесс всей совокупности процессов синтеза инвестиционной стратегии, формирования инвестиционного портфеля и его корректировки под влиянием изменений внешней среды и внутренних условий.

В соответствии с вышеуказанными особенностями процесс гибкого управления инвестиционной деятельностью может быть разделен на три этапа: стратегическое, тактическое и оперативное управление инвестиционной деятельностью.

Содержание структуры конкретных этапов управления инвестиционной деятельностью КПК целесообразно рассматривать в составе соответствующих контуров управления, отражающих последовательность (логическую взаимосвязь) решения задач управления (см. рис. 1).

Разработка гибкой инвестиционной стратегии заключается в постоянном анализе изменений внешней среды и выявлении их влияния на инвестиционную деятельность, в результате чего производится постоянная увязка стратегических целей с этими изменениями. Т.е. на основе целевого подхода необходимо рассмотреть все структурообразующие элементы и разные классы их параметров одновременно и выделить взаимосвязи, имеющие важное значение при разработке гибкой стратегии.

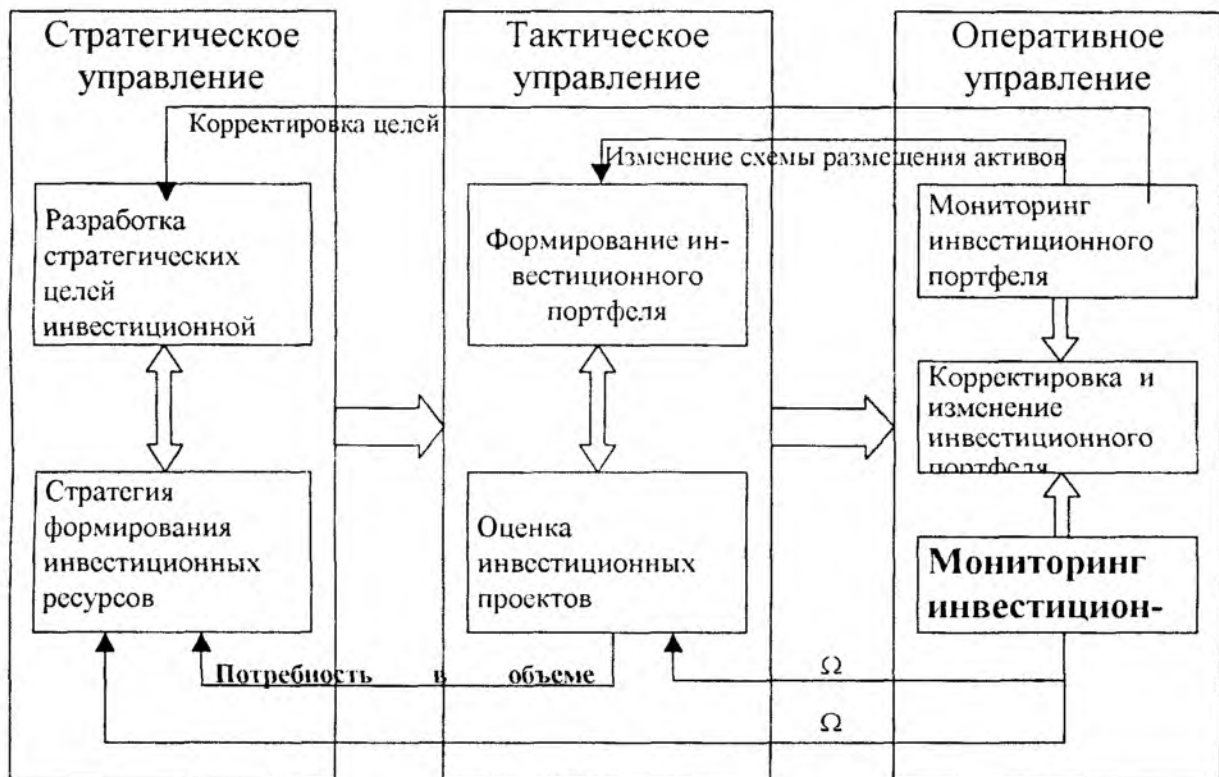


Рис. 1. Концептуальная схема гибкой системы управления инвестиционной деятельностью КПК

Гибкость управления инвестиционной деятельностью будет обеспечена, если инвестиционная стратегия не статична, а способна постоянно динамически изменяться, отражая возмущения внешней среды и внутренних условий функционирования системы. Одновременно с этим инвестиционная стратегия должна являться составной частью общей стратегии экономического развития КПК и направлена на выполнение его миссии.

При разработке гибкой инвестиционной стратегии учитываются все изменения внешних и внутренних условий, в результате чего может осуществляться мобильная корректировка и изменение инвестиционного портфеля, а иногда и формирование нового инвестиционного портфеля. Гибкость характеризуется мобильностью и динамичностью.

Гибкое управление инвестиционной деятельностью - такое управление инвестиционной деятельностью, которое за заданное время и при минимальных затратах позволяет переходить к формированию и реализации скорректированного инвестиционного портфеля в рамках ранее определенных стратегических целей инвестиционной деятельности и разработанной стратегии формирования инвестиционных ресурсов.

Основной характеристикой гибкого управления инвестиционной деятельностью является степень гибкости, которая может изменяться от нуля до абсолютной гибкости. Степень гибкости можно охарактеризовать количеством затрачиваемого времени и количеством необходимых дополнительных затрат при переходе к скорректированному или новому инвестиционному портфелю.

Естественно, инвестиционный портфель формируется с учетом имеющихся инвестиционных ресурсов КПК. Гибкое управление инвестиционной деятельностью предопределяет наличие определенного запаса инвестиционных ресурсов с целью быстрой перестройки или корректировки инвестиционного портфеля в связи с воздействием возмущений внешней среды. Так как большая доля инвестиционных ресурсов принадлежит денежным средствам, то в связи с необходимостью поддержания вышеуказанного запаса остро встает проблема инфляции. Поэтому денежные средства, выполняющие роль данного запаса, могут быть инвестированы в краткосрочные высоколиквидные ценные бумаги, что, с одной стороны, защищает денежные средства от инфляции, а с другой стороны, позволяет эффективно использовать их, получая курсовой доход или прирост капитала. Без наличия такого запаса не может быть высокого уровня гибкости. Формализация процесса формирования гибкой инвестиционной стратегии КПК представлена в работах [1, 2].

Различают два вида гибкости управления инвестиционной деятельностью КПК: *тактическая* (краткосрочная) и *стратегическая* (долгосрочная) гибкость. Первая характеризуется объемом усилий и средств, необходимых для корректировки и изменения текущего инвестиционного портфеля в рамках текущих стратегических целей инвестиционной деятельности. Вторая – полным объемом мероприятий, необходимых для реализации вновь сформированного инвестиционного портфеля при изменении стратегических целей инвестиционной деятельности, и теми количественными и качественными изменениями, которые при этом требуются. Критериями тактической гибкости является, главным образом, время, необходимое для корректировки и изменения текущего инвестиционного портфеля, а также транзакционные издержки; критерием стратегической гибкости – величина новых вложений инвестиционных ресурсов.

Гибкость управления инвестиционной деятельностью может быть: *имманентной*, т.е. встроенной, которая закладывается в инвестиционную стратегию сразу в процессе ее синтеза, и определяется способностью адаптироваться к внутренним и внешним возмущениям без изменения текущих стратегических целей; *организационной*, т.е. ха-

рактирующей гибкой организацией реализации инвестиционной стратегии для надлежащего изменения работы системы.

Различные виды гибкости находятся в сложных взаимозависимостях, в большинстве не являющихся прямыми. Поэтому достижение максимальных результатов возможно при выборе оптимальной степени гибкости управления инвестиционной деятельностью с учетом всех влияющих на нее факторов. Для решения этой проблемы необходима соответствующая технология гибкого управления инвестиционной деятельностью КПК.

Технология гибкой системы управления инвестиционной деятельностью КПК представлена на рис.2.

На основании множества состояний синтезируется гибкая инвестиционная стратегия КПК, после чего формируется его инвестиционный портфель, который должен отвечать общеизвестным принципам его формирования и соответствующей портфельной стратегии [3, 4].

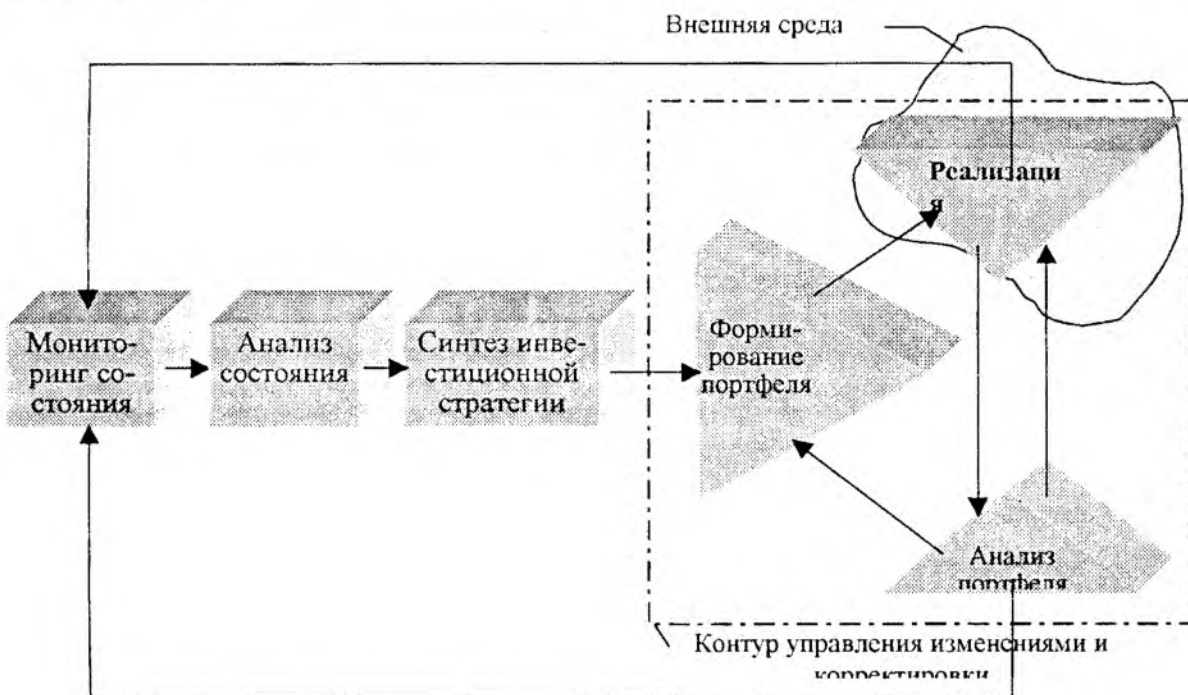


Рис.2. Технология гибкой системы управления инвестиционной деятельностью КПК

Контур управления изменениями и корректировки, отражающий тактическую (краткосрочную) гибкость системы управления инвестиционной деятельностью КПК (см. рис.2), обеспечивает реализацию заложенных в стратегию свойств гибкости при выборе решения о корректировке инвестиционного портфеля в блоке анализа портфеля после его реализации в реальных условиях внешней среды.

В результате анализа, проводимого после наблюдения за реализацией текущего портфеля, могут быть приняты три решения в зависимости от глубины возмущений (на рис.2 это отражено посредством обратных связей): на основе уточненной информации снова осуществляется реализация текущего инвестиционного портфеля без его изменения; производится корректировка и изменение текущего инвестиционного портфеля в рамках текущей инвестиционной стратегии и параметров множества состояний; фор-

мируются новые параметры множества состояния с учетом изменения условий реализации инвестиционного портфеля, что в свою очередь приводит к синтезу новой инвестиционной стратегии. Последнее решение отражает уже стратегическую (долгосрочную) гибкость системы управления инвестиционной деятельностью КПК.

После рассмотрения вышеуказанных вопросов необходимо определить оптимальный срок реализации скорректированного или нового портфеля инвестиций, по истечении которого снова будет произведен анализ.

Синтезированная и представленная технология системы управления инвестиционной деятельностью КПК является интерактивным процессом, в ходе которого реализуются гибкие свойства системы управления инвестиционной деятельностью КПК.

РЕЗЮМЕ

У статті представлено концепцію гнучкої системи управління інвестиційною діяльністю великого промислового комплексу. Розглянуто характерні риси гнучкого управління інвестиційною діяльністю та різноманітні види гнучкості. Розроблено технологію синтезу гнучкої системи управління інвестиційною діяльністю.

SUMMARY

The article deals with the concept of the flexible management system of the investment activity of a large industrial complex. Characteristic features of flexible management of the investment activity and various types of flexibility are considered. There was elaborated the synthesis technology of the flexible management system of a large industrial complex's investment activity.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пономаренко О.Н., Гриб В.В. Модель ограничения удовлетворительного уровня риска при выборе оптимального портфеля производственных стратегий и инвестиций. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 16 с.
2. Пономаренко О.Н. Решение задач синтеза гибкой производственно-инвестиционной стратегии крупного промышленного комплекса. // Модели управления в рыночной экономике: (Сб. науч. тр.) Общ. ред. и предис. Ю.Г. Лысенко; Донецкий гос. ун-т. – Донецк: ДонГУ, 1999. – Вып. 2. – С.34-39.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев: МП «ИТЕМ» ЛТД, 1995. – 448 с.
4. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.

Надійшла до редакції 26.02.1999 р.

УДК 338.242

ИНФОРМАЦИОННО-ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

Е.Б. Чумакова

Разработанная автором информационно-логическая модель прогнозирования налоговых поступлений в региональный бюджет представлена на рисунке 1.

Три информационных потока, формируемых на базовом уровне, т.е. на уровне СПД (субъектов предпринимательской деятельности), на основе бухгалтерской ин-

формации об их финансово-хозяйственной деятельности, обрабатываются по схемам №1,2,3 и 4 на региональном уровне. Далее потоки перекрещиваются на региональном и государственном уровнях, участвуя в формировании плана поступления налогов в региональный бюджет. При этом 1,2 и 3 схемы работают в рамках одного ведомства – Государственной налоговой службы области.

Схема №1 предусматривает обработку информации о налоговых платежах СПД. Так как налоговые платежи представляют собой упорядоченную последовательность, меняющуюся во времени, то для прогноза можно использовать аппарат анализа временных рядов. В результате анализа определяется систематическое движение, или тренд, колебания относительно тренда, эффект сезонности и случайная компонента. Используя полученную прогнозирующую функцию, вычисляются значения прогноза на некоторый упреждающий момент времени.

По схеме №2 осуществляется обработка информации о финансово-хозяйственной деятельности СПД во время проведения выборочных проверок службой ГНА. В ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности производится расчет финансовых коэффициентов на основе предварительно трансформированных данных финансовых отчетов СПД. Для определения СПД, подлежащих обследованию, принимается во внимание наибольшее доленое участие СПД в формировании общей суммы поступления платежей по каждому конкретному виду налогов за предыдущий отчетный период.

Схема №3 предполагает определение прогноза поступления платежей методом прямого счета с использованием в вычислениях макроэкономических показателей, формируемых органами Госкомстата на базе СНС (системы национальных счетов) регионального уровня.

Полученная в результате работы схем №1,2 и 3 прогнозная информация, подвергается экспертной оценке, в ходе которой сравниваются прогнозы, полученные по схемам №1 и 3, которые затем корректируются экспертами на основе информации, полученной в результате работы схемы №2. Таким образом формируется прогноз поступления конкретного вида налога, который затем поступает на государственный уровень. На государственном уровне проходит этап согласования и корректировки, по окончании которого плановые задания по сбору всех видов налогов сообщаются региональной ГНА, а через систему Минфина Украины региональным финансовым органам сообщаются суммы общегосударственных налогов и проценты отчислений от них в местные бюджеты.

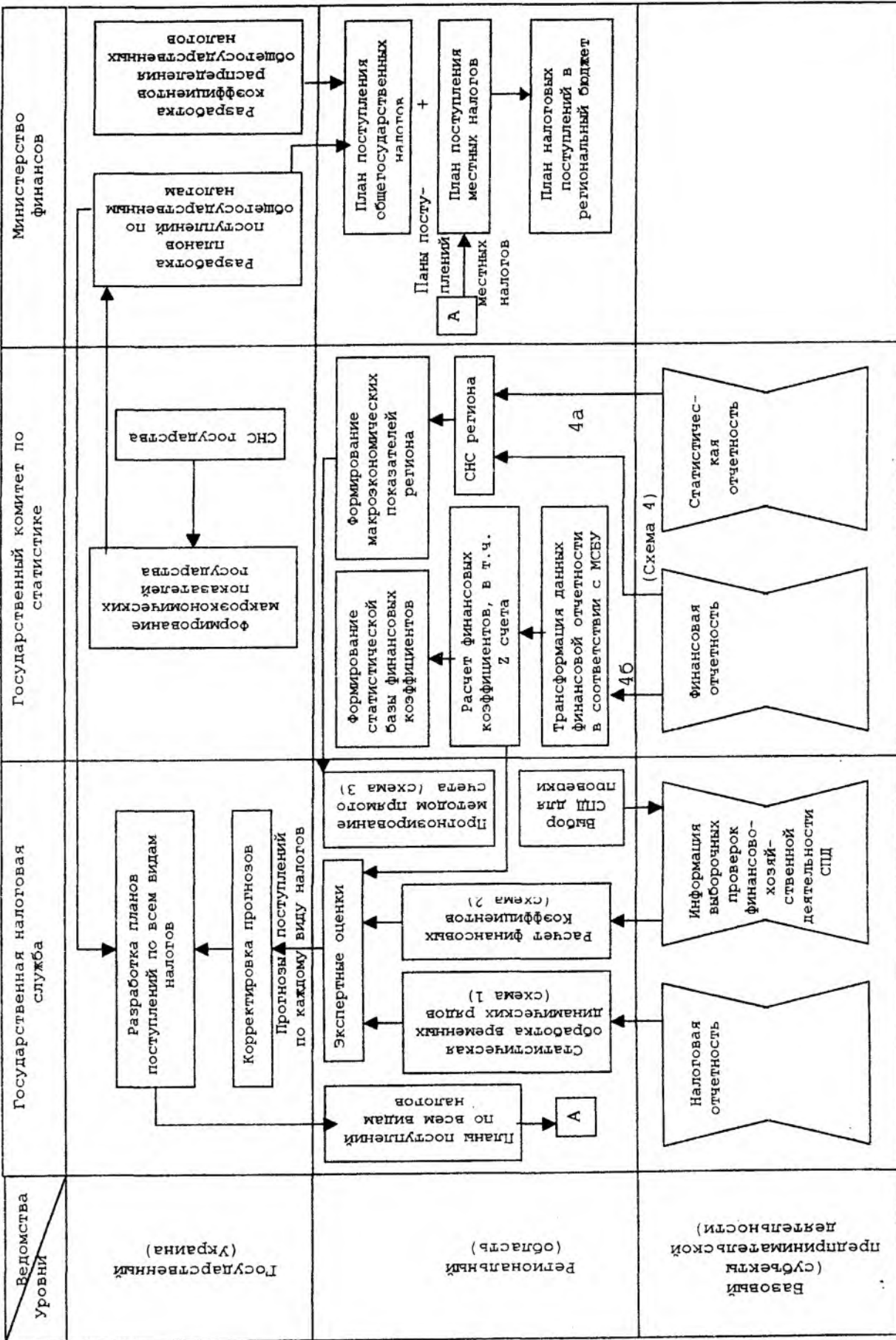
Схема №4 отражает обработку информации в системе Госкомстата и предусматривает обработку данных финансовой и статистической отчетности СПД по двум направлениям:

4а – путем формирования СНС региона и в результате обработки которых могут быть получены как финансовые макроэкономические показатели, которые сами по себе являются ничем иным как суммой поступления некоторых видов налогов, так и общеэкономические макропоказатели, которые используются ГНА в расчетах прогнозов налоговых поступлений методом прямого счета;

4б – это направление обработки призвано обеспечить формирование статистической базы финансовых коэффициентов, которые в будущем, при накоплении необходимых размеров базы данных, могут быть использованы экспертами в оценке финансового состояния предприятий региона и, следовательно, в оценке перспектив поступления налогов в региональный бюджет.

Поставляя на государственный уровень информацию о СНС региона, органы Госкомстата участвуют в формировании СНС Украины, которые являются основой для расчета макроэкономических показателей, в том числе финансовых. Это дает возможность

Информационно-логическая модель прогнозирования налоговых поступлений в региональный бюджет Рис. 1



определить суммы поступления общегосударственных налогов в региональный бюджет после согласования с ГНА Украины и определения в системе Минфина Украины коэффициентов распределения общегосударственных налогов. Эта информация сообщается региональным финансовым управлениям, которые выполняют работу по формированию доходной части местного бюджета. В части налоговых поступлений местный бюджет складывается из сумм отчислений от общегосударственных налогов и сумм плановых поступлений местных налогов, которые рассчитываются и сообщаются финорганам налоговыми службами региона.

Важно, однако, понять, что никакая степень сложности методов, используемых при прогнозировании, не может устранить неизбежную неопределенность, которой подвержены все прогнозы. «Даже самое лучшее и самое обоснованное прогнозирование сохраняет значительную вероятность подтверждения, сильно отличающуюся от нормы, из-за событий и обстоятельств, которые невозможно предвидеть» [1]. Наиболее действенное средство, с помощью которого аналитик, а также лицо, принимающее решение, могут противостоять этой непреодолимой неопределенности, – это постоянное и внимательное наблюдение за тем, насколько реальные результаты соответствуют прогнозу. А это, в свою очередь, требует постоянного контроля за результатами, корректировки и изменения прогнозов в свете этих результатов.

РЕЗЮМЕ

Інформаційно-логічна модель прогнозування податкових надходжень до регіонального бюджету, що пропонується автором статті, поєднує у собі макро- та мікрорівневі підходи до вирішення проблеми, а також комплексне застосування математичних та неформалізованих методів прогнозування. Інформаційна основа прогнозування формується на рівні суб'єктів підприємницької діяльності та далі обробляється у межах трьох державних відомств.

SUMMARY

The informationally-logikal model for prognostication of tax-incomings to the regional budget, proposed by the author of this article, combines macro- & microlevel manners to a solution of the problem, & also the complex application of mathematical & nonformal methods of prognostication inside. The informational base of prognostication is formed at the level of subjects of business, & further is processed in limits of 3 state departments.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Разработка управленческого решения, г.Железнодорожный. – ТОО НПЦ «Крылья», 1997 г.
2. Т.Дж.Уотшем, К.Паррамоу. Количественные методы в финансах. – М.: «Финансы», 1999 г.
3. Jay V. Shafrits, E.W.Russel. Introducing Public Administration. – New York: «Longman», 1997.

Надійшла до редакції 04.03.1999 р.

ББК.У052.29

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ УЧЕТА ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И.В.Бешуля

Экологизация производства – это закономерный, неминуемый процесс. В настоящее время четко прослеживаются факторы, обеспечивающие его. Так, это – мировая тенденция учета экологических факторов и ограничений в процессе инвестирования, строительства и эксплуатации производств; далее – давление потребителей, предпочитающих экологически чистую продукцию, и, наконец, – государственное управление и регулирование природоохранной деятельностью.

Опыт передовых стран Запада показывает, что в настоящее время капиталовложения в экологизацию производства способствует росту прибыли, повышают конкурентоспособность продукции. Но отсутствие узаконенной информации о природоохранной деятельности предприятий создает серьезные риски для инвесторов и собственников, поскольку штрафы и расходы по ликвидации последствий экологических катастроф могут разорить предприятие.

В информационных потоках предприятиями на постоянной основе должна формироваться достоверная информация экологического характера. Все исследователи данной проблемы сходятся во мнении, что наиболее серьезными факторами препятствующими налаживанию экологического учета являются:

- Неразвитость управления природопользованием и охраной природной среды;
- Отсутствие в налоговом законодательстве стимулирующей природоохранной функции в отношении предприятий.

Не менее важными следует также рассматривать такие факторы, как сложность в размежевании текущих и капитальных расходов экологического характера, неудовлетворительное состояние управленческого учета, замедленное развитие нормативной базы природопользования и стремление к увеличению чистой прибыли как важного показателя инвестиционной привлекательности при отсутствии четких требований к раскрытию экологической информации финансового и нефинансового характера.

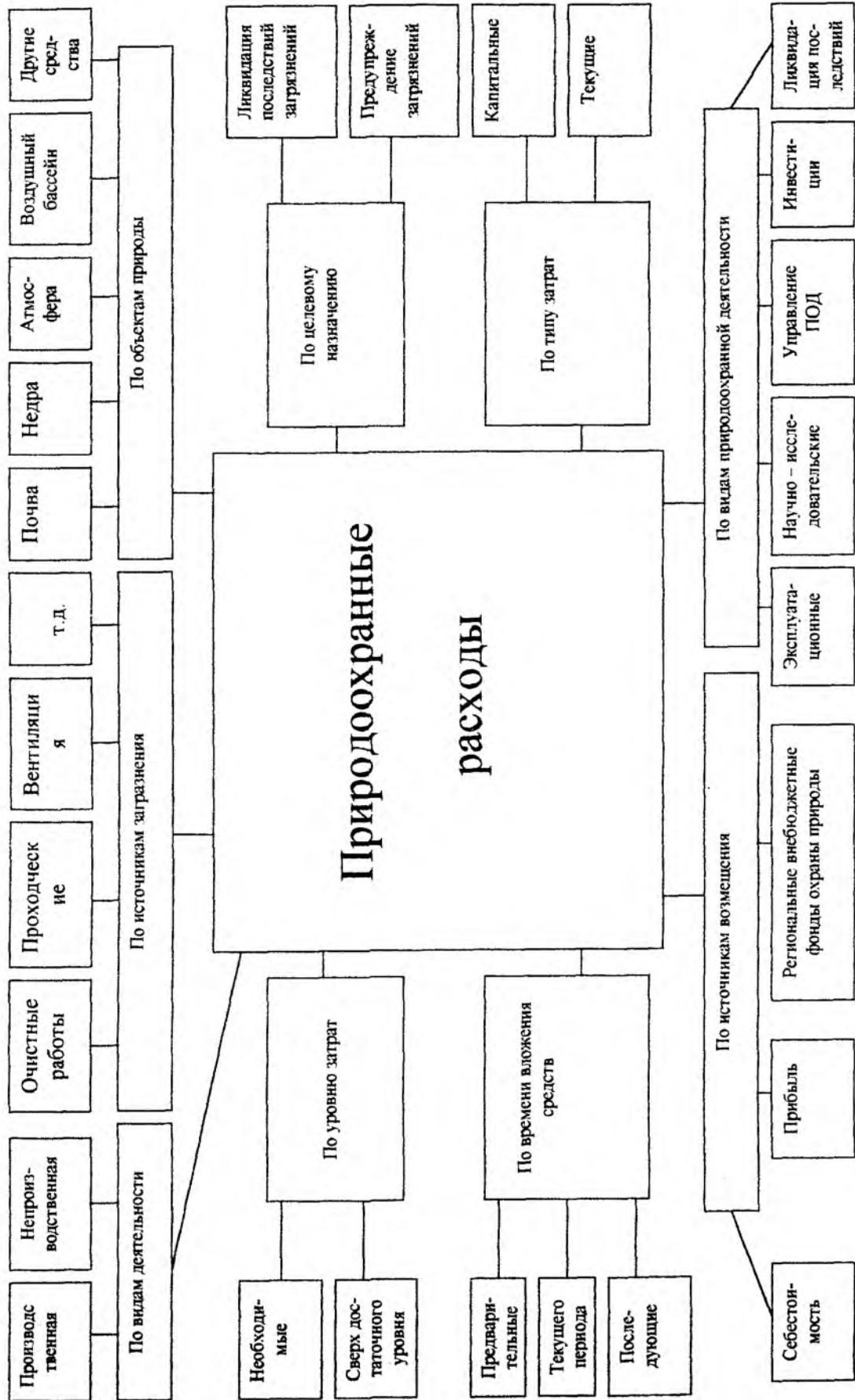
Проблема налаживания учета природоохранной деятельности выдвигается на передний план. Рассматривая этот учет как систему, все исследователи выделяют четыре основных элемента: учет природоохранных расходов; учет экологических обязательств; отчетность о природоохранной деятельности; аудит экономической информации экологического характера.

Ранее проведенные автором статьи исследования состояния учета природоохранных расходов первого элемента системы, позволили разработать состав этих затрат и методологические основы их учета. Так, с нашей точки зрения, к природоохранным расходам относятся те, которые возникают в результате мероприятий по предупреждению и ликвидации последствий загрязнения в ходе обычных производственных процессов, и являются неизбежными при сложившемся технологическом и техническом уровне производства.

Разработанная многопризнаковая классификация природоохранных расходов может рассматриваться как предпосылка, как база формирования достоверной и достаточной учетной информации о них. Схема классификации природоохранных затрат предприятия дана на рисунке 1 (см. ниже) и ориентирована на угольную промышленность, как наиболее экологически неблагоприятную.

Рис. 1.

Схема классификации природоохранных затрат предприятия



Необходимость учета экологических обязательств – второго элемента природоохранной деятельности – объясняется многими причинами, но главная из них – полнота раскрытия информации для оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Акционеры могут пожелать учесть оценку этих обязательств в цене акций и даже возбудить иски против организации, не предоставляющей соответствующую информацию. Природа экологических обязательств кроется в вероятностном характере природоохранной деятельности, причинами которого являются неопределенности законодательного, технологического, политического характера, ограниченность в знаниях при оценке безопасности отходов, зависимость этого вида деятельности от специфики формирования и развития природы.

В большинстве развитых стран серьезно ставится вопрос о степени раскрытия экологической информации. Регулирующие государственные органы придают большое значение адекватности и своевременности раскрытия этой информации. Европейская федерация специалистов по вопросам финансов опубликовала работу «Экологическая отчетность и раскрытие экологической информации – мнения специалистов по вопросам финансов». В ней активно поддерживается идея о том, что между предприятиями и независимыми специалистами-экологами необходимо наладить более широкий обмен информацией по вопросам экологической деятельности. Согласно результатам совместного исследования, проведенного организацией «Бизнес в окружающей среде» (Business in the Environment – BIE) и биржевой информационной службой (Extel) специалисты по инвестициям и финансовые директора остро заинтересованы в реальной информации о решении предприятиями экологических вопросов. Лондонская биржа в Великобритании сегодня не требует раскрытия экологической информации в качестве необходимого критерия при допуске ценных бумаг на фондовую биржу. Если сравнить данные о предоставлении документов для целей SEC в США и Великобритании, можно увидеть, что компании, совместно зарегистрированные на фондовой бирже, сообщают SEC гораздо больше подробностей об экологических обязательствах, чем на Лондонской бирже. Эти сведения необходимы для количественной оценки финансовой выгоды, вытекающей из экологически выгодного поведения корпораций. Экологические соображения должны играть важную роль в принятии всех инвестиционных решений.

Сообщение данных по обязательствам, риску и деятельности в области экологии практикуется многими международными компаниями. При этом существуют очевидные расхождения регионального и теоретического характера, что объясняется трудностью определения механизма раскрытия экологической информации.

Учет экологических обязательств – это неразработанная область как в отечественном учете, так и в международных стандартах учета. На Украине сегодня существует нефинансовая отчетность о природоохранной деятельности. По мнению международной общественности в годовом бухгалтерском отчете должна содержаться финансовая экологическая информация, которая помогла бы собственникам, реальным и потенциальным инвесторам оценить деятельность руководства обеспечить широкий общественный контроль и способствовать формированию положительного имиджа предприятия. Здесь должны быть отражены не только экологические проблемы и программы предприятия, но и финансовые и операционные последствия мероприятий по охране окружающей среды для капиталовложений, прибыли, конкурентных позиций в отчетном и будущих периодах.

Аудит информации является четвертым системообразующим элементом учета природоохранной деятельности предприятия. Расходы и обязательства, возникающие в связи с природоохранной деятельностью становятся все более значительными и это

увеличивает риск искажения в бухгалтерском учете и отчетности картины финансового положения предприятия. Аудит должен выявить и оценить риски, связанные с осуществлением или отсутствием природоохранных мер, а также риск не включения в отчетность этой информации, столь важной для пользователей.

Устоявшихся определений экологического аудита ни за рубежом, ни в нашей стране пока не существует. Между финансовым и экологическим аудитом существует принципиальная разница, заключающаяся в различии предметов аудирования. Предметом экологического аудита является фактическая экологическая деятельность. Многогранные аспекты этой деятельности обычно документально не фиксируются и составляемая экономическими субъектами официальная природоохранная отчетность недостаточна или недостоверна. Сложный предмет экологического аудита делает невозможными жесткую формализацию и регламентацию его процедур и методов. Важнейшей задачей экологического аудита, связанной с проведением экспертиз является эколого-экономический анализ результатов природоохранной деятельности и затрат, возникающих в связи с ней.

Экологический аудит и его составная часть – анализ, призваны оценить влияние природоохранной деятельности и недовложения средств в нее на финансовые результаты деятельности предприятия и спрогнозировать экологические условия его работы.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються структура і проблеми обліку природоохоронної діяльності. В ній наводиться розроблена автором облікова класифікація і система показників природоохоронних витрат підприємства.

SUMMARY

In the article the structure and the problems of recording concerning the environmental activities has been discussed.

Here also is given proposed by the author recording classification and main indexes of environmental expenses for the enterprises.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений/ Пер. с англ.; Под ред. И.И.Елисейевой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
2. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности. – М.: «Аналитика – Пресс», 1998. – 288 с.
3. Шнейдман Л.З. Новые объекты бухгалтерского учета // В сб.: Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики. – М.: ЦРДЗ, 1991. – С.13-24.

Надійшла до редакції 25.02.1999 р.

УДК 336.2

ВЛИЯНИЕ ФИКСИРОВАННОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЛОГА НА ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА

Ю.В.Сысой

Одним из серьезнейших последствий экономического кризиса в Украине является почти полное разрушение аграрного производства, что связано с вопросом продовольственного обеспечения каждого человека. Именно поэтому проблема стабильного развития агропромышленного комплекса в Украине является одной из приоритетных, для решения которой нужны радикальные меры, связанные с созданием механизма поддержки сельского хозяйства. Кроме того, в бюджетной системе Украины существует много трудностей в сфере финансовой обеспеченности местных бюджетов. И на своеобразном пересечении вопросов содействия сельскохозяйственным товаропроизводителям и финансовой независимости местных органов власти возникла проблема формирования доходной базы бюджетов агропромышленных территорий.

С целью уменьшения налогового давления на производителей сельскохозяйственной продукции был принят Закон Украины от 17.12.1998 года «О фиксированном сельскохозяйственном налоге». В соответствии с этим Законом для сельскохозяйственных товаропроизводителей вместо двенадцати налогов, сборов и отчислений в государственные целевые фонды с 1 января 1999 года устанавливается единый фиксированный налог.

Закон предусматривает, что единой базой налогообложения является площадь сельскохозяйственных угодий, переданная в собственность производителю сельскохозяйственной продукции или предоставленная ему в пользование [1].

Поскольку некоторые из отменяемых налогов имеют целевое назначение, то при поступлении в бюджет фиксированного налога будет происходить его распределение с последующим направлением средств на те цели, которые предусматривались отменяемыми налогами и сборами. В соответствии с Законом, местным бюджетам остается 30% поступающих средств единого налога, на государственное пенсионное страхование будет направлено 68% и на обязательное социальное страхование – 2%.

Как отразится введение нового фиксированного налога на финансовом положении сельскохозяйственных товаропроизводителей и на доходной части бюджетов агропромышленных территорий?

Ответить на данный вопрос поможет изучение конкретного примера.

Так, для сельскохозяйственных товаропроизводителей Константиновского района Донецкой области прогнозная сумма фиксированного налога на 1999 год, рассчитанная с учетом коэффициента индексации денежной оценки земли, составила 3167 тыс. грн. В 1997 и 1998 годах было начислено соответственно 4866,5 тыс. грн. и 4923,4 тыс. грн. налогов и сборов, включенных в состав единого налога. Таким образом, можно предвидеть практическое снижение платежей по вышеуказанным налогам и сборам в среднем в 1,5 раза.

В Законе Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» определено, что в целях стабилизации финансового – хозяйственной деятельности сельскохозяйственные товаропроизводители освобождаются от уплаты единого налога на период с 1999 по 2001 год. Но уже Закон Украины от 03.02.1999г. «О внесении изменений и дополнений в Закон Украины «О фиксированном сельскохозяйственном налоге» предусматривает, что сельскохозяйственные товаропроизводители должны уплачивать

фиксированный налог в размере 70% от общей его суммы, то есть в части, направляемой на государственное пенсионное и социальное страхование [2].

На основании перечисленных законодательных актов, а также учитывая тот факт, что в настоящее время сельскохозяйственные товаропроизводители имеют льготу по налогу на добавленную стоимость (НДС), анализ показал, что в 1999 году сельскохозяйственные товаропроизводители Константиновского района должны уплатить налогов на общую сумму 2965 тыс. грн., тогда как в 1997 и 1998 годах уплате подлежало соответственно 7314 тыс. грн. и 6828 тыс. грн. налогов, сборов и прочих отчислений.

В то же время, при формировании доходной части бюджета Константиновского района в 1999 году от предприятий агропромышленного комплекса планируется получить 324 тыс. грн., что в среднем в 3 раза меньше, чем от них поступило в местный бюджет в 1997 и 1998 годах. И, в конечном итоге, доходов (без учета трансфертов) в бюджет Константиновского района планируется получить в 1999 году 1482 тыс. грн., тогда как в 1997 и 1998 годах общие суммы указанных доходов составили 2706 тыс. грн. и 2484 тыс. грн. соответственно.

Таким образом, введение единого сельскохозяйственного налога в комплексе с рассмотренными льготами приводит к противоположным последствиям для плательщиков этого налога и для бюджета.

Для производителей сельскохозяйственной продукции существенно уменьшается сумма уплачиваемых налогов и сборов. Кроме того, при росте производства существует возможность увеличения доходов, остающихся в распоряжении сельскохозяйственных производителей.

Но анализируемые изменения в налоговой политике обостряют проблему финансовой независимости бюджета сельскохозяйственного района. Положение осложняется и функционированием несовершенной системы регулирования межбюджетных отношений.

Современная система регулирования бюджетов имеет ряд значительных недостатков:

- ежегодно изменяются виды налогов, которые зачисляются в местные бюджеты;
- отсутствуют стабильные нормативы отчислений от общегосударственных налогов и сборов в местные бюджеты;
- на распределение субвенций и дотаций большое влияние оказывает субъективный фактор;
- не учитывается необходимость предоставления повышенной финансовой помощи бюджетам сельскохозяйственных регионов.

Кроме того, процесс планирования доходов местных бюджетов имеет фиктивный характер. Это связано с тем, что первоначально определяются расходы местных бюджетов, а доходы подсчитываются под уже определенный уровень расходов. На данном этапе планирования происходит завышение плановых показателей бюджетных поступлений, что, в конечном итоге, связано с расчетом недостаточных сумм трансфертов и нормативов отчислений от общегосударственных налогов и сборов.

Подобная ситуация особенно негативно отражается на доходах бюджета сельскохозяйственного района, где налогооблагаемая база очень незначительна, вследствие подавляющего количества убыточных предприятий.

Поэтому, чтобы усовершенствовать процесс планирования местных бюджетов и укрепить доходную базу сельскохозяйственных территорий, было бы целесообразно:

1. Четко определить полномочия и ответственность местных органов власти в области бюджетного финансирования. Разработать экономически обоснованную систему нормативов, по которым будет происходить формирование расходной части бюджета.

2. Создать оптимальную и стабильную систему распределения регулирующих доходов. При этом для сельскохозяйственных регионов следует установить повышенный норматив отчислений от общегосударственных налогов и сборов.

3. Обосновать правила предоставления субвенций и дотаций. Предусмотреть возможность оказания целевой финансовой помощи бюджетам сельскохозяйственных регионов.

На данном этапе развития экономики Украины в государственной поддержке нуждаются и сельскохозяйственные товаропроизводители и агропромышленные регионы. Поэтому, изменения в налоговой политике Украины должны сопровождаться изменениями в бюджетной политике. И в данной ситуации очень важно не допустить негативного взаимного влияния этих составляющих единой финансовой политики государства.

РЕЗЮМЕ

З метою зменшення податкового тиску на виробників сільськогосподарської продукції було прийнято Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок». У статті викрито протилежний характер наслідків введення цього податку для платників та для бюджету, а також розглянуто можливість укріплення доходної бази місцевого бюджету.

SUMMARY

With the view of reducing the tax pressure on agricultural producers the Law of Ukraine "On the Fixed Agricultural Tax" was adopted. The article exposes the contrary character of the consequences of putting this tax into practice for taxpayers and for the budget and examines the probability of the reinforcement of the local budget income base.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998 р. / Урядовий кур'єр. – 1999. – 6 січня.
2. Закон України «Про внесення змін та доповнень в Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 03.02.1999 р. / Урядовий кур'єр. – 1999. – 20 лютого.

Надійшла до редакції 16.03.1999 р.

УДК336.5:336.2

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.Н.Тихомирова

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в свободные отрасли предпринимательства.

Экономика Украины почти достигла критической границы снижения инвестиционной активности. Дальнейшее падение объемов инвестиций приведет к разрушению экономических основ государства. Мировой опыт определяет следующую опасную границу: объем инвестиций в экономику, меньше 17-25% ВВП. В 1998 г. объем капитальных вложений составлял лишь 14% ВВП, или 12,6 млрд. грн. На 1 квартал

1999 года запланирован объем капитальных вложений за счет внутренних источников в сумме 13,5 млрд. грн., или 13,4 % ВВП. Фактически за 4 квартал 1998г. в экономику вложено лишь 1,7 млрд. грн. отечественных инвестиций и 181 млн. долл. иностранных. Это подтверждает, что инвестиционный климат в стране неприемлем для иностранных инвесторов и поэтому они вкладывают собственные средства в экономику Украины в размерах, которые никак не могут удовлетворить потребности отечественной экономики в инвестициях. По состоянию на 1 июля 1998 г. общий объем иностранных инвестиций составлял лишь 2,47 млрд. долл. при потребности, по расчетам Министерства экономики, 40-50 млрд. долл. Не способствуют увеличению инвестиционной активности возможности отечественных банков в предоставлении долгосрочных кредитов. За 1994-1997 гг. коммерческие банки предоставили таких кредитов на сумму 4,26 млрд. грн. По состоянию на 1 августа 1998 г. таких кредитов было предоставлено 1125 млн. грн. То есть оставление государством инвестиционного процесса не компенсируется усилением в нем роли банковского и собственного капитала предприятий, а также иностранных инвесторов, что создает значительную угрозу финансовой и экономической безопасности государства.

Налогообложение не относится к числу решающих факторов осуществления прямых иностранных инвестиций. Главными факторами инвестиций являются фактический и потенциальный размеры местных рынков, а также экономическая и правовая стабильность, то есть незначительный риск инвестирования в экономику определенной страны. Дешевые факторы производства, на стоимость которых влияет, в частности, налогообложение, играют значительно меньшую роль.

Однако в отношении налогообложения существует два важных исключения. Во-первых, слишком высокие эффективные ставки налога могут остановить иностранных инвесторов. Во-вторых, относительно низкие эффективные налоговые ставки способны привлечь инвестиции в мобильные производства, то есть производства, которые легко развернуть в большинстве стран. Для привлечения инвестиций именно в эти отрасли налогообложение корпоративных доходов должно быть конкурентоспособным. За исключением этих двух случаев, незначительное отличие эффективной налоговой ставки в разных странах практически не влияет на инвестиционные решения, особенно в странах Центральной и Восточной Европы и странах СНГ, где решающими для осуществления прямых иностранных инвестиций являются иные экономические и политические факторы.

Инвесторы осознают, что прибыльность капитала после налогообложения определяют не только законодательно установленная ставка налога на прибыль, но и способ исчисления этой прибыли, и в частности – начисление амортизации, учет запасов, отнесение процента за кредит и убытков в состав производственных затрат. Кроме этого, во многих странах существуют дополнительные стимулы инвестирования: налоговые каникулы, налоговые инвестиционные кредиты.

В начале 90-х годов общей тенденцией в странах Центральной и Восточной Европы было образование так называемых «правовых анклавов» для иностранных инвесторов. Была гарантирована защита от изменений законодательства, национализации, обеспечена репатриация прибылей, а также предоставлены налоговые льготы. Украина также пошла по этому пути. Так, Декрет № 55-93 «О режиме иностранного инвестирования», вступивший в силу в июне 1993 г., на пятилетний срок освобождал от налогообложения прибыли предприятий с квалифицированными иностранными инвестициями (фирмы, в которых от 10 до 100% уставного фонда принадлежали нерезиденту). Но Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий», действующий с 1 января 1995 г., отменил налоговые каникулы для предприятий с иностранными инвестициями,

основанных после введения этого Закона. Эта мера отвечает главным требованиям, предъявляемым к налоговой системе, которая должна обеспечить эффективность, – то есть сравнять налоговые обязательства всех налогоплательщиков, а также простоту применения. Введение одинаковых правил игры считается признаком стабилизации налогового законодательства, что может компенсировать иностранным инвесторам рост налогового бремени.

В Украине налогообложение корпоративных прибылей сосредоточено на двух противоречивых целях: получении доходов бюджетом и проведении стимулирующей экономической политики, в частности, на привлечении иностранного капитала. Политики должны внедрять наиболее привлекательные для иностранных инвесторов налоговые стимулы таким образом, чтобы не потерять бюджетные поступления. Существуют основные альтернативы: налоговые каникулы (от которых в Украине уже отказались); низкие налоговые ставки, применяемые к широкой базе налогообложения (что внедрено сейчас); ускоренная амортизация основных фондов, учет запасов по методу LIFO, уменьшение облагаемой налогом прибыли на сумму инвестиций или использование налогового инвестиционного кредита. Также можно использовать другие стимулы, в частности – уменьшение налогообложения труда, но они не направлены непосредственно на иностранные инвестиции, следовательно, их исследование выходит за рамки данной статьи.

Во время налоговых каникул прибыли предприятий облагаются налогом по сниженным ставкам или не облагаются вообще. После окончания налоговых каникул компания должна начать платить налоги. Ей запрещено трансформироваться в новую компанию для продолжения каникул. Поэтому внедрение налоговых каникул требует внимательного надзора со стороны налоговой инспекции за предприятиями с иностранными инвестициями. Они редко применяются в развитых странах.

Налоговые каникулы, наряду с преимуществами, имеют и существенные недостатки. Их изъяном, с точки зрения правительства, является уменьшение бюджетных поступлений. Налоговые каникулы создают значительные возможности для транснациональных корпораций (ТНК) в сфере налогового планирования, что приводит к устойчивому уменьшению налоговой базы. Эффективность налоговых каникул ограничена в отношении привлечения прямых иностранных инвестиций. Каникулы более эффективны в привлечении капитала в мобильные производства, чем в те отрасли, которые будут влиять на экономику страны в течение продолжительного времени. Следует отметить, что налоговые каникулы поощряют создание новых компаний, а не инвестиций в новые производственные мощности. Украине же нужно именно последнее.

По расчетам Министерства финансов, с момента внедрения налоговых каникул до 1 января 1997 г. бюджет не получил 1650 млн. грн. (приблизительно 890 млн. дол.). Планировалось благодаря досрочной отмене каникул получить дополнительно 308 млн. грн. (приблизительно 170 млн. дол.) на протяжении 11 полугодия 1997 г.. Но расчеты могут не оправдаться, поскольку эта мера отвернет от Украины существующих и потенциальных инвесторов, уменьшит приток капитала, следовательно, и поступления в бюджет не только сейчас, но и в будущем.

Иной альтернативой поощрению прямых иностранных инвестиций является общее уменьшение налоговой ставки. Базу налогообложения можно приблизить к доходу корпорации. Как определено в новой редакции Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий», (№ 283/97-ВР), принятой Верховным Советом в мае 1997 г., компании будут рассчитывать налоговую базу, уменьшая валовой доход на величину расходов на оплату труда, амортизации в процентах платежей. В условиях высокой

инфляции Закон предусматривает индексацию не всех видов расходов, а только основных фондов и запасов. Однако индексация не понадобится, если инфляция будет умеренной. В таблице №1 приведены эффективные налоговые ставки при уменьшении законодательной ставки налогообложения до 20 %.

Таблица 1. Эффективные налоговые ставки (законодательная ставка налогообложения – 20%, ожидаемая инфляция – 12%, премия за риск – 15%)

Соотношение долг. активы (%)	эффективные налоговые ставки в отраслях (%)	
	легкая про- мышленность	местные налоги и сборы
40	29	36
20	40,5	46,4
0	50,4	55,6

* В этой таблице данные рассчитаны согласно новой редакции Закона Украины «О налоге на прибыль предприятий» июль 1997 г.

* 12% – фактический уровень инфляции во II половине 1998 года, предложенный Международным Валютным Фондом. См.: «Компаньон» №16 1998 год.

Низкие ставки корпоративного налога с широкой налоговой базой имеют три преимущества:

- Значительно упрощается процесс расчета налогов. Правительство сможет стабилизировать поступления от облагаемой налогом прибыли предприятий благодаря уменьшению возможностей для налогового планирования;
- Инвесторов привлекают страны с низкими ставками налогообложения, особенно если они ниже мировых стандартов- 35-40 % (в Украине-30%). Низкие ставки с незначительными налоговыми льготами также свидетельствуют, что правительство заинтересовано в рыночном определении инвесторами наиболее прибыльных отраслей.

- Низкие налоговые ставки сами по себе являются стимулом. Они оставляют инвесторам большую часть прибылей, однако в инфляционной экономике налоговая система без индексации оказывает значительно меньшее влияние на инвестиционную деятельность.

Хотя применение низких ставок налогообложения к широкой налоговой базе отвечает современной философии развитых стран, этот подход имеет свои недостатки, а именно:

- Международные связи способны свести на нет усилия страны в формировании нейтральной налоговой системы. Фактически страна с налоговой системой, существенно отличной от налоговых систем других стран, может минимизировать рыночные искривления, внедрив менее нейтральную налоговую систему. Если база налогообложения не унифицирована, то ТНК могут воспользоваться отличиями в налоговых законодательствах разных стран. Например, ТНК может получить заем в стране с высокими налогами для финансирования инвестиций в стране с высокими налогами для финансирования инвестиций в стране с низкими налогами. Это увеличит прибыли ТНК, тогда как местный бизнес не будет иметь такой возможности.
- Вследствие высокого уровня экономической и политической неопределенности Украине нужны стимулы, выгоды от которых будут ощутимы сразу же. Низких ставок налогообложения корпоративных доходов может быть недостаточно, поскольку они увеличивают доходы в течение последующих лет. Уменьшение налоговых ставок

также уменьшает налогообложение прибылей от инвестиций, сделанных ранее, что неожиданно увеличивает доходы владельцев существующего бизнеса и в то же время уменьшает бюджетные поступления.

- Большинство стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) устанавливает льготные ставки налогообложения для деятельности, способной приносить длительные доходы, в частности, для научно-исследовательских работ. Так же поощряются инвестиции в высокотехнологическое оборудование.

Альтернативой предыдущим налоговым стимулам, которая широко распространена в странах ОЭСР, является ускоренное списание инвестиций в форме:

- ускоренной амортизации, позволяющей компаниям списывать капитал для требований налогообложения быстрее, чем для требований учета;
- уменьшения облагаемой налогом прибыли на определенный процент инвестиционных расходов.
- налогового инвестиционного кредита, позволяющего компаниям уменьшать налоги на установленный процент инвестиционных расходов.

Вторая и третья разновидности стимулов действуют непосредственно. Но фактически эти налоговые льготы невозможно использовать, если компания не способна списать отчисления (когда, например, она имеет убытки с точки зрения налогообложения, и правительство в этом случае не возмещает отчисления *). В таблице №2 приведены эффективные налоговые ставки (предположим, что возмещение инвестиционных налоговых отчислений равняется 30% для машин и зданий).

Таблица 2. Эффективные налоговые ставки

(законодательная ставка налогообложения - 30%, ожидаемая инфляция – 12%, премия за риск – 15%, полное возмещение инвестиционных налоговых отчислений по ставке 30%)

Соотношение долг. активы (%)	эффективные налоговые ставки в отраслях (%)	
	легкая про- мышленность	местные налоги и сборы
40	14	17,5
20	34,8	37,6
0	49,7	52,4

* Возмещаемые инвестиционные отчисления означают возврат правительством компании средств в размере налоговых льгот. Однако правительство может разрешить компании перенести отчисления с облагаемой налогом прибыли или налоговые кредиты на будущий период с начислением процента для сохранения их стоимости.

* П.5.5 Закона Украины «О налоге на прибыль предприятий 1997 г. – ограничивает отнесение платы за кредит к расходам для предприятий (в уставном фонде которых доля нерезидента превышает 50%).

Инвестиционные налоговые отчисления имеют определенные преимущества перед другими налоговыми стимулами, рассмотренными ранее, а именно:

1. С инвестиционными налоговыми отчислениями компания получает доходы от снижения налоговых ставок в результате инвестиций. Налоговый стимул имеет четкую направленность - поощрять инвестиции, а не создавать новые компании.
2. Инвестиционные налоговые отчисления для капитала с продолжительным сроком пользования (здания, машины и оборудование) поощряют инвестиции, которые могут быть прибыльными на протяжении многих лет. То есть отчисления стимулируют долгосрочное инвестиционное планирование.

3. Инвестиционные отчисления стоят правительству меньше, чем налоговые каникулы или общее уменьшение налоговых ставок. Целевое применение отчислений уменьшает перелив капитала по сравнению с налоговыми каникулами, а также поощряет новые инвестиции вместо предоставления неожиданных прибылей владельцам существующего капитала, как это происходит при снижении ставок налогообложения.

Подобно другим налоговым стимулам налоговые инвестиционные отчисления имеют свои ограничения и недостатки, а именно: во многих странах ОЭСР отчисления применяются к машинам и оборудованию и иногда к зданиям и сооружениям. Если к определенным типам капитала, в частности - к запасам, отчисления не применяются, то отрасли, в которых интенсивно используются запасы, попадают в невыгодное положение.

Компания, которая часто обновляет капитал, может часто требовать инвестиционные отчисления. Следовательно, отчисления стимулируют инвестиции в активы с высокой нормой экономической амортизации. Если правительство не желает стимулировать инвестиции в определенные активы, то ему следует скорректировать ставки инвестиционных отчислений до ожидаемого уровня амортизации капитала.

Если инвестиционные налоговые отчисления не возмещаются, то существующие компании получают выгоды в полном размере, в то время как новые фирмы должны сначала получить достаточную прибыль перед использованием отчислений. Проекты с длительным периодом развертывания попадают в невыгодное положение по сравнению с теми, которые быстро начинают получать доходы.

При высокой инфляции инвестиционные отчисления усиливают неравномерность влияния налоговой системы на инвестиционное поведение предприятий. Компании в странах с высокой инфляцией заинтересованы финансировать свой бизнес за счет долга, поскольку налоговые скидки для капитальных затрат являются более ценными. Налоговые каникулы и сниженные ставки налогообложения сводят на нет преимущества от уменьшения облагаемой налогом прибыли на сумму процентных платежей в условиях высокой инфляции.

Подобно любым другим налоговым стимулам инвестиционные отчисления уменьшают доходы правительства. Но отчисления, видимо, являются наиболее эффективным подходом благодаря их четкой направленности на определенный вид деятельности, а именно - на наращивание производственных мощностей. Отчисления также можно возмещать из бюджета, позволяя правительству разделить инвестиционные расходы и риски с иностранным инвестором.

В Украине существуют значительные инвестиционные риски, в частности, риск неожиданного роста инфляции и колебания обменных курсов, риск изменения законодательства и другие виды рисков, связанные с определенным видом бизнеса. Новая редакция Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» существенно изменяет способ расчета облагаемой налогом прибыли. Во-первых, предложен переход к налогообложению прибыли от хозяйственной деятельности за определенный период, то есть по закону должны облагаться налогом реальные доходы. Во - вторых, вместо линейного метода начисления амортизации внедряется метод убывающего баланса, а также возможность применения ускоренной амортизации для отдельной группы основных фондов, что должно увеличить приведенную стоимость амортизационных начислений, следовательно, приведенную стоимость прибыли после налогообложения. В-третьих, убытки текущего периода разрешено переносить на валовые расходы пяти последующих отчетных периодов. Плата за кредит в общем случае полностью относится к валовым расходам. Но введено ограничение на отнесение к валовым производственным расходам платы за кредит для предприятий с иностранными инвестициями. Одним из объяснений такой дискриминации

можно считать попытку уменьшить количество случаев уклонения от налогообложения, связанных с отсутствием четкого законодательного определения акционерного капитала и долга. Однако это положение начинает действовать при значительной доле долга в капитале компании.

Новый Закон «О налогообложении прибыли предприятий» приближает украинское законодательство к международным стандартам налогообложения доходов бизнеса. Следует отметить, что макроэкономическое состояние, в частности, ожидаемый уровень инфляции и премия за риск существенно влияют на предельные эффективные налоговые ставки, следовательно, значительные макроэкономические изменения требуют изменений положений закона.

С учетом преимуществ и недостатков различных налоговых стимулов, рассмотренных в статье, кроме мер по уменьшению инвестиционных рисков, можно предложить новый для Украины подход к поддержке конкурентоспособности налоговой системы. Речь идет об использовании налоговых кредитов и отчислений. Предлагается и такой проект стимулирования инвестиционных кредитов: налоги, которые заемщик должен уплатить с прироста выпуска продукции (с мощностей, созданных за счет кредита), обращаются на погашение долга; ускорение выплаты ссуды и процентов экономит стоимость кредита, после выплаты кредита налоги в нормальном режиме уплачиваются в бюджет. Предложение пока что не детализировано, оно требует определения режима разных налогов, обязательных отчислений и сборов.

Чтобы решить стратегическую задачу «запуска» первичных звеньев, необходимо усилить собственную инвестиционную базу предприятий. Эти ресурсы, как известно, состоят из прибыли, оставшейся после уплаты налогов, обязательных отчислений и сборов, а также из амортизационных отчислений. Кредиты коммерческих банков позволяют увеличить собственные инвестиционные ресурсы. Проблемы повышения прибыльности работы предприятий связаны с общими направлениями преодоления экономической депрессии. Для этого необходимы селективная финансово-кредитная поддержка, увеличение доли денег в оборотных средствах, повышение платежеспособности предприятий и населения, протекционизм по отношению к внутреннему рынку наряду с максимальным содействием экспорту. Важным источником собственных инвестиционных ресурсов предприятия является амортизационный фонд. С 1997 г. амортизационные отчисления превышают объем ввода основных фондов, что косвенно свидетельствует об их использовании не по назначению. Если бы новые нормы амортизационных отчислений были введены с начала 1997 г., разница между объемом амортизационных отчислений и капитальными вложениями составила за год 3,5 млрд. грн. Очевидно, амортизационные отчисления идут на восполнение оборотных средств. Это явление нежелательное, и его нужно было бы законодательно пресечь, но только при условии преодоления дефицита оборотных средств и неплатежей. Во всех развитых странах мира законодательству об амортизации уделяется огромное внимание, и никакие упрощения в этом деле недопустимы. Амортизационные фонды предприятий должны стать главным и неприкосновенным ресурсом инвестиций.

Государственная политика призвана сформировать в стране благоприятный инвестиционный климат, который характеризует четыре основных условия:

- возможности и потребности реальной экономики в высокорентабельных вложениях;
- наличие национальных сбережений и их мобилизация в инвестиции;
- доступность кредитов для предприятий;
- приток иностранных капиталов (портфельные и стратегические частные инвестиции, внешние кредиты).

Большое значение для создания, мобилизации национальных и привлечения иностранных капиталов имеет активная инвестиционная, инновационная и структурная политика государства.

РЕЗЮМЕ

У цій статті розглянуті питання, які пов'язані з проблемами податкової політики України, та формування інвестиційного ринку. Проаналізована суперечність мити оподаткування корпоративних прибутків.

SUMMARY

In the given article questions which are connected with the problems of the tax policy in Ukraine and with the forming of the investment market are considered. The contradiction of the purposes of the tax law corporation profits is analyzed in this work.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. «Экономика Украины». – №8. – 1998.
2. «Вопросы экономики». – М.: №10, 1997.
3. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс. В 2-х томах. – М.: Республика, 1992.
4. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий, организаций и учреждений», июль 1997.

Надійшла до редакції 10.03.1999 р.

УДК 330.46

КОНЦЕПЦИЯ КОНСТРУКТИВНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Ю.Г.Лысенко

Отказ от плановой распределительной системы и внедрение рыночных отношений в экономике Украины обуславливают актуальность исследований, связанных с совершенствованием концепции управления проектами в целом и в применении к современной действительности в частности. Как важнейшее средство структурной политики государственных и негосударственных организаций, проекты обеспечивают формирование механизмов, определяющих эффективность инвестиций. Таким образом, разработка концепции управления проектами является объективной необходимостью в развитии механизмов управления производственно-экономическими системами и экономики Украины в целом.

Управление проектами – новое направление в совершенствовании механизмов управления экономикой для Украины, хотя в странах с рыночной экономикой этот механизм оформлен как теоретически, так и практически с привлечением новейших информационных технологий. Общесистемные положения этого направления основаны на интерпретации проекта, как изменения исходного состояния некоторой производственно-экономической системы (ПЭС), связанного с затратами времени и средств. Процесс изменения представляется как управление проектом, если изменения осуществляются по заранее разработанному алгоритму, учитывающему целевые установки, а также временные и ресурсные ограничения.

Невостребованность концепции управления проектами в Украине объясняется следующими причинами:

- методы управления носили административный характер и различные проекты реализовывались без связи с экономическими параметрами, то есть «любыми» средствами или, другими словами, невзирая на затраты;
- существовал большой разрыв между завершением проекта и освоением капитальных вложений;
- отсутствовали концептуальная и прединвестиционная фазы проектов.

Зафиксируем некоторые понятия, необходимые для разработки концепции конструктивного подхода [1-4]:

проект – это система: целей и создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов (в том числе и информационных технологий); технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, управленческих решений и мероприятий по их выполнению; средств и методов информационной поддержки решений;

управление проектом – это процедуры руководства и координации людских и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения системы современных методов и техники управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости времени, качеству и удовлетворению интересов участников проекта.

Схемы управления проектами, которые выработаны к настоящему времени можно обобщить в три системы: основная система, система расширенного управления и система ускоренной реализации. Оценка достоинств и недостатков этих систем дается в работах [1-3]. Общее, что объединяет все системы управления проектами, это компромисс, который достигается во взаимосвязанных отношениях основных характеристических параметров проекта.

К этим параметрам относятся: удовлетворение целей; стоимость; качество; ресурсы (в том числе и время реализации); состав и объемы работ.

В процессе выбора, планирования и реализации проекта необходимо решать сложные задачи оптимизации контроля и регулирования этих параметров. Недостаток представленного набора параметров заключается в том, что динамика, уровень и неопределенность изменений, действующих на систему управления проектом требует определения ее адаптивных свойств и управления ими [4]. Следует отметить, что параметр адаптивности системы управления проектом становится одним из главных параметров для эффективного управления изменениями [6].

Конструктивный подход к управлению проектами предполагает увеличение ограниченного набора новых решений с максимальным использованием уже созданных элементов и звеньев технологической схемы проекта и минимальными потерями, связанными с отступлениями от ранее принятых решений.

Суть подхода к управлению проектами заключается в разработке и реализации проекта с наиболее эффективной реакцией на изменения внешних и внутренних условий его проектирования и оптимизации за счет резервов реализации проектов.

Рассмотрим последовательность работ по управлению проектом. На первом этапе, который, как правило, называют прединвестиционной фазой [2,5,6] выполняется: поиск инвестора, если точно определен окончательный для реализации проект; выбор варианта проекта, если определен инвестор; поиск (отбор) кандидатов в «команду» управления проектом, то есть формирование коллектива специалистов (менеджеров) для эффективного управления работами по реализации проекта.

Первый пункт носит достаточно субъективный характер. Его активизация достигается за счет проведения конкурсов. Для второго пункта предлагается подход, позволяющий обеспечить выбор варианта проекта. Последний пункт для управления проектами важен с тех соображений, что от правильно подобранной команды и стиля ее работы существенно зависит конечный результат. Это определяется, прежде всего, субъективными факторами, как при подборе команды, так и в процессе ее деятельности.

Одним из условий повышения качества и эффективности проекта является обеспечение его многовариантности. По оценкам исследователей [5] следует проработать не менее трех организационно-технических вариантов проекта по достижению одной и той же цели. Тогда задача экспертизы качества проекта заключается в выборе такого варианта проекта, который бы обеспечивал достижение цели с соблюдением установленных качественных параметров проекта.

К параметрам качества объекта относятся: показатель энтропии, то есть количественной неопределенности в оценке проекта; степень риска вложения инвестиций; вероятность реализации варианта проекта в рамках определенных технических условий, затрат и сроков; степень адекватности варианта проекта фактическим условиям его реализации.

Обеспечить параметры высокого качества и эффективности проекта возможно при использовании следующих средств: структуризации проблемы оценки необходимости, потребности, актуальности проекта; построения дерева целей; обеспечение многовариантности проектных решений; обеспечения сопоставимости вариантов проекта; применения методов функционально - стоимостного анализа, прогнозирования, других возможных методов анализа вариантов проекта; применение современных компьютерных технологий для сбора и обработки информации; разработки и функционирования механизма реализации проекта и системы ответственности и мотивации.

При сравнении вариантов проекта следует обязательно приводить их к сопоставимому виду по уровню качественных характеристик. Если производится экспертиза технических решений по одному и тому же объекту, но выполненных в разные временные периоды, разница между которыми значительна, например, год, несколько лет, то варианты будут отличаться друг от друга: по расчетным временным периодам осуществления проекта или вложения инвестиций; по качественным критериям; по масштабным (объемным) показателям проекта; по уровню готовности объекта к производственной деятельности; по методам получения данных для принятия управленческих решений; по условиям эксплуатации объекта; по учету действия фактора инфляции; по учету факторов риска и неопределенности.

Сопоставимость альтернативных вариантов по перечисленным факторам обеспечивается при обосновании технических, организационных и экономических мероприятий, направленных на улучшение показателей качества и ресурсоемкости продукции, организационно-технического уровня производства, уровня социального развития коллектива, экологических проблем и т. п., а также состояния и перспектив развития связей объекта с внешней средой и внутренних подсистем объекта: обеспечивающей, функциональной (производственной), маркетинговой (сбытовой) и управляющей. Задача оценки вариантов проекта заключается в проведении комплексного анализа вариантов с целью обеспечения сопоставимости по максимальному числу факторов. При этом, чем большее число факторов учтено при анализе, тем выше точность прогноза по эффективности инвестиций.

Вышеизложенное позволяет выделить основные принципы сопоставимости альтернативных вариантов проекта [5]: количество вариантов должно быть три и более; за

базовый вариант проекта должен приниматься более поздний вариант; приведение других вариантов к базовому должно производиться с помощью коэффициентов дисконтирования; альтернативные варианты должны формироваться с учетом требований обеспечения уровня качества и эффективности объекта; для сокращения времени на анализ вариантов и обеспечения высокого качества и эффективности выбранного варианта необходимо применение современных информационных технологий.

Второй этап – это суть управления проектом. На этом этапе осуществляется: планирование бюджета проекта и работ по реализации проекта; мониторинг выполнения планов; управление изменениями; оценка эффективности реализации проекта.

На втором этапе наиболее вероятно применение аппарата экономико-математического моделирования, статистического анализа и прогнозирования и, естественно, самых последних достижений в области информационных технологий.

Методы и средства планирования бюджета проекта и работ по реализации проекта носят объективный характер и достаточно разработаны [2,4,6,7,8]. Другие же пункты в силу присутствующего существенного субъективизма требуют постоянного совершенствования.

Значение контроля проекта определяется тем, что, как правило, 90% работ оканчиваются с опозданием и сверх бюджета [1,2,9]. Для управления и контроля за стоимостью проекта недостаточно только фиксировать прошлые расходы, а необходимо обратить внимание на будущие затраты, ввиду того, что если прошлые расходы даже были невыгодными, они не могут быть изменены в будущем. Поэтому для повышения эффективности контроля затрат необходимо прогнозировать будущее развитие проекта. Прогнозирование затрат позволяет подтвердить нехватку или излишек средств еще до их возникновения и дает достаточную возможность своевременно предпринять корректирующие воздействия.

Обеспечить выполнение работ второго этапа позволяет использование самых современных разработок отечественных и зарубежных ученых в области информационных технологий, чем достигается: детальное описание проекта с учетом изменения параметров внешней среды, таких как инфляция, налоги, курсы валют, изменение ситуации на мировом рынке; разработка планов проекта, стратегии маркетинга, стратегии производства, обеспечивающих рациональное использование материальных, людских и финансовых ресурсов; определение оптимальных схем финансирования; правильная подготовка финансовой отчетности.

Модель системы информационной поддержки решений по проекту состоит из двух подсистем: подсистемы управления информацией; подсистемы планирования, анализа и оптимизации.

Подсистема управления информацией предназначена для быстрого извлечения информации для принятия решения из потока документов (вне зависимости от ее характеристик: финансовой, технической, нормативно-справочной, управленческой) и позволяет решить задачу быстрого и качественного обмена информацией между исполнителями (членами команды) по проекту, прямой доступ к финансово-экономической информации. Для реализации подсистемы используется особая система управления документами (EDMS – Electronic Document Management System).

Для подсистемы планирования, анализа и оптимизации, используются программные комплексы, позволяющие проводить экспертизу проектов, анализ холдинговой деятельности, оперативный аудит, прогнозирование рискованных ситуаций и маркетинговые исследования с учетом требований МСБУ.

В качестве «экспертизы проекта» идеально подходит программный комплекс, позволяющий построить детальную финансовую модель практически любого предприятия – «виртуальную компанию». На основе этой модели должны быть подготовлены документы, отвечающие Международным стандартам бухгалтерского учета International Accounting Standards. При этом гибкие параметры ввода данных обеспечивают полный учет специфики экономической действительности Украины (налоговая среда, задержки платежей и т. п.). Возможность групповой работы над проектами в сети, широкие возможности по обмену данными позволяют полностью сосредоточиться на анализе результатов проекта и не тратить время на расчеты и подготовку отчетности.

«Анализ деятельности холдинга» рассматривается как надстройка над «экспертизой проекта», реализованная в дополнительном программном комплексе. Он моделирует финансовые потоки между холдингом и дочерними компаниями, взаимные обязательства и доходы от инвестирования в другие проекты. Эта универсальная система моделирования деятельности холдинговой компании позволяет детально описать финансируемые проекты, сформировать общий бюджет холдинга, а также контролировать ход реализации проектов. Для моделирования холдинга используется представление его деятельности в виде набора взаимосвязанных проектов, каждый из которых описывает деятельность финансируемых холдингом компаний. Учитываются взаимные финансовые обязательства и денежные потоки. Отдельным проектом описывается операционная деятельность самой холдинговой компании. В общем виде такая структура показана на рис. 1.

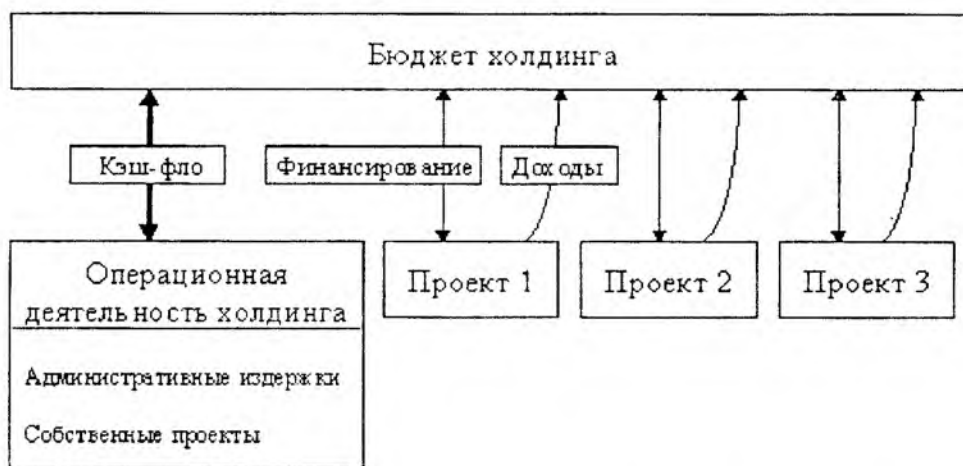


Рис. 1. Структура операционной деятельности холдинга

Данные, полученные при реализации системы «оперативного аудита», используются для автоматического описания Стартового Баланса компании. Эта система может выступать одновременно и как самостоятельный, так и как аналитический модуль, превращающий «экспертизу проектов» в комплексную систему анализа и планирования деятельности предприятия. Это единственная система, которая может не только анализировать представленную бухгалтерскую отчетность, но и провести предварительную переоценку баланса по данным детального описания структуры активов и пассивов компании. Это значительно повышает достоверность результатов, а в некоторых случаях вообще является единственным приемлемым подходом к анализу финансовых отчетов.

Комплекс позволяет работать с группами проектов, обеспечивая консолидацию финансовой отчетности и ранжирование. Ранжирование проектов позволяет быстро выде-

лить наиболее перспективные проекты из большого объема данных. Это делает комплекс незаменимым при разработке систем мониторинга финансового состояния проектов.

Для «прогнозирования рискованных ситуаций» используются модули, которые дополняют «экспертизу проекта» до системы, обеспечивающей полную организационно-технологическую поддержку инвестиционного процесса, что позволяет охватить почти все ключевые стадии процесса анализа инвестиций: предварительный анализ предложений; первоначальный отсев; экспертизу проекта, включая финансовый анализ; анализ риска; заключительный анализ и принятие решений о финансировании проекта.

Для окончательной и полной экспертизы проекта требуется провести «маркетинговые исследования», которые заключаются в решении двух основных задач: проведении аудита маркетинга: оценке реального положения компании на рынке, сравнении с конкурентами, выявлении сильных и слабых сторон сбытовой структуры; ценовой политики; планировании маркетинга: выработке оптимальной стратегии и тактики компании на рынке, с использованием известных аналитических методик (GAP-анализ, Сегментный анализ, SWOT-анализ, Portfolio-анализ и т.д.).

В процессе реализации данных задач, пользователь получает возможность решить следующие частные задачи:

- оценить рентабельность продукции по отдельным товарам и товарным группам, а также доходность и прибыльность отдельных сегментов рынка;
- рассчитать общий объем рынка по товару и темпы его роста;
- рассчитать цены на товары, исходя из заданного уровня рентабельности предприятия;
- оптимально распределить продукцию по каналам сбыта.

Таким образом, рассмотренные конструктивный подход к управлению проектами и информационно-вычислительные комплексы, использующиеся в тесной интеграции позволяют построить единую информационную систему, существенно облегчающую и ускоряющую процесс принятия решений при управлении крупномасштабными проектами, имеющим разветвленную территориальную структуру и различные направления деятельности.

РЕЗЮМЕ

В умовах розвитку ринкових відносин в Україні розробка концепції управління проектами є об'єктивною необхідністю в розвитку механізмів управління виробничо-економічними системами. Конструктивний підхід до управління проектами передбачає збільшення обмеженого набору нових рішень з максимальним використанням вже створених елементів технологічної схеми проекту і мінімальними витратами, пов'язаними з відступами від раніше прийнятих рішень. Основними умовами підвищення якості і ефективності управління проектом є забезпечення його багатоваріантності і використання новітніх інформаційних технологій.

SUMMARY

In a conditions of development of the market relations in Ukraine the synthesis of the concept of project management is objective necessity for development of control mechanisms in industrial and economic systems. Design approach to project management guesses new solutions with maximal usage of created elements and links of the technological plan of the project and minimum losses. The basic requirements of improvement of the quality and management efficiency are security of its multi-variant approach and usage of the newest information technologies.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: БЕК, 1996. – 293 с.
2. Пахомов С. Проектное финансирование: проблемы и возможные решения // Деловой мир. 1994. 2-8 мая.
3. Управление проектами (Зарубежный опыт) / Под ред. В.Д.Шапиро. – Санкт-Петербург: «Два Три», 1993. – 112 с.
4. Управление проектами / Под ред. В.Д.Шапиро. – М., 1996. – 612 с.
5. Управление проектом реализации незавершенного строительства угольной шахты / Ю.Г.Лысенко, В.И.Денисов, С.И.Левицкий. – Донецк, ИЭП НАН Украины, 1997. – 29 с.
6. Петренко В.Л., Денисов В.И. Концепция и моделирование адаптивной системы управления проектами. – Донецк, ИЭП НАН Украины, 1997. – 33 с.
7. Project Management Body of Knowledge (PM Book). Project Management Institute, Drexel Hill, USA, 1987. – 406 p.
8. Russel D. Archibald. Manajing of High-Tehnology Programs and Progects. 2-th ed. John Wiled & Sons Inc., USA, 1992. – 312 p.
9. Golenco-Ginzburg D. Gonik A. On-line control model for cost-simulation Network Project. Journal of the Operational Research Society, 1997. – P.175-183.

Надійшла до редакції 18.03.1999 р.

УДК 330.46

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА

В.П.Стасюк, А.В.Швец-Шуст

Необходимость создания эффективных систем управления маркетингом, обусловлена объективными причинами. Особую остроту эта проблема имеет для КПК с масштабной сферой деятельности (корпораций, финансово-промышленных групп). Она становится для них актуальной, поскольку они располагают многовариантными возможностями выбора источников формирования, способов концентрации, направлений использования ресурсов (финансовых, материальных, интеллектуальных и др.). Возрастающее значение при этом приобретает координация управления маркетингом [2].

В данной работе описывается построение теоретической модели, которая оценивает возникновение ошибок при определении значения маркетингового анализа. Далее, при помощи построенной теоретической модели делается попытка определить факторы, влияющие на значение маркетингового анализа.

Описанная ниже модель показывает дополнительно ожидаемую прибыль, от знания состояния внешней среды (т.е. идеальный маркетинговый анализ) [7].

$$VMA = PM \times [PBS - LWS],$$

где VMA – значение маркетингового анализа; PM – вероятность совершения ошибки; PBS – доход от лучшей стратегии; LWS – потери от неверной стратегии.

Отсюда, значение маркетингового анализа зависит от трех факторов: вероятности совершения ошибки; дохода вызванного альтернативной стратегией, т.е. стратегии не принимаются без маркетингового анализа; потенциального убытка от ошибки. Кроме того, значение немаркетингового анализа подвергается влиянию сходных показателей, таких как, например, неправильная производственная стратегия. В итоге, приравниваем значение маркетингового анализа к значению маркетинговой информации.

Менеджеры принимают решения исходя из различных маркетинговых стратегий [1]. При выборе стратегии используется специфический маркетинговый анализ или информация. В данной модели, КПК может инвестировать средства только в два вида анализа – маркетинговый и немаркетинговый. В некоторой степени, немаркетинговый анализ, является альтернативной издержкой для маркетингового анализа (т.е., чтобы инвестировать в маркетинговый анализ, КПК должно воздержаться от некоторых инвестиций в немаркетинговый).

Пусть, имеется множество S_m , маркетинговых стратегий.

m – вектор пространства стратегий.

$$m = \langle m_1, m_2, m_3, m_4, \dots \rangle, \quad (1)$$

где m_i – i -я маркетинговая стратегия.

Каждая маркетинговая стратегия комплексна и включает множество индивидуальных стратегий. Например, m_1 может быть стратегией сегментации рынка, m_2 может быть стратегией инновации в области продукта, m_3 может быть стратегией диверсификации, m_4 стратегией глобализации и т.д. Каждая стратегия включает в себя различные решения относительно внедрения нового продукта на рынок, рекламы, распространения, ценообразования, размещение торговых представительств и т.д. Предназначение стратегии зависит от состояния системы. В зависимости от состояния системы одни стратегии могут быть предпочтительнее других. Маркетинговый анализ стремится определить истинное состояние путем интерпретации данных о потребительских предпочтениях, потребительском восприятии, последних действиях конкурентов и т.д. [5].

Пусть, имеется множество S_n , немаркетинговых стратегий. Очевидно, что это пространство стратегий включает в себя стратегии многих различных областей, включая производство, финансы, кадры и т.д.

$$n = \langle n_1, n_2, n_3, n_4, \dots \rangle, \quad (2)$$

где n – вектор пространства немаркетинговых стратегий, n_j – j -я немаркетинговая стратегия.

Пусть, при помощи современного маркетингового анализа, КПК выбирает корпоративную стратегию $\langle m_i, n_j \rangle$. Выбор стратегии зависит от восприятия КПК состояния системы. Для упрощения задачи, обозначим различные пространства состояний для каждого класса стратегий n и m :

$$M = \langle M_1, M_2, M_3, M_4, \dots \rangle, \quad (3)$$

$$N = \langle N_1, N_2, N_3, N_4, \dots \rangle \quad (4)$$

где M – множество m -состояний, представляющих состояние переменных влияющих на прибыль от маркетинговых стратегий; M_h – m -состояние h , $h \in \Phi_M$; N – множество n -состояний, представляющих состояние переменных влияющих на прибыль от немаркетинговых стратегий; N_g – n -состояние g , $g \in \Phi_N$.

Пусть, например, пространство решений состоит из различных разработок для нового продукта, и m_i соответствует началу разработки m . Далее, состояние M_h соответствует покупателям, которые очень восприимчивы к разработке m , в то время как другие состояния соответствуют потребителям, которые менее восприимчивы к разработке m . Аналогичным образом, n_g может соответствовать стратегии g произ-

водственного планирования, и N_g соответствует состоянию системы g , где стратегия планирования g работает лучше или хуже, чем другие состояния системы.

Идеальный маркетинговый анализ показывает, какое M_h является верным состоянием. Пусть, M_T истинное m -состояние и N_T истинное n -состояние. Дополнительный маркетинговый анализ повышает вероятность правильного определения истинного m -состояния. В свою очередь дополнительный немаркетинговый анализ повышает вероятность правильного определения истинного n -состояния.

Определим связь между пространством стратегий и состоянием системы. Найдя точное состояние системы $\langle M_h, N_g \rangle$, и точную стратегию $\langle m_i, n_j \rangle$, КПК получит прибыль в размере $P(\langle m_i, n_j \rangle, \langle M_h, N_g \rangle)$. Мы не определяем точный вид функции прибыли. Тем не менее, следует отметить, что взаимодействие, возникающее между маркетинговыми и немаркетинговыми стратегиями, может быть важным, и может быть использовано в будущих исследованиях.

Если КПК ошибочно предполагает, что система восприимчива к стратегии выхода на незанятый рынок товаров, то он теряет в прибыли. Пусть, маркетинговый анализ показывает, что истинное состояние более восприимчиво к стратегии роста. Значение маркетингового анализа это разница между прибылью от стратегии роста и стратегии выхода на незанятый рынок товаров. Умножая разницу в выручке на вероятность того, что истинное состояния системы восприимчиво к стратегии роста, получаем ожидаемое значение маркетингового анализа.

Маркетинговый анализ, дает возможность создавать, и корректно интерпретировать, информацию о M_h . Эта информация может включать исследования рынка, последние тенденции в продажах, реакцию конкурентов. Маркетинговый анализ помогает с большей вероятностью определить истинное состояние системы. Мы видим, что маркетинговый анализ влияет на вероятность определения истинного состояния КПК.

КПК надеется, что относительно правдоподобия каждое состояние M_h истинно. Представим это правдоподобие с вероятностью $p_M(M_h)$. Одно из состояний, однозначно истинно. Вероятность $p_M(M_h)$ показывает веру КПК, в то какое состояние является истинным. Отсюда, КПК верит в то, что состояние M_h истинно с вероятностью $p_M(M_h)$. Если КПК, выбирает действие m_i , то ожидает выручку $P_m(m_i, M_h)$ с вероятностью $p_M(M_h)$. Следовательно, КПК нейтральные к риску выбирают стратегию m_* , которая максимизирует ожидаемые прибыли, как показано в модели [3]:

$$m_* = \arg \max_{m_1, m_2, \dots} \sum_{h \in \Phi_M} p_M(M_h) P_m(m_i, M_h), \quad (5)$$

где m_* – оптимальная маркетинговая стратегия, полученная текущим маркетинговым анализом, $p_M(M_h)$ – вероятность состояния M_h , отражающая ожидания КПК, полученные текущим маркетинговым анализом [4].

Следующая модель служит для определения $P_m(m_*)$:

$$P_m(m_*) = \sum_{h \in \Phi_M} p_M(M_h) P_m(m_*, M_h), \quad (6)$$

где $P_m(m_*)$ – ожидаемая прибыль от оптимальной маркетинговой стратегии, полученная текущим маркетинговым анализом.

Величина $P_m(m_*)$ показывает ожидаемую прибыль КПК. Несмотря на то, что модели анализа принятия решений учитывают стохастичность системы, возможен только один результат. Вероятность $p_M(M_h)$ отражает неопределенность, которой придерживается лицо принимающее решения (ЛПР). Отсюда, независимо от $p_M(M_h)$, при выборе стратегии m_* , будет получена прибыль в размере $P_m(m_*, M_T)$. Фактически, при выборе любой стратегии m_j будет получена определенная прибыль. Следующее уравнение служит для поиска стратегии $m^*(M_h)$, которая максимизирует прибыль для любого заданного состояния M_h :

$$m^*(M_h) = \arg \max_j P_i(m_j, M_h), \quad (7)$$

где $m^*(M_h)$ – оптимальная маркетинговая стратегия для состояния M_h .

Если КПК проведет идеальную маркетинговый анализ, то оно будет знать истинное состояние системы M_T . КПК может выбрать стратегию $m^*(M_T)$ и получить прибыль в размере $P_m(m^*(M_T), M_T)$. Теперь фактическое значение маркетингового анализа равно разности в прибыли между идеальным и текущим маркетинговым анализом. Итак, значение маркетингового анализа равно $P_m(m^*(M_T), M_T) - P_m(m_*, M_T)$.

К сожалению, вычисление этой величины невозможно, потому что КПК принимает решение, которое предоставляет маркетинговый анализ, до изучения истинного состояния M_T . КПК узнает M_T , только после проведения идеального маркетингового анализа. Следовательно, возникает проблема выбора, так как КПК не могут вычислить значение маркетингового анализа, а могут только вычислить ожидаемое значение маркетингового анализа. Ожидаемый доход идеального маркетингового анализа находится следующим образом:

$$P_m = \sum_{h \in \Phi_M} p_M(M_h) P_{mi}(m^*(M_h), M_h), \quad (8)$$

где P_m – ожидаемый доход, данный идеальным маркетинговым анализом. Ожидаемое значение маркетингового анализа находится из следующего уравнения:

$$EMVA = \sum_{h \in \Phi_I} p_M(M_h) [P_m(m^*(M_h), M_h) - P_m(m_*, M_h)], \quad (9)$$

где $EMVA$ – ожидаемое значение идеального маркетингового анализа.

Уравнение (9) показывает теоретические границы для ожидаемого значения маркетингового анализа [6].

Следует отметить, что: во-первых, $EMVA$ представляет собой идеальную стратегию в маркетинге. Очевидно, что неполный маркетинговый анализ может привести к стратегиям с результатами менее желательным чем $P_m(m^*(M_T), M_T)$, но в то же время оставаться более желательными чем $M_m(m_*)$; во-вторых, $EMVA$ трудно измерить без эксперимента. К счастью, у нас нет необходимости измерять его непосредственно. Наша цель найти факторы повышающие или понижающие значение маркетингового анализа.

Из уравнения (9) следует, что, при прочих равных условиях, при уменьшении $P_m(m_*)$, ожидаемое значение маркетингового анализа увеличивается. Делая подста-

новку из уравнения (6) и уравнения (8) в уравнение (9), получим уравнение для ожидаемого значения идеального маркетингового анализа:

$$EVMA = \sum_{h \in \Phi_M} p_M(M_h) P_m(m^*(M_h), M_h) \left[1 - \frac{P_m(m^*, M_h)}{P_m(m^*(M_h), M_h)} \right] \quad (10)$$

Однако, более детально рассмотреть ожидаемое значение идеального маркетингового анализа можно только после регулирования масштаба производства. Следующее уравнение показывает ожидаемое значение идеального маркетингового анализа в расчете на одно изделие:

$$EVMAU = \sum_{h \in \Phi_M} p_M(M_h) \left[\frac{P_m(m^*(M_h), M_h)}{S} \right] \times \left[1 - \frac{P_m(m^*, M_h)}{P_m(m^*(M_h), M_h)} \right] \quad (11)$$

Аналогичным образом, рассчитывается ожидаемое значение идеального немаркетингового анализа в расчете на одно изделие:

$$EVNAU = \sum_{n \in \Phi_N} p_n(N_g) \left[\frac{P_n(n^*(N_g), N_g)}{S} \right] \times \left[1 - \frac{P_n(n^*, N_g)}{P_n(n^*(N_g), N_g)} \right], \quad (12)$$

где $EVNEU$ – ожидаемое значение идеального немаркетингового анализа в расчете на одно изделие; n^* – оптимальная немаркетинговая стратегия полученная текущим маркетинговым анализом; $P(N_g)$ – вероятность g – состояния n которое отражает ожидание КПК полученное текущим немаркетинговым анализом; $P_N(N_g, N_g)$ – отдача от немаркетинговой стратегии n_g в состоянии N_g ; $n^*(N_g)$ – оптимальная немаркетинговая стратегия полученная из истинного состояния N_g .

Уравнение (11) описывает три состояния влияющие на ожидаемое значение идеального маркетингового анализа взвешенного по продажам:

- когда $p_M(M_h)$ стремится к 1 для некоторого состояния h , $EVMAU$ уменьшается;
- когда $P_m(m^*(M_h), M_h)/S$ увеличивается, $EVMAU$ – увеличивается;
- когда $P_m(m^*, M_h)/P_m(m^*(M_h), M_h)$ уменьшается, $EVMAU$ увеличивается.

Отметим, что связи полученные из уравнения (11), являются многовариантными. Таким образом, каждое состояние истинно, при прочих равных условиях (т.е. каждое состояние истинно включая все остальные влияющие константы).

Экономико-математический анализ каждого из состояний позволяет сделать следующие выводы:

- для предприятий работающих в условиях рыночной нестабильности, маркетинговый анализ имеет большое значение, и аналогично для КПК с повышенной организационной нестабильностью большое значение имеет немаркетинговый анализ, для понижения этой нестабильности;
- при возрастании потенциального предельного дохода от идеальной маркетинговой стратегии, значение маркетингового анализа повышается;
- при высоком маркетинговом преимуществе (напр., наибольшая доля рынка), значение маркетингового анализа повышается, так как маркетинговые решения оказывают критическое влияние на величину дохода;

- при підвищеному ринковому присутстві (напр., підвищені продажі), підприємство потребує маркетинговий аналіз, тому що ці КПК мають підвищені потенціальні втрати від помилкової стратегії;
- чим більший організаційний розмір КПК, тим сильніше зростає потреба в немаркетинговому аналізі, а потреба в маркетинговому аналізі відповідно зменшується.

РЕЗЮМЕ

Маркетинговий аналіз допомагає узгоджувати рішення, які підвищують продуктивність і прибутковість фірми. У роботі здійснюється спроба побудови моделі для визначення значення маркетингового аналізу. Основною ідеєю є, те що з підвищенням важливості маркетингових рішень підвищується значення маркетингового аналізу. Далі на основі даної теоретичної моделі визначаються чинники, що впливають на значення маркетингового аналізу. Маркетингові рішення стають все більше важливими по мірі збільшення нестабільності ринкового оточення.

SUMMARY

The marketing analysis helps to make decisions, which rise efficiency and profitability of the corporation. In present paper the attempt of building of model for determination of a value of the marketing analysis was made. The basic idea is, that with a raise of relevance of marketing decisions value of the marketing analysis rises. The marketing decisions become more and more relevant in accordance with increasing of instability of a market environment.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Боумен К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, 1997.
2. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: Пер. с нем. – М.: Высшая школа, 1995.
3. Bernoulli, D., Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk, In Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitonae, 5, 175-192. (Translated by L.Sommers, 1954, Econometrica, 22,23-36).
4. Capon, N., J.U.Farley, and S.Hoenig, «Determinants of Financial Performance: A Meta-Analysis», Management Sci., 36, 10 (1990), 1143-1159.
5. Chernoff, H. and L.E. Moses, Elementary Decision Theory, Wiley, New York, 1959.
6. Houston, F., «The Marketing Concept: What It Is and What It Is Not», J.Marketing, 50 (1986), 81-87.
7. Pasha, M. And Shugan, S., The Value of Marketing Expertise, Management Science, 42 (1996), 370-387.

Надійшла до редакції 17.03.1999 р.

ББК У29-93в641

СТАБИЛИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА

В.Н.Андрієнко, С.Н.Мичківський, А.В.Пригунов

Рассмотрим систему, состоящую из планирующего органа и N центров ответственности, обладающих делегированными полномочиями в области финансово-хозяйственной деятельности. Планирующий орган определяет план выпуска x_i и цену λ_i продукции ($i = \overline{1, N}$), производимой i -м центром ответственности. Пусть R плановое задание продукции для системы в целом, а c_i – себестоимость продукции i -го центра ответственности. Тогда задача планирования производства [1]:

$$\sum_{i=1}^N x_i c_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^N x_i = R. \quad (2)$$

При этом прибыль i -го центра ответственности:

$$D_i = x_i \lambda_i - x_i c_i. \quad (3)$$

Величина целевой функции (1), как и величина прибыли центра ответственности (3), зависят от достоверности величин c_i , значения которых руководители центров ответственности могут либо завышать, либо занижать. Применяя теоретико-игровой подход к решению поставленной задачи, определяется ситуация равновесия в смысле Нэша (точка Нэша) [2].

Введем ограничения и допущения, изменяющие постановку задачи. В качестве системы рассматривается высшее учебное заведение (ВУЗ). Планирующим органом является планово-финансовый отдел (ПФО) и ректорат ВУЗа. Центрами ответственности являются факультеты, кафедры, лаборатории, отделы, службы ВУЗа. В условиях перехода к рыночным отношениям обучение в ВУЗе становится платным. ВУЗ должен обеспечивать свою деятельность за счет поступления средств за обучение студентов.

Рассмотрим государственные аккредитованные ВУЗы, являющиеся неприбыльными организациями. Среди центров ответственности выделим множество центров I_1 , осуществляющих подготовку студентов по соответствующим специальностям (факультеты, кафедры). Пусть мощность этого множества $|I_1| = N_1$. Центры ответственности (деканаты, административно – хозяйственная часть и другие), обеспечивающие учебный процесс, образуют множество I_2 , мощность которого $|I_2| = N_2$. Очевидно, что $I = I_1 \cup I_2$, $|I| = N$. Финансирование центров ответственности из множества I_2 , осуществляется исключительно за счет отчислений центров ответственности множества I_1 . Эти отчисления рассчитываются ПФО и определяют статью накладных расходов каждой калькуляции затрат на обучение одного студента.

Среди центров ответственности из множества I_1 можно выделить такие, которые готовят студентов непрестижных специальностей (например, математика, физика и т.п.), и престижных специальностей (например, экономика, правоведение, романо-германская филология и т.п.). В дальнейшем изложение будем вести относительно специальностей, отождествляя их с центрами ответственности (так как центр ответственности отвечает за подготовку специалистов одного вида).

Существует несколько подходов к обеспечению «выживаемости» ВУЗа в современных условиях [3]: сокращение непрестижных специальностей, продиктованное рыночными отношениями; изменение планов набора студентов на престижные и непрестижные специальности с изменением цены за обучение на них; поддержка непрестижных специальностей за счёт престижных с сохранением планов набора студентов.

В данной работе рассматривается методология поддержки непрестижных специальностей за счёт престижных с сохранением планов набора студентов. Этот подход продиктован наличием в ВУЗе передовых научных школ, осуществляющих фундаментальные исследования и не имеющих сиюминутной отдачи, возможностью изменения потребностей рынка специалистов в будущем, престижем ВУЗа и другими.

Предположим, что руководитель центра ответственности, подготавливающего студентов по i -ой специальности ($i = \overline{1, N_1}$, где N_1 – общее количество специальностей, по которым осуществляется подготовка в ВУЗе), знает значение рыночной цены C_i^p за обучение одного студента. Руководитель i -го центра ответственности с определенной степенью уверенности может утверждать, что при установке цены за обучение одного студента C_i^p будет обеспечен план набора студентов K_i на i -ую специальность.

По каждому центру ответственности (каждой специальности) составляется калькуляция затрат на обучение одного студента. Пусть s_{ij} значение j -ой статьи затрат i -ой специальности ($j = \overline{1, J}$, где J – максимальное количество статей затрат в калькуляции). Основные статьи затрат: заработная плата, начисления на заработную плату, канцелярские и хозяйственные расходы, учебные расходы, приобретение оборудования и инвентаря, приобретение мягкого инвентаря, командировочные расходы, капитальный ремонт, коммунальные услуги, накладные расходы, прочие расходы.

Некоторые из статей затрат (заработная плата) определяются учебной частью ВУЗа, другие (начисления на зарплату) – законодательными документами, третьи (учебные расходы, приобретение оборудования и др.) – ПФО на основании усредненных значений статей за последние годы, четвертые (накладные расходы) – плановым отделом, как расчетный коэффициент (произведение отношения суммы затрат управленческого, обслуживающего персонала к общей сумме затрат по ВУЗу на сумму затрат по специальности). Таким образом себестоимость обучения студента по i -ой специальности определяется как

$$C_i = \sum_{j=1}^J s_{ij} . \quad (4)$$

Сумма затрат ВУЗа, необходимая для его функционирования,

$$R' = \sum_{i=1}^{N_1} C_i K_i . \quad (5)$$

Пусть C_i' – стоимость обучения одного студента на i -ой специальности, устанавливаемая ВУЗом.

Очевидно, что для престижных специальностей $C_i \leq C_i' \leq C_i^p$.

Для непрестижных специальностей $0 \leq C_i' \leq C_i$.

Таким образом, прибыль по i -ой специальности определяется

$$D_i = C_i' K_i - C_i K_i . \quad (6)$$

Для престижных специальностей $D_i \geq 0$, для непрестижных $D_i \leq 0$.

Ставится задача:

$$\sum_{i=1}^{N_1} (C_i' K_i - C_i K_i) \rightarrow \min, \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^{N_1} C_i' K_i = R'. \quad (8)$$

Целевая функция (7) отражает стремление уменьшить цену за обучение на i -ой специальности, чтобы не оттолкнуть абитуриентов высокой ценой. Равенство (8) определяется неприбыльностью ВУЗа.

Таким образом, от задачи (1)-(2) мы приходим к задаче (7)-(8).

К этой задаче можно применить теоретико-игровой подход и определить ситуацию равновесия в смысле Нэша.

Рассмотрим следующий метод решения поставленной задачи.

Выделим среди статей затрат статью s_{ij} ($1 \leq j$), которая определяет сумму отчислений для поддержки непрестижных специальностей.

Для (4) $s_{ij} = 0 \quad \forall i, i = \overline{1, N_1}$.

Определим величину

$$d_i = C_i^p - C_i, \quad (9)$$

где d_i определяет отклонение рыночной цены на обучение студента от себестоимости обучения в данном ВУЗе по i -ой специальности. Для престижных специальностей $d_i \geq 0$, для непрестижных $d_i < 0$.

Рассмотрим механизм изменения себестоимости обучения престижных специальностей с целью получения таких

$$\bar{C}_i = \sum_{j=1}^J s_{ij}, \quad (10)$$

где не все s_{ij} равны 0 и

$$\bar{d}_i = C_i^p - \bar{C}_i \geq 0 \quad \forall i, i = \overline{1, N_1}. \quad (11)$$

В формуле (10) для непрестижных специальностей $s_{ij} \leq 0$ (искусственное снижение себестоимости).

Очевидно, что для $d_i < 0$

$$Z = \sum_{i=1}^{N_1} d_i K_i, \quad (12)$$

определяет сумму затрат, которые должны быть компенсированы за счёт престижных специальностей.

Положим

$$s_{ij} = s_{ij} + d_i \quad (13)$$

для всех i , для которых $d_i < 0$.

Дальнейший процесс решения задачи итерационный.

Шаг 1. Вычислим величину

$$\gamma_i = \frac{Z}{\sum_{i=1}^{N_1} C_i K_i} C_i K_i, \quad (14)$$

которая определяет увеличение s_{ij} для всех i , для которых $d_i > 0$.

Шаг 2. Вычислим

$$s_{ij} = s_{ij} + \gamma_i \quad (15)$$

Шаг 3. Осуществим новый расчёт d_i . За счёт увеличения s_{ij} некоторые из престижных специальностей могут перейти в число непрестижных.

Шаг 4. Вычислим новое значение Z для $d_i < 0$ по формуле (12).

Шаг 5. Для всех $d_i < 0$ вычислим

$$s_{ij} = s_{ij} + d_i, \quad (16)$$

тем самым мы добиваемся, чтобы $C_i^p = \bar{C}_i$ для $d_i < 0$.

Шаг 6. Выполним новый расчёт d_i .

Шаг 7. Если все $d_i \geq 0$ процесс заканчивается. $C_i^p = \bar{C}_i$.

Шаг 8. Если $Z > 0 \exists d_i > 0$ перейти на шаг 1. В противном случае процесс заканчивается с сообщением о невозможности решить поставленную задачу. Необходимо либо уменьшить контингент набора студентов на непрестижных специальностях, либо искать дополнительные источники их финансирования.

При успешном решении задачи планирования по приведенному алгоритму мы добиваемся финансовой стабилизации всех центров ответственности и ВУЗа в целом.

РЕЗЮМЕ

Запропонована задача планування виробництва для неприбуткових підприємств (на прикладі вищого навчального закладу) та запропоновано метод її вирішення.

SUMMARY

The problem of planning production is formalized and the method of producing is proposed for unprofitable enterprise (f.r. the base of high educational institution).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бурков В.Н. Основы математической теории активных систем. – М.: Наука, 1977. – 255 с.
2. Воробьев Н.Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков. – М.: «Наука», 1985. – 271 с.
3. Лысенко Ю.Г. Модели управления хозрасчетным промышленным предприятием. – М.: «Финансы и статистика», 1991. – 207 с.

Надійшла до редакції 29.01.1999 р.

УДК 658.310.8

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В.В.Жильченкова

Реформирование экономики Украины началось и продолжается на фоне глубокого кризиса всех её сфер и отраслей. Низкая эффективность, отсутствие действенных стимулов предпринимательской активности, крупные структурные диспропорции, исчерпанные ресурсы распределительной системы – далеко не полный перечень наследия, оставленного нам административно-командной системой. Негативные последствия либерализации цен, кризис сбыта и потеря управляемости экономики, возникающие на первом этапе украинских рыночных реформ, обострили до крайности проблему платежеспособности и поставили на повестку дня вопрос о предпосылках массового банкротства предприятий.

Совершенствование механизма санации и банкротства, создание условий для финансового оздоровления предприятий – реальный путь повышения эффективности проводимых реформ [1].

Антикризисное управление – совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию – должнику. Антикризисное управление является категорией микроэкономической и отражает производственные отношения, складывающиеся на уровне предприятия при его оздоровлении или ликвидации.

История становления и развития рыночной экономики в западных странах свидетельствует о том, что неравномерность процесса её функционирования, колебания объемов производства и сбыта, возникновение глубоких спадов производства, что характеризуется как кризисная ситуация, следует рассматривать как некую общую закономерность. Эта закономерность тесно увязана с определенным характером жизненного цикла предприятия.

Характерной особенностью является то, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия. Однако реализация всей совокупности процедур антикризисного управления (банкротство в широком смысле слова) начинается лишь на определенном этапе жизненного цикла: в условиях резкого спада, характеризующегося, как правило, неплатежеспособностью предприятия.

Антикризисное управление базируется как на общих закономерностях, присущих управленческим процессам, так и на специфических особенностях, связанных с осуществлением антикризисных процедур.

Так, например, управление всегда целенаправленное. Выбор и формирование целей является исходным пунктом в любом процессе управления, в том числе и антикризисном.

В то же время система контроля раннего обнаружения признаков предстоящей кризисной ситуации является специфическим атрибутом, присущим процессу антикризисного управления.

Мероприятия по выводу из кризиса можно подразделить на тактические и стратегические.

Тактические (оперативные) по выводу из кризиса могут быть как защитными (сокращение расходов, закрытие подразделений, сокращение персонала, сокращение производства и сбыта), так и наступательными (активные маркетинговые исследования, высокие цены на продукцию, использование внутренних резервов, модернизация, совершенствование управления). Оперативные мероприятия по выводу из кризиса состоят в установлении текущих убытков, выявлении внутренних резервов, привлечении специалистов, кадровых изменениях, получении кредитов, укреплении дисциплины и т.п.

Стратегические мероприятия заключаются в анализе и оценке положения предприятия, изучение производственного потенциала, разработке производственных программ, политики доходов, инноваций, разработке общей концепции финансового оздоровления предприятия.

Антикризисное управление – это макроэкономическая категория. Оно содержит меры организационно-экономического и нормативно-правового воздействия со стороны государства, направленные на защиту предприятий от кризисных ситуаций, предотвращение банкротства или ликвидацию в случаях нецелесообразности их дальнейшего функционирования.

В условиях рыночной экономики один из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия – обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Сутью же кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации. Кадровая политика – составная часть стратеги-

чески ориентированной политики организации. Цель кадровой политики – обеспечение оптимального баланса процессов обновления и сохранения численного и качественного состава кадров в его развитии в соответствии с потребностями самого предприятия, требованиям действующего законодательства, состоянием рынка труда [2].

Необходимо иметь в виду, что работа с персоналом не начинается с вакансии и не заканчивается приёмом на работу.

Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы кратчайшим путём приходиться к желаемому результату в любом вопросе или проблеме в кадровой сфере. Так, в кадровой политике в идеальном случае реализуется следующая последовательность этапов работы:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика (планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначение, создание резерва, перемещение);
- информационная политика (создание и поддержка системы движения кадровой информации);
- финансовая политика (формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы компенсации труда);
- политика развития персонала (обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации);
- оценка результатов деятельности (анализ соответствия кадровой политики и стратегии предприятия, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала).

В практике выделяется четыре типа кадровой политики в условиях кризиса предприятий:

- пассивная – у руководства предприятия отсутствует чётко выраженная программа действий в отношении персонала, и в условиях кризиса на предприятии кадровая работа сводится в лучшем случае к ликвидации негативных последствий. Кадровая служба не имеет прогноза кадровых потребностей и не располагает средствами оценки персонала. В плане финансового оздоровления кадровая проблематика, как правило, отражена на уровне информационной справки о персонале без соответствующего анализа кадровых проблем и причин их возникновения;
- реактивная – руководство предприятия осуществляет контроль за симптомами кризисной ситуации (возникновение конфликтных ситуаций, отсутствие достаточно квалифицированной рабочей силы для решения задач, отсутствие мотивации к высокопродуктивному труду) и принимает меры по локализации кризиса. Кадровые службы предприятия располагают средствами диагностики. В плане финансового оздоровления, как правило, кадровые проблемы на данный момент выделяются и рассматриваются специально, намечаются возможные пути их решения;
- превентивная – руководство предприятия имеет обоснованные прогнозы развития ситуации, однако не имеет средств для влияния на её. Кадровая служба предприятия располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозированием кадровой ситуации на среднесрочный период. В плане финансового оздоровления содержатся краткосрочные и среднесрочные прогнозы потребности в кадрах;
- активная (рациональная) – руководство предприятия имеет как качественный диагноз, так и обоснованный прогноз развития ситуации, а также средства для влияния на неё. Кадровая служба предприятия располагает не только средствами диагностики персонала, но и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный и долгосрочный периоды. В плане финансового оздоровления содержится краткосрочный,

среднесрочный и долгосрочный прогнозы потребности в кадрах. Кроме того, составная часть плана – программа кадровой работы с вариантами её реализации;

- авантюристическая (разновидность активной) - руководство предприятия не имеет качественного диагноза, обоснованного прогноза развития ситуации, но стремится влиять на неё. Кадровая служба предприятия, как правило, не располагает средствами прогнозирования кадровой ситуации, но и диагностики персонала. В план финансового оздоровления включена одновариантная программа кадровой работы [3].

На кадровую политику в целом, содержание специфику конкретных программ управление персоналом влияют факторы двух типов – внешние по отношению к предприятию и внутренние.

Основные факторы внешней среды могут быть сгруппированы следующим образом:

- особенности законодательного регулирования трудовых отношений, присутствие в нормах некоторых стран запретов на применение тестов при приеме на работу вынуждает сотрудников служб управления персоналом быть очень изобретательными в проектировании программ отбора и ориентации персонала;
- ситуация на рынке труда – прежде всего необходимо учитывать наличие конкуренции, источники комплектования, структурный и профессиональный состав свободной рабочей силы;
- профессиональные и общественные объединения, в которые так или иначе вовлечены работники предприятия – стратегию деятельности подобных объединений, их традиции и приоритеты в средствах борьбы необходимо учитывать для создания и реализации эффективных кадровых программ.

Среди внутренних факторов наиболее значимы следующие:

- цели предприятия, их временная перспектива и степень проработанности – предприятию, нацеленному на быстрое получение прибыли и затем сворачивание работы, требуются совершенно иные профессионалы по сравнению с предприятиями, ориентированными на постепенное развёртывание крупного производства со множеством филиалов;
- стиль управления, закрепленный в том числе и в структуре организации – так, предприятию, предпочитающему принцип децентрализации, требуется различный состав профессионалов;
- условия труда – степень требуемых физических и психических усилий, степень вредности работы для здоровья, месторасположения рабочих мест, продолжительность и структурированность работы, взаимодействие с другими людьми во время работы, степень свободы при решении задач, понимание и принятие целей организации;
- качественные характеристики трудового коллектива – работа в составе успешного коллектива может быть дополнительным стимулом, способствующим стабильной продуктивной работе и удовлетворённости трудом;
- стиль руководства – независимо от стиля руководства, который предпочитает конкретный менеджер, в работе с персоналом должны достигаться следующие цели:
 - максимальное включение мастерства и опыта каждого сотрудника;
 - обеспечение конструктивного взаимодействия членов группы;
 - получение адекватной информации о работниках, способствующей формулированию целей, задач кадровой политики в программах организации.

В условиях антикризисного управления предприятием особое внимание должно быть уделено проблеме обеспечения высокого качества кадрового потенциала. Недооценка этой проблемы уже в настоящее время явилась одной из важных причин сни-

ження ефективності виробництва и покупательной способности трудящихся, несправедливого распределения доходов и возрастания социальной напряженности.

РЕЗЮМЕ

Розглянуті типи кадрової політики в умовах кризи підприємств. Вказаний вплив внутрішніх та зовнішніх чинників на кадрову політику.

SUMMARY

Types of the staff policies under conditions of the crisis enterprises have been analyzed. The influence of external and internal factors on the staff policies has been shored.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – Пер. с англ./ Науч. ред. и авт. предисл. Л.И.Евченко. – М.: Экономика. – 1989. – 519 с.
2. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под. ред. А.П.Градова. – СПб.: Специальная литература. – 1996. – 510 с.
3. Теория и практика антикризисного управления. /Под. ред. С.Г.Беляева, В.И.Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ. – 1996. – 470 с.

Надійшла до редакції 10.02.1999 р.

П Р А В О

УДК 338.242(477)

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОНЕТАРНЫХ МЕР И
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИ ПЕРЕХОДЕ
К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ В УКРАИНЕ***Я.А.Ефименко*

При переходе к рыночной экономике перед Украиной встал вопрос о конкретных мерах, которые привели бы к свободному рынку. Рассматривались два основных варианта рыночных преобразований: длительные и постепенные экономические реформы и так называемый шоковый вариант. Украина отказалась от последовательных и продолжительных реформ и выбрала шоковый путь либерализации экономики, введения свободных цен и тарифов, невмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов. Доминирующими и наиболее действенными признавались монетарные методы макроуправления, предполагающие воздействие на денежно-кредитную сферу с целью активизации или сдерживания хозяйственных процессов.

Однако, попытка либерального реформирования в условиях директивного управления и контроля привела к резкому экономическому спаду. Стало очевидным, что без государственного регулирования осуществить переход к рынку невозможно. Мировой опыт также свидетельствует, что в периоды серьезных трансформаций определяющая роль отводится государству, а ослабляется государственное вмешательство только тогда, когда экономика входит в фазу подъема. Обращение к монетаризму в Украине основывалось на изучении зарубежного экономического опыта, в частности, опыта США. Интерес представляет рассмотрение применения мер государственного регулирования и монетарных мер в макроуправлении США, а также предпосылок и условий обращения к монетаризму.

Монетарные идеи, как теории свободного развития рыночной экономики, минимального государственного вмешательства, сводившегося к контролю денежно-кредитной сферы, возникли и развивались главным образом в США, где и нашли применение в 70-х гг. нашего столетия, несмотря на активную разработку М.Фридменом, Ф.Хаеком еще в 30-х гг. Однако, для преодоления «Великой депрессии» 1929-33 гг., когда спад производства достигал 25%, Рузвельт прибег к использованию идей Дж.М.Кейнса и восстановлению экономики страны мерами государственного координирования, контроля и регулирования, государство признавалось единой централизующей силой. Монетарные методы не были поддержаны Рузвельтом в качестве антикризисных.

«Новым курсом» предусматривались субсидии предпринимателям и другим хозяйствующим субъектам, организация общественных работ, объектом регулирования стали денежно-кредитные отношения, сельское хозяйство, финансовая сфера, курсы ценных бумаг, цены. В 1933 г. был принят закон о восстановлении национальной промышленности, создана Администрация по восстановлению промышленности, которая установила так называемые «кодексы честной конкуренции», определившие для предприятий из 17 групп (включавших всю промышленность США) размер производства, продолжительность рабочего дня, уровни заработной платы, цен. Рузвельт провел ре-

визию банков, освободившись от неэффективных; запретил вывоз золота, обеспечил кредитование фермеров [1].

В результате сбалансированной, оптимальной, умелой государственной экономической политики к 70-м гг. в США сложилась ситуация, когда:

- высокий уровень занятости и быстрый рост доходов привели к огромному перераспределению национального богатства, вследствие чего сформировался так называемый «средний класс», выступающий основой стабильности любого общества;
- рост населения одновременно с НТР явились предпосылками увеличения инвестиционной активности, основанной на собственных, внутренних средствах;
- результатом развития мелкого и среднего производства стало возрождение свободной конкуренции.

К 70-м гг. рыночные механизмы, становление и развитие которых шло в течение многих веков одновременно со становлением государственности, в результате оптимального, своевременного, умелого вмешательства получили новый импульс к развитию. Сложилась благоприятная ситуация для самостоятельного развития экономики. Высокий уровень доходов большинства населения в условиях стабильной экономической ситуации сделал излишней государственную поддержку постоянного уровня спроса и уменьшил потребность в социальных программах. Государственным вмешательством была создана мощная, четко функционирующая инфрасистема, которая больше не нуждалась в государственной опеке [2], американская экономика была полностью восстановлена, больше того, в государственном вмешательстве уже не было потребности, поэтому оно было ослаблено и частично ликвидировано.

Именно в условиях достаточно развитой экономической базы, когда государственное регулирование стало обременять экономику, уменьшая её мобильность и тормозя дальнейший рост, США позволили себе перейти к таким непрямым методам, которыми выступают монетарные с их признанием исключительной роли рыночных механизмов и жестким контролем денежной массы (69-57% от ВВП). Монетарные методы подразумевают наличие жесткой взаимосвязи между промышленностью и финансовой сферой, только в этом случае изменение количества денег в обращении будет влиять на рост или сдерживание производства (главным образом, через цену кредитов). Достаточно развитый рынок автоматически предполагает жесткую взаимоувязку промышленной и финансовой сфер. Таким образом, применение монетаризма возможно только при наличии и действии рыночных связей.

Основные выводы, следующие из анализа американского опыта таковы: во-первых, монетаризм неприменим для преодоления кризисов, во-вторых, использование монетарных методов должно опираться на наличие как минимум двух предпосылок: действенных рыночных механизмов, обеспечивающих связь промышленной и денежно-кредитной сфер, и относительно высокого и стабильного уровня доходов большинства населения.

На момент начала реформ в Украине была принципиально иная ситуация – директивное планирование, контроль и распределение, отсутствие каких бы то ни было свободных экономических отношений, а следовательно, и рынка. Украина действительно обладала высоким производственным потенциалом (обязательным условием применения монетарных мер), однако предприятия действовали в условиях централизованного распределения ресурсов и конечных результатов производства, наличия налаженных постоянных связей. Руководство предприятий не имело опыта самостоятельного поиска ресурсов, налаживания хозяйственных связей, организации эффективной системы сбыта, изучения потребностей потребителей, приспособления к меняю-

щейся конъюнктуре спроса, ориентации на выпуск именно высокотехнологичной, ресурсосберегающей, конкурентоспособной продукции, поиск и внедрение новых технологий. Финансовая сфера также была неадекватна той нагрузке, которую возложили на нее монетарные меры. Таким образом, Украина не имела соответствующих экономических условий для эффективного использования монетарных методов.

Итогом ускоренных реформ стали обособленность предприятий, резкий разрыв связей, потеря хозяйственных отношений, а вместе с ними и налаженного поступления ресурсов, сбытовой системы, наличие безнадежно устаревших технологий и оборудования, что закономерно привело к глубокому экономическому кризису.

Неудачи применения монетарных методов в Украине еще не свидетельствуют об их неэффективности. Нельзя сделать однозначный вывод о вреде или пользе применения той или иной экономической меры без учета конкретных хозяйственных условий ее использования, соответствия сложившимся предпосылкам. В Украине монетарные меры, во-первых, были применены без соответствующего экономического обоснования, а во-вторых, имели доминирующий характер, не были дополнены государственным регулированием, поэтому привели к негативным последствиям, которые, однако, не служат поводом для полного отказа от монетарных методов макрорегулирования. В качестве одной из мер государственной экономической политики при наличии благоприятных экономических условий и всестороннего анализа возможных последствий монетаризм может успешно использоваться.

Результатом целого ряда преобразований, имевших целью реализацию монетарной политики, к настоящему моменту в Украине создан институт частной собственности, предпринимательства, функционируют банки, финансовые компании, фондовые биржи, принято огромное количество экономических законов и постановлений, т.е. существуют формальные показатели наличия рыночной экономики. Однако, рынок в Украине не действует, нет свободно функционирующего механизма взаимоувязки спроса потребителей с предложением поставщиков, не работают рыночные законы. Уже созданные рыночные институты действуют слабо, не являются предпосылками автоматического выздоровления экономики. Созданная сеть финансовых институтов не имеет жесткой взаимосвязи с промышленностью, чем частично и объясняются неудачи реформ. Монетарные методы воздействия, как уже отмечалось выше, подразумевают наличие тесной связи между финансовой сферой и производством, тогда, манипулируя объемом денежной массы, можно сдерживать или расширять национальное производство. В Украине же наблюдается спекулятивное развитие финансовой сферы, контроль которой затруднен несовершенством законодательства, что создает здесь возможности для быстрого обогащения. Вследствие отсутствия в Украине здорового инвестиционного климата, значительные средства, накопленные в финансовой сфере, не вливаются в экономику, стимулируя тем самым её развитие, а уходят за рубеж, ещё больше уменьшая и без того скудные финансовые ресурсы, лишая украинскую промышленность возможности нормального развития.

Только в Донецкой области по состоянию на 1 января 1998 г. количество действующих банков и банковских учреждений составило 181, из них 99,4% прибыльны (за 1997 г. они получили 105,2 млн.грв. прибыли) и только 0,6% банков и банковских учреждений были убыточны. В промышленности картина совсем иная: из 850 действующих предприятий убыточны 39,4%. Несмотря на рост производства (в сопоставимых ценах) в 1997 г. по сравнению с 1996 г. на 0,3%, балансовая прибыль уменьшилась на 2%, прибыль от реализации продукции – на 72%, рентабельность – на 4,5% (и составила лишь 1,5%). Общий объем капитальных вложений снизился на 3% [3]. Приведенные

данные свидетельствуют о разрыве промышленности и банковской сферы, функционирование которой должно способствовать развитию производства.

Основой становления рыночной экономики являются предприятия, фирмы, коммерческие и некоммерческие компании, различные организации, финансовые структуры – конкретные участники рыночных отношений. Именно от того, насколько развитыми они являются, насколько прибыльно и рационально они действуют, насколько удачные условия сложились для их успешного роста, зависит уровень развития всей экономической системы. Нельзя говорить о наличии рыночной экономики до тех пор, пока нет мощной промышленной и финансовой базы. Все законы рынка рассчитаны на наличие огромного числа относительно свободных в экономическом отношении хозяйствующих субъектов, руководствующихся интересами максимизации собственной прибыли.

Результатом необоснованного применения монетарных мер, для которых не было экономических предпосылок (как минимум, одной – развитого рынка) стало серьезное разрушение украинской промышленности, что в свою очередь, затруднило процесс формирования рыночных отношений. Наиболее значительным в 1997 г. по сравнению с 1996 г. был спад производства в легкой промышленности (45,7%), цветной металлургии (26,9%), мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности (21,1%), электроэнергетике (18,7%), пищевой промышленности (13%). В 1997 г. при выпуске продукции производственно-технического назначения мощности использовались на 42,9%, причем износ ОПФ на конец года составил 46,6%, а износ машин и оборудования еще выше (60%) [4].

Принимая во внимание слабость отечественных предприятий, только государство выступает гарантом позитивных изменений. Необходимость государственного регулирования очевидна. Государство имеет реальные возможности восстановления украинской промышленности, у него в распоряжении и контроле находятся богатейшие (даже на настоящий момент) ресурсы страны (человеческий потенциал, природно-сырьевая база, уровень развития производительных сил, технологий, финансовый капитал). Государство способно объединить, скоординировать деятельность огромного количества отдельных субъектов экономики и финансовые ресурсы, способствовать развитию НТП, культуры, науки, здравоохранения, влиять на мотивацию, стимулировать личную экономическую заинтересованность каждого члена общества. Следовательно, только государство может обеспечить проведение целенаправленной политики восстановления отечественной промышленности, создать условия для развития финансовой сферы, налаживания хозяйственных связей.

Основное внимание следует уделить защите внутреннего производителя особенно в импортозамещающих отраслях – пищевой, легкой, полиграфической промышленности, частично в производстве строительных материалов, автомобилей (и других транспортных средств), товаров народного потребления (особенно мебели, бытовой и видеотехники). Эти отрасли отличаются недлительным производственным циклом и высокой скоростью оборота оборотных средств, поэтому инвестированные средства могут быстро окупиться. Валютные средства, сэкономленные на производстве собственной продукции вместо импортируемой, могут быть направлены на восстановление отраслей с более длительным производственным циклом. Средства стоит вкладывать только в потенциально восстанавливаемые предприятия, производящие необходимую Украине продукцию, а не в те, которые не имеют шансов на оздоровление.

С 1995 г. Нацбанк Украины проводил целевое кредитование под программы санации (восстановления) производства. За счет средств от продажи обанкротившихся предприятий на 10 аукционах в 1995 г. была предоставлена государственная кредитная поддержка 106 предприятиям на сумму 14,4 трлн. крб. [5] Проблема в том, что анализ

использования полученных средств показал, что они направляются предприятиями на текущие цели, а не на проведение санационных мероприятий. Получается, средства израсходованы, а цели не достигнуты, поэтому предоставление средств должно быть целевым и обязательно контролируемым.

Государственная поддержка промышленности может осуществляться прямыми методами (субсидии, дотации, налоговое кредитование, целевые льготы, выкуп акций), либо косвенными (государственные гарантии и страхование кредитов, разрешение слияния отдельных предприятий). Государство может также создать условия для использования частного капитала в санационных мероприятиях.

В Украине до сих пор наблюдается обособление государства как института, призванного выражать и защищать интересы своего народа, и самого народа как основы и конечной цели существования любого государства. Большинство предпринимателей утверждают, что государственные меры не только не помогают, но и активно мешают их деятельности. Преодоление этого разрыва представляется актуальным и необходимым, т.к. объединение усилий государства как единой координирующей, регулирующей и направляющей силы и предпринимательства как основы экономики является перспективным при решении задач восстановления и развития экономики Украины.

Действующие экономические законы не являются взаимосвязанными, они дискретны, разобщены, некоторые вводятся в действие прошедшим числом, они не образуют общей картины внутренней политики государства. Единый свод экономических законов должен определять цели государственного влияния на экономику и учитывать как можно более полно соответствие сложившейся ситуации. Экономические законы должны преследовать не только и не столько фискальные цели, сколько задачи формирования здорового экономического климата. Вследствие отсутствия единой, конкретной государственной экономической политики, векторы приложения сил каждого хозяйствующего субъекта оказываются разнонаправленными так, что образуют не только экономический хаос, но и очевидные трудности управления и контроля деятельности многочисленных хозяйственных единиц. Значительное отрицательное влияние оказывает недостаток информационного обеспечения в обоих направлениях между государством и субъектами рыночных отношений.

Первоочередной задачей является формирование адекватных рыночных связей, как между предприятиями, так и между секторами экономики, целесообразным представляется привлечение государства к регулированию экономики, постепенные преобразования в направлении накопления капитала, создания благоприятного инвестиционного климата, развития промышленности и банковской сферы, поиск и использование оптимального сочетания административных и экономических методов регулирования.

РЕЗЮМЕ

Україна обрала шоківий шлях переходу до ринку – лібералізації, вільних цін та тарифів, відмови від регулювання діяльності господарчих суб'єктів. Головними заходами впливу на економіку визнавалися монетарні, які передбачають регулювання тільки грошово-кредитної сфери. Аналізуючи досвід використання монетаризму та державного регулювання в США, приходимо до висновку, що Україна не мала економічних умов для застосування монетарних заходів, які й призвели до глибокого кризису. Державне регулювання, вдало поєднуючи економічні та адміністративні заходи, має реальні можливості відновлення національної економіки.

SUMMARY

Ukraine has selected a shock path of transition to the market - liberalization, introduction of the free prices and tariffs, failure of the state regulation activity of the managing subjects. As main methods of influence on economy were recognized monetary, providing regulation only of credit orb. Analyzing experience of state regulation in USA, we come to a conclusion, that Ukraine had not economic conditions for application of monetary measures reducing in deep crisis. The state regulation skillfully joining economic and administrative methods has actual possibilities of restoring a national industry.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лортикян Э. «Великая депрессия» и «Новый курс» Рузвельта // Бизнес-информ, 1997, №3. – С.60.
2. Ю.Ольсевич. Монетаризм и Россия: проблема совместимости // Вопросы экономики, 1997, №8. – С.32.
3. Донецкая область в цифрах в 1997 году. Статистический сборник. №10/118. – Донецк, 1998. – С.76, 92.
4. Там же. – С.51.
5. Терещенко О.О., Терещенко С.І. Зарубіжний досвід та вітчизняна практика фінансового оздоровлення підприємств // Фінанси України, 1996, №12. – С.11.

Надійшла до редакції 12.02.1999 р.

УДК 347.798

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЛОГА И ЗАДАТКА В ДОГОВОРНОЙ И ПРЕТЕНЗИОННО-ИСКОВОЙ РАБОТЕ

Т.В.Захарова

Вступая в какую-либо сделки, любой предприниматель прежде всего интересуется, какова платежеспособность партнера, т.е. готовность его погасить кредиторскую задолженность в срок с учетом принятой участниками сделки формы расчетов. Определить финансовую устойчивость фирмы весьма важно и для инвестора, предполагающего приобрести ценные бумаги, выпущенные предприятием. Перед субъектами рынка эта проблема стоит с особой остротой, достаточно вспомнить о крахе вполне надежных, казалось бы, акционерных обществ, о хронических неплатежах и т.д.

Страны с развитой рыночной экономикой располагают отлаженной системой возмещения долгов в связи с неисполнением договорных обязательств одной из сторон акта купли-продажи. Долг зачастую является не следствием допущенных ошибок в платежных документах, а вполне нормальным фактором во взаимоотношениях между покупателем и продавцом, базирующихся на методе «открытых счетов», в основе которого лежит коммерческий кредит. Поставщик отгружая товар, выполнив определенную работу или оказав услуги покупателю (заказчику), выставляет в его адрес счет-фактуру, в которой указывает условия платежа и размер кредита.

Все выставленные счета находят отражения в системном бухгалтерском учете. Путем оперативного контроля устанавливается календарная очередность платежей по каждому счету. Эта процедура контроля представляет систему управления дебиторской задолженностью.

Предполагается, что часть счетов оплачивается в срок, соответствующий условиям контракта, другая часть погашается с некоторой просрочкой, и, наконец, часть счетов образует безнадежную дебиторскую задолженность. Процесс ее возмещения – это сложный участок деятельности предприятия кредитора. Во многих странах эта проблема решается не самим кредитором, а по его поручению компанией, имеющей лицензию на деятельность по взысканию долгов. Эффективность системы управления дебиторской задолженностью проявляется как в сокращении средней продолжительности просрочки платежей, так и в сокращении размера безнадежного долга. Такой результат является следствием не только высокого профессионализма работников таких компаний, но и четким правовым обеспечением их деятельности.

На формирующемся отечественном рынке отсутствует подобная система возмещения непогашенных обязательств. В этих условиях вся работа по их погашению ложится на кредитора. Избежать убытков он сможет, если при заключении сделок будет исходить из предварительного анализа финансового положения партнера, его деловой репутации.

Арбитражная практика по делам об исполнении договорных обязательств по поставкам продукции, выполнению работ и оказанию УСЛУГ дает основание сделать вывод о том, что участники сделок далеко не всегда проявляют добросовестность в партнерских отношениях. Путь к банкротству нередко предопределен сложившейся порочной системой хозяйствования, действующей, по существу, вне судебной системы, когда предприятие считается безнадежным должником, в тоже время скупает акции других предприятий, вносит паевые взносы в уставные фонды других экономических структур. (Анализ финансовой устойчивости фирмы. Астахов В.П. – 1996 г.) Правовые основы предоставления, использования, возврата кредитов и регулирования взаимоотношений между субъектами, возникших в процессе кредитования, подробно регламентирует Положение национального банка Украины «О кредитовании», утвержденное постановлением Правления Национального банка Украины от 28 сентября 1995 г. № 246.

В этом нормативном акте кредитная операция определяется как договор о предоставлении кредита, который сопровождается записями по банковским счетам с соответствующим отображением в балансах кредитора и заемщика. В законе налогообложения прибыли предприятия от 28.12.94 г. кредитная операция определяется, как хозяйственная операция субъекта предпринимательской деятельности, предусматривающая предоставления права на покупку материальных ценностей. Кредитую предприятие банк должен иметь гарантию возврата кредита, такой гарантией служит залог. В соответствии с действующим законодательством!» договор о залоге должен соответствовать всем нормативным требованиям. Он должен быть составлен точно и грамотно. Именно в договоре -защищенность бизнеса от недобросовестных партнеров, нормальные отношения с налоговыми и другими контролирующими органами. При заключении сделок любого вида в том числе и договора залога субъектам предпринимательской деятельности должны четко осознавать последствия заключения, а также не выполнения обязательств по договору. Непонимание или неосознание таких последствий ведет к неприятным осложнениям, а далее к банкротству предприятия.

Рассмотрим эту проблему по пунктам с самого начала. Что же такое залог и задаток?

В силу залога одно лицо (залогодержатель) имеет право при неисполнении должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства удовлетворение из стоимости заложенного имущества (ст.181 ГК Украины). Сущность залога заключается в том, что должник в обеспечение своего долга отдает в залог кредитору какую-нибудь вещь, имущество, строение, а в случае неуплаты долга кредитор имеет право обратиться взыскание на заложенное имущество и из вырученной суммы получить удовлетворе-

ние. Таким образом залог создает у кредитора уверенность и является определенной гарантией того, что он получит удовлетворение.

В соответствии со ст. 4 Закона Украины «О залоге» от 2 октября 1992г предмет залога могут быть имущество и имущественные права, причем и то имущество, которое станет собственностью залогодателя после заключения договора залога (продукция, плоды, будущий урожай, приплод скота и т.д.).

В зависимости от предмета залога такие его виды:

- ипотека (залог земли, недвижимости, при котором предмет залога остается у залогодателя или третьего лица);
- заклад (залог движимого имущества, при котором предмет залога перелается во владения залогодателя. По соглашению сторон предмет залога может быть оставлен у залогодателя под замком и печатью залогодержателя, т.н. «твердый залог»);
- залог товаров в обороте или переработке (в этом случае предметом залога могут выступить сырье, полуфабрикаты, комплектующие изделия, готовая продукция).
- залог ценных бумаг (по соглашению сторон заложенные ценные бумаги могут быть переданы на хранение в депозит нотариальной конторы или банка);
- залог имущественных прав (залогодатель может заключить договор как принадлежащих ему на момент заключения договора прав требования по обязательствам, в которых он является кредитором, так и тех, которые могут возникнуть в будущем).

Договор залога должен быть заключен в письменной форме, а в случаях предусмотренных законодательством – в нотариальной форме (залог недвижимости, транспортных средств). В самом договоре необходимо указать наименование и местонахождение сторон существо обеспеченного залогом требования, его размер и срок исполнения обязательства, описание, оценку и местонахождение имущества. По заявлению сторон в нем могут быть указаны и иные условия.

В случае неисполнения залогодателем своих обязательств, залогодержатель имеет право за счет заложенного имущества удовлетворить свои требования в полном объеме, включая проценты, возмещение убытков, причиненных просрочкой исполнения (а в случаях, предусмотренных законом или договором, – неустойку), необходимые издержки по содержанию заложенного имущества, а также расходы по осуществлению обеспеченного залогом требования, если иное не предусмотрено договором.

Задатком признается денежная сумма, которая выдается одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в подтверждение заключения договора и в качестве обеспечения его исполнения. Основной формой задатка является денежная сумма.

Назначение задатка состоит в следующем:

- во-первых, это способ платежа (например, если покупатель при покупке товара оплатил часть его стоимости, то оставшуюся часть придется доплатить в будущем);
- во-вторых, выдача задатка служит доказательством факта заключения договора, поскольку соглашение о задатке должно быть совершено в письменной форме и если возникает спор о том, заключался ли договор, то соглашение о задатке подтвердит наличие этого договора;
- в-третьих задаток является способом обеспечения исполнения обязательств, дополнительно связывая стороны. Если сторона, передавая задаток, уклонится от исполнения договора, она теряет задаток. То есть, если покупатель решит, что цена за товар очень высокая или ему не подходит данная модель, уплаченная в виде задатка, сумма остается у продавца. Но если от исполнения договора уклоняется сторона, получившая задаток (продавец нашел более выгодного покупателя и продал ему

товар), то она обязана не только возратить задаток, но и уплатить такую же по размеру сумму, так называемый двойной задаток, т.е. вернуть сумму вдвойне. Если убытки потерпевшей стороны не покрываются задатком (например, оставленный товар испортился), она вправе требовать от контрагента-нарушителя возмещения убытков, непокрытых задатком.

Задаток следует отличать от аванса. Существенное отличие аванса от задатка заключается в том, что аванс не призван обеспечивать исполнение взятых сторонами обязательств. Чтобы передаваемая сумма призналась задатком, необходимо указать об этом в договоре. В противном случае переданная денежная сумма считается авансом.

Гражданское законодательство предусматривает определенные рычаги, позволяющие воздействовать на неисправленного должника, на контрагента, который не выполняет договор и получить удовлетворение без его согласия.

К способам обеспечения исполнения обязательств относятся: задаток, поручительство, залог. А между организациями широко применяются и такие способы как неустойка, гарантия. В ст.359 ГК России появился и такой способ обеспечения, как удержание, т.е. возможность кредитора удержать вещь, принадлежащую должнику, до тех пор, пока последний не исполнит свои обязательства, или удовлетворить из нее интерес (например, продать ее, а вырученные деньги зачесть в счет долга).

Адаптировавшись к новой экономической реальности, банки уже сегодня столкнулись с необходимостью поиска клиентов или же перевоспитания старых на предмет порядочности. Доминирующим остается кредитование под залог.

Чрезвычайно важно оценить заемщика. И, хотя банки пришли к твердому убеждению, что «в кредитной политике не может быть демократии – здесь должен быть безусловный диктат!», они все равно рискуют. Стоимость залога (недвижимость, транспортные средства, золото и драгметаллы) зависит от ликвидации стоимости и при коэффициенте 1,25, рекомендованном НБУ, на практике составляет 1,5-27 от суммы кредита. Но и залоговое кредитование имеет массу проблем.

Во-первых, правильная оценка стоимости залога, которая должна быть ликвидна (иначе пострадает банк) и не должна превышать разумные пределы (иначе откажется заемщик). Найти «золотую середину» бывает весьма непросто. Некоторые банки заключают договора с дистрибьюторскими фирмами или торгово-промышленными палатами, но чаще всего по старинке используют своих же клерков для оценки недвижимости. Во-вторых, котируется далеко не всякая недвижимость. Приемлемой выглядит приличная квартира в центральных районах города, и весьма сложно рассматривать в качестве залога хатку, пусть даже в райцентре, не говоря уже о дачных домиках и вагончиках, которые заемщики предлагают банку взять в залог.

В-третьих, взятую в залог недвижимость нужно сохранять, а это тоже затраты.

В-четвертых, не решен законодательно вопрос о земле, на которой эта самая недвижимость стоит. Банк сталкивается с очень большими проблемами, если встает вопрос о невозврате. Реальное изъятие залога и его реализация приносят банку убыток, т.к. отвлекают средства и силы, в том числе на поиск покупателей.

Не так уж привлекателен залог недвижимости, на которую не всегда может найтись покупатель. И не так скоро. Кроме того, изъятие, например, квартиры у частного владельца – шаг, мягко говоря, имеющий крайне негативный общественный резонанс. Не говоря уже о несовершенстве законодательства в этом вопросе. Обязательное опечатывание квартир и отселение жильцов также вещь малоприятная... «Поэтому в основу залога банк старается брать не недвижимость, а учет финансовых потоков. Нынче банк интересуется не возврат залога, а возврат денег». Более привлекательными являют-

ся в качестве залога депозитные средства клиента или ОВТЗ. В таких случаях кредит и залоговая стоимость берутся в соответствии 1:1.

Наконец, банковый (не обеспеченный залогом) потребительский кредит. Как это было в советские времена, гражданин берет кредит под гарантии родного предприятия. Специалисты уверены: возрождение такого кредитования вызвало бы настоящий ажиотаж у дверей банков, но и во многом способствовало бы решению проблем отлаженного потребительского спроса у населения, сняло бы отчасти остроту социальных проблем. Но пока сами предприятия остаются на картотеке, остаются и проблемы возвратности кредитных средств.

В чем же проблемы совершенствования законодательства. Возможно необходимо дать четкое определение залога и задатка, возможности договора для данного обеспечения исполнения обязательств.

Обратимся к ГК Российской Федерации. Право залога возникает с момента заключения договора о залоге в отношении залога имущества, которое подлежит передаче залогодержателю с момента передачи этого имущества, если иное не предусмотрено договором залога, т. е. право устанавливающим документом является договор о залоге. Следовательно, в договоре должны быть оговорены все права и обязанности сторон, в том числе и 3-х лиц.

В договоре залога должны быть указаны предметы залога и его оценка, сущность, размер и срок исполнения обязательств, обеспеченных залогом. В нем должны также содержаться указания на то, у какой из сторон находится заложенное имущество, а также любые иные условия. Законом предусмотрено оставление заложенного имущества во владении залогодателя, либо заложенное имущество может быть передано залогодержателю (заклад).

Условие о залоге может быть включено в договор, по которому возникает обеспеченное залогом обязательство, а может быть оформлено и в виде отдельного документа. Залогодатель, как субъекты предпринимательской деятельности обязаны:

- вести книгу записи залогов;
- не позднее 10 дней после возникновения залога вносить в книгу запись, содержащую данные о виде и предмете залога, а также объеме обеспеченного залогом обязательств;
- предоставлять книгу для ознакомления любому заинтересованному лицу (здесь нужны конкретные указания лиц, имеющих это право).

Залогодатель сохраняет право распоряжения заложенным имуществом если иное не предусмотрено законом или договором. При этом переход права на заложенное имущество залогодержателю возможен только в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства. Если предметом залога становится заложенное имущество, которое уже является обеспечением какого-либо обязательства, то этот факт необходимо отражать в договоре, а также последствия невыполнения обязательств.

Обращение взыскания на заложенное имущество, его реализация осуществляется в соответствии с Гражданским и процессуальным законодательством, если иное не предусмотрено в договоре.

Механизм обеспечения обязательств должен быть обязательно оговорен в договоре, т.к. законодательство не всегда может удовлетворить все интересы сторон, в каждом отдельном случае. Поэтому, мы считаем, что четкое и доскональное составление договора залога обеспечит в дальнейшем все интересы участвующих сторон (также и 3-х лиц) даже те, которые обычно возникают в процессе действия договора.

Что же происходит с задатком. Как мы уже говорили, задатком признается платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Обеспечительная черта задатка проявляется в двух моментах:

а) часть причитающихся контрагенту по договору платежей, одна сторона уплачивает заранее, и в этом смысле для другой стороны обеспечивается реальное исполнение обязательства?

б) если за неисполнение договора ответственна сторона, дававшая задаток, он остается у другой стороны, а если за неисполнение указанного обязательства ответственна сторона получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка.

Из вышеизложенного, мы делаем вывод, что задаток очень много общего имеет с авансом или предоплатой. Однако, ни аванс, ни предоплата не играют такой обеспечительной функции, как задаток. Последние уплачиваются только в счет причитавшихся по договору платежей и не более.

В хозяйственном обороте иногда встает вопрос» как отличить является ли заранее сделанный платеж авансом или задатком. Здесь решающее значение имеет только указание на это в договоре. Если в договоре прямо не указано, что внесенная сумма является задатком, то ее следует считать авансовым платежом. Со времени заключения договора залога в рабочем порядке могут произойти те или иные изменения не только с точки зрения содержания, но и его участников. Этот вопрос можно решить сразу при составлении договора или в течении его действия, отметив все изменения в дополнении к договору. Возможны три основных способа перемены лиц в обязательстве: перевод долга, уступка требования и уступка договора (цессия). Все эти вопросы стороны решают обоюдно.

Гражданское законодательство предусматривает определенные правовые рычаги, позволяющие воздействовать на неисправного должника, на контрагента, который не выполняет договор, и получить удовлетворение требований и без согласия недобросовестной стороны.

Этот механизм необходимо упорядочить, оговорить полностью в договоре, чтобы ни одна из сторон не чувствовала себя ущемленной.

РЕЗЮМЕ

В условиях становления рыночных отношений в Украине предпринимателю очень важно определить финансовую устойчивость субъектов рынка. В статье рассмотрен механизм использования залога и задатка в договорной и претензионно-исковой работе.

SUMMARY

In conditions of becoming of the market attitudes (relations) in Ukraine it is very important to the businessman to define (determine) financial soundness of the subjects of the market. In the article the mechanism of use of the lien both deposit in contractual and claim work is considered.

Надійшла до редакції 18.03.1999 р.

УДК 339.54

СВОБОДА ОКАЗАНИЯ И ПОЛУЧЕНИЯ УСЛУГ УКРАИНСКИМИ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В ЕС

Р.А.Петров

1. Введение

Соглашение о Партнерстве и Сотрудничестве¹ (далее СПС) между Европейским Союзом (далее ЕС) и Украиной устанавливают правовые основы экономических и политических связей между бывшим Европейским Экономическим Сообществом, а ныне Европейским Сообществом (далее ЕС) и Украиной и создают предпосылки ускорения процесса европейской интеграции на Восток. По мнению специалистов², первоочередным этапом процесса интеграции Новых Независимых Государств (ННГ) в ЕС может быть создание «долговременной благоприятной торговой среды», которая должна включать в себя создание взаимных благоприятных условий для экономической деятельности физических и юридических лиц на территории ЕС и ННГ. Одним из необходимых условий успешного функционирования такой среды должно быть отсутствие каких-либо ограничений прав субъектов хозяйствования третьих стран на свободу осуществления экономической деятельности в Общем Рынке ЕС³ путем свободы делового обоснования, свободы оказания и получения услуг и иных свобод Общего Рынка ЕС.

К сожалению, первичное право ЕС не оговаривает никаких прямых прав украинских субъектов хозяйствования на осуществление экономической деятельности в ЕС, но они могут воспользоваться косвенными правами в соответствии с положениями СПС между ЕС и Украиной.

Следовательно, целью данной статьи является определение возможностей украинских субъектов хозяйствования доступа на Общий Рынок ЕС с целью осуществления экономической деятельности в ЕС и пользования свободой оказания и получения услуг в ЕС. В данной работе будет рассмотрено как Суд ЕС может в своей судебной практике расширить объем прав граждан Украины на осуществление свободы оказания и получения услуг, что в будущем может быть закреплено в Договоре о свободной экономической зоне между ЕС и Украиной.

Свобода оказания/получения услуг, является одним из основных средств достижения цели создания внутреннего рынка в ЕС и наиболее функционирующим инструментом для обеспечения свободы экономической деятельности в ЕС, как это предусмотрено статьей 7а Римского Договора. Следует заметить, что свобода оказания и получения услуг распространяется не только граждан ЕС, но может быть использована и субъектами хозяйствования третьих стран, включая украинских субъектов хозяйствования.

Права украинских субъектов хозяйствования в ЕС различаются в зависимости от природы права нахождения на территории ЕС. Если украинский субъект хозяйствования законно находится в одной из стран ЕС (физическое лицо имеет право постоянного про-

¹ Вступил в силу 01.03.98 г.

² S. Peers, «Undercutting Integration: Developments in Union Policy on Third-Country Nationals» 22 ELR (1997) p.76.

³ Согласно статьи 3 (1) Римского Договора Общий Рынок ЕС включает в себя внутренний рынок, который согласно статьи 7а Римского Договора должен представлять собой пространство без внутренних границ, в котором, обеспечивается свободное движение товаров, лиц, услуг и капиталов.

живания, а юридическое лицо зарегистрировано согласно законодательству страны-члена ЕС), то он может пользоваться ограниченными правами согласно первичному и вторичному законодательству ЕС. Дополнительно, украинские субъекты хозяйствования могут использовать положения международных договоров, как СПС. Ниже будет приведен анализ содержания свободы оказания и получения услуг согласно законодательству ЕС.

2. Свобода оказания и получения услуг в ЕС

Свобода делового обоснования, предусмотренная в статье 52 Римского Договора, позволяет осуществлять экономическую деятельность из одного фиксированного места на территории ЕС на неопределенный период. Свобода оказания и получения услуг согласно статье 59 Римского Договора позволяет осуществлять экономическую деятельность на временной основе в той стране-члене ЕС, где субъект хозяйствования, оказывающий услуги или лицо, получающее услуги не имеют места делового обоснования.

Следует отметить, что согласно Общей Программе свободы оказания и услуг в ЕС данная свобода распространяется только на тех субъектов хозяйствования, которые уже имеют место делового обоснования в ЕС.

Если компания только находится (деловое обоснование) в на территории ЕС, а учреждена в иной стране-члене ЕС, т.е. не имеет европейской национальности, то для того, чтобы воспользоваться свободой оказания и получения услуг в ЕС такая компания, не имеющая европейской национальности, должна иметь «существенную и продолжительную связь с экономикой страны-члена ЕС, где компания желает осуществить данную свободу». Эта формулировка Общей Программы означает, что иностранная компания должна в первую очередь иметь место делового обоснования в любой из стран ЕС и только затем из этого места делового обоснования уже «европейская компания» может пользоваться свободой оказания и получения услуг в ЕС.

Статья 60 Римского Договора специфицирует, что подпадает под понятие услуги: «Под «услугами», согласно настоящему Договору, подразумеваются те услуги, которые обычно представляются за вознаграждение, если они не регулируются положениями, относящимися к свободному движению товаров, капиталов и лиц.

«Услуги» включают, в частности:

- a) деятельность промышленного характера;
- b) деятельность торгового характера;
- c) деятельность ремесленников;
- d) деятельность лиц свободных профессий.

Предоставляющее услуги лицо может в этой связи временно осуществлять свою деятельность в том государстве, где эти услуги предоставляются, на тех же условиях, которые установлены в его собственном государстве, если это не нарушает положений главы, касающейся права на жительство и экономическую деятельность».

Статья 61 Римского Договора исключает из понятия услуги в смысле Раздела о свободе оказания и получения услуг транспортные услуги, по той причине, что они регулируются в отдельном Разделе, и банковские и страховые услуги, т.к. они подпадают под Раздел о свободном движении капитала.

3. Свобода оказания и получения услуг субъектами хозяйствования третьих стран/Украины на временной основе в ЕС.

Статья 59 Римского Договора предоставляет свободу оказания и получения услуг исключительно для физических лиц-субъектов хозяйствования ЕС. Украинские субъекты хозяйствования, зарегистрированные в качестве европейских компаний не могут пользоваться свободой оказания и получения услуг в ЕС, принимая во внимание то, что данная сво-

бода позволяет осуществлять экономическую деятельность в той стране-члене ЕС, где украинский субъект хозяйствования не имеет делового обоснования и только в течении ограниченного периода времени. То что европейские компании не могут пользоваться свободой оказания и получения услуг в ЕС объясняется несовершенством гармонизации корпоративного права ЕС и необходимостью сохранения строгого национального контроля за осуществлением экономической деятельности на своей территории.

Совет министров никогда не использовал свое право предоставления свободы оказания и получения услуг даже физическим лицам-субъектам хозяйствования третьих стран согласно статье 59 (2) Римского Договора.

3.1. Свобода оказания и получения услуг согласно СПС

СПС тоже не предоставляют данной свободы украинским субъектам хозяйствования¹. В статье 37 СПС сказано, что «Стороны обязуются согласно положений этого раздела осуществлять необходимые меры по постепенному увеличению объема услуг, которые предоставляются компаниями Сообщества и Украины, созданные на территориях Сторон, кроме случаев, когда они принадлежат лицу, для которого предоставляются услуги». Это означает, что только украинские компании могут пользоваться потенциальной свободой оказания и получения услуг в ЕС. Однако, российский и белорусский СПС содержат значительные обязательства по торговле услугами. Среди 35 видов услуг, которым был предоставлен статус наибольшего благоприятствования указаны консультационные услуги, компьютерные и телекоммуникационные услуги. Финансовые и телекоммуникационные услуги, транспорт и туризм не получили статуса наибольшего благоприятствования. Лица, оказывающие услуги со статусом наибольшего благоприятствования могут временно въезжать в ЕС только для переговоров и заключения договоров по оказанию услуг. СПС между ЕС и Украиной всего лишь декларируют, что Стороны «будут осуществлять необходимые меры с целью прогрессивного увеличения объема услуг, которые предоставляются компаниям ЕС или Украинь»².

Кроме того, в украинском СПС как и других СПС применена оговорка о «недействительности положения», о том, что Стороны Договора не могут ссылаться на собственные правила въезда, постоянного проживания, работы, и делового обоснования физических лиц и предоставления услуг образом уменьшающим преимущества Сторон, которые она имеет в соответствии с конкретными положениями Договора»³, данная оговорка направлена на то, чтобы исключить любую возможность прямого эффекта положений СПС на которые могли бы ссылаться украинские субъекты хозяйствования, желающие воспользоваться свободой оказания и получения услуг на территории ЕС.

Важно заметить, что реализация статьи 38 СПС, констатирующая, что Стороны сотрудничают с целью развития рыночно ориентированного сектора услуг в Украине» может значительно повлиять на либерализацию свободы оказания и получения услуг украинскими субъектами хозяйствования в ЕС.

4. Заключение

Согласно законодательству ЕС, украинские субъекты хозяйствования пользуются косвенными правами осуществлять экономическую деятельность в ЕС. Украинские субъекты хозяйствования, зарегистрированные в качестве европейских компаний мо-

¹ Статья 42 СПС между Украиной и ЕС.

² Статья 37 СПС между Украиной и ЕС.

³ Статья 42 СПС между Украиной и ЕС.

гут пользоваться свободой оказания и получения услуг при продолжительном осуществлении экономической деятельности в ЕС.

Отдельные положения СПС и практика Суда ЕС предоставляют некоторые основания для потенциального расширения правового статуса украинских субъектов хозяйствования в ЕС. Суд ЕС установил в своей практике, что наличие доступа к одной из свобод Общего Рынка ЕС автоматически влечет за собой и права пользования другими свободами Общего Рынка ЕС. Следовательно, если украинский субъект хозяйствования ссылается на отдельные положения СПС для пользования одной из свобод Общего Рынка ЕС для осуществления экономической деятельности в ЕС, то это дает ему право пользоваться всем объемом свобод Общего Рынка ЕС.

Статус украинских субъектов хозяйствования должен быть реформирован в соответствии с задачами реализации СПС и постепенной либерализацией услуг между Сторонами СПС, что является неотъемлемым условием возможности создания свободной торговой зоны между Украиной и ЕС. Одним из ключевых моментов процесса либерализации услуг является адаптация механизма признания профессиональных квалификаций и опыта, необходимых при оказании профессиональных услуг. Идее внутреннего рынка не будет препятствовать осуществление экономической деятельности субъектами хозяйствования третьих стран/Украины, если реформы будут проведены в соответствии с принципами внутреннего рынка. Выравнивание правового статуса украинских субъектов хозяйствования и субъектов хозяйствования третьих стран будет способствовать установлению тесной «благоприятной торговой среды» («long trade environment»)¹ между ЕС и странами ННГ.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено вивченню та комплексному аналізу можливостей користування українськими суб'єктами господарювання свободою надання та отримання послуг в Спільному Ринку ЄС згідно з первинними та вторинними джерелами права ЄС та Угоди з партнерства та співробітництва між Україною та ЄС. Пропонується запровадити систему визнання іноземних кваліфікацій в законодавстві України з метою поліпшення умов користування свободою надання та отримання послуг українськими суб'єктами господарювання в Спільному Ринку ЄС.

SUMMARY

The article is devoted to study and comprehensive analysis of possibilities of Ukrainian undertakings to exercise the freedom to provide and receive services in the EC Common Market according to the primary, secondary sources of EC law and Partnership and Cooperation Agreement between EC and Ukraine. It is proposed to implement the system of mutual recognition of foreign qualification in to Ukrainian law in order to enhance the provision of services by Ukrainian undertakings in the EC Common Market.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Топорнин Б.Н. Европейское право: Учебник. – М.: Юристъ, 1998. – 454 с.
2. Хартли Е.К. Основы права Европейского сообщества: Пер.с англ. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 647 с.

¹ S. Peers, "Undercutting Integration: Developments in Union Policy on Third-Country Nationals" 22 ELR (1997) p.76.

3. Ильин Ю.Д. Лекции по истории и праву Европейского Союза. – Харьков: Фирма «Консум», 1998. – 156 с.
4. Мистелис Л.А., Загнитко О.П., Петров Р.А. Учебные материалы по изучению курса «Введение в Европейское право». – Донецк: ДонГУ, 1995. – 39 с.
5. Петров Р.А. Прямая дія та труднощі механізму застосування права Європейського Союзу // Правничий Часопис Донецького університету, №1, 1997. – С. 23.
6. Петров Р.А., Федорчук Д.Е. Телеологічне тлумачення як спосіб забезпечення ефективності права за практикою Європейського Суду Правосуддя // Правничий Часопис Донецького університету, № 3, 1999. – (в печаті).
7. Hoogenboom T. Free Movement and Integration of Non-EC Nationals and the Logic of the Internal Market. – T.M.C. Asser Instituut, 1991.
8. Peers, S., «Towards Equality: Actual and Potential Rights of Third-Country Nationals in the European Union», (1996) 33 CMLRev., pp. 7-30.
9. Cremona, M. «Citizens of Third Countries: Movement and Employment of Migrant Workers within the European Union», (1996) LIEI, pp. 88-113.
10. Peers, S., «Undercutting Integration: Developments in Union Policy on Third-Country Nationals» (1997) 22 ELR, pp.76-84.
11. Wathelet, M., «The Case Law of the European Court of Justice and Nationals of Non - European Community Member States», (1997) 20 Fordham Int. L. J., pp. 603-615.

Надійшла до редакції 15.03.1999 р.

ББК Х9(4УКР)308.14

КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВА ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНИХ ЗЛОЧИНІВ

В.А.Сасов

У статті розглядаються малодосліджені в українському законодавстві аспекти мети та мотивів екологічних злочинів, різні форми і види вини суб'єктів відповідальності за екологічні злочини. Опрацювання саме цього напрямку, на нашу думку, є сьогодні одним з найбільш важливих при вдосконаленні вітчизняного законодавства в частині екологічних злочинів. Особливої ваги ця проблема набуває у зв'язку з глобальним характером деяких екокатастроф на території України, які є наслідком дій, що можуть містити склад злочину. Мова йде не тільки про Чорнобильську аварію, але й про загрозливе забруднення промисловими викидами регіону Приазов'я (Донбас), негативну зміну флори і фауни Азовського моря забруднення Дніпра і т.п. [1, 4]. Крім того, вирішення питання вдосконалення екологічного законодавства повністю відповідало пріоритетам міжнародної правової реформи згідно Концепції стійкого розвитку суспільства ООН [2].

Мотив та мета екологічних злочинів

Пристаючи до розгляду цієї проблеми, необхідно насамперед відзначити, що в монографічних роботах, дисертаціях, підручниках, курсах лекцій, навчальних посібниках, статтях питання в такому аспекті не ставились. Найчастіше лише в загальних рисах згадувалось про мотиви і мету злочинів і то тільки для того, щоб зробити застереження, що вони на кваліфікацію екологічних злочинів не впливають [5-7]. Тільки С.Гавриш робить спробу сформулювати проблему на постановочному рівні [8].

Маючи такий багаж як невирішеність проблеми і наукову підтримку щодо важливості її для кримінально-правових проблем екологічних злочинів, розглянемо її в ході нашого дослідження.

На нашу думку, для правозастосовчої діяльності має значення насамперед правильне розуміння мотиваційної структури вчинення екологічного злочину, як вольового акту, що перебуває під контролем свідомості суб'єкта. Це пояснюється тим, що так можна з більшою повнотою і обгрунтованістю встановити форму вини у вчиненому, її характеристику. На цій основі правильно кваліфікувати діяння. Правильність нашого судження ми доведемо в ході подальшого дослідження.

Виходячи з психології, ми можемо констатувати, що імпульсивні і вольові діяння знаходяться під контролем свідомості і повинні мати значення для оцінки екологічних злочинів. Користуючись науковим доробком психологічної науки можливо сформулювати схему вольової поведінки при вчиненні екологічного злочину. Вона матиме такий вигляд: 1) кінцева мета вольового акту; 2) здійснення рішення; 3) прийняття рішення; 4) усвідомлення мотивів, мети; 5) уявлення про мету дій.

Із вказаної схеми вчинення екологічного злочину видно, що вихідним моментом такого вольового акту є усвідомлення мотиву, яке супроводжується постановкою мети і її конструкцією. Про це свідчить 77% вивчених справ. Про цей аспект справи можна зрозуміти із всієї гами матеріалів у кримінальній справі.

Мета (перспектива) – джерело спрямованості суб'єкта, його активності. Вона, як показує вивчення кримінальних справ, що стосуються навколишнього середовища, відображає уявну модель майбутнього, чого хотіла б досягти особа, діючи певним чином. Наше дослідження свідчить, що метою екологічних злочинів є: 1) для ст.89 КК – це задоволення своїх егоїстичних потреб (20% справ), знищення лісу (48% справ), істотного пошкодження лісу (30% справ), інша мета (2% справ). В тому ж випадку, якщо метою було ослаблення держави, то такі дії необхідно кваліфікувати за ст.60 КК України; 2) ст. ст. 157, 158 КК – це порушення відповідних правил (89% справ), інша мета (11% справ); 3) для ст.159 КК – мета завдати великої шкоди державному господарству (15% справ), завдати великої шкоди колгоспному господарству (40% справ), завдати великої шкоди колективному господарству (30% справ), інша мета (15% справ). Необхідно зазначити лише, що вчинення злочинів, передбачених ст.ст.157, 158 і 159 КК, з метою послаблення держави має кваліфікуватись за ст.60 КК України; 4) для злочинів, передбачених ст. ст. 160, 161, 162 КК, мета може бути різноманітною, зокрема задовольнити свої любительські інтереси (25% справ), наживи (70% справ), інша мета (5% справ); для ст. 162¹ КК – наживи (55% справ), допомогти знайомим, близьким (20% справ), задовольнити естетичні потреби (5% справ), інша мета (20% справ); 6) для ст. 163 КК – виконати певні роботи (80% справ), обійти правила вибухових робіт (10% справ), інші мотиви (10% справ); 7) для ст. 163¹ КК – побудувати споруди та інші установки на шельфі, створити зону безпеки без належного дозволу (25% справ); ухилитись від виконання своїх обов'язків (15% справ); дослідження, розвідування, розробка природних багатств (35% справ), інша мета (25% справ); 8) для ст.207 КК – знищити природні об'єкти (15% справ), зруйнувати природні об'єкти (20% справ), зіпсувати природні об'єкти (40% справ), задовольнити егоїстичні потреби (12% справ), інша мета (13% справ); 9) для ст.227¹ КК – утаїти екологічну інформацію (10% справ), перевернути екологічну інформацію (49% справ); створити імідж благополуччя (35% справ), інша мета (6% справ); 10) для ст.ст.228 і 226¹ КК – мета позбутись відходів, покидьків, стічних вод і деякої сировини без значних затрат (85% справ), інша мета (15% справ). Ці мотиви стосуються діяння (забруднення). До наслідків мета відсутня. Про це свідчить опитування суддів (69% відповіді стверджувально).

При цьому, як свідчить дослідження, можлива постановка по конкретній справі не однієї мети, але одна з них завжди виявляється головною, зокрема по ст.227¹ КК

екологічна мета є основна.

Мотив – це завжди психологічна причина вчинку, в такій якості в досліджуваних злочинах виступають усвідомлені спонування, інтереси, емоції, тощо. Виходячи з мети досліджуваних злочинів та вивчення по справах, необхідно відзначити, що зазначені злочини виконувались суб'єктами з наступних мотивів: 1) для ст.89 – глибокий егоїзм (20% справ), мотив помсти (78% справ), інша мета (2% справ). Необхідно відзначити, що ні слідчі, ні судді не встановлювали мети. Лише захисники по 12% справ намагались встановити мету злочину, але з метою пом'якшення відповідальності; 2) для ст.157, 158 КК, як правило, за характерний егоїзм і безвідповідальність до справи (89% справ); 3) для ст.159 КК характерна мета егоїзму, помсти (85% справ); 4) для ст. 160, 162 КК – основний мотив є користь (70% справ), егоїзм (25% справ), інші мотиви (5% справ); 5) для ст.162¹ КК – користь (55% справ), невірно зрозумілі інтереси (20% справ), егоїзм (5% справ), інші мотиви (20% справ); 6) для ст. 163 КК – користь і невірно зрозумілі інтереси (80% справ), інші мотиви (20% справ); 7) для ст. 163¹ КК – користь (20% справ), невірно зрозумілі інтереси (15% справ), мотив вседозволеності (40% справ), інші мотиви (25% справ); 8) для ст.207 КК – помста і егоїзм (87% справ), інші мотиви (13% справ); для ст.227¹ КК – боязнь (35% справ), людиноненависницький егоїзм (59% справ), інші мотиви (6% справ); 10) для ст. 227¹ КК – егоїзм (85% справ), невірно зрозумілі інтереси (1% справ), інші мотиви (4% справ).

Необхідно відзначити, що мотиви розрізняються на такі, які розуміються, і такі, що реально існують. Перші – характерні тим, як показує вивчення кримінальних справ, матеріалів про відмову в порушенні справ указаної категорії, що вони лише пояснюють, чому суб'єкт діє так, а не інакше. Інші – виконують роль спонукальних сил, що штовхають людину на вчинення конкретної дії.

Мотиви діляться на раціональні (застосовані на потребах), такі, як показує наше дослідження, властиві екологічним злочинам та емоційні.

Мотив екологічного злочину можна визначити як усвідомлене спонування (потяг) до вчинення конкретного вольового акту. Разом з тим мотив і мету не можна ототожнювати з обставиною (приводом), як це помилково зроблено в 10% обстежених нами справ по ст. 228¹ КК. Мотив – це внутрішній збуджувач до дії, а привід – об'єктивний фактор, випадок, обставина що використана з метою конкретної дії. Між мотивом і приводом в екологічних злочинах іноді проводить довгий час і це свідчить про заздалегідь сформований умисел. Як правило, мотив екозлочину можна легко ідентифікувати, безмотивних злочинів не буває.

Підкреслимо, що визначення мотиву і мети екологічних злочинів завжди допомагає встановити форму і вид вини.

Форми та види вини при екологічних злочинах.

Екологічні злочини можуть бути здійснені як умисно так і з необережності. Крім цього теорія і практика, виділяє так звані «подвійну» і «змішану» форму вини. Щодо екологічних злочинів питання про ці форми вини раніше не ставилось і не вирішувалося. Розглянемо його суть.

При вчиненні деяких екозлочинів, наприклад, передбачених ст.ст.157, 168, 228, 228¹ КК може мати місце як «подвійна» так і «змішана» форма вини. Із структур об'єктивної сторони злочинів по ст. ст. 228, 228¹ КК витікає, що вони вчиняються як умисно так і з необережності. Вивчення нами кримінальних справ щодо злочинів по ст.228 КК показує, що 80% з них вчинялися з необережності (з них: 28% – необережне ставлення як до діяння, так і до наслідків і 52% – навмисне ставлення до діяння і необережне до наслідків – так звана «змішана» форма вини). Крім того, 20% справ характе-

ризувалися прямим умислом до діяння і побічним – до наслідків. Тобто, коли в одному складі злочину, передбаченого ст. 228 КК, в конкретній ситуації можлива як необережна так і навмисна форма вини, то ми маємо «подвійну» форму вини. Така ж приблизно картина спостерігається і для злочину, передбаченого ст.228¹ КК.

Прихильники «змішаної» форми вини розглядають її як нову третю форму, хоча чинне законодавство її не виділяє. На нашу думку це недолік останнього. Справа в тому, що суб'єкт усвідомлює лише найближчі наслідки (бажаючи їх або свідомо допускаючи) і байдуже ставиться до більш віддалених. Це, однак, не виключає відповідальності суб'єкта за передбачувані віддалені наслідки діянь.

Така ситуація дуже характерна для екологічних злочинів по ст.ст. 157, 158, 228, 228¹ КК, які вчиняються зі складною формою вини. Відсутність у судовій практиці вказівок на цю форму вини негативно впливає на хід та результати судочинства.

Висновки

1. В кримінальному законодавстві України перинна знайти місце як подвійна, так і змішана форма вини, яка тактично має місце в конкретних складах екологічних злочинів, але не передбачена Кримінальним кодексом України.

2. Традиційний розгляд психологічної структури екологічного злочину в решках лите суб'єктивної сторони його складу має обмежений характер і потребує серйозного корегування.

3. Поглиблений аналіз мотивів та мети екологічних злочинів, виконаний автором, допомагає вдосконалити процес встановлення форми і вини вини, а також виконує додаткову Функцію попередження екологічних злочинів шляхом інформування потенційних суб'єктів – порушників про структуру мотивів та мети пих злочинів.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются малоисследованные в украинском законодательстве аспекты цели и мотивов экологических преступлений, различные формы и виды вины субъектов ответственности за экологические преступления. Проработка как раз этого направления, по нашему мнению, является сегодня одним из наиболее важных при усовершенствовании отечественного законодательства в части экологических преступлений. Решение вопроса усовершенствования экологического законодательства полностью отвечало приоритетам международной правовой реформы согласно Концепции стойкого развития общества ООН.

SUMMARY

In the article the aspects of the purpose and motives of ecological crimes, various forms and kinds of fault of the subjects of the responsibility for ecological crimes in the Ukrainian legislation are considered. The study just of this direction, under our judgement, is today one from most important for want of improvement of the domestic legislation in a part of ecological crimes. The solution of a problem of improvement of the ecological legislation completely answered priorities of international legal reform according to the Concept of proof development of society by UN.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мальшева Н.Р., Ерефеева Н.И., Петрина В.Н. Эколого-правовые вопросы научно-технического прогресса. – К.: Наукова думка, 1993. – 160 с.
2. OECD. Environm eni anb Econom icg. Vol. I. – Paris, 1985. – P.32-47.
3. Кримінальний кодекс України. Кримінально-процесуальний кодекс України. Поста-

- нови Пленуму Верховного Суду України. – К.: Юрінком, 1999. – 386 с.
4. Сасов В. Екологічні злочини: проблеми теорії і практики // Схід №7 (14), вересень 1997 р. – С.36-41.
 5. Широков В.А. Преступление в области охраны окружающей среды. – Хабаровск: Изд-во Хабаровской высшей школы МВД, 1985. – 64 с.
 6. Жевлаков Э.Н. Преступления против природных богатств СССР. – М.: ВЮЗИ, 1983. – 87 с.
 7. Повелицына П.Ф. Уголовно-правовая охрана природы в СССР. – М.: Юридическая литература, 1981. – 88 с.
 8. Гаврыш С.Б. Уголовно-правовая охрана природной среды Украины. Проблемы теории и развитие законодательства. – Харьков, 1994. – 640 с.

Надійшла до редакції 11.03.1999 р.