

Вісник Донецького університету



НАУКОВИЙ
ЖУРНАЛ
Заснований
у 1997 році

Серія В
**економіка
і право**

1/2001

Вісник Донецького університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№1/2001

З М І С Т

Економіка

Савельєв Є. В. Про деякі стратегії взаємовідносин України зі світом	7
Ландік В. І. Проблеми та перспективи впровадження нововведень на АТ «НОРД» в умовах вільної економічної зони	12
Гаврилюк О. В. Глобальний інвестиційний «бум»: причини та специфіка	16
Черніченко Г. О. Формалізація процесів екосистемного менеджменту	25
Данюк В. М., Леонтенко О. М. Проблеми інтеграції України у міжнародний ринок праці	28
Паршиков О. М., Бакуменко В. В. Диверсифікація джерел надходження нафти в Україну	32
Власова Т. В. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України у контексті європейської інтеграції	35
Дмитриченко Л. І. Про поняттєвий апарат теорії державного регулювання економіки	41
Сидорова А. В. Оцінка демографічної ситуації та її вплив на ефективність зайнятості	47
Калашніков Є. О., Хаджинов І. В. Критерії ефективності економічної стратегії держави в перехідній економіці	51
Шамільова Л. Л., Лепа В. В. Методичні підходи до розробки інтегрального показника рівня соціального ризику	57
Холмянський Я. Д. Основи державного управління процесом реструктуризації вугільної галузі з урахуванням європейського інтеграційного досвіду	61
Діба М. І. Проблеми функціонування держави як суб'єкта господарювання в перехідній економіці	67
Леонова Н. В., Масич Л. О., Охотнікова М. М. Статистична оцінка динаміки диференціації загального коефіцієнта народжуваності по території Донецької області	74
Жидченко Н. В., Скоробогатова Н. В. Основні тенденції параметрів режиму відтворення населення Донецької області	80
Варес А. Ю. Маркетингове управління	86
Стасюк В. П. Моделювання відтворювальних процесів	89
Дмитриченко Л. А. Методологія дослідження структури суспільного виробництва	93
Горянська Т. В. Принципи класифікації вільних економічних зон	98
Мацука В. М. Проблеми іноземного інвестування	102
Сиволап Л. А. Підвищення ефективності управління інвестиційними процесами в Україні	106
Кондаурова І. О. Трансформація первинної структурної ланки економіки в умовах переходу до ринку	111

Омельченко А. П. Критерії ефективності управління вхідними матеріальними потоками на вугільних шахтах України	117
Сапіцька І. К. Організаційні зміни у вугільній промисловості Донбасу	122
Бабаєв В. О. Організаційно-правові проблеми інноваційної діяльності	127
Піскунова Н. В. Фактори, які визначають прийняття управлінських рішень на підприємстві	131
Псарьов Г. Ю. Дослідження моделей управлінських технологій	134
Георгієв Нікола. Про деякі соціальні проблеми приватизації у Болгарії	137
Гаркуша О. М. Особливості розвитку гірничо-металургійного комплексу України	142
Рижиков С. В. Використання Internet-технологій у маркетинговій діяльності підприємства на зовнішніх ринках	146

Фінанси

Папаїка А. А., Загоруйко В. В. Податкові методи регулювання інвестиційної політики регіону	150
Сидюк О. В. Особливості побудування таблиць робочого капіталу для аналізу фінансового стану підприємства	154
Шутов М. М., Луньова А. Г., Вовк С. М. Вибір форми власності та виявлення відплатних послуг у охороні здоров'я.	158
Румянцев М. В. Модель виробничо-економічної системи як системи масового обслуговування типу $M / M_1 \cdot M_2$ (all) / 1	164
Самарська Я. А. Критерії оцінки фінансової сталості підприємств	172
Полшков Ю. М. Активний стиль керування інвестиційним портфелем.	176
Філіппов А. Ю., Мінц А. Ю. Генетичні алгоритми в аналізі фондових ринків	183
Петренко В. Л., Жерлицин Д. М. Макроекономічна оцінка податкового тягаря в Україні	187
Кужелев М. О. Механізм взаємовідносин «центр-регіон» у контексті забезпечення фінансової безпеки регіону	192
Чеботар С. І. Основні напрямки реформ у сільському господарстві Польщі та можливість запозичення позитивного досвіду підтримки сільгоспвиробника	196
Хорошева О. І. Концепція раціонального бюджетного демократизму	200
Стреліна О. М., Гриньов Н. І., Ходикін В. Ф. Імітаційне моделювання доходів бюджетної системи	205
Дяченко Н. С. Оцінка інвестиційної привабливості Одеського регіону	212

Право

Амельченко М. В. Повноваження арбітражного суду у виконавчому провадженні	216
Мавліханова Р. В. Правове регулювання створення кооперативів в Україні	221
Стойка В. М. Особливості розвитку законодавства про інвестиційну діяльність	225
Наливайченко С. П. Інститути держави в управлінні держпідприємствами	229
Грачова Л. П. Моральні принципи в державному управлінні (досвід США в використанні Норм етичної поведінки службовців виконавчої влади)	234
Бардашевич Н. О. Правовий статус церкви і концепція господарської системи	238
Нікандрова А. Н. Механізм концесії	249

Наукове життя

Нове в системі економічної освіти	253
Гохберг Ю. О. Комплексний підхід рішення задач розвитку зовнішньоекономічної діяльності	254

Вестник Донецкого Университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1/2001

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Экономика

Савельев Е. В. О некоторых стратегиях взаимоотношений Украины с миром	7
Ландик В. И. Проблемы и перспективы внедрения нововведений на АО «НОРД» в условиях свободной экономической зоны	12
Гаврилюк О. В. Глобальный инвестиционный «бум»: причины и специфика	16
Черниченко Г. А. Формализация процессов экосистемного менеджмента	25
Данюк В. М., Леонченко О. М. Проблемы интеграции Украины в международном рынке труда	28
Паршиков А. М., Бакуменко В. В. Диверсификация источников поступления нефти в Украину	32
Власова Т. В. Развитие внешнеэкономических связей Украины в контексте европейской интеграции	35
Дмитриченко Л. И. О понятийном аппарате теории государственного регулирования экономики	41
Сидорова А. В. Оценка демографической ситуации и ее влияние на эффективность занятости	47
Калашников Е. А., Хаджинов И. В. Критерии эффективности экономической стратегии государства в переходной экономике	51
Шамилева Л. Л., Лепа В. В. Методические подходы к разработке интегрального показателя уровня социального риска	57
Холмянский Я. Д. Основы государственного управления процессом реструктуризации угольной промышленности с учетом европейского интеграционного опыта	61
Дыба М. И. Проблемы функционирования государства как субъекта хозяйствования в переходной экономике	67
Леонова Н. В., Масич Л. А., Охотникова М. Н. Статистическая оценка динамики дифференциации общего коэффициента рождаемости по территории Донецкой области	74
Жидченко Н. В., Скоробогатова Н. В. Основные тенденции параметров режима воспроизводства населения Донецкой области	80
Варес А. Ю. Маркетинговое управление	86
Стасюк В. П. Моделирование воспроизводственных процессов	89
Дмитриченко Л. А. Методология исследования структуры общественного производства	93
Горянская Т. В. Принципы классификации свободных экономических зон	98
Мацука В. Н. Проблемы иностранного инвестирования	102
Сиволап Л. А. Повышение эффективности управления инвестиционными процессами в Украине	106
Кондаурова И. А. Трансформация первичного структурного звена экономики в условиях перехода к рынку	111

Омельченко А. П. Критерии эффективности управления входными материальными потоками на угольных шахтах Украины	117
Сапицкая И. К. Организационные изменения в угольной промышленности Донбасса	122
Бабаев В. А. Организационно-правовые проблемы инновационной деятельности	127
Пискунова Н. В. Факторы, определяющие принятие управленческих решений на предприятии	131
Псарев Г. Ю. Исследование моделей управленческих технологий	134
Георгиев Никола. О некоторых социальных проблемах приватизации в Болгарии	137
Гаркуша О. М. Особенности развития горно-металлургического комплекса Украины	142
Рыжиков С. В. Использование Internet-технологий в маркетинговой деятельности предприятий на внешних рынках	146
Финансы	
Папаика А. А., Загоруйко В. В. Налоговые методы регулирования инвестиционной политики региона	150
Сидюк О. В. Особенности построения таблиц рабочего капитала для анализа финансового состояния предприятия	154
Шутов М. М., Лунёва А. Г., Вовк С. М. Выбор формы собственности и оказания возмездных услуг в здравоохранении	158
Румянцев Н. В. Модель производственно-экономической системы как системы массового обслуживания типа $M / M_1(m) \cdot M_2(\text{all}) / 1$	164
Самарская Я. А. Критерии оценки финансовой деятельности предприятий	172
Полшков Ю. Н. Активный стиль управления инвестиционным портфелем	176
Филиппов А. В., Минц А. Ю. Генетические алгоритмы в анализе фондовых рынков	183
Петренко В. Л., Жерлицын Д. М. Макроэкономическая оценка налогового бремени в Украине	187
Кужелев М. А. Механизм взаимоотношений «центр-регион» в контексте обеспечения финансовой безопасности региона.	192
Чеботарь С. И. Основные направления реформ в сельском хозяйстве Польши и возможность заимствования позитивного опыта поддержки сельхозпроизводителя	196
Хорошева Е. И. Концепция рационального бюджетного демократизма	200
Стрелина Е. Н., Гринев Н. И., Ходыкин В. Ф. Имитационное моделирование доходов бюджетной системы	205
Дяченко Н. С. Оценка инвестиционной привлекательности Одесского региона	212
Право	
Амельченко М. В. Полномочия арбитражного суда в исполнительном производстве	216
Мавлиханова Р. В. Правовое регулирование создания кооперативов в Украине	221
Стойка В. М. Особенности развития законодательства об инвестиционной деятельности	225
Наливайченко С. П. Институты государства в управлении госпредприятиями	229
Грачева Л. П. Нравственные устои в государственном управлении (опыт США в применении Норм этического поведения служащих исполнительной власти)	234
Бардашевич Н. А. Правовой статус церкви и концепция хозяйственной системы	238
Никандрова А. Н. Механизм концессии	249
Научная жизнь	
Новое в системе экономического образования	253
Гохберг Ю. А. Комплексный подход решения задач развития внешнеэкономической деятельности	254

Bulletin of Donetsk University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1/2001

CONTENTS

Economics

Savel'ev Ye. V. About some Ukraine's strategies of relations with the world	7
Landik V. I. Problems and perspectives of using novelties on the stock company «NORD» in free economic zone framework	12
Gavrilyuk O. V. Global Investment Boom: the Reasons and Specific	16
Chernichenko G. A. Ecosystem management process formalization	25
Danilyuk V. M., Leontenko O. M. Problems of Ukraine's integration in international labour-market	28
Parshikov A. M., Bakumenko V. V. Oil sources supply diversification in Ukraine	32
Vlasova T. V. Development of Ukrainian foreign economic relations in context of European integration	35
Dmitrichenko L. I. To the analysis of category system of the State's economic regulation theory	41
Sidorova A. V. Demographic situation estimation and its influence on the employment efficiency	47
Kalashnikov Ye. A., Khadzhinov I. V. Criteria of State Economic Strategy Efficiency in Transition	51
Shamilyova L. L., Lepa V. V. Technical approach for development of integral indicator of social risk level.	57
Kholmyznskiy Ya. D. State control on the mining industry restructuring process subject to the European integration experience.	61
Dyba M. I. Problems of state functioning as a subject of management in transition economy	67
Leonova N. V., Masich L. A., Okhotnikova M. N. Statistical estimate of dynamics of general fertility rate in Donetsk Oblast	74
Zhidchenko N. V., Skorobagatova N. V. Basic tendencies of fertility rate parameters of Donetsk region	80
Vares A. Yu. Marketing management	86
Stasyuk V. P. Simulation of the reproduction processes	89
Dmitrichenko L. A. The methodology of research of national economy pattern	93
Goryanskaya T. V. The principles of classification of free economic zones	98
Matsuka V. N. The problems of foreign investment process	102
Sivolap L. A. The increase of effectiveness of managing by investment processes in Ukraine	106
Kondaurova I. A. The transformation of basic economic element in transition conditions	111

Omel'chenko A. P. Efficiency criteria of inlet streams management at Ukrainian coal-mines	117
Sapytskaya I. K. Organizational changes in coal industry of Donets Basin	122
Babayev V. A. Organization and legal problems of innovation activity	127
Piskunova N. V. Factors that determine making management decisions at enterprise	131
Psarev G. Yu. Studying of management technologies models	134
Georgiyev Nikola. About some of the Privatization Social problems in Bulgaria	137
Garkusha O. M. Essential features of Ukraine's mining and smelting industry	142
Ryzhikov S. V. Usage of Internet-technologies in marketing activity of enterprises at the foreign markets	146

Finance

Papaika A. A., Zagoruyko V. V. Taxation regulation methods of region investment politics	150
Sidyuk O. V. Peculiarities of working capital tables construction for the analysis of financial enterprise condition	154
Shutov M. M., Lunova G. G., Vovk S. M. Choice of a pattern of ownership and rendering of paid services in public health services.	158
Rumyantsev N. V. Model of economic system by queuing system of type $M/M_1 \cdot M_2$ (all) / 1	164
Samarskaya Ya. Criteria of valuation of enterprises financial stability	172
Polshkov Yu. N. Active Management of Investment Portfolio	176
Filippov A. V., Mints A. Yu. Using of Genetic algorithms in stock market analysis	183
Petrenko V. L., Zherlitsyn D. M. Macroeconomic estimation of the tax burden in Ukraine	187
Kuzhelev M. A. The «Center – region» coordination mechanism in a context of financial safety guarantees.	192
Chebotar' S. I. Directions of agrarian reform in Poland and possible adoption of positive experience for retaining of agricultural producer	196
Khorosheva E. The conception of rational budgetary democratic	200
Strelina E. N., Grinev N. I., Khodykin V. F. Budget system revenues simulation	205
Dyachenko N. S. Investment attractiveness estimation of Odessa region	212

Law

Amelchenko M. V. Arbitration authority in law-enforcement procedure	216
Mavlikhanova R. V. Legal regulation of forming cooperative enterprises in Ukraine	221
Stoyka V. M. Investment legislation development peculiarities	225
Nalivaychenko S. P. State institutions in control of state enterprises	229
Grachyova L. The moral foundations in state management (experience of USA in application of Norms of ethical behavior of the state employees)	234
Bardashevich N. A. The Legal status of church and concept economic systems	238
Nikandrova A. N. The mechanism of concession	249

Scientific life

Novelties in economic education system	253
Gokhberg Yu. A. Comprehensive approach to the foreign economic activity problems solving	254

Е К О Н О М І К А

УДК 339.9

ПРО ДЕЯКІ СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН УКРАЇНИ ЗІ СВІТОМ

Є.В.Савельєв

Для України головним вектором є Європейський Союз, але ж ми маємо також і стратегічних партнерів: США, Росія, як не дивно Польща, Німеччина. Якою має бути майбутня орієнтація України? Це питання треба розглядати в контексті світової економіки. Відповідь на це запитання треба розшукувати в тому що в Європі на ближчу перспективу залишається як мінімум два вирази самоідентичності. Це по-перше побудова газової, нафтової, транспортної магістралі. Для України не виключена така можливість і Україна повинна передбачити, щоб таки опинитися в полі європейських подій, а не десь на окраїні. У зв'язку з цим я бачу декілька сценаріїв подій, які можуть відбутися в далекій та найближчій перспективі.

Якщо в Україні збережуться нинішні темпи економічних реформ, то у цьому випадку треба вважати, що інтеграція в ЄС і входження в нього досить проблематичні навіть у віддаленій перспективі. Друге обґрунтоване на тому, що в Україні буде відбуватися покращення соціально-економічної ситуації йдеться про такі темпи, які ми мали у 2000 році, то очевидно це покращує ситуацію в Україні, але ця перспектива буде теж віддаленою. Найбільш сприятливою ситуацією, буде така ситуація при якій відбудуться революційні реформи в економічній, соціальній, адміністративній сфері і якими вони будуть важко сказати, ми маємо приклад Польщі, яка пішла на шоківу терапію, це звичайно сприяло зміні місця Польщі в європейському середовищі. Після розпаду соціалістичної системи виявилися декілька слабких ланок: Польща мала велику заборгованість, інші негативні показники і завдяки терпінню поляків і сміливим реформам, які взяли на себе польські політики та урядовці. Завдяки цьому Польща зараз знаходиться серед тих країн, які претендують на вступ до ЄС.

Очевидно в найближчий час ми маємо розраховувати на такі реформи, але вони не мають бути калькою чеських або угорських реформ. Це так би мовити повинні бути штани пошиті на український манер і вони мають бути такими, щоб Україна могла крокувати в них до Європи.

Четвертий сценарій: Європа нам допоможе. Якщо перші три сценарії пов'язані з самовираженням, то цей розрахований на допомогу, без відповідної допомоги всі країни не змогли б вирішити проблеми економічного зростання, Польщі були надані великі кредити, Естонія, якій була надана велика допомога, стоїть однією з перших до входження до ЄС. І ми можемо теж так думати, що Європа нам допоможе. Але нам треба пам'ятати, що Україна – це держава з великою територією і великим населенням і очевидно ця формула для України більш проблематична, але до цього можна додати інші фактори міра зацікавленості Європи у сильній Україні в рамках ЄС. Відносно демократії ми зараз зорієнтувалися на популістську демократію, тобто демократію більшості, від чого зараз відходить розвинутий світ, зараз ми робимо кроки щоб зробити земську демократію. У крайньому разі треба зважати, що важелі демократії сприяли встановленню постіндустріального суспільства.

Проблема валюти, ми бачимо, що в Європі поширюється євро, латиноамериканські країни домовляються про входження у доларову зону.

Використання національної валюти все в меншій мірі дає можливість в глобальному світі розвивати економіку і ця проблема стоїть і перед нами. Але, то є низка проблем: національна валюта це в певній мірі самостійність, якщо латиноамериканські країни переходять на долар, то вони стають залежні від політики США, якщо ми перейдемо на євро до того як ми ввійдемо у ЄС залежатимемо від політики Євросоюзу. По-перше, чи є країни, які не від кого не залежні. По-друге, може ми більше виграємо ніж програємо, якщо ми орієнтуємося на ЄС.

Важливими функціями малого бізнесу є гнучке реагування на зміни кон'юнктури, прискорення реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, створення дійової конкуренції крупним підприємствам, підриєв монопольних позицій масштабних корпорацій. Саме ці риси малого підприємництва відіграли суттєву роль у послабленні, а іноді й подоланні країнами Європи властивої великому капіталу тенденції до монополізації і стримування науково-технічного прогресу. Показово, що більшість дрібних підприємств, що з'явилися наприкінці 80-х років у Великобританії, оснащені за останнім словом техніки.

У даний час в Україні функціонують 151,4 тис. малих підприємств з чисельністю працюючих на них 1,032 млн. чол., 4,7 тис. спільних підприємств з прямими іноземними інвестиціями, в яких працює близько 95 тис. чол., 35,5 тис. фермерських господарств з 67 тис. працюючих, а також 930 тис. індивідуальних підприємств без створення юридичної особи. У цілому в малому підприємстві зайнято понад 2,1 млн. чол., а частка виробничих малих підприємств у ВВП держави становить близько 7%.

Незважаючи на певні позитивні тенденції у малому підприємстві України залишається ще більше невирішених питань. Зокрема, законодавство, що регулює економіко-фінансову діяльність малих підприємств, є неефективним. Застарілі і взаємовиключаючі для квазіринкового середовища положення вносять певні непорозуміння у поточну діяльність і не дають змоги розробити стратегію і тактику щодо активізації діяльності на перспективу. Всі намагання вдосконалити механізм статистичної і фінансової звітності для малих підприємств перетворюються у значне його ускладнення. Отримання кредитів на цілі технічного розвитку суб'єктами підприємницької діяльності є практично неможливим. І це за тих умов, що частка малих підприємств у промисловому виробництві постійно зростає (див. табл. 1).

Серед факторів, що стримують розвиток малого підприємництва, як свідчать матеріали опитування, найзначнішим є нестача власних коштів. Підприємці мають мало надій на вітчизняні банки і головним чином сподіваються на залучення кредитів міжнародних кредитних ліній, яких недостатньо через те, що Україна має репутацію однієї з найменш привабливих для іноземних інвесторів країн у регіоні Східної Європи та колишнього СРСР. За обсягом іноземних інвестицій Україна помітно відстає від інших східноєвропейських країн. У 1999 р. чистий приплив ПІІ в Україну виявився нижчим за середній показник 1996-1998 років. Згідно з офіційними даними, станом на початок січня 2000 р. загальний обсяг надходжень ПІІ в Україну за період з 1991 р. становив \$3,3 млрд. У 1999 р. Україна отримала лише \$491 млн. Якщо ж розглядати ПІІ за секторами економіки, то, за даними на початок 2000 р., прямі іноземні інвестиції в Україну переважно спрямовувалися в харчову промисловість (20% від загального обсягу), у внутрішню торгівлю (17%), а також у машинобудування та металообробку. Такий галузевий розподіл зберігається з кінця 1998 р.

Порівнюючи секторні пріоритети українських та іноземних інвесторів, варто зауважити, що вони суттєво розрізняються. Так, у найрозвинутішій у промисловому відношенні Донецькій області у 1998 р. найвагомішу частку мали малі підприємства сфери торгівлі і громадського харчування – 56,3%, при цьому підприємства промисловості становили лише 13,6%. Частка працюючих у торгівлі і громадському харчуванні зросла на 7,2% і становить у 1998 р. 46,8%.

Таблиця 1. Частка продукції малих підприємств у промисловому виробництві, %

Промисловість та її галузі	Роки					
	1991	1995	1996	1997	1998	2000
Вся промисловість	0,8	1,9	2,6	4,7 (2,2)	2,8	3,4
• Паливна промисловість	0,8	0,3	1,3	1,7 (0,5)	0,5	1,3
• Кольорова металургія	0,6	2,3	3,4	6,2 (2,9)	3,5	4,3
• Машинобудування і металообробка	0,9	4,8	6,2	11,4 (5,0)	6,8	7,5
• Деревообробка, целюлозно-паперова промисловість	1,5	4,8	9,4	10,9 (7,8)	9,8	12,7
• Промисловість будматеріалів	2,4	2,9	4,4	7,2 (3,4)	4,0	5,5
• Легка промисловість	0,9	5,5	7,8	13,8 (8,3)	11,1	13,3
• Харчова промисловість	0,2	1,0	1,9	4,1 (2,6)	3,2	5,3
• Поліграфічна промисловість	22,2	20,1	20,3	35,0 (25,5)	28,9	34,2

Примітка.

1. У 1998 році внесені зміни до системи статистичного обліку суб'єктів підприємництва. Для порівнянності дані за 1997 рік наведено двома показниками – у дужках по колу 1998 року.

Доволі глибоку оцінку розвитку малого і середнього бізнесу зробив академік НАН України В.Гесць. Він пише, що «...не отримав достатнього розвитку в Україні також малий і середній бізнес, і основним гальмом тут, на нашу думку, є те, що процес реструктуризації власності в Україні відбувався не відповідно до інтересів розвитку економіки, а відповідно до інтересів корпоративних структур. Саме тому завдання чергового етапу реформ полягає в зміні політичними організаціями та державними структурами своїх підходів до ліквідації зазначених негараздів. Потребують зміни підходи до реалізації можливостей нагромадження власності та розширення участі найманих працівників у акціонерному капіталі як функції. При цьому йдеться не тільки про підприємства, що приватизуються, а й про виробниче самоврядування у підприємствах, що не приватизуються. Слід розширити систему стимулів нагромадження власності (квартири, нерухоме майно) шляхом реалізації відповідних соціальних програм, замість спроб обкладати їх податком на нерухоме майно, а також шляхом активізації процесу нагромадження власності через участь працівників у прибутках підприємств».

З такою думкою можна цілком погодитися.

Як було показано, на сьогодні приватний сектор є домінуючим у сфері дрібного підприємництва. Він формувався у ході масової приватизації. Масив малих підприємств, які приватизуються на конвеєрі регіональних аукціонів, практично вичерпано, тому ще у пер-

шій половині 1999 р. відбувся останній аукціон з використанням приватизаційних паперів. Одночасно почали розгортатися процеси приватизації крупних і середніх підприємств, внаслідок яких контрольні пакети переходять до приватних інвесторів.

При розробці системи приватизації крупних і середніх підприємств доцільно звертатися до прикладів успішної приватизації і реструктуризації традиційних галузей промисловості. Особливий інтерес може мати радикальна приватизація нафтової, газової, автомобільної, сталеплавильної, суднобудівної та авіаційної промисловості Великобританії на початку 80-х років, завдяки чому була вдвічі зменшена питома вага державного сектора в економіці. Спочатку під контролем держави залишилися вугільна промисловість (вона пройшла через радикальні процедури санації, в результаті яких були збережені тільки рентабельні виробництва), атомна енергетика, електро- і водопостачання, залізничний транспорт, зв'язок, комунальне господарство, які відтак також були приватизовані. Економічне піднесення, яке почалося з другої половини 80-х років, пов'язане саме з ефективно проведеною реструктуризацією.

Для України, як і для всіх постсоціалістичних країн, цікавим, хоча і не завжди корисним, є досвід приватизації підприємств колишньої НДР. За деякими оцінками, на час об'єднання німецьких держав лише близько 30% підприємств нових земель Німеччини здатні були працювати у конкурентному середовищі. Серед великих і середніх підприємств таких практично не було, тому майже всі вони пройшли через радикальні процеси реструктуризації. Розроблялися і здійснювалися докорінна техніко-технологічна перебудова і оновлення виробництва, організаційний розподіл, зміна правових форм діяльності й власності, здебільшого зміна профілю діяльності тощо. Проте на відміну від України, яка не мала багатого «старшого брата», реструктуризація східнонімецьких підприємств відбувалася за колосального припливу інвестицій із Західної Німеччини.

В Україні реструктуризація підприємств відбувалася у трьох формах:

1. Проведення реструктуризації до приватизації. Так, Міненерго утворило окремо 4 генеруючі та 27 енергорозподільних компаній; утворення «Телекому».

2. Реструктуризація при проведенні приватизації (виділено згідно з планом приватизації окремих об'єктів у господарюючі суб'єкти на базі виробничих об'єднань Мінекономполітики).

3. Відчуження майна, реструктуризація (утворення дочірніх підприємств) новими власниками, що відбувається на зборах акціонерів.

На жаль, в Україні не набрали поширення форми реструктуризації, у рамках яких у економіці Заходу реалізується принцип зосередженості на основному бізнесі, незважаючи на те, що він став майже доміантним в організації діяльності не тільки великих і середніх компаній. Така популярність цього принципу вартує більш широкої популяризації його в українській спеціальній літературі і мас-медіа. Наприклад, компанія «Вестингауз», один із світових лідерів у електроенергетиці, у 80-ті роки здійснила спробу розширити свій бізнес на операціях з нерухомістю в банківсько-інвестиційній сфері. Це спричинило збитки у \$5 млрд. «Вестингауз» був змушений згорнути неосновні види діяльності. Повернутися до початкової діяльності був змушений і лідер у фотосправі «Істман Кодак», який продав усі свої будівельні та хімічні підприємства. «Дженерал Електрик» позбулася усіх видів бізнесу, в яких вона не була світовим лідером. Фінансове оздоровлення «Крайслера» було зумовлене продажем непрофільних виробництв. «Боїнг» і «Моторола» відокремили цивільне й військове виробництва в самостійні компанії, залишивши можливість спільно використовувати технології і переведення спеціалістів з однієї галузі в іншу.

Найбільша у світі компанія «АТТ» поділилася на три цілком незалежні компанії, у кожній з яких основним є один вид діяльності. Услід за цим подібну реорганізацію провів основний конкурент «АТТ» – корпорація «ІТТ», створивши три повністю незалежні компанії, спеціалізовані на страхуванні, промислового виробництві, галузі розваг.

Серед великих і середніх підприємств України реструктуризації, а точніше – конверсії, потребує значна кількість підприємств ВПК. Його виробничі потужності не збалансовані з потребами Збройних Сил України та інших воєнізованих формувань в озброєнні та військовій техніці (ОВТ), значна частина цих потужностей морально та фізично застаріла і вимагає оновлення, відсутні виробництва більшості основних видів ОВТ, спостерігається значний розрив у рівні розвитку оборонного та цивільного виробництва, немає мотивації до впровадження у виробництво нових науково-технічних досягнень. Підприємства ВПК не пристосовані до запровадження ринкових механізмів управління і не спроможні функціонувати на основі принципів ринкової економіки. До того ж в Україні та світі змінилася політична ситуація, виникли нові зовнішньоекономічні орієнтири, сформульована нова концепція національної безпеки та оборони, а також воєнна доктрина. Україна намагається стати провідною державою з експорту військової техніки.

За дослідженнями економістів, стратегія державної політики ВПК має бути зорієнтована на створення власної оборонної промисловості, яка б у перспективі могла забезпечити необхідний технічний рівень боездатності Збройних Сил України; на ефективну адаптацію оборонного виробництва до завдань національної безпеки та оборони країни; на підвищення ефективності діяльності оборонних підприємств та організацій, їх науково-технічних, технологічних, економічних і фінансових можливостей, а також на створення умов для міжнародного співробітництва у військово-технічній сфері. Як провідну форму проведення приватизації і реструктуризації ВПК доцільно обрати акціонування, тому що вона дозволяє зберегти при потребі державний контроль над розробкою і виробництвом оборонної продукції і запровадження ефективної форми управління.

Проведення реструктуризації і приватизації підприємств ВПК має орієнтуватися на міжнародний досвід, особливо країн НАТО. Зупинення «холодної війни» спричинило «шокове» скорочення військових витрат, особливо у США, де вони з 1985 р. до середини 90-го року у федеральному бюджеті зменшилися майже втричі. За цієї ситуації окреслилися переваги диверсифікованості американських компаній, більшість яких поряд з оборонною випускали й цивільну продукцію. Ці компанії здебільшого припиняли виробництво продукції військового призначення, продавали оборонні підрозділи або закривали їх, різко скорочували число зайнятих у них.

Повертаючись до завдань України з реструктуризації і приватизації підприємств ВПК, доцільно орієнтувати її програму на ширшу диверсифікацію виробництва, освоєння виробництва спорідненої з військовою цивільну продукцію. При цьому підприємства ВПК треба по можливості ширше залишати працювати у ринковому середовищі. Відхилення від такої вимоги можна припускати лише у випадках, коли неможливо поряд з неринковою продукцією (боеприпаси, вибухонебезпечні та екологічно шкідливі вироби) виробляти ринкову продукцію.

Доктрину реструктуризації підприємств ВПК треба орієнтувати на переважне заняття цивільним бізнесом. При таких підприємствах треба створювати підрозділи, які виконували б замовлення на виготовлення ОВТ, одержуючи їх на тендерних умовах. Тим самим можна подолати майже повну ізольованість підприємств ВПК від цивільного приватного ринку і спонукати їх створювати, продавати й обслуговувати вироби, які б надходили до тисяч індивідуальних споживачів. Підприємства ВПК мають бути від-

далені від впливу на їхню внутрішню культуру міністерств оборонного комплексу, тому що їхній стиль діяльності докорінно відрізняється від того, який потрібний для успішної конкуренції у цивільному комерційному бізнесі.

У зарубіжній практиці накопичено немало позитивного досвіду, який можна застосовувати і в Україні. Багатьма компаніями використовується приклад реструктуризації, реалізований компанією «Термо електрон». Він став класичним і полягає у тому, що коли робітник або група осіб у компанії відкривають нову технологію чи знаходять нове комерційне застосування вже відомих технологій, їм надається можливість створити самостійну компанію, значним власник акцій якої є «материнська» фірма. У разі комерційного успіху заслуга не приписується головній корпорації і отриманий прибуток не надходить на її рахунки, де він безслідно б «розчинився». На відміну від досить поширених випадків «скидання», коли великі компанії продають підрозділи, які не вписуються у нові плани їх діяльності, описаний спосіб «виведення на орбіту» зумовлює появу нових структур, які мають свободу дій і фінансовий стимул для досягнення успіхів. «Термо електрон» купує й невеликі компанії, передаючи їм свої перспективні технології.

РЕЗЮМЕ

В данной работе автор пытается определить возможные направления развития взаимоотношений Украины с миром. Также рассмотрена возможность использования опыта западноевропейских стран в проведении приватизации и реструктуризации народного хозяйства Украины.

SUMMARY

In this work author tries to define the possible directions of Ukraine's relations with the world. The possibility of Western Europe countries experience usage in privatisation and restructuring of Ukraine's national economy was also analysed.

Надійшла до редакції 02.03.2001 р.

УДК 338.621.7

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ НА АО «НОРД» В УСЛОВИЯХ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ

В.И.Ландик

Свободные экономические зоны сегодня – это реальность современного мира. Страны бывшего Советского Союза не первыми пытаются осуществить переход к свободному предпринимательству путем поэтапного создания СЭЗ. Имеется богатый зарубежный опыт со своими особенностями – от высокой культуры рыночных отношений и предпринимательской этики, современных коммуникаций и высоких технологий в Западной Европе до относительно дешевой рабочей силы и низкой арендной платы на землю на Востоке. Этот опыт нельзя слепо переносить из одной страны в другую, однако его необходимо знать. Чем больше местные особенности экономики сочетаются с привлекательностью для зарубежных инвестиций, тем больше шансов на успех. Нелишне обратить внимание на бывшие социалистические страны Восточной Европы, многие из которых «переболели» идеей СЭЗ и накопили не только положительный опыт.

Безусловно, главная цель создания СЭЗ – это решение государственных экономических, социальных и экологических проблем на основе совместного предпринимательства и среди актуальных задач следует отметить:

- насыщение передовой технологией и высококачественными товарами внутреннего рынка;
- привлечение иностранных инвестиций;
- наращивание экспортного потенциала и усиление экспортной специализации хозяйства;
- подготовка квалифицированных кадров для предпринимательской деятельности.

Сегодня СЭЗ существуют в государствах, весьма различных по уровню и характеру экономического развития. Сначала СЭЗ создавались в Европе, а затем они получили распространение главным образом в развивающихся странах, которые стали их использовать в качестве одного из инструментов перехода в стратегии развития от импортозамещающего к экспортному производству.

Наряду с положительными сторонами СЭЗ, существуют и их отрицательные стороны, которые попадают в поле моего зрения как человека, связанного непосредственно с производственным процессом и одновременно участвующего в законотворческой деятельности. В этой связи стоит отметить то, что льготы, которые предоставляются инвесторам в СЭЗ по налогообложению ненамного привлекательнее для инвестора, чем например, налоговое поле России, где налог на прибыль установлен в размере 13%. Но при этом нельзя не согласиться с тем, что создание СЭЗ способствует развитию научных исследований и разработок.

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая таким образом весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Общеизвестно, что переход от одного качества к другому требует затрат ресурсов (энергии, времени, финансов и т.п.). Процесс перевода новшества (новации) в нововведение (инновации) также требует затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время. В условиях рынка как система экономических отношений купли – продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена, основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инвестиции и нововведения.

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс.

При этом основным этапом является формирование инвестиционного замысла (идеи), под которым понимается задуманный план действий. На этом этапе, прежде всего, необходимо определить субъекты и объекты инвестиций, их формы и источники в зависимости от деловых намерений разработчика идеи.

Субъектом инвестиций являются коммерческие организации и другие субъекты хозяйствования, использующие инвестиции.

Основным источников инвестиций являются:

- Собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т.п.) и привлеченные средства.
- Иностранные инвестиции, предоставляемые в форме финансового или иного участия в уставном капитале совместных организаций.
- Различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством на возвратной основе, кредиты иностранных инвесторов.

С целью повышения конкурентоспособности продукции АО «Норд» и увеличения объемов ее продаж на внешнем и внутреннем рынках, было принято решение о создании производства по выпуску электробытовой техники. На основании Закона Украины «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» был составлен инвестиционный проект по введению в производство новых видов продукции, улучшению качества продукции, увеличению объемов производства и продаж (табл. 1).

Таблица 1. Прогноз реализации продукции по годам

Годы	Объем продукции (тыс. грн)	Прирост (%)
1999 (базовый год)	252750	
2001	467866	85,11
2002	495093	95,88
2003	521420	106,29
2004	548647	117,07
2005	569208	115,2

Длительность производственной фазы проекта составляет 5 лет, с 2001 до 2005 г.г. В 2000 году происходит освоение инвестиций (строительство зданий и сооружений, монтаж оборудования и запуск производства), этот год принимается нулевым. Инвестиционный проект будет осуществлен на территории специальной экономической зоны «Донецк» со строительством новых производственных площадей и максимальным использованием существующей инфраструктуры. Необходимые затраты на проектирование и СМР будут проводиться силами предприятия за счет собственных средств.

При этом учитываются особенности каждого этапа инновационного процесса. Для осуществления проекта потребуется инвестиция в размере 7.000.000 долл. США (табл. 2).

Таблица 2 Предполагаемые формы инвестиций на внедрение новых видов продукции на АО «Норд»

Объем и форма инвестиций	тыс. долл. США
Собственные вложения	
Технологическое оборудование и оснастка	1.016
Вспомогательное оборудование	0,61
СМР	3.000
Оборотные средства (сырье и материалы, комплектующие и др.)	2.374
Итого	7.000

Основные показатели эффективности инвестиций приведены в табл. 3.

Таблица 3. Основные показатели эффективности инвестиций в АО «Норд»

Количество новых рабочих мест	260
Количество сохраненных рабочих мест	5580
Среднемесячная зарплата (грн)	350 (\$ 79,9)
Дата начала выпуска новой продукции	01.01.2001 г.
Чистая приведенная стоимость NPV (тыс. \$)	473
Период окупаемости проекта PP (лет)	4,65
Внутренняя норма рентабельности IRR (%)	14,55
Индекс прибыльности PI	1,07

Из проведенного анализа вытекает, что основными направлениями повышения эффективности инвестиционной деятельности, в настоящее время и в ближайшей перспективе, будут:

- ✓ улучшение воспроизводственной структуры капиталовложений, повышение удельного веса затрат на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий за счет уменьшения удельного веса нового строительства в производственной сфере;
- ✓ усовершенствование технологической структуры капитальных вложений, увеличение в их составе удельного веса оборудования и сокращение, соответственно, строительно-монтажных работ;
- ✓ изменение отраслевой структуры капитальных вложений с точки зрения значительного повышения жизненного уровня населения, в пользу отраслей, которые вырабатывают продукты питания и предметы личного потребления (сельское хозяйство, перерабатывающие отрасли, легкая и пищевая промышленность), сфера обслуживания;
- ✓ приоритетное обеспечение капитальными вложениями прогрессивных направлений научно-технического прогресса, которые способствуют снижению ресурсоемкости производства и повышению качества продукции;
- ✓ увеличение объемов капитальных вложений на строительство комфортного жилья и других объектов общественного пользования и медицинского обеспечения;
- ✓ сбалансированность инвестиционного цикла.

Важным направлением развития предпринимательского сектора Донецкого региона в условиях СЭЗ является наращивание экспортного потенциала путем создания благоприятных экономических условий для увеличения выпуска отечественной продукции и оказания услуг за счет совершенствования производства на качественно новом уровне использования современных технологий переработки, хранения, упаковке, транспортировки и реализации продукции машиностроения, пищевой и легкой промышленности, сельского хозяйства, закрепления на традиционных рынках сбыта и выхода на новые.

РЕЗЮМЕ

Головними напрямками підвищення ефективності інвестиційної діяльності на сучасному етапі стане зміна галузевої структури капітальних вкладень на користь галузей,

які виробляють продукти харчування та предметів широкого вжитку, сфери послуг; пріоритетним стане забезпечення капітальних внесків у розвиток прогресивних напрямків науково-технічного прогресу, які направлені на зниження ресурсоемності виробництва та підвищення якості продукції.

SUMMARY

Nowadays, the main features of increasing effective investment activity will be changed in the way of industry structure of investments. And those branches that produce commodities and service sector will be in the most priority for investing as well as industries with high level of R&D, which aimed to reduce production costs and raise the products' quality.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989.
2. Бетехтина Е., Пойсик М. Мировая практика формирования научно-технической политики. – Кишинев, 1990.
3. Современные Соединенные Штаты Америки. – М.: Политиздат, 1988.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Пер. с венгр. – М.: Прогресс, 1990.

Надійшла до редакції 05.03.2001 р.

УДК 339.727.22

ГЛОБАЛЬНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ «БУМ»: ПРИЧИНИ ТА СПЕЦИФІКА

О.В.Гаврилюк

Відслідкування останніх тенденцій світового інвестування актуальне для всіх країн. Міжнародний досвід дедалі сильніше підтверджує каталітичну роль прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економічному розвитку. Світ протягом останнього десятиріччя переживає інвестиційний «бум».

В останні роки у світовому господарстві, особливо його фінансовому сегменті, спостерігаються нові процеси, які не вкладаються у звичні теоретичні схеми. Вони полягають у наявності різноспрямованих економічних трендів у різних частинах планети. На одному полюсі – драматичні події у ряді країн і регіонів, з швидким господарським піднесенням яких зовсім нещодавно пов'язувалися довгострокові перспективи зростання усєї світової економіки. Досить згадати триваючу з початку 90-х рр. депресію у японській економіці, азійську фінансову кризу 1997 р., російський дефолт 1998 р., потрясіння, які почалися незабаром в Бразилії та Еквадорі. На другому полюсі – восьмий рік поспіль економічне піднесення в США і досить спокійний фінансово-економічний пейзаж у Західній Європі.

Завданнями статті є аналіз динаміки та функціонування міжнародного ринку прямих вкладень коштів, його регіональних тенденцій та зрушень, ідентифікації місця України у світових потоках ПІІ.

З усіх світових ринків саме інвестиційний має найдинамічніші характеристики. За моїми розрахунками, протягом п'яти років (1995-1999 рр.) прямі іноземні інвестиції зросли у 2,6 рази і в 1999 р. досягли 865,5 млрд. дол. Лише за один рік (1998 р. – 680 млрд. дол.) піднесення склало 27,3% (рис. 1).

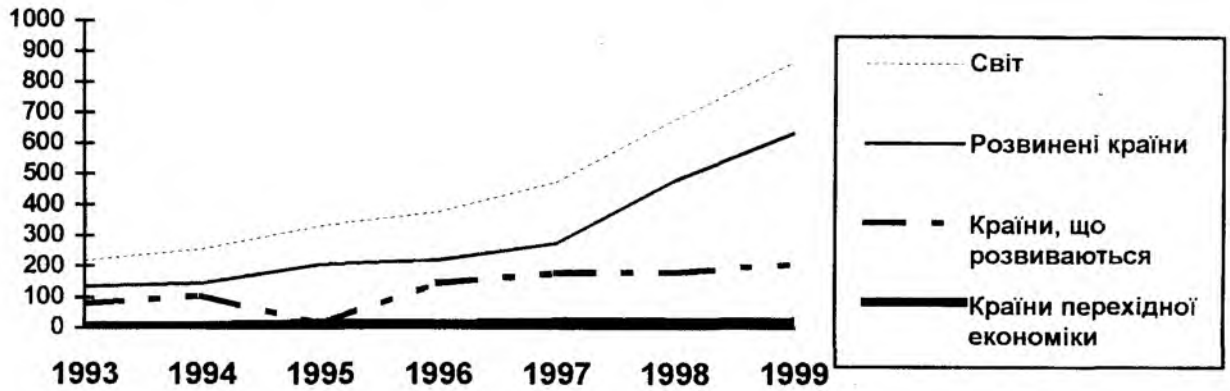


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій у світі в 1993–1999 рр., млрд. дол.

Аналіз світової динаміки прямих іноземних інвестицій дозволяє констатувати абсолютне зростання як їх загального обсягу, так і в усіх без винятку групах країн, що стало закономірним явищем: у розвинених країнах в 3,1 рази – з 205,7 до 636,5 млрд. дол. і в країнах, що розвиваються, в 1,9 рази – з 111,9 до 207,6 млрд. дол. Неухильно діє аналогічна тенденція і в країнах перехідної економіки – в 1,5 рази – з 14,2 до 21,4 млрд. дол. [1, с.283- 286].

Безаперечною тенденцією є наростання відкритості економік переважної більшості країн світу, яка належить до динамізуючих факторів світового інвестиційного буму. Посилення лібералізації іноземного інвестування почалося в 90-х рр. У 1991 р. 35 країн ввели зміни ліберального плану в свої інвестиційні режими, в 1992 – 43, в 1993 – 57, в 1994 – 49, в 1995 – 64, в 1996 р. – 65, в 1997 р. – 76, в 1998 р. – 60 і в 1999 – 63. Відповідно кількість змін, що стосувалися лібералізації іноземного інвестування, складала 82, 79, 101, 108, 106, 98, 135, 136 і 131. У 1999 р. 43% з них пов'язано з лібералізацією проникнення на ринки та умовами функціонування, 20% – розширенням загальних і секторальних стимулів, 20% – лібералізацією галузевого регулювання. Водночас 16% з них стосувалися посилення контролю і 1% – зменшення стимулів. Загалом за 1991–1999 рр. 94% з 1035 змін у законодавчій базі країн світу створили сприятливіші умови для ПІІ.

Визначальну роль у світовому інвестуванні відіграють ТНК. Обсяг реалізованої продукції їхніми зарубіжними філіями склав 13,6 трлн. дол., а її експорт – 3,2 трлн. (світовий експорт – 6,9 трлн. дол.). Можна простежити новий момент: якщо до 1995 р. всі найбільші за величиною закордонних активів 100 ТНК (включаючи банківські та фінансові установи) походили з розвинених країн, то відтоді вперше до їх числа ввійшли дві ТНК з країн, що розвиваються – «Петролеос де Венесуела С.А.» (Венесуела) та «Деу» (Південна Корея). Але в 1998 р. «Деу» вже не містилася у даному списку, хоча обидві зазначені ТНК того ж року очолювали список найкрупніших ТНК з країн, що розвиваються.

При розгляді діяльності 100 найкрупніших ТНК можна побачити, що найбільша кількість з них – 25 (27 – у 1997 р., 28 – у 1996 р., 32 – у 1994 р.) – походить зі США. Проте, не дивлячись на абсолютне зростання обсягів іноземного інвестування як у межі країни, так і за рубежом, видно, що за даним показником США поступово втрачають позиції. За динамічністю зростання поки що продовжують лідирувати ТНК Японії: 11 у 1990 р., 19 в 1994-1995 рр. і 17 у 1997-1998 рр. Нові ТНК належать головним чином до електроніки. Загалом же 98% або 98 з 100 найкрупніших світових ТНК походить з триади – Європейського Союзу, США та Японії.

Еволюція ТНК зумовила зміни в структурі їхньої власності в бік уніфікації і вона за своїм характером стала однонаціональною. Серед усієї сукупності ТНК в 1985 р. лише дві: англо-голландські «Ройял Датч Шелл» та «Юнілевер» – були багато-, а вірніше двонаціональними; у 1996 р. до них додалась «Rio Tinto Plc» (Великобританія, Австралія). І хоча певною частиною акціонерного капіталу сучасних ТНК володіють власники з інших країн, контрольний пакет акцій належить капіталу країни базування.

Модифікувалась конкуренція між ТНК. Слід виділити особливо важливий момент, що вона вже реалізується не лише через експорт, а й іноземні інвестиції, частіше – на основі глобальної стратегії симбіозу торгівлі та розосередження виробництва та його координації. Пряме інвестування перетворилося з допоміжної форми боротьби за нові сфери впливу в домінуючу форму зовнішньоекономічної діяльності, а зовнішня торгівля, навпаки, – з домінуючої форми міжнародних економічних відносин у підпорядковану. Все це відбувається в умовах інтеграції ринків капіталу та швидкого реагування інвесторів на зміни кон'юнктури.

Інша суттєва риса розвитку іноземного інвестування полягає в бурхливій динамізації міжнародного виробництва. Якщо на початку 90-х рр. його здійснювали 37 тис. материнських ТНК і 170 тис. їх філій, то подальше нарощування кількості також вражає: відповідно, 39 тис. і 280 тис. – у 1995 р., 44 тис. та 280 тис. – у 1996 р., 53 тис. і 450 тис. – у 1997 р., 60 тис. і 500 тис. – у 1998 р. і нарешті 63 тис. ТНК та майже 690 тис. їхніх філій у 1999 р. Два головних показники міжнародного виробництва – кумулятивний світовий обсяг ПП та глобальний збут продукції зарубіжними філіями – становили відповідно 4,7 трлн. дол. та 13,5 трлн. У 1991-1999 рр. темпи зростання ПП набагато перевищували аналогічні темпи світового ВВП та світового експорту.

Причини бурхливого нарощування ПП пояснюються дією ряду факторів. До найважливіших можна віднести:

- стабільний розвиток світової економіки;
- активізація попиту на товари та послуги внаслідок нарощування світового виробництва;
- інтенсифікація міжнародних злиттів і поглинань (ЗПП). На противагу 50–60-м рр., коли найрозповсюдженішим знаряддям проникнення на зарубіжні ринки були інвестиції в нові проекти, зараз наростає значущість ЗПП;
- одночасне збільшення кількості країн базування та обсягу їх інвестицій;
- проведення економічних реформ, лібералізація політики в сфері інвестицій, торгівлі, валютних курсів, регіональної інтеграції, фінансових зв'язків, розширення доступу до галузей, де раніше існували обмеження, дозволу вільного переказу коштів, надання національного режиму іноземним інвесторам і гарантій від експропріації та націоналізації їхньої власності в країнах, що розвиваються, і перехідної економіки. Лібералізація торгівлі безпосередньо пов'язана з діяльністю зарубіжних підприємств і тому запроваджені в багатьох країнах наприкінці 80-х рр. лібералізаційні торговельні заходи в кожному випадку стосувались іноземних інвесторів.

При дослідженні сучасних зовнішньоінвестиційних зв'язків слід також акцентувати увагу на феномені поглиблення чисельності інтернаціональних злиттів і поглинань, які становлять один з напрямів корпоративної стратегії для заснування виробничих потужностей за кордоном, захисту, консолідації та підвищенню конкурентоспроможності фірм.

Міжнародні ЗПП стали одним з головних чинників глобалізації. До визначальних факторів нинішніх ЗПП належать: пошук нових ринків, збільшення ринкової влади та прагнення домінування на ринку, доступ до приватних активів; підвищення ефективності за рахунок синергізму; збільшення розміру; диверсифікація ризиків; фінансові та пе-

рсональні мотивації. Їхня необхідність продиктована й тим, що багато дрібних фірм потерпають через брак інвестиційних ресурсів, який не дозволяє розширювати виробництво і розраховувати на виживання в боротьбі з конкурентами.

Найчастіше ЗІП практикуються для організації зарубіжного виробництва, саме цим завдячується істотне збільшення ІІІ за останні роки, особливо в електроенергетиці, телекомунікаціях, фармацевтичній індустрії та фінансовому секторі. Вони також становлять поширений спосіб інвестування для фірм, що прагнуть захистити, об'єднати та вдосконалити глобальні конкурентні позиції. Атрибути «власності», що купуються водночас з активами – компетенція, торговельна марка, мережа постачальників та розподільча система – активно сприяють цьому. Інтернаціональні злиття реально спричинюють зміцнення конкурентоспроможності національних економік країн базування та вкладення капіталу.

За останні роки ЗІП, які охоплюють фірми з різних країн, наростали бурхливими темпами. За 1990-1999 рр. загальна вартість операцій по ЗІП (включаючи портфельні інвестиції) досягла 720 млрд. дол. і в 1999 р. збільшилась на 27,3% порівняно з 1998 р. Кількість операцій щодо ЗІП вартістю понад 1 млрд. дол. складала: у 1995 р. – 35, 1996 р. – 45, 1997 р. – 58, 1998 р. – 89 (на них припадало 62% усіх ЗІП 1998 р.) і в 1999 р. – 109 (69,6%) [1, с.108].

Переважає більшість ЗІП здійснено ТНК з розвинутих країн – 80%, а з країн, що розвиваються, – лише 8%. Це свідчить про те, що останні у своїй стратегії віддають перевагу спорудженню нових потужностей або купуванню меншоритарної участі власності для проникнення на зарубіжні ринки.

Транскордонні ЗІП змінюють не лише власність, а й національну приналежність придбаної фірми, або, іншими словами, спричинюють міждержавний трансфер власності на активи. І звідси загальними моментами для стурбованості усіх країн від ЗІП є те, що консолідація активів і раціоналізація виробничих процесів фактично спричинюють наростання безробіття. У США внаслідок внутрішніх та міжнародних ЗІП у 1998 р. було звільнено біля 73 тис. чоловік, що складає 11% втрат робочих місць країни. У 1998 р. через злиття Zeneca Group PLC (Великобританія) та Astra (Швеція) в галузі фармацевтики вартістю 31,8 млрд. дол. було звільнено 6 тис. чол.; аналогічна кількість – внаслідок ЗІП British Petroleum Co PLC (Великобританія) з Amoco (США) у нафтодобувній промисловості вартістю 55 млрд. дол. (найкрупніша операція у 1998 р.). Найбільша кількість звільнених – 10 тис. чол. – мала місце у 1998 р. внаслідок ЗІП Hoechst AG (Німеччина) та Rhone Poulenc SA (Франція) в галузі фармацевтики на суму 21,2 млрд. дол.

Такі головні тенденції, що нині діють на світовому ринку прямих іноземних інвестицій. Регіональні аспекти також мають власну специфіку.

Загалом пряме іноземне інвестування здійснюється нерівномірно: у 1998 р. 48 найменш розвинених країн абсорбувало лише 3,7 млрд. дол. або 0,5% світового обсягу і 1,8% від обсягу країн, що розвиваються, у 1999 р. ці цифри відповідно склали 4,5 млрд. дол., 0,5% і 2,2%. У 1999 р. 10 країн отримало 74% світового річного обсягу, а 10 країн, що розвиваються – 80% від надходжень, які надійшли до даної групи країн.

Рушійною силою в світовому обсязі були розвинені країни, в які надійшло 636,5 млрд. дол. або 73,5% від світового обсягу в 1999 р., насамперед, США – 275,5 млрд. дол., Великобританія – 82,1 млрд., Швеція – 59,9 млрд. (у 1998 р. – 19,5 млрд.), Франція – 39,1 млрд. та Німеччина – 26,8 млрд. дол.

Майже всі вони водночас є найкрупнішими світовими інвесторами. Переважна частина прямих закордонних вкладень здійснюється між розвиненими країнами у формі перехресного інвестування. Основними прямими інвесторами є провідні індустрія-

льні країни – Великобританія – 199,3 млрд. дол. (24,9% від світового інвестування), США – 150,9 млрд., Франція – 107,9 млрд. (у 1998 р. – 45,5 млрд. – збільшення понад вдвічі) та Німеччина – 50,6 млрд. дол. У 1999 р. серед них відбулося перегрупування: вперше чільне місце обійняла Великобританія.

Співвідношення в структурі інвестиційної активності в групі розвинених країн не було сталім. Якщо у 80-х рр. беззаперечним лідером були США, то з 90-х рр. вивіз капіталу проводив і вже трьома економічними центрами – США, Японією та ЄС. Підвищення курсу ієни, підтягнення Японії та ЄС до рівня США за найважливішими макроекономічними параметрами, та надлишок капіталів обумовили екзогенізацію капіталовкладень цих трьох центрів і доведення їх питомої ваги в світовому обсязі зарубіжного інвестування в 1996 р. до 76,9%, а у 1999 р. – вже до 85,6%. Тут слід зробити уточнення: на ЄС припадає 63,7% зарубіжних вкладень, США – 20,1%, а на Японію – лише 2,8%.

У цьому контексті становить інтерес японська економіка: надходження досягли рекордного рівня – 12,7 млрд. дол., збільшившись понад у 4 рази порівняно з 1998 р. Минулий доволі незначний приплив ПІІ в Японію – 912 млн. дол. у 1994 р., лише 39 млн. дол. у 1995 р., а також 200 млн. у 1996 р. – пояснюється як високою вартістю робочої сили, так і відверто протекціоністською внутрішньою політикою в поєднанні з експансією за кордон. Потім ситуація покращилася, до країни надійшло по 3,2 млрд. дол. поспіль у 1997–1998 рр.

Ще кілька років тому іноземні інвестори розглядали Японію як ринок, на який вкрай важко проникнути. У міжнародних аналітиків виникає подив, що не дивлячись на традиційні японські погляди, згідно яким ЗІІ не пасують до бізнесової культури країни, переважна більшість нових ПІІ надійшли саме через масштабний потік ЗІІ. Лише одне купування в 1999 р. Японської Лізингової Корпорації з боку «Дженерал Електрик» (вартість операції 6,6 млрд. дол.) було еквівалентно інвестиціям за 1997–1998 рр., або вдвічі перевищувало їх за кожний зазначений рік. Купування 37% акцій «Ніссану» з боку французької корпорації «Рено» в тому ж році оцінювалось у 5,4 млрд. дол. [2, с.7].

Минулий рік підтвердив цю тенденцію: у грудні 2000 р. британська телекомунікаційна компанія Vodafone Group, яка є найкрупнішим оператором сотового зв'язку у світі, за 2,2 млрд. дол. придбала 15% акцій Japan Telecom. Другим найкрупнішим прямим вкладенням коштів у Японії є отримання контролю за 4,1 млрд. дол. з боку Vodafone над дочірньою фірмою японської компанії Eircell, яка базується в Ірландії. Завдяки цим двом операціям лише з Великобританії Японія отримала ПІІ на суму 6,3 млрд. дол. [3, с.21].

Констатується нестабільність японського прямого зарубіжного інвестування: 18,5 млрд. дол. в 1994 р., 24,2 млрд. – у 1998 р. і 22,7 млрд. у 1999 р. Питома вага країни в світовому зарубіжному вкладенні коштів неухильно скорочується: з 14,6% наприкінці 80-х-на початку 90-х рр. до 6,4% – у 1994 р., 6,3% – у 1995 р. і зазначених 2,8% – у 1999 р. Тут слід акцентувати увагу на двох моментах: з одного боку, зарубіжні ПІІ були зумовлені реструктуризацією фінансового сектора, з іншого – протягом останніх років значущість ЗІІ, як моделі проникнення японських ТНК на зарубіжні ринки, зменшилася. Якщо у 80-х рр. японські компанії нарощували ЗІІ як спосіб проникнення на ринки розвинених країн, особливо США, то потім збільшили інвестування у нові потужності у країнах, що розвиваються.

Особливу роль в сучасному світовому ринку інвестицій відіграють США, які водночас належать до найкрупніших експортерів і імпортерів капіталу. Як про раніше першого, а з 1999 р. – другого світового інвестора свідчить розмір зовнішніх прямих вкладень: у 1991 р. – 29,8 млрд. дол. (15,0% світового обсягу), 1993 – 74,0 (30,2%), 1997 р. – 110 (23,1%), 1998 р. – 132,8 (20,4%) і 1999 р. – 150,9 млрд. дол. (18,8%). Без-

заперечне лідерство як реципієнта також підтверджують обсяги надходжень ПІІ та питома вага в світі за ними: в 1992 – 46,2 млрд. (26,6%), 1995 – 58,8 (17,8) і 1997 р. – 109,2 (23,5%), 1998 р. – 193,4 млрд. дол. (30%) і в 1999 р. – 275,5 млрд. дол. (31,8%), перевищуючи в 3,4 раза Великобританію, другого світового отримувача ПІІ. Збільшення ПІІ у США завдячується ЗІІ насамперед з фірмами ЄС.

Ще одна характерна риса сучасного інвестування в США полягає у новому статусі країни в світовій економіці – в якості виробничої бази високоякісної продукції з низькими витратами для подальшої реалізації на національному або зарубіжних ринках. Одним із спонукальних мотивів цього є хронічна слабкість долара. По мірі зниження його курсу наростає привабливість американського ринку, оскільки для інвесторів з країн з міцною валютою – Німеччини, Швейцарії – американські активи є дешевими. Тому численні зарубіжні компанії, використовуючи фактор валютних коливань і вигідність використання американської робочої сили, шукають способи диверсифікації розміщення своїх підприємств. Залучення іноземних інвестицій вкрай актуальне для США. Купування американських активів іноземними інвесторами сприяє пом'якшенню дефіциту платіжного балансу, особливо, коли продукція, що виробляється на них, спрямовується на експорт. Зокрема, це стосується найпопулярнішого у Японії автомобіля «Хонда», 70% випуску якого експортується до Японії. Найкрупнішими інвесторами американської економіки є Великобританія – 39% і Голландія – 14%.

Динамізація інтеграційних процесів у Європейському Союзі та дія ряду тенденцій обумовили наростаючу привабливість Європи для іноземних інвесторів, куди в 1999 р. надійшло 315,1 млрд. дол.

Великобританія також належить до найінтенсивніших сфер вкладення зарубіжного капіталу в Європі – 82,2 млрд. дол. у 1999 р. або 26,9% регіону. Численні концерни Японії та країн Південно-Східної Азії створили в ній та Північній Ірландії дочірні підприємства. Головні причини привабливості британської економіки для іноземних інвесторів полягають в: англійськості бізнесу; статусі Лондона як провідного світового фінансового центру; наявності лібералізованого економічного простору і відносно низьких та податків на прибуток порівняно з іншими країнами ЄС; невеликій вартості здійснення підприємницьких операцій; гнучкій системі наймання робочої сили; розвиненій телекомунікаційній інфраструктурі; першокласній організації повітряного та залізничного сполучення [4, с.120].

На даному етапі британська економіка перебуває у фазі зростання. За станом на жовтень 2000 р., безробіття знаходилося на самому низькому рівні за останні 20 років. У країні рекордно низький рівень інфляції, у 1999 р. вона не досягла навіть офіційно запланованого рівня в 2,5%. Однак, не дивлячись на це, комітет з грошової політики Банку Англії прийняв рішення підвищити процентну ставку до 5,25% річних з метою утримати інфляцію у довгостроковій перспективі – на рівні 2,5%. Для ще більшого поживлення ділової активності передбачено і зниження ставок податку при продажі компаній, розширення схеми стимулювання менеджменту компаній з метою надання допомоги дрібному, менш ризикованому бізнесу.

Драматичне збільшення ПІІ в Швецію – на 40,4 млрд. дол. – завдячується ЗІІ між двома фармацевтичними компаніями Astra (Швеція) та Zeneca (Великобританія). Отже, динамізація ПІІ у ЄС відбувається, як і в усьому світі, за рахунок ЗІІ [5, с.41].

Збільшення обсягів іноземного інвестування до постсоціалістичних країн з 6,8 млрд. дол. у 1993 р. до 21,4 млрд. дол. у 1999 р. обумовлено дією тенденції останніх років – переорієнтацією потоків прямих іноземних інвестицій з промислово розвинених країн до інших внаслідок виникнення їхніх ринків та проведення відкритої політики

стосовно іноземного капіталу та приватизації. Основними реципієнтами капіталу були Польща, Чехія, Румунія, Росія. Наявність зарубіжних філій робить внесок у процес трансформації, особливо в підвищенні порівняно з середнім рівнем продуктивності праці та експорту, стимулювання конкуренції.

Особливе місце у міжнародних капіталовкладеннях займають країни, що розвиваються, які отримали 207,6 млрд. дол. або 23,9% сукупних світових ПІІ за 1999 р. порівняно з 26,4% у 1998 р. і 37,8% у 1997 р. Ці дані свідчать, що упродовж двох років було порушено дію тенденції до збільшення їхньої питомої ваги у міжнародних капіталовкладеннях. Значущість ПІІ для цих країн велика. На відміну від інших форм капітальних надходжень, вони майже завжди приносять додаткові ресурси – технологію, менеджмент, ноу-хау, та доступ до експортних ринків, чого конче потребує їх розвиток.

Найкрупнішими реципієнтами були країни Південно-Східної Азії та Латинської Америки, на які припадало 89,9% загального обсягу до країн, що розвиваються, з них, відповідно, 46,3% і 43,6%.

У країни Південно-Східної Азії (ПСА) в 1999 р. вкладено 96,1 млрд. дол. (на 9 млрд. дол. більше порівняно з 1998 р.). Однак збільшення надходжень мало місце лише в ряді нових індустріальних країн (НІК) – Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі, Малайзії, у решті відбулася їх стагнація або зменшення. Особливе місце серед них займає Китай, динаміка надходжень до якого неухильно наростала до 1997 р., а в 1999 р. вперше за останні роки зменшилася і склала 40,4 млрд. дол.

Причини нарощування прямого іноземного інвестування в Азії, насамперед в Китаї, обумовлені, зокрема, переміщенням експортоорієнтованих підприємств до місць з меншими витратами виробництва з сприятливим середовищем. Це можна аргументувати аналізом еволюції японського інвестування, яке стало складовою частиною економіки регіону. Специфікою є те, що у фінансово-економічній системі ПСА беззаперечно домінує Японія – найкрупніший фінансист, інвестор, експортер та імпортер. Чисельність японських банків у цих країнах зростає бурхливими темпами. Переважна частина їх коштів вкладено в автомобілебудування, зокрема, завдяки їм Таїланд став регіональним центром автоіндустрії.

Варто виділити наявність певних суперечностей щодо стратегічних цілей і наслідків інвестування між країнами-реципієнтами регіону та Японією. Стратегія перших спрямована на зниження дефіциту в торгівлі та їх перетворення на експортерів капіталу (перш за все Таїланд і Малайзія). Дійсно, наростання масштабів японських інвестицій суттєво активізувало імпорт японських товарів. Однак слід наголосити, що його істотне скорочення не вирішить існуючих суперечностей, оскільки японські інвестори не заінтересовані в сприянні цим намірам.

До новітніх тенденцій в регіоні ПСА можна віднести і загострення конкуренції між місцевими та іноземними інвесторами з розвинених країн.

У країни Латинської Америки та Карибський басейн у 1999 р. надійшло 90,5 млрд. дол. ПІІ, збільшення за рік склало 22,6% – з 73,8 млрд. дол. у 1998 р. Найбільше коштів отримали Бразилія – 31,4 млрд. дол., Аргентина – 23,2, Мексика – 11,2 і Чилі – 9,2 млрд. дол.

Піднесення у Латинській Америці завдячується понад трикратним збільшенням ПІІ в Аргентину внаслідок єдиного великомасштабного злиття – купування за 17 млрд. дол. найкрупнішої нафтової компанії YPF іспанською нафтовою компанією Repsol.

Надходження ПІІ до найкрупнішого регіонального реципієнта – Бразилії – зросло майже на 4 млрд. дол. Пропорція вкладень від здійснення програми приватизації збільшилася з 22% у 1998 р. до 28% у 1999 р.

Найкрупнішим інвестором в регіоні є США, проте європейські компанії, особливо з Іспанії, активно скуповують дольову участь у таких галузях, як електрика, видобуток нафти, газу та телекомунікації.

Розподіл ПІІ в регіоні також концентрується в невеликій кількості країн з зосередженням в окремих секторах (експортоорієнтовані «макіладорас» підприємства – в Мексиці, автомобільна промисловість – у Бразилії та Мексиці, розробка природних ресурсів – у Чилі та приватизації – в Аргентині та Перу). Вагомо зросло і регіональне «перехресне» інвестування.

Обсяг ПІІ в Африку в 1999 р. дорівнював 8,9 млрд. дол. (у 1998 р. – 7,5 млрд.) – лише 4,3% від обсягу до країн, що розвиваються, і 1% світового. Надходження стагнують, а питома вага континенту в притоці ПІІ до країн, що розвиваються, майже однакова – відповідно 4,3% у 1996 р., 4,4% у 1997 р. і 4,7 у 1998 р. Південноафриканська Республіка (1,4 млрд. дол.) належить до розвинених країн, тому її не включено до країн-реципієнтів даного регіону.

Помірні цифри обумовлені політичною нестабільністю, озброєними конфліктами, низьким рівнем національної інвестиційної активності і частими змінами курсу при проведенні економічної політики, які утруднюють для інвесторів розрахунки/оцінку ризикованості та прибутковості інвестування. Найбільший обсяг ПІІ сконцентрувався у країнах-нафтоекспортерах, насамперед Анголі (1,8 млрд. дол.), Єгипті (1,5 млрд. дол.) і Нігерії (1,4 млрд. дол.). Лібералізація інвестиційних і торговельних режимів призвела до виникнення африканських ТНК – з Замбії, Марокко, Нігерії та ПАР, переважна частина інвестування яких спрямована в сусідні країни, головним чином, у роздрібну торгівлю, банківську сферу, виробництво пива, налагоджування супутникового телебачення та туризм.

Новим якісним моментом іноземного інвестування на сучасному етапі є зумовлене глобалізацією перетворення країн, що розвиваються, з активних залучальників ПІІ в держави базування. Сукупний обсяг їхніх зарубіжних ПІІ за 1980–1998 рр. виріс у 4,9 разів – з 13,3 до 65,6 млрд. дол. Питома вага їхнього щорічного зарубіжного інвестування в світовому обсязі становила 4% в 1987–1992, 4,8% – у 1998 р. і 8,2% – у 1999 р. І в цьому випадку переважна частина інвестицій походила з невеликої кількості НІК. Найкрупнішими інвесторами серед них стали Тайвань – 4,4 млрд. дол., Сінгапур – 3,9 млрд., Китай – 2,5 млрд. і Південна Корея – 2,5 млрд. дол.

Слід констатувати, що інвестиційний бум, який переживає світ протягом останнього десятиріччя Україну обминув. Порівняно з бурхливим піднесенням обсягу світового прямого інвестування в Україні воно обчислювалося вельми помірними цифрами – з 266,5 млн. дол. у 1995 р. до 471,1 млн. дол. у 1999 р., що, за моїми розрахунками, дорівнює 0,05% світових надходжень і 2,2% – до країн Центральної та Східної Європи. Не змінилася ситуація на краще і в 2000 р.: прямих коштів отримано на суму 583,7 млн. дол. Це є одним з прямих свідчень неконкурентоспроможності українського підприємницького середовища [6, с. 1].

Динаміку надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну демонструє рис.2. Видно, що надходження нестабільні і аж ніяк не сумірні з світовим інвестиційним «бумом».

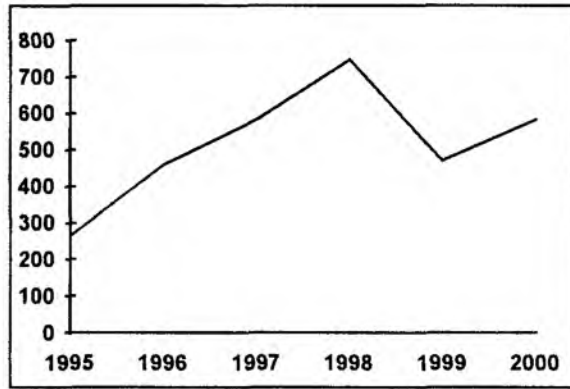


Рис.2. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну в 1995-1999 рр., млн. дол.

При аналізі кумулятивного надходження ПІІ в Україну у 2000 р. видно, що серед десяти найкрупніших прямих інвесторів знаходяться чотири офшорні зони: Кіпр (9,6%), Віргінські острови (4,6%), Швейцарія (4,4%), на які припадає 18,6%. Має місце збільшення інвестування з боку інших офшорних зон та країн з ліберальним законодавством, зокрема, Лівану, Сейшельських островів, Науру, Белізу, Панами, Антигуа і Барбуд, Сінгапуру, Островів Кайман, Британської територія в Індійському океані. З 1999 р. серед іноземних інвесторів з'явилася і держава Ніуе.

Про несприятливість інвестиційно-підприємницького клімату України (окрім політичної нестабільності, флуктуативної, суперечливої та громіздкої нормативно-законодавчої бази) свідчить ще один його іманентний атрибут – корумпованість. У 2000 р., згідно даних «Тренсперенсі Інтернешнл», Україна знаходилася на 3-му місці серед десяти найбільш корумпованих країн світу, лише за один рік підвищивши свій «статус» на 20 пунктів.

На сьогоднішній день попит на іноземні інвестиції вельми перевищує їх пропозицію. Світова економіка вимагає додаткових капіталовкладень, за отримання яких точиться гостра конкурентна боротьба і потреби в коштах з боку країн, що розвиваються, наростатимуть швидшими темпами. Але поки що Україна не створила сприятливих умов для залучення зовнішніх коштів.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы последние тенденции и характерные черты функционирования мирового рынка прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Выявлены причины бурной динамики ПИИ и место Украины в мировых потоках капитала.

SUMMARY

The article investigates the last trends and characteristic features of world foreign direct investment (FDI) market's treatment. The reasons of rapid growth of FDI and place of Ukraine in world capital flows is revealed.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. – New York and Geneva: United Nations, 2000.
2. Japan Bank for International Cooperation. JBIF FY 1999 Survey: the Outlook Of Japanese Foreign Direct Investment // Journal of Research Institute for Development and Finance. – 2000. – January.

3. Financial Times. – 2000. – December 21.
4. European Union Direct Investment, Yearbook 1999. – Luxembourg: Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities, 2000.
5. Invest in Sweden Agency. – Stockholm, 2000.
6. Прямі інвестиції у 2000 році: Експрес-доповідь №39 від 14 лютого 2001 р. – Київ: Державний комітет статистики України, 2001.

Надійшла до редакції 14.03.2001 р.

УДК 349.6

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ЭКОСИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Г.А. Черниченко

В настоящее время все большее внимание, как отечественных, так и зарубежных экологов и экономистов привлекает применение формализованных подходов к решению проблем рационального природопользования и управления природоохранной деятельностью. Получение важных теоретических результатов в области оценки стоимости ресурсов и экосистемных услуг, исчисления ущерба, наносимого природе производственно-хозяйственной деятельностью позволяет применять формальные математические методики и экономико-математическое моделирование для поиска эффективных путей решения экологических проблем, сложность и важность которых возрастают с ростом темпов развития технического прогресса.

Экосистемный менеджмент быстро изменяется. Командно-административный подход к управлению природопользованием, отрицающий наличие циклов в естественных и социальных системах оказывается недостаточным, или, даже, менее эффективным, чем бездействие. Его место в настоящее время занимают различные подходы, основанные на использовании обучения и планирования, ведущие к появлению более гибких, адаптивных институциональных инструментов регулирования экологических политик на всех уровнях, и позволяют получать стабильный доход.

Экономико-математические модели и методы играют важную роль в развитии экосистемного менеджмента. Их используют при планировании инженерных мероприятий, прогнозировании изменений экосистем, оценке статистических параметров, агрегации детализированной информации и во многих других приложениях. Эти модели разрабатываются для решения определенных конкретных проблем, например, для определения независимых прогнозов развития определенного процесса в условиях неопределенности. Модели разрабатываются для иллюстрации общих закономерностей поведения систем, а не для получения специфических прогнозов. Они должны быть полезными и понятными различными участниками исследовательского процесса, и быть в состоянии легко модифицироваться для учета влияния непредвиденных факторов и новых идей.

Как пример применения методов экономико-математического моделирования для решения проблем управления промышленным загрязнением рассмотрим модель эвтрофикации водных массивов. Эвтрофикация или зарастание водоемов является одной из самых распространенных проблем сохранения водных ресурсов и является следствием эмиссии промышленных отходов, содержащих нитраты и фосфаты. Эвтрофикация приводит к резкому росту вредных, токсичных водорослей, и, как следствие, к гибели рыбы и других живых организмов. Таким образом, эвтрофикация приводит к потере потенциальных доходов

от потребления свежей воды, включая личное потребление, ухудшает ирригацию, оказывая вредное влияние на промышленность и рекреационную отрасль.

Модель Карпентера описывает динамику фосфора в озерной воде [1]. Модификация модели учитывает динамику осадка.

Многие исследования использовали анализ затрат и результатов для получения соотношения между доходами, получаемыми от деятельности, связанной с загрязнением окружающей среды, и ущербом, наносимым региональным эколого-экономическим системам этим загрязнением. В случае эвтрофикации, доходы, получаемые от деятельности, связанной с загрязнением окружающей среды, включают доходы от сельского хозяйства и производственной деятельности. Потери включают отказ от использования водоема или его воды для потребления населением в качестве питьевой воды, промышленностью, для ирригации и отдыха населения региональной эколого-экономической системы. Методы экономико-математического моделирования используются для определения стратегии, максимизирующей чистые доходы от потребления экосистемных услуг и деятельности, связанной с загрязнением окружающей среды.

Разностные уравнения, описывающие динамику загрязняющих веществ в воде (P) и осадке (M):

$$P_{t+1} = P_t + l_t \exp[z_t \sigma - (\sigma^2/2)] - (s + h) P_t + r M_t f(P_t), \quad (1)$$

$$M_{t+1} = M_t + s P_t - b M_t - r M_t f(P_t), \quad (2)$$

$$f(P) = P^q / (m^q + P^q). \quad (3)$$

Параметрами являются средний темп загрязнения P (l_t); стандартное отклонение логарифма загрязнения, σ ; часть P выпадающая в осадок (s) и гидрологический отток (h) в каждый момент времени; часть M превращаемая в воду (r) или осаждаемая (b); уровень P , при котором темп превращения равен половине максимального (m); экспонента (q) управляющая крутизну кривой переработки. Случайные отклонения объемов загрязнения z_t являются нормально распределенными со стандартным отклонением равным 1.

Безразмерная версия модели задается исходя из

$$X = P/m,$$

$$Y = M/m,$$

$$a = l/m.$$

Получим

$$X_{t+1} = X_t + a - (s + h) X_t + r Y_t g(X_t), \quad (4)$$

$$Y_{t+1} = Y_t + s X_t - b Y_t - r Y_t g(X_t), \quad (5)$$

$$g(X) = X^q / (1 + X^q). \quad (6)$$

Детализированный анализ быстрой переменной для этой модели (предполагая $Y_t = 1$) представлен Карпентером в 1999 г. [2].

Проведем некоторые совершенствования модели. В этой модели агенты используют подход Байеса для актуализации информации об экосистеме или системе управления для прогнозирования будущего состояния экосистемы или будущих управленческих решений. В общем, виде эта полиномиальная модель

$$X_t = X_{t-1} + a_{t-1} + R(X_{t-1}), \quad (7)$$

$$R(X_{t-1}) = B_0 + B_1 X_{t-1} + B_2 X_{t-1}^2 + \dots \quad (8)$$

используется для прогнозирования состояния системы X . В зависимости от постановки задачи, X может представлять собой уровень загрязнения в экосистеме, рыночную санкцию или регулируемую квоту, установленную региональным природоохранным институтом. В каждый момент времени t , наблюдается новое значение X_t и используется для определения актуального параметра B_t и его ковариации. Эта процедура известна как байесова корректировка:

$$X_t = F'_t B_t + v_t, \quad (9)$$

$$B_t = B_{t-1} + w_t. \quad (10)$$

где v и w – независимые ошибки распределенные по t -распределению Стьюдента, $F' = [1, X_t, X_t^2, \dots]$ and $B' = [B_0, B_1, B_2, \dots]$. Уравнение (9) – это просто уравнение (7), записанное в виде линейной регрессии с ошибками v . В соответствии с уравнением (10), значения параметров изменяются во времени в случайном порядке. Предполагается, что обратная вариация v является распределенной по гамма-распределению с параметрами n и d . C – матрица ковариации w .

Уравнения (9) и (10) учитывают динамику системы, но не учитывают временные изменения и неопределенности. Учет неопределенности в модели осуществляется введением параметра дисконтирования D , $0 < D \leq 1$. На практике обычно принимают $0.8 < D \leq 1$. Низкие значения D делают определение B достаточно чувствительными к кратковременным флуктуациям X . Значения D близкие к 1 приводят к тому, что B изменяется постепенно с небольшим соответствием малым кратковременным изменениям X . До того, как проводить наблюдения, известны B_{t-1} , n_{t-1} , d_{t-1} , и C_{t-1} . Подставляя новое наблюдение X_t , мы можем рассчитать ошибку прогноза v_t и корректировку F_t . Актуализируем B и вариации следующим образом:

$$S_{t-1} = d_{t-1}/n_{t-1} \quad (11)$$

$$n_t = D n_{t-1} + 1 \quad (12)$$

$$R_t = D^{-1} C_{t-1} \quad (13)$$

$$Q_t = F'_t R_t F_t + S_{t-1} \quad (14)$$

$$d_t = D d_{t-1} + [(S_{t-1} v_t^2) / Q_t] \quad (15)$$

$$A_t = R_t F_t / Q_t \quad (16)$$

$$C_t = (S_t / S_{t-1}) [R_t - (A_t A'_t Q_t)] \quad (17)$$

$$B_t = B_{t-1} + A_t v_t. \quad (18)$$

Новая информация, доступная для принятия решений состоит из B_t и C_t . Эти оценки могут быть использованы для прогнозирования распределенной по Стьюденту величины X_{t+1} как функции входных целей, a , со средним X_{t+1} и фактором масштаба Q_{t+1} , определяемой как

$$X_{t+1} = F'_{t+1} B_t, \quad (19)$$

$$Q_{t+1} = F'_{t+1} (D^{-1} C_t) F_{t+1} + d_t/n_t. \quad (20)$$

Применение экономико-математических моделей позволяет исследовать развитие экологической ситуации, задавая различные параметры и реакции окружающей среды и экономических агентов, при этом не подвергая опасности реальные экосистемы.

Применение формальных математических процедур в оценке деятельности природоохранных институтов и планировании развития промышленных производств с учетом экологических требований выводят сами процессы экосистемного менеджмента на качественно новый уровень. Применение точных методов оценки позволяет получать количественные оценки, опираясь не только на эмпирические исследования и гипотезы, но и научно установленные факты и закономерности, сформулированные в виде математических законов. Экологической науке еще предстоит решить ряд проблем с получением реалистичных и точных оценок параметров ущерба, наносимого природе производственно-хозяйственной деятельностью, и выгод от природоохранных мероприятий. Но вместе с тем применение математических методик делает экологию точной наукой.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються ключові питання екосистемного менеджменту. Завдяки математичним моделям можна одержати точні кількісні оцінки і зробити екологію точною наукою.

SUMMARY

The author examines the key questions of ecosystem management. Due to mathematical models it is possible to receive point quantitative evaluations and to make an ecology by an exact science.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Carpenter, S. R., D. Ludwig, and W. A. Brock. 1999. Management of eutrophication for lakes subject to potentially irreversible change. *Ecological Applications* 9.

Надійшла до редакції 10.03.2001 р.

УДК 331.556.4 (477)

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПРАЦІ

В.М.Данюк, О.М.Леонтенко

Характерною рисою сучасного етапу розвитку світового господарства стало стрімке поширення інтеграційних процесів, які вийшли за межі суто економічної взаємодії й охопили галузь соціальних, трудових та культурних відносин між країнами.

Поряд з традиційними ринками товарів, капіталів, технологій набирає сили новий специфічний і неординарний феномен розвитку світового господарства – міжнародний ринок праці. Його функціонування вимагає створення координаційного механізму перерозподілу робочої сили між різними країнами та регіонами, що сприятиме підвищенню ефективності використання трудових ресурсів та інтенсифікації обміну знаннями і досвідом між народами.

В глобальному вимірі міжнародний ринок праці разом з іншими ринками – товарів, капіталів, ресурсів, інформації, технологій – є складовою світової господарської системи. Він формується на основі поглиблення всесвітнього поділу праці та обумовлений існуванням нерівності економічного розвитку між країнами, інтернаціоналізацією виробництва, перерозподілом фінансових капіталів, міграцією трудових ресурсів, ство-

ренням спільних ринків праці внаслідок регіональних об'єднань держав, взаємодією між світовими організаціями та країнами в сфері уніфікації вимог до рівня життя населення, умов та оплати праці, системи соціального захисту працівників тощо.

В конкретнішому розумінні міжнародний ринок праці являє собою сукупність економічних, політичних, правових, демографічних, національних відносин між окремими покупцями та продавцями робочої сили. Йдеться про окремі країни, між якими безпосередньо відбувається погодження попиту та пропозиції на робочу силу шляхом обміну частиною працездатного трудового потенціалу.

Становлення України як незалежної держави з власними кордонами та вільним обміном трудовими ресурсами вимагає принципово нового розуміння зовнішньої трудової міграції. Звичайно, інтеграція між країнами в сфері трудових відносин не обмежується тільки обміном робочою силою. Ми розглядаємо її як один з напрямів інтеграції України до світового ринку праці.

Структурна перебудова економіки, конверсія оборонного комплексу, банкрутство та ліквідація ряду підприємств видобувної і переробної промисловості, об'єктивна, а іноді й штучно викликана зупинка виробництва, призвели до істотного скорочення сукупного фонду робочого часу та вивільнення різноманітної в регіонально-галузевому та якісно-професійному розрізі робочої сили. Водночас дефіцит державного та більшості регіональних бюджетів, незначна порівняно з іншими країнами частка приватних інвестицій в Україну не дають змоги за короткий час і без зростання соціальної напруги у суспільстві перепідготувати та перерозподілити великі обсяги вітчизняної робочої сили. В цьому контексті регульована трудова міграція надлишкової на даний момент робочої сили повинна стати ефективним засобом раціонального використання трудового потенціалу України.

За останні роки в Україні були зроблені суттєві кроки в цьому напрямі. Верховна Рада України прийняла законодавчі акти, які заклали основу побудови нормативно-правової бази регулювання зовнішньої трудової міграції. Найголовніші серед них: Конституція України (прийнята 28.06.96 р.). Закон України «Про громадянство України» (від 08.10.91 р.). Закон України «Про зайнятість населення» (від 01.03.91 р.). Закон України «Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України» (від 21.01.94 р.). Громадяни України одержали законодавчо підкріплене право самостійно і без будь-яких обмежень обирати країну мешкання та працевлаштування.

Значним внеском у механізм регулювання взаємного обміну робочою силою стало підписання двосторонніх трудових угод на міждержавному рівні. За останні роки були підписані угоди з Росією (від 14.01.93 р.), Молдовою (від 13.12.93 р.), Польщею (від 16.02.94 р.), Литвою (від 28.03.95 р.), Вірменією (від 17.06.95 р.), Білорусією (від 17.07.95 р.), Латвією (від 21.11.95 р.), Чехією (від 21.03.96 р.), В'єтнамом (від 08.04.96 р.), Словаччиною (від 07.03.97 р.). Крім того, була розроблена загальна угода з країнами СНД про співробітництво в галузі трудової міграції та соціального захисту працівників-мігрантів, яку ратифікували вісім країн СНД, а саме: Україна, Таджикистан, Казахстан, Молдова, Російська Федерація, Узбекистан, Киргизія та Вірменія.

Проте, підписані на папері угоди поки не знайшли адекватної реалізації на практиці. Головними причинами гальмування їх реалізації є кризове економічне становище у більшості з названих країн, значний спад виробництва, високий рівень безробіття серед місцевого населення, необізнаність громадян щодо можливостей працевлаштування через угоди. Перші спроби державного працевлаштування українських громадян за кордоном почали реалізовуватись в Чехії у 1997 році (ліміт на працевлаштування українців встановлений в розмірі 30 тис. осіб).

Враховуючи співвідношення чисельності імміграційних потоків в Україну та еміграційних потоків з України стверджуємо, що на сучасному етапі країна виступає державою-експортером робочої сили. За даними офіційної статистики, чисельність українців, що виїжджають працювати за кордон, в середньому у 10 разів вища чисельності іноземців, що приїжджають в Україну (табл. 1).

Таблиця 1. Загальні показники зовнішньої трудової міграції в Україні¹

Показники	1996 рік	1997 рік	1998 рік	1999 рік	I півріччя 2000 року
Чисельність українців, які виїхали працювати за кордон,	11816	18741	24397	28224	17833
Чисельність іноземців, які приїхали працювати в Україну, осіб	2003	1 820	2187	2783	3843
Кількість країн-реципієнтів української робочої сили	26	42	45	53	56
Кількість країн-донорів іноземної робочої сили	73	79	81	81	80

Якщо ж до офіційних працівників-мігрантів додати громадян України, які нелегально влаштувались за кордоном, то цей розрив буде ще більшим. Справа в тому, що більшість наших співвітчизників вирушають на пошуки роботи неофіційно, сподіваючись тільки на власні сили. Реальні масштаби зайнятості громадян України за кордоном набагато більші, ніж дані офіційної статистики – за підрахунками фахівців від 1 до 3 млн. осіб працездатного населення України працює за межами власної держави. Найчастіше українців можна зустріти у колишніх радянських республіках, насамперед у Росії, та у постсоціалістичних державах – Польщі, Чехії, Болгарії, що пояснюється існуванням у минулому тісних економічних та політичних стосунків між країнами, територіальною близькістю, відсутністю (в межах СНД) візового режиму та мовного бар'єру, подібністю соціально-економічних проблем перехідного періоду.

Розпочавшись як ейфорійна реакція на політичні зміни в Україні, трудова міграція згодом набуває чітко вираженого економічного підґрунтя. Економічна ситуація в Україні поки не дає підстав сподіватись на швидкий підйом національного виробництва та розширення можливостей працевлаштування на вітчизняному ринку праці.

Масштабність та інтенсивність розвитку міждержавного обміну робочою силою в Україні обумовили необхідність вдосконалення державної міграційної політики, яка має стати новою сферою зовнішньоекономічної діяльності країни.

Інтеграція України у міжнародний ринок праці повинна передбачати співпрацю заінтересованих держав у справі розробки умов праці, способів найму та звільнення працівників, методів стимулювання та мотивації праці, тривалості робочого дня і тижня, правового та соціального захисту трудових мігрантів. В зв'язку з цим особлива роль повинна надаватись створенню нормативно-правової бази в сфері трудової міграції на міждержавному рівні. У першу чергу це стосується ратифікації та виконання Україною конвенцій і рекомендацій МОП, які безпосередньо регулюють процеси тру-

¹Розраховано за матеріалами Державної статистичної звітності: Форма №1-ТМ та Форма №3-ТМ.

дової міграції, а також підписання дво- та багатосторонніх угод між Україною та країнами-реципієнтами.

Розробка міжнародних норм у сфері трудових відносин дозволить зблизити національні ринки праці, виробити єдині вимоги до умов найму, праці, проживання, соціального забезпечення, охорони здоров'я трудових мігрантів; визначити статус, права, обов'язки та загальні вимоги до працівників-мігрантів та роботодавців. Визнання державами спільних норм регулювання процесів трудової міграції допоможе підвищити рівень контролю, створити бар'єри для нелегальної та кримінальної міграції, уникнути загострення міжнародних конфліктів.

Для подальшої інтеграції України у міжнародний ринок праці та підвищення ефективності механізму управління міждержавним обміном робочою силою на наш погляд необхідно:

1. Ратифікувати Конвенцію Міжнародної Організації Праці № 97 «Про трудящих-мігрантів» (1949 р.) та Конвенцію №143 «Про зловживання у сфері міграції та забезпечення трудящим-мігрантам рівних можливостей» (1975 р.), де передбачені основні норми умов праці, побутового та житлового забезпечення, транспортування та соціального страхування працівників-мігрантів. Без підписання названих законодавчих актів Україна не може розглядатись як рівноправний партнер на міжнародному ринку праці.

2. Вдосконалити національну законодавчо-нормативну базу та організаційно-інституціональну структуру органів управління трудовою міграцією, а саме:

- прийняти *Закон України «Про працівників-мігрантів»*;
- створити *Службу зовнішньої зайнятості*, на яку були б покладені обов'язки організації працевлаштування та соціального захисту українських громадян за кордоном, здійснення контролю за приватними організаціями з працевлаштування, проведення експертних оцінок можливих наслідків трудової еміграції та імміграції для України;
- розробити відповідні поправки до Кримінально-процесуального кодексу України з метою підвищення відповідальності за стихійну (нелегальну) міграцію, приховане вербування та контрабанду робочої сили;
- організувати діяльність аташе з працевлаштування при українських дипломатичних місцях за кордоном для підвищення соціальної захищеності наших працівників-мігрантів;
- створити через телебачення, радіо, центри зайнятості всіх рівнів діючу інформаційну мережу для ознайомлення громадян України з можливостями працевлаштування за кордоном.

Щоб стати дійсно ефективним інструментом регулювання міждержавного обміну робочою силою, міграційна політика України повинна бути продуманою і збалансованою, спиратись на досвід традиційних країн експортерів та імпортерів робочої сили в світі.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены вопросы интеграции Украины в международный рынок труда и повышения эффективности механизма управления межгосударственным обменом рабочей силой. Приведены данные показателей внешней трудовой миграции в Украине.

SUMMARY

In clause the questions of integration of Ukraine in the international market of work and increase of efficiency of the mechanism of management of an interstate exchange of a labour are considered. The data of parameters of external labour migration in Ukraine are given.

Надійшла до редакції 07.03.2001 р.

УДК 334.726

ДИВЕРСИФИКАЦІЯ ИСТОЧНИКОВ ПОСТУПЛЕНИЯ НЕФТИ В УКРАИНУ

А.М.Паршиков, В.В.Бакуменко

На сегодняшний день нефтяная проблема – одна из самых актуальных и конфликтных в нашем государстве. Особо остро стоит вопрос о необходимости диверсификации источников поступления нефти, учитывая, что Украина почти на 100% зависит от одного из них.

С 1992 г., когда Л. Кравчук, а со временем и Л. Кучма заявили о необходимости поиска альтернативных российским источников нефти на всех управленческих уровнях, среди политических элит этой идее оказывалось активное и успешное сопротивление. Квинтэссенцией первого периода борьбы за диверсификацию было решение Одесского облсовета в 1994 г. о приостановлении строительства терминала Южный. Решение о сооружении терминала принимается в феврале 1993 – го, а проект утверждается только в мае 1995 г., после «организованных» «общественных» обсуждений. За это время поляки построили нефтетерминал в Гданьске. Последствия очевидны – на 1 января 2000 г. готовность терминала составляла около 18%.

Как раз с 1993 г. Россия резко повысила цены на экспортируемую в Украину нефть, чем фактически поставила нашу экономику на колени. И как раз в 1993 г. она предложила Украине вступить в экономический союз СНГ. Поэтому диверсификация для Украины – это не просто вопрос дополнительных энергоносителей, это вопрос национального выживания.

Сегодня вся импортируемая нефть поступает в Украину по нефтепроводу из России, которая в зависимости от политической и экономической конъюнктуры может существенно влиять на цены и порядок расчетов как по своей, так и казахстанской нефти. В 1999 г. из переработанной у нас нефти (10,4 млн. т) доля украинской составила 21,7%, российской – 65,2%, казахстанской – 13,1%. Данные таблицы 1 показывают, что за период с 1 января по 1 сентября 2000 г. на украинские нефтеперерабатывающие заводы (НПЗ) поступило 45% нефти из России, 20% из Казахстана и только 35% отечественного производства.

Таблица 1. Доли нефти по происхождению, поставленные на украинские НПЗ с 1 января по 1 сентября 2000 года (тыс. т) [2, с.43].

№ п/п	НПЗ	Украинская нефть	Российская нефть	Казахстанская нефть
1	Кременчугский	1064,3	580,1	0
2	Херсонский	12,2	38,9	887,1
3	Одесский	5,0	500,6	44,9
4	Лисичанский	2,0	855,0	114,8
5	Надвирнянский	487,5	42,8	30,0
6	Дрогобычский	112,9	69,9	0
ВСЕГО		1683,9 (35%)	2087,3 (45%)	1076,8 (20%)

Предпочтительней, с точки зрения технико-экономических показателей, является переработка более высококачественных украинских нефтей. Так, например, на Лисичанском НПЗ плата за переработку местной нефти составляет 11-12 долл./т, россий-

ской – 13 долл. / т, а выход бензинов – 26 и 13,2% соответственно. В этой связи использование украинскими НПЗ других нефтей, качество которых выше, чем российской и казахстанской, – алжирской, ангольской, нигерийской, норвежской и др., – позволило бы без дополнительных инвестиций увеличить выработку дефицитных светлых нефтепродуктов.

Нынешнее лето показало насколько критической является зависимость нефтепереработки украинских НПЗ от российских поставок сырья. Ряд событий, произошедших в этот период, привел к подорожанию российской нефти, поставляемой в Украину:

1. Продолжился рост мировых цен на нефть. К концу лета цена на 1 т нефти марки Ugals, по данным агентства Bloomberg, находилась в пределах от 153,3 долл. до 176,6 долл. [1, с.23].
2. С середины июля российская «Транснефть» повысила тариф на транспортировку нефти при ее экспорте на 12,2 %.
3. Начиная кампанию по подготовке к осенне-зимнему сезону, российское правительство увеличило экспортные пошлины на нефть до EUR27/т [3, с.9].

Кроме того, каждая российская нефтяная компания имеет обязательный ресурс нефти, который она должна переработать на местных НПЗ, что несколько ограничивает их возможность по поставкам в Украину. Например, согласно решению российского правительства балансовые задачи по поставкам нефти на НПЗ России на 3-й квартал этого года составляли 46 млн. т, в том числе для ЛУКОЙЛ – 9,4 млн. т, ТНК – 3,6 млн. т, «Татнефти» – 3,4 млн. т и т. д. [1, с.24].

И если в июле 1999 г. нефть на украинских НПЗ поставили 18 компаний, то в июле 2000 г. – только 7. Многие компании, которые еще в конце прошлого года активно занимались поставкой и переработкой российской нефти в Украине (например, «Альфа – нафта» и Watford Petroleum), в этом году предпочли работать с украинской нефтью. Российская нефть в нынешнем году поступила только на 3 завода – Кременчугский, Лисичанский и Одесский.

Стоимость 1 т российской нефти не опускалась в течение лета ниже отметки 140-145 долл. Цена же российской нефти, при которой возможна рентабельная ее переработка на украинских НПЗ, по данным специалистов Института биоорганической химии и нефтехимии НАН Украины, должна быть не выше 135 долл. за тонну [2, с. 43].

Таким образом, «благодаря» принятым российским правительством мерам многие украинские поставщики нефти были практически отрезаны от российской нефтерубы. А значит, украинский рынок ощущал дефицит более дешевых нефтепродуктов отечественного производства.

Выбор поставщиков базируется в первую очередь на экономической целесообразности. Его возможность обусловлена различным уровнем затрат на добычу и транспортировку в нефтедобывающих регионах и странах мира, а также неоднократностью ее качественного состава. Положительный опыт в этой области накоплен во Франции, которая при годовой переработке 92 млн. т нефти импортирует 90 млн. т; в 1998 г. импорт распределился следующим образом: Ближний Восток дал 43,7% общего импорта, Северное море – 32,3%, Африка – 17,6%, другие страны – 6,4% [3, с.9].

По тем же соображениям большинство постсоциалистических государств после 1990 г. отказалось от 100% -го импорта нефти из России и частично закупает ее у Норвегии, Великобритании, Ирана и других стран.

В Украине существуют объективные условия для организации альтернативных поставок нефти с Ближнего Востока, из Африки и Азербайджана. Практически не используется Одесская нефтегавань, пропускная способность которой после реконструк-

ции увеличилась с 15 до 24 млн. т (1997 г.). Достигнутой мощности достаточно для обеспечения нефтью Одесского и Кременчугского НПЗ. Азербайджанская нефть может поступать на Херсонский НПЗ танкерами из Супсы (до 1,7-6 млн. т в год); для этого необходимо построить нефтепровод от Херсонской нефтегазавани до НПЗ длиной 12 км, что потребует инвестиций в размере 2 млн. долл., срок строительства – 1 год. Действующая технологическая схема самого современного из украинских НПЗ – Лисичанского позволяет эффективно использовать азербайджанскую нефть с глубиной переработки 66-67%. Транспортировать ее можно морем до Одесской нефтегазавани, а затем по железной дороге до Лисичанска. В Украине действуют также нефтетерминалы в Крыму (Феодосия и Аккерман) мощностью 1 млн. т в год; реконструкция позволила бы увеличить их пропускную способность в 1,5 – 2 раза. Для осуществления этого проекта потребуется 10 млн. долл. [3, с.9].

Украинское правительство в августе продолжало поиск альтернативных источников поставок нефти в нашу страну. В начале месяца состоялась украинско-казахстанская консультация о поставках нефти госкомпаниями этой республики. Речь шла о том, чтобы казахстанское правительство выделило таким компаниям квоту на экспорт в размере 3-5 млн. т в год.

Попыткой такой диверсификации можно считать и тот факт, что первый-вице-премьер-министр Украины Ю. Ехануров на встрече с министром промышленности Ирана Г. Шафии отметил, что Украина готова принять предложение иранской стороны об участии украинских специалистов в разработке нефтяных месторождений Ирана – в обмен на нефть.

Анализируя все вышеперечисленное, можно сформулировать причины необходимости Украине иметь нефтяную альтернативу:

1. Уменьшение экономической и политической зависимости от России.
2. Обеспечение экономических потребностей Украины для снабжения отечественных НПЗ качественной южной нефтью (норма потребления нефти в промышленно развитых странах – 1 тонна на каждого человека, а Украина сегодня потребляет 35 млн. т сырой нефти, то есть 0,7 т на человека).
3. Использование своих транзитных преимуществ зарабатываемых на транспортировке нефти в Европу. После ввода в действие нефтепровода Одесса – Броды нефть можно будет подавать во все страны Юго-Восточной Европы.
4. Во избежание двух отрицательных факторов, имеющих место в России: сокращение добычи нефти с 490 млн. т в 1990 г. до 301 млн. т в 1998 г.; политической воли ее руководства построить нефтепровод в Европу в обход Украины и других государств.
5. Чтобы получить политические преимущества, предложив себя в качестве ключевого элемента транспортного коридора Азия – Кавказ – Европа.

РЕЗЮМЕ

В статті проаналізована доцільність диверсифікації нафтової промисловості в Україні. Показана необхідність існування нафтової альтернативи та запропоновані подальші шляхи диверсифікації.

SUMMARY

This article analyzed expediency of oil industry diversification in Ukraine. Indicated the necessity of oil supply alternative and proposed further ways of diversification.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Бурлака Г. Нефтеперерабатывающая промышленность Украины: состояние и перспективы // Экономика Украины. – №7. – 2000 г. – С.19-25.
2. Палагин А. Из России с любовью // Компаньон. – №37. – 2000 г. – С.42-43.
3. Стецькив Т. Сможет ли Украина конвертировать свое геостратегическое пространство? // Зеркало недели. – №38. – 2000 г. – С.9.

Надійшла до редакції 13.03.2001 р.

УДК 339.5.012(477.62)

**DEVELOPMENT UKRAINIAN FOREIGN ECONOMIC RELATIONS
IN CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION**

Vlasova T.

Foreign economic activity is one of the most dynamic sectors in the Ukrainian economy.

From 1994 to 1997 the general turnover of foreign trade (in goods and services) was scaling up. Consequently, the volume of export increased by 22,3%, while import volumes gained 21,6%. During the past two years (1998 and 1999) a distress was observed in foreign trade. In 1999 the volume of goods and services export declined by USD 407million compared to the same period of 1994, while the volume of import dropped by USD 2770 million. Moreover, due to excess reduction in import volumes, it was the first time since 1994 when the trade balance turned out to be positive.

Table 1. Foreign Trade in Goods and Services in comparative periods of 1997-1999
(USD million) [NBU reports]

Goods and services	1 st quarter of 1997	1997	1 st quarter of 1998	1998	1 st quarter of 1999	1999	1 st quarter of 2000
EXPORT	4744	20355	4421	17621	3562	16243	4445
IMPORT	5485	21891	5143	18828	3741	15237	4468

First quarter of 2000: export of goods USD 3507 million, import of goods USD 3935 million. The figures related to the first quarter indicate significant overall improvement in foreign trade. Export volume has increased by 24 % compared to the same period of 1999, import volume gained 19.4 %. If such a tendency remains, it would be possible to get closer to the figures of 1997.

However, the trade structure of the Ukrainian export is getting worse. Metal industry products (42.3 %) mineral products and chemical products occupy the leading positions. As an example, since 1995-export volume of iron industry products increased by 6.4 %, while export volume of engineering industry products has declined (mechanical equipment and reactors – by 1.2 %, electrical machines and equipment – by 1.8 %). This indicates that the share of raw materials and goods with low value added has increased in the export structure.

During the latest years, a certain change in the directions of trade flows along with diversification of the Ukrainian export have taken place. There has been a significant reduction of the CIS countries' share in Ukrainian export. During a number of years, volumes of

Ukrainian goods shipments to China, Turkey, Germany and Italy have increased. At the same time, the Ukrainian economy is still greatly dependent on Russian import, its share making up almost 50 %.

It can be noted that, on the whole, the countries, which remain Ukraine's major trading partners for the past years, are: Russian Federation, China, Turkey, Germany, Italy, USA, Belarus, and Poland.

Regional trade is distributed as follows: over 55 % of product imports comes from the CIS countries, while Ukrainian export to the CIS countries is also very extensive – over 30 %.

Table 2. Regional Trade [NBU reports]

GOODS	CIS countries		EU countries		OTHER	
	1998	1999	1998	1999	1998	1999
IMPORT	55,5%	38,5%	19,5%	18,5%	25%	24,2%
EXPORT	57,3%	32,8%	15,5%	17%	46%	50,2%

Among the CIS countries, the largest trade partner is Russian Federation (almost 78% of import and 55% of export).

As regards the pattern of Ukrainian export to Russia, 90 % are devoted to deep or rather deep processing products (services – 44.3%, goods – 55.7%, *including*: metal industry products – 16.3%, engineering industry products – 13.8%, food products – 8.8%, chemical industry products – 9.3%, mineral products and metal ores – 1.7%, wood, paper and cellulose – 1.6%, stone, gypsum and cement articles – 1.2%, light industry products – 0.8%, appliances and devices – 0.6%, miscellaneous industry products – 0.5%). [NBU reports]

As regards the pattern of Russian export to Ukraine, energy carriers make up 68.8 % (gas, oil, oil products, etc.), and, taking into account the products of engineering industry, chemical industry, metal industry, mining industry, as well as wood and wood-processing products, the share of products which relate to the production and industry import and are directed to meeting the needs of the national industry amounts to almost 90 %.

Development of trade relations between Ukraine and the EU is governed by the principles embodied in the Partnership and Co-operation Agreement (PCA), domain agreements, and also taking into account Ukraine's aspirations to membership in the WTO.

Statistical information on Ukraine's trade in goods and services with the EU countries is represented in the Table 3 .

Among the EU countries, the largest volume of trade in goods is with Germany (almost 39% of import and 30% of export).

Table 3. [NBU Reports]

Trade in Goods and Services with the EU countries, USD million	import, 98	import, 99	export, 98	export, 99
Goods (total)	3170,5	2398,9	2119,3	2118,6
Austria	193,8	133,4	135,2	139,8
Belgium	138,5	100,9	86	188,6
United Kingdom	204,7	143,6	108	108,4

Greece	34,1	54,5	59,9	75
Denmark	75,9	59,4	37,3	23
Ireland	37,3	53,7	82,3	250,3
Spain	80,3	60,6	131,3	105,8
Italy	408,6	276,5	550,2	459,4
Luxembourg	4,7	2,2	4,1	3
Netherlands	161,5	133,6	17,7	83,6
Germany	1263,6	942,9	638,7	560,1
Portugal	3,5	4	6,1	13,4
Finland	114,9	82,2	26,2	18,1
France	300,2	236,9	118,9	85,1
Sweden	148,9	114,5	7,4	5
Services (total)	253,8	245,7	577,3	531,2
Austria	13,4	16,8	76,4	55,4
Belgium	18,4	21,2	53,4	60,4
United Kingdom	81,1	74,5	123,2	137,6
Greece	12,4	8	45,4	36,1
Denmark	1,3	1	3	5
Ireland	6,8	3,3	19,8	32,6
Spain	6,2	6,1	13,3	7,9
Italy	13,8	6,9	50,6	40,2
Luxembourg	0,3	0	2,4	2
Netherlands	15,7	23,7	24,6	21,4
Germany	61,8	58,1	130	99,9
Portugal	0,9	0,4	0,3	0,7
Finland	4,2	5,7	3,5	3,3
France	10,3	12,7	29,6	26,3
Sweden	7,2	7,3	1,8	2,4

Leading export positions of Ukraine in the trading pattern with the EU (totally over 74%):

- Base metals and articles – 31,94% (including ferrous metals – 17.7%);
- Textile and textile articles – 15.6% (including clothes and textile clothes articles – 12.9%);
- Mineral products – 11.22%;
- Chemical industry products – 9.76%;
- Machines, equipment and appliances – 5.55%.

Leading import positions of Ukraine in the trading pattern with the EU (totally over 74%):

- Machines, equipment and appliances – 32,1% (including nuclear reactors, boilers and related equipment – 20.99%);
- Chemical industry products – 15.58% (including pharmaceutical products – 4.49%);
- Ground, air and water vehicles – 8.53% (including ground vehicles – 7.95%);
- Textile and textile articles – 6.99%;
- Plastic materials and caoutchouc – 5.73% (including plastic materials and articles – 4.49%);
- Base metals and articles – 5.33%.

According to these figures, it looks like a scale-up of export share is taking place in overall foreign trade of Ukraine with the EU countries from 37.1 % of trade turnover in 1997 to almost 50 % in 1999, while it happens on the background of general decrease of trade turnover and, particularly, the advance reduction of import with the EU.

The growing volume of trade between the parties is hindered by a number of factors. For Ukraine, the problem issues are: low competitiveness of national goods and services on the EU countries markets, slow restructuring of industry, conservation of high costs for most types of export products, high European standards and technical standing orders (certification, sanitary and phytosanitary norms, ecological requirements), quantity restrictions for trading in certain types of goods, use of the 'non-market economy country' status for anti-dumping investigations against the goods originating from Ukraine. Also remains the critical issue of PCA implementation by Ukraine, particularly in terms of providing the national treatment, charges and formalities relating to import and export, customs valuation, competition, protection of intellectual property, etc.

Ukraine's Trade with the Countries of the Black Sea Economic Co-operation Organisation (BSECO)

BSECO countries: Albania, Armenia, Azerbaijan, Bulgaria, Georgia, Greece, Moldova, Romania, Russian Federation, Turkey.

Ukrainian trade with the BSECO countries makes up over 50.9 % of import and 34.3 % of export from overall trade turnover. However, it should be taken into account that in trading with these countries a major share belongs to trade with the Russian Federation (94.5% of import and almost 67% of export). Among other BSECO countries, a more substantial share belongs to Turkey (1.8% of import and 16 of export from the BSECO countries) and Bulgaria (1.3% of import and 4.7% of export, respectively). The trade balance is negative.

Ukraine – Baltic Countries Trade

Ukraine's trade with Baltic countries (Estonia, Latvia and Lithuania) makes up almost 2.6 % of import and 1.8 % of export from the overall trade turnover. For the past several years import volumes from these countries have reduced, while export volumes to these countries are almost the same, trade balance remains negative. The largest trade partner is Lithuania, which holds almost 62.8 % of import from the Baltic countries and 44 % of export, respectively.

Ukraine – CEFTA Countries Trade

Ukraine's trade with the CEFTA countries (Poland, Czech Republic, Slovakia, Hungary, Romania, Bulgaria and Slovenia) makes up some 8.2 % of import and 10.7 % of export from the overall trade turnover. The largest trade partner of all these countries is Poland. It has the share of 40.3 % of import from the CEFTA countries and 23 % of export. The markets of such countries as Slovakia, Hungary and Bulgaria can be considered rather perspective for export in the coming years. The trends indicate that, despite the overall decline in the export volume, the balance with these countries remains positive. In trading with Poland and Czech Republic, on the contrary, the volumes of import prevail.

Ukraine's economic development has been severely restricted by demand depression. This is true not only for internal demand but also for the external one. To a large extent Ukrainian foreign trade is unable to support even most basic country's needs, is creating a huge trade deficit problem, and has become one of the most severe roadblock on development path. To

address more general economic development and restructuration issues, this problem is to be solved in the next future.

Such a situation is not the result of expanding imports boosted by too lax a macroeconomic policy. To the very contrary, Ukraine's imports have declined, even to the point of hurting future economic developments. But the decrease of Ukrainian exports has been much faster than imports decline. To a large extent revitalising trade with FSU countries is one of most obvious solutions to Ukraine's problems.

This is so for 4 reasons:

- (i) As Ukraine cannot stop to import from these countries it has to develop its exports towards them.
- (ii) Competition here is frequently less acute than on Western markets and Ukrainian producers could find in FSU/CIS markets an opportunity for goods outside from more demanding ones.
- (iii) Economic complementarity still is an important factor and there are good reasons to think that it could be better mobilised inside the CIS than outside.
- (iv) Last, geographical proximity is frequently a given advantage for trade expansion, as demonstrated by Western European development after WWII. Ukraine Western neighbours markets are now more or less dominated by European producers and competition is very stiff. Eastern or southern neighbours still can offer better opportunities for an Ukrainian economy which is far to have achieved its needed restructuration and modernisation.

Desegregation of Ukraine's exports by commodity groups shows that it is mostly raw and semi-processed materials, which are making the biggest share of trade turnover. Such a concentration on low value-added products is clearly detrimental for the Ukrainian economy. In the same time one has to remember that some semi-processed products are linked to CIS produced commodities (chemical products) and that some Ukrainian raw-materials could be processed in other CIS countries (mostly agricultural commodities).

Complementarities need a strong transaction-costs reduction to be fully used. They however clearly point to a possible sharp increase in Ukrainian exports in following years if these transaction-costs could be addressed.

Significantly, exports toward FSU/CIS countries has not been compensated by exports toward other countries, which have been stagnating since fourth quarter 1997. Ukrainian imports have significantly decreased but are still in a large part composed by goods for which the demand is quite rigid. A new decrease in imports is probably not to be aimed for as it would imply dramatically reducing energy consumption and equipment, to a point making future economic recovery probably unsustainable. The solution here is not to be found in any new import contraction but in an export expansion and this last can't be achieved quickly but on FSU/CIS countries market.

To sum-up, boosting trade with CIS countries, and possibly non-CIS like Turkey is a strategy aiming at a short to mid-term relieve of the current demand depression situation. It is not an alternative to globalisation or economic European integration but the most realistic way to gain significant results in the short term, paving then the way for subsequent qualitative improvements which are to be required for any kind of European integration. Whatever the

distat future could be it is now perfectly clear that Ukraine in no possible way could be a candidate for European integration in the next 10 years. But such a situation does not imply that no efforts are to be made toward economic co-operation.

This is the background of what has been christened a Regional Trade Development initiative. Such a proposal looks to what has been achieved in post-WWII Europe as possible inspiration to relieve pressures on Ukrainian development and to enhance regional co-operation, as a kind of kindergarten for latter more extensive international integration. Creating a Regional Payments Union is the most difficult but also the most promising point of such an initiative.

A Payments Union could stop the current trend toward bilateralism and strengthen convertibility. It would make mandatory economic and monetary co-ordination between concerned countries then reducing opportunities for implementing competitive and lone-rider strategies. A Payments Union would also give the Ukrainian economy a strong framework to work up a feasible macroeconomic policy and could be a strong incentive to develop market discipline for private and public agents alike.

The slow pace of economic reforms is a clear precondition of influence on the part of negative factors of Ukraine's foreign trade development, which include:

- In the trade pattern of export, products of energy intensive areas (metallurgy, chemistry), raw materials and goods, occupy the major part with low value added. There is a tendency toward further increase of such goods' share in export and decrease of share for goods with a high processing level (for example, mechanical engineering, electrical engineering, etc.)
- Low competitiveness of goods and services providers

There is a need in structural transformation of export areas with a view to increasing the share of finished products in the overall export turnover.

There is also a need in effective public policy to promote export, particularly the high-tech industry products.

- For the latest years, considerable geographic diversification of the Ukrainian export has taken place. The share of export to the CIS countries has significantly decreased, there is a considerable increase in exports to the countries of Europe, Asia and America. However, the growth of export volumes to the new markets has not been so high to be able to compensate the decrease in exports to the traditional markets of the CIS countries.

There is a need in further increase of diversification of the Ukrainian export, creation of an infrastructure for promoting Ukrainian goods on other countries' markets (advertisement, marketing, network of trade representations, maintenance services, etc.).

The CEFTA countries and the Baltic countries seem to be rather favourable trends for Ukrainian export for the nearest years. The CIS countries markets, first of all, the Russian market, should remain an important trend of foreign trade. On the EU market, for Ukrainian exporters it is important not only to hold their positions and increase export volumes, but also to diversify the routes for provision of goods and services among the EU countries.

- Significant dependence of Ukraine on the imports from certain sources (import share from the Russian Federation makes up almost 50% of the overall import turnover) indicates the necessity to diversify the import sources.

The positive factors, which have to facilitate the development of foreign trade, must include considerable domestic potential of Ukraine, in particular:

- Rich mineral and raw material resources;
- Prospects for developing the market of services (transport services, telecommunication services, financial services, professional services, tourist services, etc.) and export of services;
- High potential in high-tech industries (aircraft building, rocket carriers, satellite technologies, military equipment, creation and practical use of new substances and materials, materials with assigned properties, strategic materials for electronic engineering, biotechnology).

To summary we can say that Ukrainian enterprises need to strengthen their market shares in the markets that they know better and increase progressively a market diversification.

At governmental level it is necessary to improve strongly the trade regime (particularly, decreasing of tariff and non-tariff barriers, simplification of administrative procedures, improving of customs regulation) to facilitate the intensification and diversification of import-export operations. It is important also to improve the conditions of investments to facilitate introduction of new technologies and development of joint ventures.

РЕЗЮМЕ

Зовнішньоекономічна діяльність виступає найбільш динамічно розвинутим сектором національної економіки, від реалізації якого залежить успішна інтеграція України до Європейського Союзу.

SUMMARY

Внешнеэкономическая деятельность является одним из наиболее динамичных секторов национальной экономики, от реализации которого зависит успешная интеграция Украины в Европейский Союз.

REFERENCES

1. National Bank of Ukraine (NBU).
2. State Committee of Statistics of Ukraine
3. State Customs Service of Ukraine.
4. Calculations of the UEPLAC.

Надійшла до редакції 14.03.2001 р.

УДК 330.342

О ПОНЯТИЙНОМ АППАРАТЕ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Л.И.Дмитриченко

Известно, что методология науки (теории) охватывает круг наиболее общих теоретических проблем, раскрывающих специфику предмета научного исследования, на основе чего только и возможно решение конкретных практических задач. Можно ска-

зять, методологія – это своего рода «регулятор», упорядочивающий теоретическую систему, и таким образом определяющий логику научного мышления. От степени разработанности методологических аспектов науки (теории) зависит уровень ее развития в целом. Игнорирование методологических проблем представляется главным препятствием на пути проникновения в сущность изучаемого явления, в результате чего страдает и сама практика.

Анализ методологических основ науки (теории) связан с высокой степенью абстракции, т.е. с отвлечением от действительности. Однако абстрагирование необходимо, поскольку дает возможность понять закономерности в развитии той или иной изучаемой вещи, того или иного явления, в том числе экономического. В этой связи важнейшей методологической проблемой теории государственного регулирования экономики является разработка понятийного аппарата, представляющего собой конкретизацию общепризнанных положений применительно к данной теории. «Каждая частная наука располагает своей собственной открытой и развивающейся системой понятий, через которые излагается ее основное содержание» [1]. Как нет науки без специфического предмета ее исследования, так и конкретная теория не может обходиться (да и существовать) без определенного категориального аппарата, посредством которого только и раскрывается ее (теории) суть и практический смысл.

К вопросу о необходимости исследования и упорядочения понятийного аппарата теории государственного регулирования экономики мы пришли, длительное время изучая эту проблему и постоянно сталкиваясь с неоднозначными трактовками *объектов, направлений, субъектов, институтов, форм, методов, приемов, факторов, инструментов, мер, рычагов, механизма* и, наконец, *модели* государственного регулирования экономики.

Рассмотрим имеющие место в экономической литературе точки зрения на понятия, которыми оперирует теория государственного регулирования экономики, и попытаемся их (понятия) систематизировать и унифицировать. Это тем более важно, что в настоящее время перед Украиной стоит задача сформировать «национальную модель» реализации экономических функций государства, другими словами – модель государственного регулирования экономики. Представляется, что содержание этой модели включает конкретные формы всего арсенала перечисленных понятий. А поэтому необходимо иметь представление о них, без чего невозможно их эффективное использование как таковых, а также построение национальной модели украинской экономики (с ее регулирующим механизмом).

В экономической литературе (как зарубежной, так и отечественной) наиболее часто отождествляются понятия «форма» и «метод», «инструмент» и «рычаг», «метод» и «механизм» государственного регулирования экономики. Так, И.Новикова, говоря о составляющих регулирующего механизма, в качестве форм государственного воздействия на экономику называет административное регулирование, прямое и косвенное экономическое регулирование, правовое регулирование [2]. В то же время С.Хавина говорит об этом как об инструментах регулирования [3]. Экономические методы регулирования отождествляются с применяемыми экономическими рычагами, такими как ценообразование, материальное стимулирование, налогообложение и т.п. В.Марцин представляет план и рынок в качестве методов регулирования производственных процессов [4]. В то же время С.Демьяненко инструментами макроэкономического влияния на экономику называет регулирование предложения денег, монетарную и фискальную политику, не определяя при этом методов и рычагов регулирования [5].

Нет четкости в определении инструментария теории государственного регулирования экономики и у Д.Стеченко, автора учебного пособия по курсу государственного регулирования экономики. Так, в начале своей книги он говорит об экономических, административных и правовых рычагах регулирования, перечисляя в качестве таковых цены, налоги, государственные заказы, субсидии, субвенции [6, с.11]. Далее же речь идет о прямом административном и об экономическом государственном вмешательстве, как о формах государственного регулирования. (При этом выделяются два его уровня – рыночно-организационный и финансовый) [6, с.33]. Однако позже, говоря о формах государственного регулирования экономики, автор а качестве таковых называет комплексное индикативное планирование, прогнозирование, реализацию национальных и целевых программ, руководство хозяйственной деятельностью государственных предприятий, бюджетно-налоговую, денежно-кредитную, амортизационную политику и систему социальной защиты населения. [6, с.67]. Но на последующих страницах автор говорит о прогнозировании, программировании и индикативном планировании то как об элементах [6, с.74], то как о способах [6, с.76] государственного регулирования экономики.

Можно анализировать работы многих других авторов по рассматриваемой проблеме. Практически у всех мы обнаружим эклектичную путаницу основных понятий теории государственного регулирования экономики. Исключением, на наш взгляд, является толкование понятийного аппарата С.Мочерным [7]. Ученый очень точно и четко разграничивает формы, методы, направления, способы, механизм, объекты и субъекты государственного регулирования экономики, и его позицию вполне можно считать фундаментальной для решения вопроса об «инструментарии» теории государственного регулирования экономики.

Прежде чем сформулировать собственную точку зрения относительно основных понятий теории государственного регулирования экономики, считаем необходимым обратить внимание на следующие положения:

1. В теории государственного регулирования экономики специально не рассматривается вопрос о понятийном аппарате. Все авторы используют инструментарий теории как общепринятое, причем каждый из них дает свое толкование его элементов, исходя из собственного представления о них.

2. Хаотичное и даже порой небрежное толкование рассматриваемых понятий объясняется, на наш взгляд, в определенной степени несерьезным отношением к понятийному аппарату вообще. А ведь он (этот аппарат) имеет принципиальное значение, ибо любая наука или ее отрасль в первую очередь связана с понятиями и категориями, с их критическим анализом. Посредством понятий и категорий наука излагает свое основное содержание.

3. Причину противоречивых толкований основных понятий теории государственного регулирования экономики мы видим в отходе от общефилософских трактовок формы и содержания, методов и способов, направлений, инструментов и рычагов, моделей и механизмов и т.п. Представляется, что многие авторы просто не задумываются над тем, что, во-первых, существует философия как наука, которая сформулировала универсальные категории-абстракции, используемые во всех отраслях научного познания; и, во-вторых, существует философия науки, основой которой (наряду с методологией) и есть тот самый понятийный аппарат (включающий как общефилософские, так и специфические категории и понятия), с помощью которого только и можно передать содержание конкретной науки. Поэтому непозволительно абсолютно произвольно (как говорится, по наитию) оперировать понятиями и категориями. Каждая из них несет в

себе определенную смысловую, можно сказать, точную информацию об изучаемом предмете и явлении. Следовательно, необходимо опираться на научные трактовки элементов понятийного аппарата.

4. Понятийный аппарат любой науки – это определенная система, соответственно требующая системного анализа. Это означает, во-первых, наличие структурно-функциональных связей элементов системы, и, во-вторых, наличие прямых и обратных связей между элементами системы. Следовательно, категории и понятия диалектически взаимосвязаны и «подвижны». Форма одного явления может выступить формой и содержанием другого. Применительно к предмету нашего исследования, например, такая форма государственного регулирования, как планирование, в свою очередь, может реализоваться в форме плана-директивы, плана-прогноза, плана-индикатора, раскрывая конкретную сущность планирования. Такой элемент понятийного аппарата как налог, являясь экономическим рычагом регулирования, выступает своеобразным инструментом государственной политики. При определенных условиях «фактор», «рычаг», «мера», «направление» могут выступать как синонимы. В этом, на наш взгляд, состоит трудность в разграничении понятий теории государственного регулирования экономики. Однако эта трудность не может служить оправданием произвольного оперирования этими понятиями.

5. Наконец, заметим, что без четкого представления о понятиях и категориях науки (теории) ни одну проблему решить нельзя. Можно ли сформулировать концепцию государственного регулирования экономики, разработать его модель и механизм реализации (действия) этой модели, если не иметь четкого представления о том, что есть форма, или метод, или рычаг, или направление развития данного явления? Разумеется, ответ на этот вопрос может быть только отрицательным. И это еще раз подтверждает, что категории и понятия не могут рассматриваться вне их диалектической связи. Будучи обобщением и абстракцией исторического процесса развития того или иного явления, будучи сформулированными, они (категории и понятия) воздействуют на этот процесс, обуславливая определенный практический эффект. Только в случае, если мы четко уясним, где рычаг, где метод, где форма, а где модель государственного регулирования экономики, мы «заставим работать» систему. Каждый ее элемент будет выполнять свои функции. Лишь на этой основе можно обеспечить желаемый результат – эффективное социально-экономическое развитие государства. Из этого и вытекает огромное значение категорий и понятий в процессе мышления, познания и практики человека. Будучи сами результатом познания, категории и понятия предопределяют дальнейшее развитие науки (теории) и практики.

Что же представляют собой вышеупомянутые понятия, которыми оперируют ученые, изучающие названную проблему?

Обобщая точки зрения зарубежных и отечественных экономистов, мы попытались привести в соответствие элементы понятийного аппарата теории государственного регулирования экономики их философскому толкованию. Заметим, что не все понятия отражены в философских справочниках. А содержание тех, смысл которых раскрыт, освещает главным образом их «физический» аспект.

Наиболее емким понятием теории государственного регулирования экономики представляется понятие «модель» (фр. *modele* – образец) [8]. Философский смысл модели заключается в том, что это некоторый специально созданный образец (объект или смоделированное явление), включающий все (осознанные и желаемые) характеристики изучаемого объекта или явления. Между моделью и изучаемым объектом (явлением) должно существовать определенное подобие, которое проявляется в сходстве характе-

ристик или функций. Модель может выполнить свою роль лишь тогда, когда степень ее соответствия изучаемому объекту определена достаточно строго. Следовательно, модель государственного регулирования экономики охватывает все многообразие методов, рычагов, форм регулирования и т.п. В определенном смысле модель близка к сущности явления. Условно понятие модель отвечает на вопрос, «*что есть данное явление?*». Таким образом, выбор модели государственного регулирования экономики зависит от того, насколько научно наше представление о сущности государственного регулирования. (Заметим, что существенную роль при этом играет целевая функция явления или процесса, которая, собственно, и предопределяет выбор модели, в данном случае - модели государственного регулирования экономики).

Всякая модель имеет смысл, если она функционирует. Следовательно, модель предполагает конкретный **механизм** ее (модели) функционирования (реализации). В философских справочниках это понятие отсутствует. В энциклопедических словарях под механизмом понимается система тел, предназначенная для обеспечения движения одного или нескольких тел в требуемом направлении. Относительно предмета нашего исследования механизм – это целостная диалектическая совокупность взаимосвязанных, взаимообусловленных и целенаправленных инструментов, рычагов, форм, мер, факторов и методов государственного регулирования экономики. (Из этого следует, что понятие «механизм» такое же емкое, как и понятие «модель». В нашем представлении модель - это своего рода конкретный механизм). Главный вопрос, связанный с понятием «механизм»– «*посредством чего обеспечивается работа механизма?*». На наш взгляд, встает вопрос об **инструментах** (лат. instrumentum – орудие, с помощью которого можно осуществить действие) механизма государственного регулирования. Представляется, что ядром этого механизма является государственная социально-экономическая политика, а инструментами выступают конкретные ее формы: финансово-бюджетная, денежно-кредитная, научно-техническая, амортизационная, инвестиционная, валютная, налоговая, структурная, антиинфляционная, таможенная, ценовая, социальная, экологическая и т. д.

Политику можно осуществлять разными методами. Метод (греч. methodos – путь к чему-либо) – это способ достижения цели, определенным образом упорядоченная деятельность. Метод отвечает на вопрос «*как, каким образом?*». **Методами** государственного регулирования экономики являются: административный, правовой и экономический. Они группируются как прямые и косвенные. Заметим, что в чистом виде ни один из них не существует (и не существовал даже в условиях советской так называемой командно-административной экономики). Поэтому строго научно можно говорить лишь о превалировании какого-либо из них. Разграничение этих элементов метода имеет смысл только с точки зрения анализа как метода познания.

Методы регулирования являются функцией регулирующих **субъектов** (лат. subiectum – носитель свойств, состояний и действий. В современном философском смысле – активно действующий и познающий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа). Субъекты государственного регулирования экономики – это система институтов, осуществляющих конкретные регулирующие экономическую действия. Главным регулирующим субъектом выступает государство. Регулирующие функции субъекты реализуют посредством определенных форм регулирования.

Конкретными **формами** (лат. forma – внешнее очертание, выражение какого-либо содержания) государственного регулирования экономики являются: планирование, госзаказ, программирование и прогнозирование. В свою очередь, планирование выступает в формах: плана-директивы, плана-заказа, плана-прогноза, плана-индикатора, комплексной от-

раслевой и комплексной региональной программы. Таким образом, посредством государственного регулирования экономики реализуется государственная политика.

Формы государственного регулирования predetermined конкретными целями общества и изменяются под влиянием исторических условий развития государства. Соответственно цели формулируется система приоритетов, **направлений** государственного регулирования. (Понятие «направление» отсутствует в философских словарях, а в энциклопедических – это понятие, обозначающее принципиальную общность явления на протяжении определенного времени). Применительно к проблеме государственного регулирования, направление указывает скорее на **объект** (лат. *objectum* – предмет) воздействия. Направлению соответствует вопрос «*относительно чего осуществляется то или иное действие?*». Объектами государственного регулирования экономики являются воспроизводство, экономический цикл, сферы, отрасли и структура производства, сам рынок с его развернутой структурой, денежное обращение, накопление, платежный баланс, внешнеэкономические связи и т.д. и т.п.

Наконец, в механизме государственного регулирования важнейшая роль принадлежит «рабочим лошадкам» – регулирующим **рычагам**. В философских словарях этот термин также отсутствует, а в энциклопедии его смысл сводится к тому, что это элемент механизма, приспособление низшего уровня этого механизма, звено в цепи. Понятию рычаг соответствует вопрос «*чем, с помощью чего осуществляется регулирование?*». Рычагами государственного регулирования экономики являются: цена, налог, пошлина, процент, квота, льгота и т.д. Так получается, что эти «элементарные приспособления низшего уровня» играют важнейшую роль в механизме государственного регулирования экономики. (Рычагами регулирования могут быть также приказ, распоряжение, постановление и т.п.).

В науке, в том числе в экономической теории в целом и в теории государственного регулирования, в частности, существует понятие «фактор» развития или торможения какого-либо процесса. Представляется, что в иерархии элементов механизма государственного регулирования **фактор** регулирования не занимает конкретного места. Каждый элемент механизма государственного регулирования имеет свои конкретные факторы, обуславливающие тот или иной механизм, ту или иную политику, те или иные методы, те или иные формы, направления и рычаги государственного регулирования экономики. Он может использоваться и в смысле предпосылки, обуславливающей необходимость государственного регулирования экономики. Следовательно, факторы «пронизывают» всю систему механизма регулирования.

Таким образом, анализируя понятийный аппарат теории государственного регулирования экономики, мы тем самым рассмотрели структурно-функциональную абстрактную его модель. Следующим важнейшим шагом научного исследования проблемы является «наполнение» каждого абстрактного элемента механизма государственного регулирования экономики конкретным его содержанием. Но эта архисложная задача может быть решена, если иметь четкое представление не только о сущности государственного регулирования экономики, как таковой, но, прежде всего, о целевой функции регулирования.

РЕЗЮМЕ

У роботі зроблено спробу систематизувати поняттєвий апарат теорії державного регулювання економіки, зокрема проаналізовано й розкрито структурно-функціональний зв'язок моделі, механізму, методів, форм, суб'єктів, об'єктів, напрямків і важелів державного регулювання.

SUMMARY

This article is devoted to analysis of category system of the State's economic regulation theory: model, mechanism, method, form, subject, object and direction.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Претель Д. От «философии марксизма» к философии Маркса / Пер. с исп./ – Донецк: Новый мир. – 1999. – С.78.
2. Новикова И. Рынок и государство: проблемы макрорегулирования. – Минск: Мисанта. – 1994. – С.95.
3. Хавина С. Государственное регулирование в современной смешанной экономике // Вопросы экономики. – 1994. – № 11. – С. 85.
4. Марцин В. Праномерность при переходе к экономическим методам регулирования рынка // Экономика Украины. – 1955. – № 9. – С. 47-52.
5. Демьяненко С. Монетарное и фискальное регулирование экономики и его влияние на формирование производственных затрат в сельском хозяйстве // Экономика Украины. – 1996. – № 7. – С. 31-38.
6. Стеченко Д. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – К.: МАУП. – 2000. – 176 с.
7. Мочерний С. Державне регулювання економіки. – Економічна енциклопедія: У трьох томах. Том 1 / Редкол. С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Академія. – 2000. – С. 322-326.
8. Здесь и далее содержание понятий и их философский смысл раскрыты на основании источников: Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.; Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М.Прохоров. 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 1600 с.

Надійшла до редакції 12.03.2000 р.

ББК 65.290

ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАНЯТОСТИ

А.В.Сидорова

В последние годы в большинстве областей Украины и в том числе в Донецкой области резко ухудшилась демографическая ситуация, связанная с отрицательными естественным и механическим приростами населения, что обусловлено общим ухудшением социально-экономической ситуации, отсутствием действенной политики со стороны государственных и местных органов власти.

Демографические процессы оказывают существенное влияние, прежде всего, на экономическое развитие региона через условия формирования трудового потенциала, т.к. изменение рождаемости и смертности определяют будущий контингент населения трудоспособного возраста.]

В 70-80 годах рождаемость в области стабилизировалась на невысоком по сравнению с предшествующим периодом уровне и колебалась в пределах 12,8-14,8 ‰ в год. В этот период сформировалась ориентация населения на создание одно-, двухдетной семьи. Начиная с 1986 г. в области отмечается сокращение рождаемости, которое стало особенно заметным в 90-е годы. Это объясняется снижением в абсолютном ис-

числени и относительно других областей Украины уровня жизни населения и развития социальной инфраструктуры, уменьшением помощи молодым семьям со стороны государства, неопределенностью будущего для многих людей, временной утратой частью населения социальных ориентиров, в том числе на вступление в брак и создание полноценной семьи.

[Несмотря на спад производства, в области повышается техногенная и антропогенная нагрузка на окружающую среду. Названные факторы влияют на сокращение рождаемости и повышение смертности населения. К таким же последствиям ведет и объективный процесс старения населения. В итоге общий уровень рождаемости снизился с 14,1 ‰ в 1985 г. до 6,1 ‰ в 1999 г., а уровень смертности вырос от 10,7 до 16,0 ‰. Таким образом, естественный прирост населения снизился за рассматриваемый период с 2,4 до (- 9,9 ‰) [4, с.351]. Как показывают расчеты, за счет превышения числа умерших над числом родившихся население области в 1998 г. уменьшилось на 43,1 тыс. чел., а ежедневно умирало на 118 чел больше, чем рождалось [1, стр. 127, 185]. [2.1.4]

Отмеченные аспекты демографической ситуации негативно воздействуют на становление и эффективность функционирования рынка труда.

Сложность демографической ситуации усугубляется и тем, что с 1993 г. в области впервые за послевоенные годы наблюдается отрицательный механический прирост населения. В течение всей истории развития Донецкого края недостающая часть трудовых ресурсов пополнялась за счет трудоспособного населения из других регионов. Особая острота проблем, имеющих место в производственной и социальной сферах Донецкой области, ведет к тому, что механический прирост сокращается значительно быстрее, чем естественный: если в 1992 г. уровень миграции составлял + 7 ‰, то в 1999 г. – (- 1 ‰), т.е. из области выбыло на 2,9 тыс. чел. больше, чем прибыло [4, стр.359-360]. При этом в составе выбывших большая часть приходится на население в трудоспособном и детородном возрастах. [2.1.5]

Четко выраженной тенденцией, отрицательно влияющей как на процесс воспроизводства населения, так и на формирование трудовых ресурсов, является увеличение смертности населения. Если за последние 8 лет общая численность умерших в области увеличилась на 28,9 ‰, то число умерших в трудоспособном возрасте – на 40,8 ‰. По условиям формирования трудового потенциала ситуация в Донецкой области ухудшается как за счет роста уровня смертности и снижения продолжительности жизни населения трудоспособного возраста, так и за счет сокращения численности населения молодежи трудоспособного возраста. Этот негативный процесс особенно ярко проявляется в городских поселениях.

В этой связи государственное управление политикой занятости населения представляется совершенно необходимым, несмотря на неудовлетворительный характер мер по решению этой проблемы.

В ходе экономических реформ в Украине снизилась численность работающих. Так, в Донецкой области в 1999 г. по сравнению с 1995 г. численность занятых сократилась с 2480,7 до 2197,3 тыс. чел. или на 11,5%, в Украине – на 9% [4, с.366]. Особенно резко снизилась доля занятых в государственном секторе (от 78,5 ‰ общей численности работающих в 1991 г. до 35,5 ‰ в 1999 г.). В то же время доля занятых на предприятиях с коллективной формой собственности увеличилась до 38,7 ‰, с частной собственностью – до 25,8% [4, с.367]. Аналогичная ситуация отмечается и в Донецкой области. Снижение численности занятых происходило практически во всех регионах и сферах народного хозяйства.

Рынок труда в Украине в настоящее время находится в стадии формирования. Основной причиной его появления стало разрушение в течение 1991 – 93 гг. государственной системы трудоустройства, обеспечивающей полную занятость населения. По данным государственной статистики зарегистрированный уровень безработицы (отношение численности официально зарегистрированных безработных к численности трудоспособного населения в трудоспособном возрасте) в Украине на начало 2000 г. составил 4,3%, а в Донецкой области – всего 3,5%. [4, с.385]. Действительный уровень безработицы значительно выше. Как показали выборочные обследования экономической активности населения. Уровень безработицы в Украине, рассчитанный по методологии Международной организации труда, в 1999 г. составил 12,0%, а в Донецкой области – 10,7% [3, с.371]. Пытаясь не допустить массовой безработицы, государство поощряет предприятия поддерживать высокий уровень занятости предоставлением отпусков без содержания, неполной рабочей неделей и другими мерами, маскирующими скрытую безработицу, которая в Программе занятости по Донецкой области оценена в 40 % общей численности трудоспособного населения. По данным за 1999 г. в административных отпусках в Украине находилось 2815,7 тыс. чел. или 19,4% занятых в режиме неполного рабочего дня – 15,3 % работающих [3, с.397].

Исполнительные органы власти стремятся стабилизировать ситуацию на рынке труда. Так, Кабинет Министров обязал министерства и другие органы власти обеспечить (в 1998 г.) введение новых 118,4 тыс. рабочих мест за счет всех источников финансирования. Однако число вакансий снижается, как и число вновь созданных рабочих мест. Вместе с тем разработанные государственные и местные программы занятости, предусматривающие оказание помощи гражданам в трудоустройстве, организацию профессиональной переподготовки кадров, меры по регулированию высвобождения работников и создания дополнительных рабочих мест носят пока еще рекомендательный характер и не обязывают руководителей предприятий их выполнять. Служба занятости практически не имеет никаких рычагов воздействия на рынок труда, кроме того, жесткие критерии в Законе Украины «О занятости населения» усложняют процедуру регистрации безработных и получения ими пособия по безработице.

Для повышения действенности программ занятости населения требуется качественная информационная и аналитическая база, в т.ч. специальные показатели и методики их расчета.

Показатели эффективности общественного производства могут быть прямыми и обратными. Их определяют соотношением положительного результата деятельности с затратами или ресурсами (или соотношением затрат и результата), вызвавшими его. Оценку результатов деятельности служб занятости могут отражать показатели числа лиц, прошедших переподготовку, трудоустроенных или численности безработных, снятых с учета по всем основаниям, на начало периода и за календарный период. В целом в качестве базы сравнения целесообразно использовать численность безработных, зарегистрированных в службе занятости на начало календарного периода и их среднегодовую численность.

Для оценки социальной эффективности занятости предлагается несколько показателей, рассчитываемых в среднем за период и на конкретную дату. Первый отражает отношение численности лиц, прошедших переподготовку и трудоустроенных через

службы занятости, к численности безработных на начало года $\mathcal{E} = \frac{S_{nmp}}{S_{безр}}$; второй ко-

эффициент характеризуется соотношением численности трудоустроенных за период и

численности безработных на начало отчетного периода $\mathcal{E} = \frac{S_{mp}}{S_{безр}}$; третий – отношение численности безработных, снятых с учета, к общей численности безработных на начало периода $\mathcal{E} = \frac{S_{сн}}{S_{безр}}$.

Если индекс последнего коэффициента умножить на фактический уровень безработицы, то можно получить условный показатель безработицы, возможный в случае, если бы службы занятости не снимали безработных с учета. Предлагаемые показатели имеют однозначную экономическую интерпретацию, просты для расчета и базируются на использовании фактических статистических данных о занятости населения. Чем больше абсолютные значения этих показателей, тем выше социальная эффективность мероприятий политики занятости. [Как свидетельствуют приведенные в таблице данные, уровень социальной эффективности занятости в Донецкой области снижается с 4,383,384]. Расчетные показатели свидетельствуют, что в 1999г. через службы занятости трудоустроено только 26% безработных по сравнению с 51% в 1995 г.

Таблица 1. Динамика показателей безработицы и эффективности занятости в Донецкой области

Годы	Численность зарегистрированных безработных, чел.	Численность лиц, получающих помощь по безработице, чел.	Уровень безработицы, %		Коэффициент эффективности занятости
			в Украине	в Донецкой области	
1995	36678	2982	0,3	0,16	0,51
1996	44913	5171	0,5	0,30	0,46
1997	72192	17179	1,3	0,91	0,32
1998	98728	31020	2,8	1,84	0,26
1999	79614	31132	3,7	2,9	0,26

Оценку экономической эффективности занятости нами предлагается выполнять и на основе изучения использования средств фонда содействия занятости населения. Так, расход фонда в расчете на одного трудоустроенного в отличие от среднего размера пособия по безработице может служить обратным показателем социально-экономической эффективности занятости. Снижение его уровня свидетельствует о повышении эффективности.

Для межрегиональных сравнений представляет интерес показатель, полученный делением суммы фонда на коэффициент эффективности, т.е. удельный расход фонда содействия занятости (в расчете на единицу эффективности). В динамике его снижение также свидетельствует о повышении эффективности мероприятий, содействующих занятости населения.

Таким образом, [актуальность оценки социально-экономической эффективности государственной программы занятости населения в современных условиях значительно возрастает. Однако концепция действующей политики сводится только к программам материальной поддержки безработных.] Расчет количественных характеристик позволит иметь систематическую оценку деятельности служб занятости, состояния и эффективности использования средств государственного фонда занятости населения.

РЕЗЮМЕ

Складна демографічна ситуація у Донецькій області, що пов'язана з негативними природним та механічним приростами, негативно впливає на ринок праці.

Необхідна цілеспрямована державна програма управління політикою зайнятості. Пропонується ряд показників для оцінки діяльності служб зайнятості, ефективності заходів, що сприяють зайнятості населення.

SUMMARY

A complicated demographical situation in Donetsk region connected with the negative natural and mechanical increase in population influences upon the labor market.

Singleness of proposes of the state program in managing in employment is needed. It is suggested a number of indices for appraisal of employment services activity, of effectiveness of arraignments contributing to employment.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Донецкая область в цифрах в 1998 г. Статистический сборник № 13/142. Донецк, 1999. – С.245-285.
2. Пила В., Абрамов В. Некоторые итоги и перспективы развития регионов Украины. – «Экономика Украины», № 1, 1999 г. – С.40-47.
3. Праця за 9 місяців 1998 року. Стат. бюллетень. № 14/152. – Донецьк, 1998. – 117 с.
4. Статистичний щорічник України за 1999 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Техніка, 2000. – 648 с.

Надійшла до редакції 15.03.2001 р.

УДК 339.9

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЕРЖАВИ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Є.О.Калашніков, І.В.Хаджинов

Сукупність умов, сфер і механізмів порівняння витрат та доходів, переміщення контролю за ресурсами та їх ефективне розміщення і використання складає конкурентний простір для виробника й споживача матеріальних благ та послуг. Конкурентний простір розвивається екстенсивно, коли росте кількість суб'єктів конкуренції, розширюються її географічні кордони, з'являються нові об'єкти конкуренції. Конкурентний простір розвивається інтенсивно, якщо вже існуючі чи нові умови та фактори конкуренції змінюють сам характер співвідношення витрат і доходів, ефективного використання факторів виробництва. Тому інтенсивний розвиток конкурентного простору треба зв'язувати зі структурною перебудовою національних господарств, технологічним та технічним оновленням виробництва. новою якістю економічного росту на цій основі.

Регіональна конкурентна політика визначає основні напрямки діяльності держави у розвитку конкурентного характеру та формування умов економічного змагання у взаємовідносинах із європейськими країнами з перехідною економікою. При цьому треба враховувати пріоритетність економічних зв'язків України з країнами регіону протягом дос-

татньо тривалого часу (10-15 років). Разом із тим участь України у формуванні та розвитку, перш за все, регіонального конкурентного простору є не самоціллю, а засобом активного пристосування національної економіки до вимог світових ринків у цілому.

Основні цілі зовнішньоекономічної регіональної конкурентної політики України:

- поступова зміна змісту економічних зв'язків із партнерами в європейських країнах із перехідною економікою й надання їм переважно конкурентного характеру;
- перетворення регіональної конкуренції на засіб раціонального та ефективного розміщення й використання ресурсів на основі перш за все передових науково-технічних досягнень;
- розвиток зовнішньоекономічної регіональної конкуренції як структуроформуючого фактора національної економіки, поступова прогресивна зміна структури зовнішньоекономічного обміну в цілому;
- використання східноєвропейських ринків, що трансформуються, як фактора та сфери поступової адаптації українських виробників та споживачів до умов і вимог міжнародної конкуренції;
- зближення національного з регіональним, європейським та світовим конкурентним простором у цілому;
- поступова зміна співвідношення природних і надбаних порівняльних конкурентних переваг українських виробників та споживачів до умов і вимог міжнародної конкуренції;
- зближення національного з регіональним, європейським та світовим конкурентним простором у цілому;

Конкурентна політика для досягнення поставлених цілей має ґрунтуватися на загальних (як складова частина зовнішньоекономічної політики) принципах.

До загальних принципів зовнішньоекономічної конкурентної політики відносяться принципи:

- національного суверенітету;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- юридичної рівності й недискримінації будь-яких суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- верховенства закону у врегулюванні зовнішньоекономічної діяльності та інші.

Внутрішня та зовнішня економічні політики має бути загальноспрямованими на лібералізацію підприємницької діяльності у цілому, бути узгодженими у часі та скоординованою за змістом. Основними проблемами взаємодії двох сфер конкурентної політики є:

- поступове зняття обмежень конкуренції з боку зарубіжних товарів та послуг; у першу чергу, з країнами регіону, із метою захисту національних виробників протягом перехідного періоду («перехідний протекціонізм»)
- приведення до відповідності темпам лібералізації зовнішньоекономічної діяльності масштабів та характеру приватизації експортних виробництв;
- установлення взаємозв'язку між антидемпінговим законодавством і законами про розвиток конкуренції на національному ринку;
- поєднання політики демонополізації із заходами з економічної концентрації експортоорієнтованої діяльності;
- протидія недобросовісній конкуренції з боку зарубіжних виробників;
- зближення основних умов конкуренції, перш за все, із країнами регіону;
- гармонізація принципів національних зусиль країн регіону з демонополізації народного господарства;
- завершення формування єдиного наскрізного господарчого розрахунку витрат та доходів від внутрішньо- та зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Участь України у формуванні й розвитку, перш за все, регіонального конкурентного простору є не самоціллю, а засобом і сферою активного пристосування національної економіки до вимог світових ринків. В умовах різноманітного конкурентного середовища, з яким виробники України стикаються на зовнішніх ринках, їх адаптація має носити «ступеневий» характер і розвивається від менш до більш вимогливих ринків. Випереджаючий характер зняття бар'єрів на регіональному (субрегіональному) рівні створює тимчасові переваги для українських виробників та споживачів порівняно з конкурентними третіх країн.

Для національних конкурентних просторів Польщі, Чехії, Угорщини, Словаччини, Словенії характерними є швидкі темпи формування ринкової інфраструктури, початок галузевої перебудови національної економіки, стабілізація темпів економічного росту, зближення з Європейським Союзом. Усе це зумовлює швидкий розвиток конкурентних ринків у цих країнах, підвищення вимог до імпоротної продукції з боку попиту, який динамічно змінюється. Перевага низьких цін на готову продукцію українських виробників уже не є вирішальною, що призводить до витиснення їх із національних ринків країн Центральної Європи. Одночасно структурна перебудова зменшує попит на капіталомістку продукцію України.

Можливості участі українських підприємств у конкуренції на ринках Хорватії, Сербії та Чорногорії, Боснії та Герцеговини, Македонії, Албанії обмежені нестабільним політичним станом, складною економічною ситуацією, наслідками міжнародних економічних санкцій. Конкурентна політика України відносно до цих країн має бути спрямована на відновлення позицій її виробників, перш за все, в Сербії, Чорногорії та Хорватії, які мають найбільш смі ринки. Можна припустити, що виробники третіх країн виявлятимуть певну обережність, що створить додаткові можливості проникнення українських підприємств на ринки країн субрегіону. Однак очевидно, що загальна нестабільність у субрегіоні зумовить протягом досить тривалого часу посилення конкуренції, перш за все, у сфері традиційної зовнішньої торгівлі та транспортних послуг.

Для оцінки критеріїв ефективності економічної стратегії держави в перехідній економіці на нашу думку треба використовувати середній геометричний індекс, який змінюється від 0 до 100%. У підрахунках ми використовували дані по Україні та Донецькій області.

Індекс складається з 3 субіндексів:

1. Загальний індекс трансформації
2. Агрегатний показник рівня життя
3. Індекс «бюрократизму»

1. Загальний індекс трансформації

Розраховується Європейським банком реконструкції та розвитку щороку для всіх країн Східної Європи та Центральної Азії, виходячи з таких критеріїв:

- правова реформа
- лібералізація
- приватизація
- приватний сектор у ВВП

Він знаходиться у межах від 0 до 100%. Показники за 1998 рік наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Ступінь трансформації економіки 25 країн з перехідною економікою

Групи країн	Основні характеристики				
	Загальна оцінка	Правова реформа	Лібералізація	Приватизація	Приватний сектор (% від ВВП)
Центральна Європа					
Угорщина	86	89	85	89	80
Польща	82	89	85	81	65
Чехія	80	89	78	85	75
Словенія	71	67	78	78	75
Словаччина	70	56	70	81	75
Хорватія	69	78	67	74	55
Прибалтика					
Естонія	77	78	70	85	70
Литва	70	78	70	70	70
Латвія	66	61	70	70	60
Південно-Східна Європа					
Болгарія	68	89	67	63	60
Румунія	66	89	67	59	60
Молдова	64	78	67	63	55
Македонія	63	78	59	67	55
Албанія	54	44	67	59	75
Кавказ					
Вірменія	63	78	67	59	60
Грузія	62	67	67	70	60
Азербайджан	50	56	52	52	45
Східна Європа					
Росія	59	67	56	70	70
Україна	52	44	56	59	55
Беларусь	33	44	37	30	20
Центральна Азія					
Киргизстан	61	56	67	67	60
Казахстан	60	50	67	67	55
Узбекистан	47	50	41	56	45
Таджикистан	43	56	58	44	30
Туркменистан	31	-	30	37	25

Джерело: EBRD Transition Report, 1998

Тобто для 1998 року субіндекс I_c для України дорівнює 0,52

2. Агрегатний показник рівня життя

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Цей показник враховує не тільки споживання матеріальних благ, але і можливості для розвитку людини, забезпечувані системою послуг охорони здоров'я й освіти. Для країн із високим рівнем добробуту ця величина знаходиться в межах 0,804-0,950. Цей показник з 1995 року публікується ООН по Україні в якості узагальнюючого при вивченні рівня життя.

ІРЛП (2.1) є середньоарифметичною величиною з індексів, показників, що відображають найбільш важливі аспекти рівня життя:

$$IPЛП = \frac{I_1 + I_2 + I_3}{3}, \quad (2.1)$$

де I_1 – очікувана тривалість життя при народженні; I_2 – досягнутий рівень освіти; I_3 – реальний обсяг ВВП у розрахунку на душу населення (у доларах на основі паритету купівельної спроможності). Кожний індекс розраховується за єдиною схемою (2.2):

$$I_i = \frac{x_{\phi} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (2.2)$$

де I_i — індекс даного виду; x_{ϕ} — фактичне значення показника; x_{\min} — значення показника, прийняте як мінімальне; x_{\max} — значення показника, прийняте як максимальне;

1. I_1 – *Індекс очікуваної тривалості життя при народженні (2.3)* мінімальне значення приймається рівним 25 рокам, а максимальне — 85 рокам:

$$I_1 = \frac{x_1 - 25}{85 - 25}, \quad (2.3)$$

2. I_2 – *Індекс досягнутого рівня освіти (2.4)* розраховується як середня арифметична зважена з двох субіндексів:

$$I_2 = \frac{2}{3}I_{2a} + \frac{1}{3}I_{2б}, \quad (2.4)$$

де I_{2a} – індекс грамотності серед дорослого населення з вагою 2/3; $I_{2б}$ – індекс сукупної долі учнів початкових, середніх і вищих навчальних закладів з вагою 1/3.

При обчисленні індексу грамотності серед дорослого населення (вік від 25 років і більше) приймається $x_{i \min} = 0$, а $x_{i \max} = 100\%$. Індекс сукупної долі учнів розраховується для осіб молодше 25 років, а граничні значення долі приймаються такі ж, як і в індексі грамотності (0 і 100%).

3. I_3 – *Індекс реального об'єму ВВП на душу населення (2.5)*. Реальний об'єм ВВП розраховується в доларах на основі паритету купівельної спроможності валют, а потім коректується з урахуванням того, що для гідного рівня життя не обов'язково мати надто високий доход. Мінімальне значення реального об'єму ВВП у розрахунку на душу населення приймається рівним 100 дол., а максимальне дисконтоване значення становить 5448 дол.

$$I_3 = \frac{x_1 - 100}{5448 - 100}, \quad (2.5)$$

Для 1998 року цей показник для України, та Донецької області за підрахунками ООН, дорівнював 0,625.

3. Індекс «бюрократизму»

В будь-якій адміністративній установі в мирний час приріст службовців обчислюється за допомогою формули (3.1).

$$x = \frac{2s^m + l}{n}, \quad (3.1)$$

де s – кількість службовців, які набирають собі підлеглих, щоб просунутися по службі; l – кількість років проведених на роботі; m – кількість людино-годин, які пішли на обробку матеріалу; n – кількість необхідних службовців; x – потрібна кількість нових службовців на рік.

Для обчислення приросту (3.2) треба x розділити на кількість службовців попереднього року.

$$T' = \frac{2s^m + 1}{y_0^n} \quad (3.2)$$

Це число обов'язково буде десь від 5,17 до 6,56% незалежно від обсягу робіт і навіть при повній її відсутності. У наших подальших розрахунках ми зробимо її постійною величиною, яка дорівнюватиме 6%.¹

Для порівняння з попередніми роками треба спочатку розрахувати коефіцієнт фізичного приросту кількості службовців за формулою (3.3).

$$k = \frac{y_1}{y_0}, \quad (3.3)$$

де y_i – рівень i -го року.

Тоді для Донецької області середня річна кількість працівників виконавчих органів змінилася з 1997 по 1998 роки у $k_{1998/1997} = \frac{17,35}{17,35} = 1$ раз, тобто змін не відбулося.

Порівняємо в скільки разів коефіцієнт менший за теоретичний за формулою (3.4).

$$I_b = \frac{1,06}{1,00} = 1,06 \quad (3.4)$$

Тобто «теоретичний» рівень перевищував поточний показник, що пов'язано з проведенням адміністративною реформою в області.

Тепер перемножимо всі три субіндекси та витягнемо корінь третього ступеня:

$$\sqrt[3]{I_t \cdot IPPI \cdot I_b} = \sqrt[3]{0,52 \cdot 0,625 \cdot 1,06} \approx 0,7$$

Для країн з розвинутою економікою цей індекс повинен бути не нижче 0,85.

Значні масштаби тіньової економічної діяльності істотно впливають на обсяги й структуру ВВП і призводить до спотворення даних про стан економіки.

Криміналізація економіки та політики поступово призводить до криміналізації всієї держави, що загрожує її існуванню.

Бюрократизація робить управління державою негнучким, інертним.

Тому кожний з цих субіндексів може по одній служити індикатором економічної, соціально-економічної та політичної ситуації в регіоні, країні відповідно.

РЕЗЮМЕ

Данная статья рассматривает важную проблему современности: оценивание эффективности государственной экономической стратегии. Авторы попытались решить эту проблему с помощью использования комбинации двух показателей, разработанных ООН, и рассчитанного авторами индекса «бюрократизма».

РЕЗЮМЕ

This article touches upon the important problem of nowadays: estimation of state economic strategy efficiency. Authors try to solve this problem by using of combination of 2 UN's indicators and «red tape» index designed by authors.

Надійшла до редакції 05.03.2000 р.

¹ Законы Паркинсона: Сборник: Пер. с англ./ Сост. В.С. Муравьев. – М.: Прогресс, 1989. – 448 с.

ББК 65.290

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО РИСКА

Л.Л.Шамилева, В.В.Лена

В практике современного социально-экономического анализа одной из основных задач становится оценка уровня социального риска, в том числе дифференцированно по отдельным регионам, территориям, видам социальных рисков. Задача классификации объектов территории на множестве признаков, характеризующих социальные риски, может быть решена различными методами. Например, в алгоритме комбинационной группировки из множества признаков, описывающих изучаемую совокупность, отбирается один, наиболее информативный, и производится группировка в соответствии со значениями данного признака, затем каждый из полученных классов разбивается на подклассы по второму признаку, и т.д., – при этом признаки предварительно ранжируются между собой по степени важности в оценке социального риска.

Если упорядочить признаки не представляется возможным (степень их важности или ценности примерно равнозначна), применяется алгоритм многомерной группировки, основанный на разработке комплексного интегрального показателя (индекса), который функционально зависит от каждого из исходных признаков.

Например, при расчете многомерной средней её величина рассчитывается по выбранному информационному пространству, в качестве которого выступает система показателей, оценивающая степень социального риска или социального неблагополучия (благополучия): демографические показатели (смертность, рождаемость, младенческая смертность); показатели уровня жизни (доходы населения, показатели накопленного имущества и обеспеченности населения жильем); уровень развития здравоохранения и социального обеспечения; показатели уровня развития социальной инфраструктуры (расходы населения на платные бытовые услуги); показатели профессионального риска (уровень производственного травматизма и заболеваемости); показатели, характеризующие антиобщественные явления (девиантное поведение); уровень безработицы; показатели уровня развития образования и культуры; показатели экологической безопасности и другие.

Алгоритм построения многомерной для интегральной оценки уровня социального риска предполагает в первую очередь корректировку отдельных показателей в аспекте их влияния на интегратор, – например, уровень смертности как негативный фактор берется со знаком «минус», а показатели обеспеченности жильем, уровня оплаты труда и другие – со знаком «плюс», что позволяет перейти к однонаправленным слагаемым. Рассчитанная таким образом средняя называется скорректированной многомерной средней (\overline{P}_j) [1, с. 197]:

$$\overline{P}_j = \left(\sum_{j=1}^k \frac{P_{ij}}{P_{j\max}} \right) \div k, \quad (1)$$

где k – число факторов-признаков, $k = 14$; P_{ij} – уровень j -го признака по i -му объекту; i – номер объекта классификации, $i = 1, 46$; $P_{j\max}$ – максимальное значение j -го признака.

В качестве объектов классификации были выбраны города и районы Донецкой области ($i=1, n; n = 46$), а отдельные факторные признаки характеризовали уровень социального риска в 1998 году. Группировка по интегральному показателю проведена

– в этом случае величина интервала группировки определяется по формуле Стэрджеса:

$$h_{\bar{P}_j} = \frac{\bar{P}'_{j \max} - \bar{P}'_{j \min}}{1 + 3.32 \cdot \lg n}, \quad (2)$$

где $h_{\bar{P}_j}$ – величина интервала группировки; $\bar{P}'_{j \max}$, $\bar{P}'_{j \min}$ – соответственно максимальное и минимальное значение интегрального скорректированного показателя; n – число объектов классификации, $n = 36$.

По результатам группировки получили следующее распределение объектов по уровню социально-экономического развития в выбранном информационном пространстве признаков (табл. 1).

Таблица 1. Распределение городов и районов Донецкой области по величине интегрального показателя социального риска

Группы	Интервалы изменения многомерной средней	Название объектов территории
I	- 0,028 – 0,026	Дзержинск, Кировское
II	0,026 – 0,080	оброполье, Енакиево, Новогродовка, Селидово, Снежое, Добропольский, Славянский и Шахтерский районы
III	0,080 – 0,134	Горловка, Димитров, Ждановка, Константиновка, Макеевка, Угледар, Шахтерск, Волновахский, Константиновский и Тельмановский районы
IV	0,134 – 0,188	Докучаевск, Дружковка, Красный Лиман, Торез, Артемовский, Володарский, Красноармейский, Першотравневый, Старобешевский и Ясиноватский районы
V	0,188 – 0,242	Донецк, Авдеевка, Дебальцево, Краматорск, Красноармейск, Мариуполь, Славянск, Харцызск, Александровский, Амвросиевский, Марьинский и Новоазовский районы
VI	0,242 – 0,296	Артемовск, Ясиноватая, Великоновоселовский район.

Полученные результаты дают возможность выявить однородные группы объектов по уровню социальной компоненты социального риска и определить их разброс. Например, самый высокий уровень «социального неблагополучия» или социального риска (с учетом выбранной направленности выбранных факторов-индикаторов) сложился в городах Дзержинск и Кировское, в то же время наиболее благоприятная ситуация (в рамках выбранной системы показателей) складывается в городах и районах, попавших в VI группу – Артемовск, Ясиноватая и Великоновоселовский район. Наличие отрицательных значений в интервале изменения многомерной средней свидетельствует о преобладании негативных тенденций в социальном развитии территорий, попавших в соответствующую группу. Вторую группу с интервалом многомерной средней 0,026 – 0,080 также можно отнести к объекту территории с высоким уровнем социального риска.

Рассмотренный подход к оценке интегрального показателя уровня социального риска учитывает только направленность влияния факторов при определении многомерной средней, а каждый фактор принимается как равнозначный.

На практике их влияние на интегральный показатель не одинаково, поэтому необходима оценка приоритетов (иерархий) влияния при разработке обобщенного интегрального показателя оценки уровня социального риска.

Метод анализа иерархий (МАИ) позволяет оценить реальные приоритеты, при этом в качестве интегрального показателя с учетом долевого участия индикаторов социального риска выступает нормированный вектор.

Согласно основному принципу МАИ, попарное сравнение основных составляющих (индикаторов) понятия «социальный риск» позволяет получить квадратную матрицу, состоящую из сравнительных оценок приоритетности влияния выбранных индикаторов (факторов), а оценка основана на шкале относительной важности (табл. 2) [2, с.13].

Таблица 2. Шкала относительной важности

Интенсивность относительной важности	Определение	Разъяснения
1	Одинаковая значимость	Равное влияние двух видов деятельности на цель
3	Незначительное преимущество	Опыт и суждения дают незначительное преимущество одного вида деятельности над другим
5	Существенное или сильное преимущество	Опыт и суждения дают существенное преимущество одного вида деятельности над другим
7	Значительное преимущество	Одному виду деятельности придается настолько существенное преимущество, что она становится практически определяющей
9	Очень значительное преимущество	Очевидность преимущества одного вида деятельности над другими подтверждается наиболее сильно
2, 4, 6, 8	Промежуточное решение	Применяется в компромиссном варианте

Если при сравнении одного вида с другим присвоен балл, например 3, то при сравнении обратного соотношения получается обратная величина, т.е. $1:3 = 0,333$. Например, при ответе на вопрос «Что является более важным при оценке социального риска или какой вид социального неблагополучия в наибольшей степени раскрывает понятие «социальный риск»?».

Таблица 3. Матрица попарных сравнений относительной важности индикаторов социального риска

Индикаторы социального риска	Уровень жизни	Демографическое состояние	Санитарное состояние	Профессиональный риск	Социальная заштенность	Потеря работы	Экологический риск	Девиантное поведение	Собственный вектор	Нормированный вектор, %
Уровень жизни	1	2	3	0,33	5	0,2	0,25	0,14	0,716	8,239
Демографическое состояние	0,5	1	0,2	5	0,5	0,5	0,33	3	0,770	8,858

Продолжение таблицы 3

Санитарное состояние	0,33	5	1	0,5	0,5	4	0,25	0,5	0,821	9,442
Профессиональный риск	3	2	2	1	0,33	3	0,5	5	1,528	17,574
Социальная защищенность	0,2	2	2	3	1	0,2	2	4	1,183	13,609
Потеря работы	5	2	0,25	0,33	5	1	2	4	1,548	17,807
Экологический риск	4	3	4	2	0,5	0,5	1	0,5	1,364	15,692
Девиантное поведение	7	0,33	2	0,2	0,25	0,25	2	1	0,764	8,782

Соотношение элементов нормированного вектора показывает, что на первом месте по влиянию на уровень социального риска стоят два индикатора – «потеря работы» и «профессиональный риск», так как их удельный вес в формировании интегрального показателя соответственно составляет 17,807% и 17,574%, затем идут: экологическая составляющая, социальная защищенность, санитарное, демографическое состояние, девиантное поведение и уровень жизни.

При использовании многомерной средней как интегрального показателя оценки уровня социального риска с учетом сложившейся системы приоритетов, необходимо произвести ее корректировку согласно распределению элементов нормированного вектора. Такой подход позволит учитывать одновременно их вес (влияние согласно элементам нормированного вектора) и направление влияния факторов на изменение обобщенного интегрального показателя уровня социального риска.

Модель рыночного хозяйства, характерная для нынешней экономики, связана с ограничением прямого административного регулирования хозяйственного развития регионов. При этом необходимость усиления роли местного самоуправления очевидна, что, в свою очередь вызывает необходимость разработки спектра специфических территориальных форм управления в зависимости от сложившегося уровня социально-экономического развития конкретной территории.

Выделение качественно-однородных групп территорий на основе предложенного интегрального показателя уровня социального риска позволяет разрабатывать дифференцированные программы развития отдельных объектов территории (городов и районов области) и смягчению последствий социальных рисков. При этом социальная политика органов управления должна проводиться одновременно в двух направлениях:

- снижение части населения региона, находящегося в состоянии социального риска;
- управление последствиями социальных рисков.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті методичні підходи та класифікація міст та районів регіону за рівнем соціальних ризиків по розробленому інтегральному показнику.

На основі методу аналізу ієрархій (МАІ) розроблено нормативний вектор, який дає можливість оцінити питому вагу індикаторів соціального ризику в формуванні інтегрального показника.

SUMMARY

The article represents methodical approaches and classification of the cities and districts in the region by the level of social risks on the base of the developed integrated parameter.

The normative vector was developed on the basis of the analysis of hierarchy's method that allows us to estimate the individual share of social risk indicators in the integrated parameter.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Глинский В.В., Ионин В.Г. Статистический анализ. Учебное пособие. – М.: Филин, 1998. – 264 с.
2. Власюк О.С., Прожков С.І. Індекс людського розвитку: досвід України / Національний інститут стратегічних досліджень. – Київ, 1995. – 84 с.

Надійшла до редакції 06.03.2001 р.

УДК 338.45

ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ З УРАХУВАННЯМ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ІНТЕГРАЦІЙНОГО ДОСВІДУ

Я.Д.Холмянський

Процес реструктуризації вугільної галузі є дуже складним і дуже важливим для держави. Настільки важливим, що, на глибоке переконання автора, від його позитивного спрямування та своєчасного вирішення існуючих проблем в великій мирі залежить економічна, соціальна та політична стабільність держави.

Нажаль, компетентні державні органи недооцінили суспільну вагомість процесу реструктуризації вугільної галузі. Вони не врахували ті об'єктивні закономірності, які діяли в розглядуваній сфері, не створили заздалегідь дієву систему державного управління цією сферою. Це призвело до того, що процес реструктуризації вугільної галузі «захлинувся в воді». Закриті вугільні шахти перетворилися на «гігантські водокачки», які забруднюють довкілля та виснажують водоносні горизонти. Але самим небезпечним є те, що цей процес ще й досі відбувається поза межами правового поля держави. Немає законодавства, яке б врегульовувало нові суспільно-юридичні відносини, що виникають у процесі реструктуризації вугільної галузі. [6]

Автор в своїх попередніх наукових працях ввів таке нове поняття, як сфера поведінки з підземним простором шахт. Вона вже об'єктивно існує і держава повинна вводити її в свій правовий простір та керувати нею з урахуванням її теперішнього й майбутнього стану [4, 5, 6].

Ця запропонована автором сфера поведінки з підземним простором шахт повинна складатися (знову ж таки з урахуванням існуючих об'єктивних закономірностей) з двох галузей – вугільної та використання підземного простору.

Система державного управління сферою поведінки з підземним простором шахт повинна бути динамічною, спроможною до само вивчення та самовдосконалення. [2, 169]

Мається на увазі спроможність системи до проведення моніторингу власного сучасного стану та на його базі створення прогнозу бажаного майбутнього її стану.

Отже, з урахуванням існуючих об'єктивних закономірностей, система державного управління сферою поведінки з підземним простором повинна бути спроможною до проведення власного моніторингу, прогнозу, та на їх основі – розробки пропозицій щодо створення прогресивного законодавства, регулюючого відносини в даній сфері.

Саме така система державного управління вирішить всі проблеми у сфері поведінки з підземним простором шахт, які заважають сьогодні державні цивілізовано

здійснювати процес реструктуризації вугільної галузі.

За задумом автора система державного управління сферою поведження з підземним простором шахт для виконання своєї місії та досягнення мети (див. таблицю № 1) повинна складатися з наступних елементів (знизу доверху):

- 1) підприємств із видобутку вугілля (вугільних шахт);
- 2) підприємств із використання підземного простору в цілях, не пов'язаних із видобутком вугілля;
- 3) трьох департаментів:
 - департаменту з видобутку вугілля;
 - департаменту з використання підземного простору;
 - департаменту інтеграції та залучення іноземних інвестицій;
- 4) міністерства поведження з підземним простором.

Це внутрішня структура (ядро системи), яка повністю буде задіяна на вирішенні проблем поведження з підземним простором.

Зовнішня структура системи буде складатися з таких інститутів управління, як президентський, парламентський і урядовий.

Повна, уточнена автором схема державного управління сферою поведження з підземним простором наведена на схемі № 1. На схемі № 2 приведена уточнена схема дерева цілей цієї системи.

Президент України спрямовує сьогодні зусилля всіх владних структур на економізацію зовнішньої політики, себто на те, щоб політика забезпечувала проблеми економіки. Для сфери поведження з підземним простором це є дуже актуальним.

Справа в тому, що держави ЄС мають величезний досвід досягнення політичної стабільності через розвиток економіки, та економічної стабільності за рахунок прогресивних політичних кроків. Перш за все, мається на увазі могутній процес інтеграції, котрий розпочався в Європі зі створення ще на початку 20-го століття економічних європейських спільнот. Саме ці спільноти дозволили національним економікам вийти з глибокої економічної кризи. Особливо це стосується вугільних галузей цих європейських держав. Не можна в цьому контексті не розглянути більш детально історію процесу інтеграції в Європі.

Так, у 1950 році Німеччина та Франція почали співробітництво з метою економічного захисту своєї вугільної та сталеплавильної промисловості. Проаналізувавши позитивні наслідки та перспективу такого співробітництва, до Німеччини та Франції приєдналися інші держави, створивши Європейське об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС), яке почало діяти з 1952 року. До ЄОВС увійшли Бельгія, ФРН, Італія, Люксембург, Нідерланди та Франція.

Отже, процес інтеграції в Європі розпочався саме із співробітництва з метою захисту вугільної та сталеплавильної промисловості двох європейських держав – ФРН та Франції. З 1952 року цей процес стрімко розвивався в межах дуже короткого історичного часу.

В 1957 році шість держав – членів ЄОВС створили ще дві організації: Європейське економічне співтовариство (СЕС) та Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом).

В 1967 році ЄОВС, СЕС та Євратом об'єдналися в Європейське співтовариство, до якого в 1973 році приєдналися Англія, Данія та Ірландія, а в 1981 році – Греція. В 1986 році до Європейського співтовариства увійшли Іспанія та Португалія, а в 1990 році – Східна Німеччина.

Внаслідок сумісних зусиль, спрямованих на подальшу інтеграцію, укріплення економічних і політичних стосунків між державами, які входили до складу Європейського співтовариства, в 1993 році було утворено Європейський союз (ЄС).

Нині до складу ЄС входить 15 держав: Австрія, Англія, Бельгія, Греція, Данія, Ір-

ландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція та Швеція.

Європейський союз постійно дбає про подальшу внутрішню та зовнішню інтеграцію: між своїми членами та про приєднання до ЄС інших держав.

З метою подальшої інтеграції між своїми членами в лютому 1992 року глави держав-членів ЄС підписали Маастрихтський договір, який заклав підвалини створення загальноєвропейського ринку, центрального банку та єдиної валюти. На базі цього договору у 1998 році були створені європейський Економічний і валютний союз (ЕВС) та Європейський центральний банк (ЄЦБ).

Європейський центральний банк, на який не має впливу жоден уряд держав – членів ЄС, наділений виключними повноваженнями в питаннях валютного регулювання. Його зусилля спрямовуються на стримання інфляції в Єврозоні (тобто на теренах держав – членів ЄС), на стабілізацію курсових коливань між євро, долларом та ієною.

Європейський союз постійно розвивається, до нього прагнуть увійти такі держави, як Угорщина, Кіпр, Польща, Словенія, Чеська Республіка, Естонія, Болгарія, Латвія, Литва, Румунія, Словенія, Україна та інші. Але ж завдяки інтеграції, держави – члени ЄС пішли так далеко в розвитку своєї економіки, що досягнення такого рівня для багатьох держав-кандидатів залишається тільки мрією.

А тим часом ЄС продовжує розвиватися. В його планах створення наднаціональної форми правління – «Сполучених штатів Європи».

Отже, Україні є над чим замислитись. Треба пригадати з чого починався Європейський Союз, як вища форма економічної та політичної інтеграції в Європі. Він починався саме із співробітництва Німеччини та Франції з метою захисту власних вугільної та сталеплавильної промисловостей. Чи не варто Україні перейняти цей досвід? Бо сьогодні саме процес реструктуризації вугільної галузі є найбільш важливим для нашої держави. Вона неспроможна вирішити його власними зусиллями. Але ж, наприклад, в Росії та Польщі існують такі ж самі проблеми. Чи не варто, спираючись на європейський досвід, об'єднати зусилля наших держав на сумісне вирішення цих проблем? На думку автора, тут є над чим замислитись політикам.

Поскілки між Україною та Польщею закріплені взаємовідносини стратегічного партнерства, в обох країнах існує проблема реструктуризації вугільної галузі, а також у зв'язку із плануєним вступом Польщі до Європейського союзу, було б дуже логічним і бажаним обговорювати на рівні компетентних державних органів інтеграцію двох держав з метою сумісного вирішення проблем реструктуризації вугільної галузі, як одного з пріоритетних напрямків економічного співробітництва.

За твердженням вищих посадових осіб Російської Федерації, відношення з Україною є пріоритетом зовнішньої політики Росії, яка повинна будуватися на принципах поваги до суверенітету та незалежності України. На таких умовах інтеграція з Росією для подолання зазначених проблем також можлива та бажана.

Одним із необхідних напрямків державного управління процесом реструктуризації вугільної галузі є залучення інвестицій внутрішніх і зовнішніх інвесторів. При цьому держава повинна створювати для інверторів режим найбільшого сприяння. Для цього необхідно створити відповідну нормативну базу, яка б дозволила застосувати пільгове оподаткування або податкові канікули для інвесторів до тих пір, доки об'єкти використання підземного простору не розпочнуть давати прибутки. При цьому бажано поставити інвесторам умови реінвестицій, коли отриманий ними прибуток не буде надходити на їх закордонні рахунки, а буде вкладатися у використання вітчизняного підземного простору.

Крім того, суб'єкти управління сферою поводження з підземним простором повинні дотримуватись принципів корпоративного управління, які передбачають вільний доступ до повної та достовірної інформації щодо діяльності підприємств з використання підземного простору від фінансового стану до структури управління. Відсутність такої інформації розглядається іноземними акціонерами та інвесторами як елемент підвищеного ризику, який може призвести до втрати інвестованого капіталу.

У зв'язку з необхідністю залучення зовнішніх інвестицій необхідно погодитись з думкою компетентних науковців про те, що «політика залучення інвестицій з-за кордону повинна погоджуватися із здійсненням активної політики недопущення виникнення екологічно небезпечних ситуацій і конфліктів, запобігання аварій і катастроф відповідно до рекомендацій міжнародних природоохоронних організацій, розроблених у процесі міжнародного екологічного й економічного співробітництва». [3]

Сьогодні Україні вкрай необхідно мати наукову концепцію екологічної та техногенної безпеки, яка б одним із розділів мала екологічну та техногенну безпеку поводження з підземним простором шахт. Така концепція повинна бути дуже динамічною, спроможною до самовдосконалення з урахуванням об'єктивних закономірностей еколого-техногенного розвитку суспільства.

Отже, спираючись на вищевикладене, державне управління процесом реструктуризації вугільної галузі повинне бути спрямоване на вирішення наступних питань:

- 1) введення в свій правовий простір сфери поводження з підземним простором шахт;
- 2) інтеграція з країнами-сусідами з метою прискорення процесу реструктуризації вугільної галузі;
- 3) створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій у сферу поводження з підземним простором шахт;
- 4) розробка наукової концепції екологічної та техногенної безпеки поводження з підземним простором шахт;
- 5) на базі вирішення всіх цих питань створення дієвої системи державного управління процесом реструктуризації вугільної галузі.

Таблиця 1

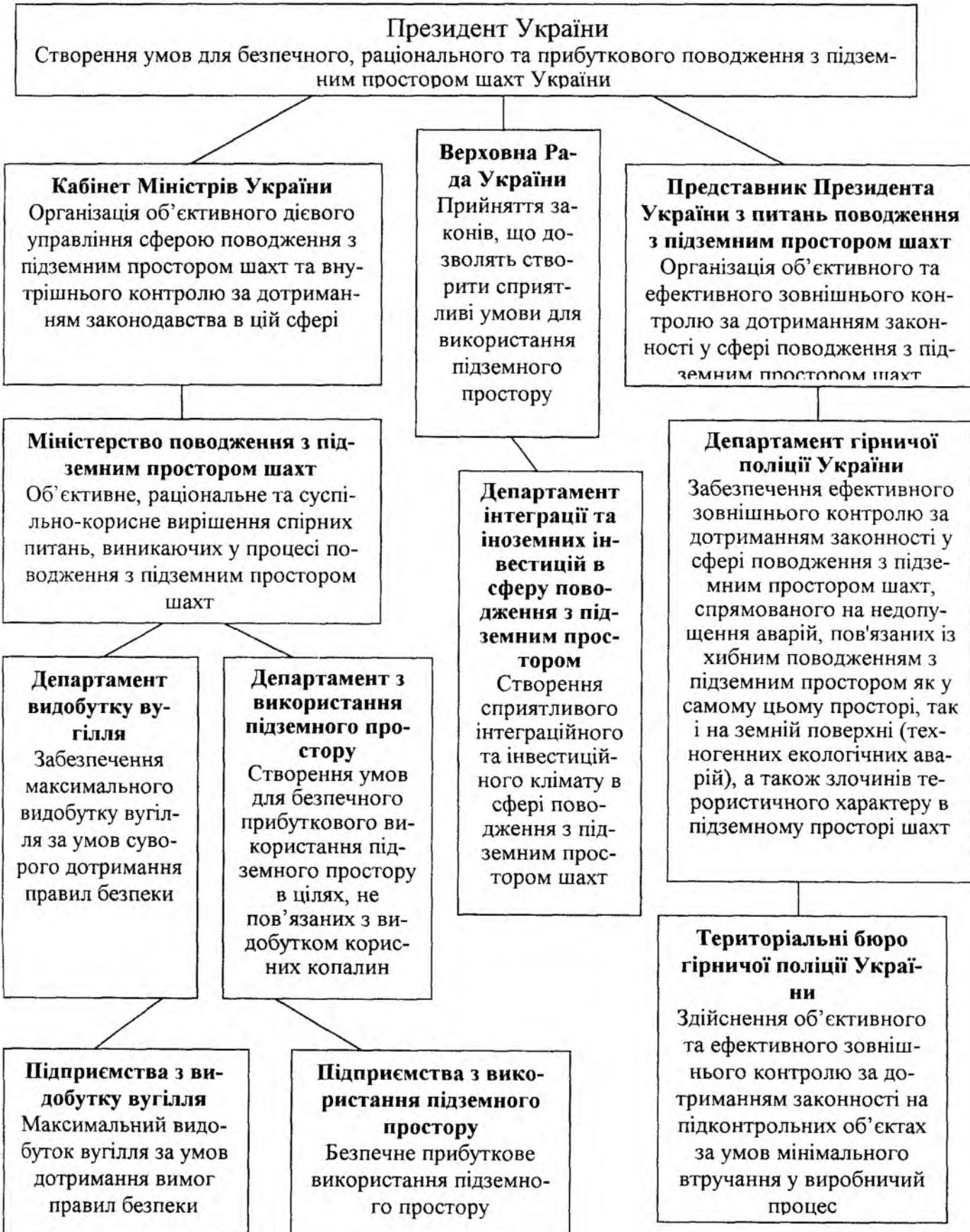
Система державного управління сферою поводження з підземним простором шахт		
МІСЯ	МЕТА	ЗАВДАННЯ
Задовольняння потреб суспільства в екологічно-безпечному та економічно-вигідному поводженні з підземним простором шахт	Виведення економіки України з кризового стану за рахунок науково-обґрунтованого, безпечного та раціонального поводження з підземним простором шахт	самовдосконалення з рахунок проведення власного моніторингу; налагодження взаємодії із зовнішнім середовищем; прогнозування власного майбутнього стану з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку сфери поводження з підземним простором шахт; розробка пропозицій щодо змін у законодавстві про поводження з підземним простором шахт забезпечення дієвого внутрішнього та зовнішнього контролю за дотриманням законності; забезпечення дієвого міжгалузевого державного управління в сфері поводження з підземним простором шахт та ін.

Система державного управління сферою поводження з підземним простором шахт у сучасних умовах



Схема № 2

Дерево цілей системи державного управління сферою поведження з підземним простором



РЕЗЮМЕ

В данной статье автор осветил важнейшие проблемы государственного управления процессом реструктуризации угольной промышленности и европейский опыт, который может быть использован в их разрешении.

РЕЗЮМЕ

This article touches upon the problems state control of coal-mining industry re-structuring and the best European experience in this field, which can be used for solving such problems.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України. – К.: Право, 1996.
2. Авер'янов В.Б. та ін. Державне управління: теорія і практика. – К.: Юрінком Інтер, 1998.
3. Проблеми боротьби з корупцією, організованою злочинністю та контрабандою. Президенту України, Верховній Раді України, Уряду України, органам центральної та місцевої виконавчої влади. Аналітичні розробки, пропозиції наукових і практичних працівників. Міжвідомчий науковий збірник / Під ред. А.І. Комарової, В.В. Медведчука, В.О.Євдокимова, В.Ф.Бойка, М.В.Джиш, О.О.Крикуна. – Київ, 1999. – Том 18, стор. 284.
4. Холмянський Я.Д. Особливості державного управління сферою поведження з підземним простором шахт // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. – Донецьк: ДІВС, 1999.
5. Холмянський Я.Д. Принципи державного управління сферою поведження з підземним простором шахт // Держава і право. – К.: ІДПАНУ, 1999.
6. Холмянський Я.Д. Створення правового режиму безпечного поведження з підземним простором шахт // Держава і право. – К.: ІДПАНУ, 2000.

Надійшла до редакції 11.03.2000 р.

УДК 65.011.7

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВИ ЯК СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

М.І.Діба

Досвід державного регулювання в розвинутих країнах Заходу та в країнах, які розвиваються та його застосування для перехідної економіки України передбачає конкретно-історичний підхід до нинішніх її умов. Для ефективного регулювання ринкових відносин держава повинна володіти дієвими економічними важелями. Справа в тому, що в сучасній економічній системі має місце жорстка конкурентна боротьба не тільки між окремими підприємствами, але й між різними формами підприємств: державними, приватними, акціонерними, колективними, змішаними та ін.

Важливу роль в цьому відношенні, як показує практика господарювання високо-розвинутих країн, відіграє державна власність. У більшості країн на її долю приходиться 20-25% національного багатства. Держава виступає у якості колективного підприємця і одним із важливих суб'єктів ринкових відносин. Вона є одним із самих великих роботодавців. Великі державні корпорації забезпечують роботою біля 20% самодіяльного населення і здійснюють до 50% всіх інвестицій. Так, у США державна власність

складає біля 20% національного багатства; в Японії на державних підприємствах використовується біля 10% основних фондів; в Італії державний сектор дає приблизно 40% ВВП, а у Франції цей показник складає 30%¹.

Розв'язання складних проблем державного регулювання української економіки пов'язане з рядом певних перешкод. Це некерovanість економіки, що особливо відчувається в державному секторі, де держава добровільно втратила важелі управління державними підприємствами. Але справа не лише в екстенсивних межах присутності нашої держави в економіці.

Перехід до ринкових нових для нас форм господарювання по-іншому ставить питання про межу і рівень втручання в економіку. На перший погляд здається, що державне регулювання в попередній економічній системі було занадто розширене. Насправді це і так, але й не зовсім так. Економічна реформа ставить одну з цілей позбавити державу функцій монопольного власника ресурсів та розподілу створених матеріальних благ і послуг. Важлива не сама по собі відмова від державної власності як такої, а усунення її монопольного стану. Держава не відчужується від виконання своїх економічних функцій, а й усувається тільки тотальне одержавлення економіки. Ліквідується економічна безвідповідальність державних господарюючих суб'єктів, при яких витрати безгосподарності бере на себе суспільство, а не безпосередні винуватці. В цьому плані велике значення відіграють процеси комерціалізації економічних відносин суб'єктів господарювання державного сектора.

Економічною основою ринкового господарства взагалі є приватна власність. В сучасній економічній системі розвинутих країн в основному власність належить окремим громадянам чи компаніям. Будь-яка власність — підприємця, колективу, акціонера, пайова, групова – є перетвореною формою приватної, усе залежить від способів об'єднання капіталу. З огляду на сказане реформування відносин суспільної власності, на нашу думку, повинно відбуватися так: суспільство поступово переходить від незрілої суспільної власності до приватної власності, надбаної власною працею, водночас формується приватна власність, створювана працею вільної робочої сили; змінюється й зменшується частка державної та колективної власності, створюються похідні різноманітні гібридні форми власності, притаманні змішаній економіці. Такі особливості трансформації відносин власності характерні для постсоціалістичних країн. Такий процес супроводжується утвердженням ринкової, багатоукладної (змішаної) економіки, що базується на принципах демократизації власності, створення рівноправних умов функціонування для всіх її типів (видів) і форм.

Володіння власністю – це насамперед володіння владою. Ті, хто контролює власність, здатні впливати на дії інших членів суспільства. Оскільки право приватної власності дає змогу поширити володіння власністю серед великої кількості людей, то і влада розподіляється між членами суспільства значно ширше. Це зменшує небезпеку концентрації влади в руках у небагатьох. Адже історія показує, що концентрація влади призводить до зловживання нею. Приватна власність сприяє також збереженню ресурсів. Те, як у суспільстві поведуться з власністю, безпосередньо залежить від «пучка» прав, що їх має власник.

В цьому аспекті важливим кроком є процеси роздержавлення та приватизація. Приватизація – це в своїй основі є перетворенням державної власності на інші форми зі зміною власника. Цей процес логічно завершує процес роздержавлення, оскільки бю-

¹ Див.: Савченко В.Е. Государственное предпринимательство в рыночной экономике. – М.: ОАО «НПО Экономика», 2000. – С.100-101.

джетні обмеження в цьому разі із м'яких стають жорсткими. Отже, приватизація, стає не тільки найважливішим заходом перехідного періоду, а й найважливішою умовою становлення ринкової економіки, оскільки дає можливість швидше створити критичну масу незалежних від держави виробників і включити адекватні ринковим умовам економічні механізми, які не діяли раніше.

Приватизація державних підприємств не завжди означає зменшення ролі державного сектора, оскільки значення його визначається не тільки його часткою в економіці, а й тими функціями, які на нього покладені. Слід додати також, що в результаті приватизації державна власність не зникає повністю, вона лише переходить у змішані державно-колективно-приватні та інші форми.

Процес роздержавлення економіки має характер загальної тенденції. В постсоціалістичних країнах роздержавлення слід також розглядати як загальний процес переходу від тотальної одержавленої економічної системи з централізованим управлінням до економічної системи, де функції управління децентралізовані, а держава звільняється від оперативного господарського керівництва. Суб'єкти державної власності отримують більшу економічну свободу дій при відповідному зростанні їхньої відповідальності та більш жорстких бюджетних обмежень. В світовій практиці розрізняють два шляхи роздержавлення. Перший – лібералізації, під яким розуміється зменшення ролі державного втручання без скорочення самого державного сектору. Це означає, що в економічній системі, в якій до цього часу панувала держава, мають можливість приймати участь інші господарюючі суб'єкти. Другий шлях – це приватизація. Це процес звільнення економіки із під впливу держави, який передбачає передачу у приватну власність акцій підприємств, що раніше належали державі повністю або частково. При цьому втрата підприємством юридичного державного статусу і придбання статусу приватного – ще не є гарантом економічної ефективності. Як показав досвід Великобританії та Франції, економічна ефективність більше залежить від конкурентноздатності, чим від природи права власності. Основним негативним результатом приватизації може бути створення приватної монополії замість монополії державної. Важливо не те, хто буде господарем, а як відповідний суб'єкт буде господарювати.

Процес демонополізації є невід'ємною складовою ринкової трансформації економічної системи. Демонополізація найбільшою мірою визначає характер процесу приватизації та роздержавлення, оскільки неможливо в ринкових умовах реально зробити бюджетні обмеження для абсолютних монополій чи для значних олігополій жорсткими. А це зростання жорсткості бюджетних обмежень є досить важливим завданням перехідного періоду. Саме тому для найбільших підприємств, які займають монополієне становище, особливо на початкових етапах ринкових перетворень, необхідна наявність не тільки державного контролю, а й прямого державного управління з обмеженням їх свободи у ціноутворенні. Саме такі підприємства мають бути основою державного сектора в перехідний період.

Світовий досвід довів, що найефективнішим заходом по зменшенню рівня монополізації є створення мережі малих та середніх підприємств. Мережа таких підприємств у сучасних умовах є невід'ємною рисою ринкової економіки усіх високорозвинутих країн, оскільки сприяє не тільки підтриманню конкуренції, а є також чинником динамізації НТП шляхом швидкого впровадження інновацій. Окрім того, створення такої мережі, відкриваючи широкі перспективи для розвитку недержавного сектора, не потребує від держави величезних власних капіталовкладень. Вільні суспільні ресурси особливо на першому етапі економічного реформування доцільно через банківську систему направляти саме в цьому напрямі. Крім того, що це знизить гостроту проблеми моно-

полізму, воно також сприятиме підвищенню гнучкості виробництва та створенню значної кількості додаткових робочих місць.

Специфіка державних підприємств в умовах ринкової економіки полягає у тому, що крім виконання ними чисто ринкових завдань, пов'язаних з досягненням ефективності виробництва (отриманням прибутку), вони виконують також ряд завдань державної економічної політики, які покладає на них суспільство (забезпечення діяльності низькорентабельної виробничої і соціальної інфраструктури, розв'язання регіональних та екологічних проблем тощо).

Мобілізація великих фінансових коштів приватних компаній з метою придбання державних підприємств скорочує капіталовкладення на подальший розвиток виробництва. Якщо продаж акцій відбувається великими партіями, а так було, наприклад, у Франції і Великобританії, то їх реалізація викликає зниження курсу. В наслідок цього акції державних компаній продавались по нижчим цінам, ніж їх реальна вартість. В результаті падіння курсу акції постраждали їх попередні власники. Дрібні утримувачі акцій не мали можливості впливати на процес прийняття рішень. Це посилює невизначеність і хаотичність розвитку економіки. В усіх розвинутих країнах проявляється тенденція до зниження питомої ваги акціонерів – фізичних осіб і висока концентрація акцій в руках юридичних осіб. Це інтернаціональне явище. Метою покупки акцій фізичними особами та інституціональними інвесторами є отримання доходу від акцій. Разом з тим, для юридичних осіб метою є не лише дохід, а й забезпечення міжфірмених зв'язків як по вертикалі, так і по горизонталі.

Якщо кошти від приватизації використовуються для покриття державного дефіциту, то приватизація не забезпечує фінансування конкурентоспроможності виробництва, його модернізації, здійснення структурної перебудови та ін. Не дивлячись на всі ці недоліки, приватизацію не слід ігнорувати. Якщо вона і не змінює існуючу структуру ринку, то все таки пом'якшує фінансову напругу у витратній частині бюджету, прискорює процес соціальної трансформації осіб найманої праці у власників, активізує людину, посилює її ініціативу. Приватний сектор повинен мати можливість придбати підприємство державного сектору за власні кошти.

Акціонування державних підприємств в Україні не привело поки що до формування дієспроможного недержавного сектору з відповідною ринковою поведінкою підприємств. Роздержавлення взагалі не повинно ставити за свою мету збільшення кількості власників, адже є й інша точка зору, що ця обставина забезпечила б критичну масу у створенні ефективних власників, спроможних надати економіці гнучкість та динамізм. Останнє може бути досягнуто тільки на основі розгортання конкуренції різних форм власності, при оптимальному співвідношенні приватної і державної, а також індивідуального, асоційованого та колективного різновиду самої приватної власності. Приватизацію не можна відділити від конкурентоспроможності, ефективності виробництва, перетворювати її із засобів подолання економічної, соціальної і політичної кризи в самоціль.

Підходи щодо проблеми державного регулювання в Україні повинні враховувати слабкість держави, її неспроможність підтримувати платіжну, податкову, фінансову дисципліну, недостатній розвиток ринкової інфраструктури, невідповідність законодавчої бази. Все це ускладнює процеси вмонтування системи державного регулювання у сучасну економічну систему. Спроби посилення державного втручання або реставрація старих розподільчих важелів не приведуть до позитивних результатів. Управлінська вертикаль командно-адміністративної системи зруйнована. Господарюючі суб'єкти придбали економічну і територіальну децентралізацію. Економічна влада в значній мірі переноситься на регіональний і місцевий рівень. Тому інтенсивне розширення прямого

державного втручання не може посилити ефективність управління економікою.

Умовою підвищення ефективності управління економікою є створення українського варіанту сучасних інститутів державного регулювання. Недосконалість ринкових відносин потребує більш жорстких форм і методів державного регулювання. Становлення централізованого планування в індикативній формі неможливе через нерозвиненість системи соціального партнерства, відсутність фінансово-промислових груп.

Теоретично державне втручання не повинне порушувати зв'язків, які зберігають спонтанний порядок. Спроби ж практичного втручання у дію спонтанного порядку пов'язані із ризиком порушити роботу цілого, оскільки функціонування таких порядків визначається великою кількістю знань конкретних фактів, ніж це відомо будь-якому суб'єкту або органу, які здійснюють втручання. Тому не можна повністю прогнозувати непередбачуваність ринку. Наскільки суб'єктивний приватний інтерес співпадає зі зв'язками і залежностями, які об'єктивно існують в даній економічній системі, настільки можна говорити про використання суб'єктами дії економічних законів у своїх інтересах. І навпаки, якщо суб'єктивно визнаний інтерес відхиляється від вказаних зв'язків і залежностей, то отриманий результат відхиляється від очікуваного. Це відхилення потребує коригування, яке покладається на державне регулювання. Однак, одна справа прилаштовуватися до існуючих змін і зовсім інша – ініціювати бажані зміни. Державне втручання обмежує набір засобів і цілей за допомогою яких можливо досягти самовпорядкування. Навмисне втручання має за мету, наприклад, згладжування нерівностей, порушує зв'язки, які створюють і зберігають ціле, буде надавати суб'єкту менш широкий набір можливостей для досягнення своїх цілей. А це означає менше шансів на успіх, ніж процес самопорядкування та менш можливостей для адаптації щодо змінюваних обставин.

Державне втручання необхідне не тільки для демонополізації тих чи інших корпорацій, а й для поновлення та підтримки конкуренції. Держава не може регулювати ті ринки, де монополія переважає конкуренцію. Йдеться перш за все про природні монополії, в яких експлуатаційні витрати будуть нижчі, якщо поставки на ринку буде здійснювати одна фірма. В той же час, будучи залишені самі собі, природні монополісти можуть скористатися контролем над цінами, розділити ринок і реалізувати свою продукцію по максимально можливим високим цінам. Тому для упередження такої ситуації природні монополії, які знаходяться в приватному володінні стають об'єктом державного регулювання, як це має місце в розвинутих країнах.

Необмеженість втручання держави в ринкові процеси призведе до порушення системності, так як буде підірватися принцип взаємодоповненості на якому побудована взаємозалежність приватного і державного сектору, ринкового саморегулювання та державного регулювання. Воно залежить від конкретних історичних умов тієї або іншої держави та особливостей її економічного розвитку. Економічна діяльність держави щодо регулювання економіки не повинна бути пов'язаною з ризиком порушення цілісності соціально-економічної системи.

Пошуки оптимального співвідношення між державним втручанням і непередбачуваності ринку залишається однією із самих складних, але й необхідних соціально-економічних проблем суспільного розвитку. Втручання держави не повинно порушувати самостійності окремих виробничих структур. Держава не повинна втручатись в діяльність підприємств, які підпорядковані ринковим методам управління. Хоч ринковий метод управління розповсюджується і на державні, і на приватні підприємства, але держава залишає за собою право контролювати і регулювати діяльність державних підприємств. Регулювання діяльності державних підприємств може здійснюватися на основі законів про державні підприємства і на основі загальних законів про підприємницьку діяльність.

Державні підприємства – це господарюючі суб'єкти, які підлягають регулюванню згідно законів, що регламентують діяльність подібних підприємств. Державні підприємства бувають з різним співвідношенням витрат і доходів: високорентабельні, безприбуткові і збиткові. Останні користуються урядовими субсидіями. Обмеження самостійності адміністрації державних підприємств в управлінні, втручанням багаточисельних суб'єктів суспільного регулювання (парламент, міністерство, відомство та ін.) при некоординованості їх дій і нечіткості їх відповідальності за прийняття рішень, захищеність державних підприємств від банкрутства і т.і., обумовлюють неефективність державних підприємств і необхідність приватизації, а також дерегулювання. Тому у 70-ті і на початку 80-тих роках в більшості високорозвинутих країн розгорнувся процес послаблення прямого державного регулювання і передача у приватне управління державних підприємств та використання більш гнучких опосередкованих форм державного регулювання.

Державне регулювання являє собою спосіб поєднання приватних і суспільних інтересів. Взаємодія приватного і державного секторів проявляється в тому, що стає все важче в у сучасних умовах провести межу між державою та ринком. Сфери, в яких здійснюється економічне регулювання, можуть бути сферою діяльності виключно приватних компаній (торгівля цінними паперами), чи державних підприємств (поштовий зв'язок), або тих та інших. Держава приймає участь в процесі прийняття рішення без вимог своєї повної переваги. Свобода приватних суб'єктів обмежена результатами узгодження рішень. Приватні і колективні інтереси поєднуються в результаті взаємодії.

Узгодження приватних і суспільних інтересів, поява змішаних форм власності підготовлюються процесами, які відбуваються в сфері виробництва. Глибока структурна перебудова господарства розвинутих країн, яка почалась у 80-х роках, супроводжувалася взаємопрониканням (диверсифікацією) окремих підприємств, розмиванням меж між галузями і посиленням структурної мобільності, а значить, і функціональної пластичності, адаптації до умов, які постійно змінюються. Диверсифікація та спеціалізація виробництва переплітаються з інтеграцією. Одночасно йде технологічна перебудова. Здійснюється перехід до наукомістких технологій (ресурсозберігаючих та інформаційних). Технологічна перебудова супроводжується виникненням нових форм взаємодії – сітєвих фірм, для яких характерно розмивання меж між окремими фірмами.

Узгодження державного і ринкового регулювання як підсистем єдиної системи регулювання сучасної ринкової економіки говорить про те, що світовий розвиток здійснюється у напрямку економіки узгоджень. Ідея взаємодії системи і середовища, яка приводить до нерівноваги і є необхідним фактором для узгодженої поведінки в економічних системах. Економіка узгоджень передбачає координацію не тільки інтересів учасників вільної конкуренції (це по силам і ринковому механізму), але і реалізацію балансу між приватними і суспільними інтересами.

Якщо відносини вільної конкуренції на основі ринкового механізму здійснюються індивідуальними агентами, які діють відособлено і на основі власних переваг, то економічні рішення на основі взаємодії здійснюються в процесі вільного сумісного формування переваг. Автономність існування ринку і держави внаслідок чіткого розподілу функцій між ними робить неможливою координацію. Координація здійснюється між організаціями, корпораціями, індивідуумами, які представляють приватні інтереси і державної адміністрації, яка представляє суспільні інтереси як частками єдиного цілого економічного організму. Здоров'я останнього не забезпечується авторегуляцією. Потрібна загальна концепція взаємовідносин, потрібні нові інституціональні формування.

Специфічними рисами державного втручання є його орієнтація на динамічність розвитку, взаємоув'язка кон'юнктурного та структурного рівнів втручання. На етапі,

коли здійснюється структурна перебудова народного господарства економічний розвиток у більшій мірі залежить від загальноекономічної кон'юнктури, ніж від споживчого попиту. В цих умовах державне регулювання спрямоване на підтримку ділової активності. Важелями такого регулювання можуть бути податкові та амортизаційні пільги, маніпулювання процентними відсотками. По мірі завершення структурної перебудови вказані важелі втрачають свою результативність. По мірі нагромадження капіталу і зростання прибутку фінансове самозабезпечення підприємств посилюється. В цих умовах вони стають малосприймаючими до змін відсоткових ставок. Виникає відносна незалежність інвестиційної політики підприємств від державного регулювання відсоткових ставок. Економічний розвиток підлягає коливанням споживчого попиту по мірі стабілізації структури народного господарства. Втручання держави на цьому етапі повинно бути зосереджено на підтримці високого рівня сукупного споживчого попиту. При цьому можливий податковий перерозподіл національного доходу на користь споживачів продукції. У зв'язку з цим показником державного регулювання є, наприклад, відношення витрат із державного бюджету до валового внутрішнього продукту.

Частка державного бюджету у валовому внутрішньому продукті відображає кількісну сторону регулювання. Якісна ж сторона виражається через сам його механізм. Порівняльний аналіз різних механізмів регулювання передбачає виділення наступних складових:

По-перше, об'єкти регулювання (вплив на пропозицію та попит).

По-друге, економічні засоби регулювання (бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютно-фінансові, інвестиційні).

По-третє, неекономічні засоби регулювання (право, мораль, культура).

В Україні держава зараз приділяє недостатню увагу економічним проблемам та формуванню механізму регулювання. Як результат – невирішені завдання розвитку і захисту конкуренції, неефективність вітчизняного приватного підприємництва, некоординованість економічного розвитку та ін. Необхідне коригування курсу реформ та нинішньої економічної політики у напрямку посилення державного втручання в економіку і посилення керованості.

На протязі ХХ сторіччя просліджувалася тенденція зростання підприємницької діяльності і держави, держава становиться одним із активних діючих суб'єктів економічної діяльності. По суті у всіх високорозвинутих країнах держава перетворилась у «колективного капіталіста» в один із суттєвих факторів функціонування і розвитку економіки.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены проблемы реализации экономической деятельности государства в переходной экономике Украины. Рыночная трансформация формирует специфические формы и методы государственного регулирования. Особое место в статье отводится государственной собственности. Экономическая деятельность государства определяется оптимальностью функционирования рынка.

SUMMARY

The article deals with the problems of state economic activity realization under the conditions of the transitional economy in Ukraine. Transformation to the market economy requires some specific forms and methods of state regulation. A special part in the article deals with state ownership. State involvement in the economy is determined by the optimal market functioning.

Надійшла до редакції 14.03.2001 р.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОБЩЕГО КОЭФФИЦИЕНТА РОЖДАЕМОСТИ ПО ТЕРРИТОРИИ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Н.В.Леорова, Л.А.Масич, М.Н.Охотникова

Демографическое развитие Украины и в том числе Донецкой области, вызывает большую озабоченность и превращается в общегосударственную проблему.

В современных условиях, характеризующихся спадом производства, обнищанием многих слоев населения, повышением уровня инфляции и прочими негативными факторами, резко обострилась и демографическая ситуация: тенденция снижения общей численности населения в связи с сокращением рождаемости и ростом смертности населения вызывает необходимость говорить о демографической безопасности страны. Следствием указанных процессов является сокращение удельного веса активной части населения, что неизбежно приведет к кадровому голоду в экономике.

Названные проблемы требуют всестороннего изучения складывающихся тенденций. При этом важно не только рассмотрение условий – факторов, но и самих закономерностей развития демографических показателей. В настоящей статье представлены результаты нового подхода в оценке изменения общего коэффициента рождаемости на региональном уровне.

Донецкая область характеризуется высокой плотностью населения (на начало 2000 г. на 1 кв.км. проживало 187 чел.) и концентрацией его в городской местности (около 90% населения области проживает в городах).

Если проследить динамику численности населения за 1990-1999 гг., можно выявить, что наблюдается ежегодное сокращение численности населения (табл. 1), и в целом за 1990-1999 гг. численность населения в области сократилась на 7,36%, в том числе городского населения – на 7,67%, сельского населения – на 4,46%.

Таблица 1. Темпы снижения численности населения Донецкой области
в 1991-1999 гг., %

На начало года	По сравнению с 1990 г.			По сравнению с предыдущим годом		
	все население	в том числе		все население	в том числе	
		городское	сельское		городское	сельское
1991	+0,11	+0,15	-0,21	+0,11	+0,15	-0,22
1992	+0,35	+0,39	+0,04	+0,25	+0,25	+0,25
1993	-0,28	-0,28	-0,31	-0,64	-0,67	-0,35
1994	-1,49	-1,53	-1,10	-1,22	-1,26	-0,79
1995	-2,77	-2,91	-1,45	-1,30	-1,40	-0,36
1996	-4,14	-4,33	-2,35	-1,41	-1,46	-0,91
1997	-5,28	-5,54	-2,80	-1,19	-1,27	-0,46
1998	-6,35	-6,62	-3,68	-1,12	-1,14	-0,91
1999	-7,36	-7,67	-4,46	-1,09	-1,13	-0,81

В среднем ежегодно численность населения в целом по области снижалась на 0,85%, в том числе по городам – на 0,89%, в сельской местности – на 0,51%.

Следует отметить, что в целом по области среднегодовой темп снижения численности городского населения выше, чем сельского.

Снижение численности населения области произошло, как в результате спада рождаемости, так и повышения смертности. Динамика этих показателей приведена в таблице 2.

Таблица 2. Динамика численности рождаемости и умерших в Донецкой области за 1990-1999 гг.

На начало года	Численность, тыс. чел		Естественное сокращение численности населения, тыс. чел	Темпы снижения численности по сравнению с 1990 г, %	
	родившихся	умерших		родившихся	умерших
1990	58,1	64,4	-6,3	-	-
1991	54,5	67,9	-13,4	-6,2	+5,4
1992	50,3	73,3	-23,0	-13,4	+13,8
1993	46,3	79,6	-33,3	-20,3	+23,6
1994	43,2	83,1	-39,9	-25,6	+29,0
1995	38,8	89,5	-50,7	-33,2	+39,0
1996	36,3	86,8	-50,5	-37,5	+34,8
1997	34,4	83,1	-48,7	-40,8	+29,0
1998	33,5	77,3	-43,8	-42,4	+20,0
1999	30,5	79,8	-49,3	-47,6	+23,9
В среднем за год	42,0	79,2	-37,2	-6,9	+2,4

Ежегодно в течении рассматриваемого периода численность умерших превышала численность родившихся, и в среднем за год на 37,2 тыс. чел. 5 умирало – это больше, чем рождалось. На начало 1997 г. по сравнению с 1990 г. численность родившихся сократилась на 47,6 %, а численность умерших возросла на 23,9%. В среднем за год численность родившихся снижалась на 6,9%, а умерших – возрастала на 2,4%.

Таблица 3. Динамика коэффициентов рождаемости и смертности в Донецкой области за 1990-1999 гг.

На начало года	Коэффициенты, %		Темпы роста коэффициентов по сравнению с 1990 г, %	
	рождаемости	смертности	рождаемости	смертности
1990	10,9	12,0	100,0	100,0
1991	10,2	12,7	93,6	105,3
1992	9,4	13,7	86,2	113,5
1993	8,7	14,9	79,8	124,0
1994	8,2	15,8	75,4	131,0
1995	7,5	17,2	68,6	142,7
1996	7,1	16,9	65,1	140,7
1997	6,8	16,4	62,5	136,3
1998	6,7	15,4	61,5	128,2
1999	6,2	16,1	56,7	133,8

Как показывают данные таблицы 3, за 1990-1999г.г. в Донецкой области рождаемость сократилась с 10,9 до 6,2‰, а смертность выросла с 12,0 до 16,1‰.

В среднем за год коэффициент рождаемости населения Донецкой области сокращался на 6,1%, а коэффициент смертности возрос на 3,3%.

Следовательно, одной из важных причин естественного сокращения численности населения является значительный спад рождаемости на фоне высокого уровня смертности.

Большое значение в анализе демографических процессов имеет дифференцированное изучение естественного движения населения, а именно рождаемости и смертности.

Нами рассмотрен территориальный аспект рождаемости населения Донецкой области.

В состав Донецкой области входит 46 территориальных единиц. В 1990г. в целом по области рождаемость колебалась от 9,6‰ (Краснолиманский район) до 14,1‰ (Шахтерский район). В 1999 эти коэффициенты соответственно составили 5,8‰ (г.Донецк) и 10,3‰ (Александровский район).

Для изучения структуры регионов области по коэффициенту рождаемости проведена их группировка с выделением 5 групп с равными интервалами. Величина интервала определялась по формуле:

$$n = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{k},$$

где: x_{\max} , x_{\min} – соответственно максимальное и минимальное значение коэффициентов рождаемости; k – количество групп;

$$h_{1990} = \frac{14,1 - 9,6}{5} = 0,9‰;$$

$$h_{1999} = \frac{10,3 - 5,8}{5} = 0,9‰$$

В итоге территориальное распределение по коэффициенту рождаемости оказалось следующим (табл.4 и 5).

Таблица 4. Распределение территориальных единиц Донецкой области по коэффициенту рождаемости в 1990 г.

Группы регионов по коэффициенту рождаемости, ‰	Количество территориальных единиц	Удельный вес территориальных единиц, % к итогу
9,6-10,5	7	15,2
10,5-11,4	16	34,8
11,4-12,3	15	32,6
12,3-13,2	7	15,2
13,2-14,1	1	2,2
Итого	46	100,0

Таблица 5. Распределение территориальных единиц Донецкой области по коэффициенту рождаемости в 1999 г.

Группы регионов по коэффициенту рождаемости, ‰	Количество территориальных единиц	Удельный вес территориальных единиц, % к итогу
5,8-6,7	10	21,7
6,7-7,6	18	39,1
7,6-8,5	13	28,3
8,5-9,4	3	6,5
9,4-10,3	2	4,4
Итого	46	100,0

Сравнение распределений, приведенных в табл. 4 и 5, позволяет отметить, что в 1990 г. подавляющая часть территориальных единиц (67,4%) имели коэффициент рождаемости на уровне 10,5-12,3‰. Наибольшее значение показателя (14,1‰), как известно, не является достаточным для обеспечения даже простого воспроизводства населения. В 1999г. почти на 90% территории Донецкой области коэффициент рождаемости не превысил 8,5‰, что, несомненно, является крайне недостаточным и окажет существенное негативное влияние на социально-экономические процессы в ближайшем будущем. Все территориальные единицы в 1999 г. практически переместились в первую группу распределения 1990 г.

Для оценки структурных сдвигов в территориальном распределении рождаемости определены коэффициенты Салаи и Готева по следующим формулам:

$$K_c = \sqrt{\frac{\sum \left(\frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2}{k}} ; K_g = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1^2 + d_0^2)}}$$

где d_0, d_1 – удельный вес распределения территориальных единиц по коэффициенту рождаемости соответственно в базисном и отчетном периодах; k – количество групп.

Расчеты этих групп приведены в табл.6.

Таблица 6. Вспомогательные расчеты для определения коэффициентов Салаи и Готева в 1990 г. и 1999 г.

Группы регионов по коэффициенту рождаемости, ‰	Удельный вес территориальных единиц, %		$d_1 - d_0$	$(d_1 - d_0)^2$	$d_1 + d_0$	$d_1^2 + d_0^2$	$\left(\frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2$
	1990г.	1999г.					
До 10,5	15,2	100	84,8	7191,04	115,2	10231,04	0,542
10,5-11,4	34,8	-	-34,8	1211,04	34,8	1211,04	1,000
11,4-12,3	32,6	-	-32,6	1062,76	32,6	1062,76	1,000
12,3-13,2	15,2	-	-15,2	231,04	15,2	231,04	1,000
13,2-14,1	2,2	-	-2,2	4,84	2,2	4,84	1,000
Итого	100	100	-	9700,72	-	12740,72	4,542

$$K_c = \sqrt{\frac{4,542}{5}} = 0,953.$$

Учитывая, что коэффициент Салаи принимает значение в пределах от 0 до 1, и его рост свидетельствует о несовпадении структур распределения, можно заключить о почти полном несовпадении структур распределения в 1999 г. по сравнению с 1990 г.

$$K_g = \sqrt{\frac{9700,72}{12740,72}} = 0,761.$$

Коэффициент Готева также подтверждает несовпадение структур распределения регионов в 1990 и 1999 гг.

Аналогичные расчеты распределения коэффициента рождаемости проведены также по городской и сельской местности (табл. 7).

Таблица 7. Распределение территориальных единиц Донецкой области по коэффициенту рождаемости в 1990 г. и 1999 г.

Городская местность			Сельская местность		
Группы регионов по коэффициенту рождаемости, ‰	Удельный вес территориальных единиц, %		Группы регионов по коэффициенту рождаемости, ‰	Удельный вес территориальных единиц, %	
	1990 г.	1999 г.		1990 г.	1999 г.
6,8-8,6	2,3	79,5	1,1-3,9	16,7	13,3
8,6-10,4	22,7	11,4	3,9-6,7	3,3	16,7
10,4-12,2	52,2	9,1	6,7-9,5	6,7	53,3
12,2-14,0	16,1	-	9,5-12,3	40,0	13,3
14,0 и выше	4,6	-	12,3 и выше	33,3	3,3
Итого	100,0	100,0	Итого	100,0	100,0

Коэффициенты Салаи и Готева составили:

- по городской местности: $K_c = 0,782$; $K_r = 0,904$;
- по сельской местности: $K_c = 0,398$; $K_r = 0,780$.

Следовательно, структура территориальных единиц по коэффициенту рождаемости как в городской, так и в сельской местности в 1990 и 1999 гг. существенно отличается друг от друга.

Так, если в 1990 г. коэффициент рождаемости до 8,6‰ имели всего 2,3% городских территориальных единиц, то в 1999 г. в этой группе находилось уже 79,5% городских поселений области. Если в 1990 г. в сельской местности более 70% территориальных единиц имели коэффициент рождаемости свыше 9,5‰, то в 1999 г. 70% их имели коэффициент рождаемости от 3,9 до 9,5‰. При этом уровень рождаемости в сельской местности как в 1990 г., так и в 1999 г. остается ниже, чем в городской местности.

Для оценки дифференциации коэффициента рождаемости по рядам распределения определены в целом по области (городской и сельской местности) такие показатели, как средний, модальный, медианный и децильный коэффициенты рождаемости, среднее квадратическое отклонение, коэффициенты вариации и ассиметрии.

Итоги расчетов этих показателей приведены в таблице 8.

Таблица 8. Показатели дифференциации коэффициента рождаемости в 1990 г. и 1999 г.

	Показатели рядов распределения коэффициента рождаемости	По области		Городская местность		Сельская местность	
		1990г.	1999г.	1990г.	1999г.	1990г.	1999г.
1	Средний коэффициент рождаемости, ‰	10,9	6,8	10,8	6,6	11,9	8,0
2	Модальный коэффициент рождаемости, ‰	11,3	7,3	11,2	7,8	11,8	8,0
3	Медианный коэффициент, рождаемости, ‰	11,4	7,4	11,3	7,9	11,1	7,8
4	Децильный коэффициент рождаемости, ‰						
	- первый дециль	10,2	6,2	9,2	7,0	2,8	3,2
	- девятый дециль	13,3	10,0	12,7	11,9	15,1	13,0
5	Среднее квадратическое отклонение, ‰	0,9	1,0	2,5	2,1	3,9	2,7
6	Коэффициент вариации, %	8,3	14,7	23,1	31,8	32,8	35,8
7	Коэффициент ассиметрии	-0,44	-0,5	-0,16	-1,09	0,03	0

По данным таблицы видно, что в целом по области в 1999 г. по сравнению с 1990 г. снизились все структурные средние. Если в 1990 г. наибольшее количество территориальных единиц области имели коэффициент рождаемости в 1990 – до 11,4‰, то в 1999 г. – до 7,4‰. Снизились также коэффициенты рождаемости 10% территориальных единиц, имеющих самую низкую рождаемость (с 10,2 до 6,2‰) и самую высокую рождаемость (с 13,3 до 10‰). Рождаемость по регионам области, по сравнению со средней рождаемостью отклонялась на 1,0% или на 14,7%.

Показатель асимметрии позволяет отметить, что в 1990 г. и в 1999 г. в рядах наблюдалась левосторонняя скошенность, т.е. преобладание территориальных единиц с более низким коэффициентом рождаемости.

Аналогичные тенденции наблюдаются в городской и сельской местности области, так, например, по городам области наибольшее количество населенных пунктов имело коэффициент рождаемости в 1990 г. – 11,2‰, в 1999 г. – 7,8‰. В половине городов коэффициент рождаемости не превысил в 1990 г. – 11,3‰, в 1999 г. – 7,9‰.

Увеличилось относительное отклонение коэффициентов рождаемости по городам по сравнению с его средним значением с 23% в 1990 г. до 31,8% в 1999 г. Скошенность распределения также левосторонняя, то есть преобладают города с более низким коэффициентом рождаемости.

Таким образом, общая тенденция снижения анализируемого показателя характерна не только для всего городского и сельского населения области, но и для каждой территориальной единицы. При этом интенсивнее сокращалась рождаемость в территориальных группах с более высоким ее уровнем.

РЕЗЮМЕ

Оцінка диференціації показників народжуваності по території Донецької області і вивчення її в динаміці свідчить про те, що поглиблення негативних тенденцій демографічного розвитку в значній мірі обумовлено зниженням загального коефіцієнта народжуваності у всіх територіальних одиницях регіону і по міській, і по сільській місцевості. Особливу тривогу викликає той факт, що за весь досліджуваний період (1990-1999 рр.) значення показника залишалося нижче рівня, що забезпечує хоча б просте відтворення населення, що вже в недалекому наступному створить відчутний кадровий голод у всіх сферах народного господарства на всій території Донецької області.

SUMMARY

The estimation of birthrate differentiation in Donetsk region and its study in dynamics shows that deepening of negative tendencies of demographic development is, to great extent, conditioned by the decrease of general birthrate in all districts. The fact that during all researched period (1990-1999) this birthrate was kept below the level that provided the population reproduction caused the main alarm. In the nearest future it will result in perceptible need in employees in all spheres of industries all over the territory of Donetsk region.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Донецкая область в цифрах в 1999 году. Краткий статистический справочник. – Донецк, 2000. – 366 с.
2. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: «Технік», 2000. – 576 с.

Надійшла до редакції 14.03.2001 р.

ББК: 60.7я 73

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПАРАМЕТРОВ РЕЖИМА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Н.В.Жидченко, Н.В.Скоробогатова

Важным элементом социальной структуры области является социально-демографическая ее составляющая, которая в последние годы претерпевает существенные изменения. Тенденции социально-демографической ситуации в области во многом схожи с процессами, происходящими в целом по стране: снижается общая численность населения, меняется возрастная структура населения, имеет место старение населения, смертность превышает рождаемость, углубляется социальное расслоение общества и др. Многие молодые семьи сегодня отказываются не только от рождения второго, но даже первого ребенка. Из-за усложняющихся экономических условий иметь детей в современных условиях становится для многих непозволительной роскошью. Положение в экономике области продолжает оставаться даже более сложным, чем в целом в Украине (табл. 1) [1, с. 7].

Как свидетельствуют данные табл. 1, несмотря на несколько лучшие отдельные социально-экономические показатели (по уровню ВДС на душу населения, официально зарегистрированной безработице и др.), по многим показателям Донецкая область находится в более худшем положении. Особую тревогу вызывает экологическая обстановка. Так, объем выбросов вредных веществ в атмосферу в расчете на 1 кв. км в области в 7 раз больше по сравнению со всей территорией Украины.

Таблица 1. Основные социально-экономические показатели в 1999 году

Показатели	Украина	Донецкая область
Валовая добавленная стоимость на душу населения, грн.	1784,2	1973,4
Средняя месячная денежная заработная плата, грн	177,5	219,8
Индекс реальной заработной платы (декабрь к декабрю), %	103,4	103,2
Уровень безработицы, %		
официально зарегистрированной на 1.01.2000 г.	4,3	3,5
скрытой (за 1999 год)	11,5	7,0
Реализация на душу населения, грн.		
товаров	444	416
услуг	245	236
Объем выбросов вредных веществ в атмосферу в расчете на 1 км ² территории, т	9,7	67,4
Число травмированных на производстве на 1000 работников	3,0	11,2
Заболеваемость на активный туберкулез на 100.000 населения	54,6	64,6

Современная демографическая ситуация в области обусловлена социальной нестабильностью в обществе и, в первую очередь, снижением жизненного уровня населения (табл. 2) [1, с. 6-7].

К сожалению, как свидетельствуют данные табл. 2, многие показатели, характеризующие уровень жизни населения в области, имеют тенденцию к ухудшению. Несмотря на рост в течение последних трех лет средней денежной заработной платы на 10,6% в среднем в год, среднего размера пенсии на 9,1% в год, реальные доходы сни-

жаются, так как потребительские цены на продукты и услуги растут более высокими темпами. Увеличивается численность безработных, снижается число больничных коек на 10 000 жителей, увеличиваются выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, а инвестиции на охрану окружающей среды из года в год снижаются. Такое положение в регионе оказывает негативное влияние на демографические процессы, и прежде всего на динамику общей численности населения и характер естественного воспроизводства.

Таблица 2. Динамика отдельных показателей уровня жизни населения Донецкой области

Показатели	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Среднемесячная денежная заработная плата по отраслям экономики, грн.	179,7	194,7	219,8
Индекс реальной заработной платы, % к 1996 г.	97,1	83,4	86,1
Средний размер пенсии, грн.	55,6	56,0	66,3
Индекс потребительских цен на товары и услуги (декабрь к декабрю предыдущего года), %	108,8	119,1	115,7
в том числе: на продовольственные товары (по отношению к 1996 г.), %	108,8	132,6	153,4
Доля расходов на питание в структуре потребления, %	44,9	45,4	н.с.
Число безработных, чел.	50698	76914	95673
Уровень зарегистрированной безработицы среди населения на конец года, %	1,84	2,92	3,52
Число больничных коек на 10 000 жителей	99,3	97,8	94,4
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в расчете на душу населения, кг	359,3	350,8	358,3
Инвестиции на охрану окружающей среды (в сопоставимых ценах), тыс. грн.	37546	28811	22071

Начиная с 1990 г. по области наметилось ежегодное снижение численности населения. К началу 2001 г. наличное население области уменьшилось по сравнению с 1990 годом на 438,5 тыс. чел., или более чем на 8%. Если до конца 80-х годов прирост населения составлял в среднем 0,3% в год, то в 2000 году население области уменьшилось на 59,4 тыс. чел., или на 1,2 %. Динамику роста численности населения области до конца 80-х годов определял естественный прирост, который до 1990 года был постоянно положительным (табл. 3). Внешне благополучные показатели естественного прироста до определенного времени скрывали то, что режим воспроизводства населения области не обеспечивал даже простого замещения поколений.

Таблица 3. Динамика показателей естественного воспроизводства населения Донецкой области

Год	Коэффициенты, %			
	рождаемости	смертности	естественного прироста	младенческой смертности
1989	11,8	11,7	0,1	12,9
1990	10,9	12,1	-1,2	12,1
1991	10,2	12,7	-2,5	12,8
1992	9,4	13,7	-3,7	13,3
1993	8,7	14,9	-6,2	15,3
1994	8,2	15,7	-7,5	15,7

Продолжение таблицы 2

1995	7,4	17,1	-9,7	16,2
1996	7,0	16,8	-9,8	16,8
1997	6,7	16,3	-9,6	16,6
1998	6,7	15,3	-8,6	14,0
1999	6,1	16,0	-9,9	13,9
2000	6,1	17,0	-10,9	н.с.

Границу простого воспроизводства населения характеризует показатель суммарной рождаемости, равный примерно 2,1-2,2 живорождений в среднем на одну женщину за всю жизнь, что соответствует примерно 16% общего коэффициента рождаемости. В Донецкой области в 1999 г. общий коэффициент рождаемости составил лишь 6,1 ‰, а именно рождаемость является «активом» в воспроизводстве населения.

Анализ динамики родившихся по возрастным группам женщин (табл. 4) показал, что число родившихся во всех возрастных группах заметно снижается. Наибольший удельный вес родившихся приходится на возраст женщин в возрасте 20-29 лет, т.е. возраст наиболее благоприятный для рождения детей. Это подтверждает ранее высказанное предположение о том, что первенца желают многие, а второго ребенка себе позволяют немногие.

Таблица 4. Динамика числа родившихся в Донецкой области по возрастным группам женщин

Возрастные группы женщин, лет	Число родившихся, чел.				Прирост (+), снижение (-) числа родившихся, %
	1990 г.		2000 г.		
	Человек	% к итогу	Человек	% к итогу	
16 – 19	10194	17,6	4881	16,2	- 51,1
20 – 24	21601	37,2	12852	42,8	- 40,5
25 – 29	14698	25,3	7501	25,0	- 49,0
30 – 34	8123	14,0	3214	10,7	- 60,4
35 – 39	2882	5,0	1332	4,43	- 53,8
40 – 44	478	0,83	256	0,85	- 46,4
45 – 49	8	0,07	6	0,02	- 25,0
Итого:	58050	100,0	30042	100,0	- 48,2

Динамика возрастных коэффициентов рождаемости, более точно отражающих изменение уровня рождаемости, показывает, что за последние годы происходит снижение его во всех возрастных группах женского населения. Характер изменения уровня рождаемости, как важнейшего компонента демографической ситуации в области, отражает динамика суммарного коэффициента рождаемости, который в 1991-1992 годах составил 1,4 ребенка, в 1997 году этот показатель снизился до 1,0 [1, с. 220]. Рассчитанный авторами на основе возрастных коэффициентов рождаемости за 1998-1999 годы суммарный коэффициент рождаемости составил 0,768 ребенка на одну женщину. Так как удельный вес девочек среди родившихся составил 48,1%, то брутто-коэффициент воспроизводства в Донецкой области оказался равным за этот период 0,37, то есть число родившихся девочек в среднем на одну женщину детородного (фертильного) возраста составило 0,37. Если бы каждая тысяча женщин оставляла после себя в среднем тысячу дочерей, доживающих до возраста матери, в котором она её родила, то показатель воспроизводства был бы равен единице, или выражал бы простое

воспроизводство матерей. Величина брутто-коэффициента меньшей единицы (0,37) свидетельствует о том, что в Донецкой области имеет место суженное воспроизводство населения. Это означает, что при сохранении уровня плодovitости каждое следующее поколение женщин фертильного возраста будет значительно менее многочисленным. Учитывая, что девочек рождается меньше, чем мальчиков, не все дети выживают (детская смертность будет всегда), часть женщин от рождения бесплодна и с возрастом бесплодие увеличивается, для простого воспроизводства населения области необходимо, чтобы в среднем на каждую семью приходилось не менее 2,5 детей, то есть должны преобладать семьи, имеющие троих детей. При этом следует принять во внимание и тот статистический факт, что не выходит замуж до 20% женщин в возрасте до 20 лет и около 9% – в возрасте до 30 лет. Из 100 женщин в возрасте 25-30 лет семь разведенных и одна вдова, то есть в среднем около 20% женщин в возрасте 25-30 лет не являются замужними, хотя на «брачном рынке» существует примерное равенство женихов и невест.

Не способствует увеличению рождаемости тенденция к уменьшению числа браков. В 1999 году по отношению к 1990 количество браков сократилась более чем на 35%. Со снижением уровня брачности в определенной мере связано и сокращение числа разводов на 22,2 %. Если в 1990 году на 100 браков приходилось 49 разводов, то в 1999 году – 59 разводов, или на 20,4 % больше.

Существенным проявлением социально-демографического неблагополучия в области является прогрессирующий рост смертности населения (табл. 3). Самый низкий уровень смертности был в 1989 г. – 11,7 ‰, после чего показатель смертности стал увеличиваться и к 1996 г. достиг уровня 17,1 ‰. За период с 1997 года по 2000 он колебался в пределах 16-17 ‰ и в 2000 году составил 17 умерших на 1000 человек. То есть уровень смертности продолжает оставаться высоким.

Причинная структура смертности населения области существенно за рассматриваемый период не менялась – «лидирующие» причины смерти сохранили свои ранговые позиции. На первом месте традиционно находятся болезни сердечно-сосудистой системы, их удельный вес в 1999 году составил 60,8 % (табл. 5) [1, с. 190]. Среди других причин смертности второе место занимает смертность от онкологических заболеваний (13,7%) и далее от немедицинских причин (несчастные случаи, отравления, травмы) – 11,2 %. Наибольший пик (уровень) показателей наблюдался в 1996 году, а начиная с 1997 года наметились позитивные тенденции, выражающиеся в устойчивом снижении этих показателей. Объяснить это можно социальной адаптацией населения к изменившимся условиям.

Таблица 5. Причинная структура общей смертности населения на 100 000 жителей

Класс болезней	1990 г.	1996 г.	1999 г.
Всего умерших, чел.	1206	1711	1602
в том числе от болезней:			
системы кровообращения	710	1034	974
новообразований	219	224	220
органов дыхания	52	84	69
несчастных случаев, отравлений и травм	115	207	180
из них: отравлений алкоголем	10	25	22
убийств	12	25	21
самоубийств	24	38	39

Тревожной проблемой сегодня является прогрессирующая смертность населения трудоспособного возраста, отрицательно влияющая как на процесс воспроизводства населения, так и на формирование трудовых ресурсов. Если за 1990-2000 гг. общая численность умерших в области увеличилась на 29,8 %, то число умерших в трудоспособном возрасте – на 46,8 %. Ежегодные потери населения трудоспособного возраста составляют примерно четверть общего числа умерших (табл.6). Подавляющее число умерших в трудоспособном возрасте – мужчины. Их смертность более чем в 4 раза превышает смертность женщин.

Таблица 6. Показатели смертности от всех причин по возрастным группам

Год	Общий коэффициент смертности, ‰	в том числе в возрасте		
		моложе трудоспособного	трудоспособном	старше трудоспособного
1990	12,1	0,243	2,68	9,09
1994	15,7	0,245	3,78	11,56
1995	17,1	0,231	4,48	12,32
1996	16,8	0,220	4,41	12,04
1997	16,3	0,205	3,96	12,02
1998	15,3	0,198	3,52	11,56
1999	16,0	0,192	3,70	12,11

Основные причины смертности населения трудоспособного возраста те же, что и всего населения: болезни органов кровообращения, новообразований, дыхания, несчастные случаи, травмы, отравления и др.

Наибольший удельный вес среди смертей от неестественных причин занимают самоубийства – 20,0%, убийства – 13,0% и отравление алкоголем – 18,5%. Снижение уровня жизни, неуверенность в завтрашнем дне обусловили рост смертности от самоубийств и убийств (табл. 7). Как видно из таблицы, число убийств и самоубийств за 1990-1999 гг. возросло в 1,6 раза. Однако в 1997 г. наступил перелом и по отношению к 1996 г. число случаев смерти по этой причине сократилось на 6,8%, а в 1999 году – на 20,8%. Большинство умерших насильственной смертью (70,0%) – лица в трудоспособном возрасте. Мужчин этого возраста погибло в 7 раз больше, чем женщин. Обусловлено это тем, что мужчины тяжелее переживают стрессовые ситуации.

Не способствует рождаемости и рост младенческой смертности. В последние годы в области наметилась тенденция к росту этого показателя и в 1999 году этот показатель составил 13,9 ‰ против 12,9 ‰ в 1989 г. Основными причинами младенческой смертности (по данным за 1999 год) являются смертность от состояний, возникающих в перинатальном периоде (40,3%), от врожденных аномалий (23,3%), то есть от заболеваний, тесно связанных со здоровьем матери [1, с.191].

Тенденции смертности и рождаемости отражаются в показателе ожидаемой продолжительности жизни населения, который имеет тенденцию к снижению [3, с. 218]. Чтобы увеличить среднюю продолжительность жизни населения необходимы эффективные меры по снижению заболеваемости. Забота о здоровье населения во всех возрастных группах, начиная с младенчества и до преклонного возраста, является важной социальной и экономической задачей, решать которую нужно на всех уровнях.

Таблиця 7. Динамика смерти населення от самоубийств

Год	Всего случаев				На 100 000 человек населения			
	Убийств		Самоубийств		Убийств		Самоубийств	
	Всего	в т.ч. в трудоспособном возрасте	Всего	в т.ч. в трудоспособном возрасте	Всего	в т.ч. в трудоспособном возрасте	Всего	в т.ч. в трудоспособном возрасте
1990	616	490	1276	814	11,5	9,2	23,9	15,2
1994	1123	877	1809	1176	21,2	16,5	34,1	22,2
1995	1229	1005	1901	1309	23,5	19,2	36,3	25,0
1996	1298	1010	1980	1368	25,1	19,6	38,3	26,5
1997	1111	849	1944	1312	24,8	21,8	38,2	25,8
1998	1096	н.с.	1991	н.с.	21,8	н.с.	39,5	н.с.
1999	1027	н.с.	1949	н.с.	20,6	н.с.	39,1	н.с.

Выявленные закономерности и тенденции естественного прироста населения Донецкой области свидетельствуют о суженном воспроизводстве населения и требуют принятия мер, направленных на торможение и постепенную ликвидацию этих тенденций. Преодоление негативных тенденций сложившейся ситуации в области вызывают насущную необходимость активизировать демографическую политику как на государственном, так и региональном уровнях.

РЕЗЮМЕ

Економічна нестабільність у суспільстві, зниження життєвого рівня та старіння населення призвели до того, що режим його відтворення не забезпечує навіть простого заміщення поколінь. Оскільки демографічні процеси інерційні, тому заходи по оздоровленню демографічної ситуації слід приймати негайно.

SUMMARY

Economic instability in society, shrinking of living standards and population aging resulted that population reproduction does not provide even generations' substitution. The demographic processes have an inertia, so we have to sail in the enhancement of demographic situation.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Донецкая область в 1999 году. Статистический ежегодник. – Донецк, 2000. – 318 с.
2. Статистичний щорічник України за 1999 рік. – К.: «Техніка», 2000.
3. Экономические доклады и записки по отдельным отраслям народного хозяйства области. Ч. II, Донецк, 1998. – 239 с.

Надійшла до редакції 06.03.2001 р.

УДК 138:339

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ

А.Ю.Варес

Маркетинговое управление деятельностью субъекта рыночных отношений предполагает анализ, планирование, реализацию и контроль использования программ, направленных на создание, поддержание и расширения выгодных отношений с целевым потребителем для достижения производственных целей. Маркетинг является субъектом рыночных отношений в качестве основного управляющего средства воздействия на других его субъектов (контрагентов и конкурентов) с целью удовлетворения собственных нужд, потребностей и интересов. Управление маркетингом на основе экономико-математического моделирования включает широкое использование методов формальной математики и логики для количественного измерения спроса и предложения, моделирования отношений с потребителями с применением функций предпочтения, формализацию разбиения рынка на целевые сегменты, регулирование потребительского выбора, моделирование процессов создания конкурентных преимуществ.

Целенаправленное поведение производителей отражается, прежде всего, в функциях управления, включающих в себя: анализ проблем, планирование мероприятий, организацию и контроль мероприятий направленных на решение этих проблем. Рассмотрим подробнее функции маркетингового управления [1].

1. Анализ ситуации является в маркетинге основой для принятия решений. Задача исследований заключается в подготовке данных как об условиях, влияющих на деятельность предприятия, так и возможных последствиях различных мероприятий маркетинга. Предметом анализа являются рынок, ситуация в стране, а также возможности предприятия.

Для получения информации о внутренних и внешних условиях работы предприятия применяются специальные методы анализа. Их результат отражает текущую ситуацию, в которой находится предприниматель. Для подготовки решений ориентированных на будущее, анализа современных условий недостаточно. Необходимо использование методов прогноза.

Основным предметом анализа ситуации в маркетинге является непосредственное окружение предпринимателя, система в которой он действует.

2. Планирование маркетинга включает две логические и хронологические фазы: выработка целей и стратегий их достижения;

Под целью понимается желаемое будущее состояние реальности. При определении цели необходимо обращать внимание на точную формулировку по содержанию, объему и времени.

При постановке целей необходимо прежде всего учитывать следующее:
операционное формулирование;
достижение компромисса в целевых конфликтах;
участие сотрудников в постановке целей.

После установления целей в рамках планирования стратегий необходимо определить, как они должны быть достигнуты.

Выбор стратегии ограничивают внешние и внутренние условия. Для описания стратегии можно использовать следующие стратегические определяющие, причем основная определяющая дает стратегии свое имя:

пространственное выделение рынка (локальный, региональный, национальный);
знакомство с рынком (старый рынок, родственник рынок, новый рынок);

объем обработки рынка (один сегмент, несколько сегментов, весь рынок);
способ обработки рынка (дифференцированный, недифференцированный);
концентрация на одном из инструментов маркетинга (цена, качество);
первичная цель (сбыт, рентабельность);
отношение к конкурентам (агрессивное, нейтральное);
отношение к кооперации;
отношение к темпам роста (быстрый рост, умеренные темпы, сокращение производства);
отношение к инновации (инновативность, адаптация).

3. Оптимальная структура и форма организации маркетинга зависит от различных факторов и условий ситуации, в которой находится предприятие. Определяющими факторами являются: цели предприятия и условия среды.

К основным организационным структурам маркетинга можно отнести следующие:
функциональная организация маркетинга;
дивизионные структуры;
матричная организация маркетинга.

4. Контроль маркетинга – постоянная и систематическая проверка положения и процессов в области маркетинга. Контроль маркетинга обычно протекает в 4 стадии:
установление плановых величин и стандартов (цели и нормы);
выяснение реальных значений показателей;
сравнение;
анализ результатов сравнения.

Задачи и цели контроля маркетинга:

установить степень достижения цели (анализ отклонений);
выяснить возможности улучшения (обратная связь);
проверить насколько приспособляемость предприятия к изменениям условий окружающей среды соответствует требуемой.

Значение контроля маркетинга растет с увеличением динамичности среды, величины предприятия, уровня разделения труда. Контроль маркетинга может быть реализован в различных формах, самыми распространенными из которых являются: контроль результатов и маркетинг-аудит.

Задача контроля результатов заключается в проверке правильности и эффективности реализованной концепции маркетинга путем сравнения плановых и реальных величин и выяснения причин отклонений.

Маркетинг-аудит – это ревизия, обнаружение слабых мест в концепции маркетинга. Предметом ревизии являются как организационные, так и функциональные вопросы.

Приведенные функции маркетингового управления находят отражение в следующих концепциях [2]:

1. *Концепция совершенствования производства* основана на том, что потребитель отдает предпочтения товарам, которые широко распространены и доступны по цене.

2. *Суть концепции совершенствования товара* базируется на том, что потребитель отдает предпочтение товару, который представляет высший уровень качества, максимальную производительность и новые возможности.

3. В основе *концепции интенсификации коммерческих усилий* лежит представление о том, что для успешной реализации производственных товаров необходимо предпринимать специальные меры по продвижению товаров на рынок и широкомасштабной продаже.

4. Концепция маркетингового подхода предполагает, что достижение производителем своих целей зависит от определения нужд и запросов целевых рынков и от более эффективного по сравнению с фирмами-конкурентами удовлетворения потребителей.

5. Сущность концепции социально-этичного маркетинга состоит в том, что компания должна определить нужды, потребности и интересы целевых рынков с тем, чтобы на основе полученной информации обеспечить потребителям высшую потребительскую ценность более эффективными, по сравнению с конкурентами, способами, улучшающими благополучие как отдельного индивидуума, так и всего общества в целом.

Принимая во внимание все отмеченные аспекты, можно утверждать, что концептуальный подход при создании систем маркетингового управления должен быть принят в качестве доминирующей методологии. При этом маркетинговая система является важнейшей всеохватывающей системой предприятия. Система должна создаваться и управляться с точки зрения максимальной эффективности работы всего предприятия, а не максимальной эффективности отдельных подсистем. Принципиальная схема концепции маркетингового управления, отображающая систему науковедческих взглядов представлена на рис.1. Основные структурные блоки концепции: предпосылки, новизна, стратегия, основа, цель, направления, методы и механизмы.



Рис.1. Концептуальная схема маркетингового управления

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто питання управління маркетингом на основі економіко-математичного моделювання яке включає широке використання методів формальної математики і логіки для кількісного виміру попиту та пропозиції, моделювання відносин із споживачами з застосуванням функцій переваги, формалізацією розбивки ринку на цільові сегменти, регулювання споживчого вибору, моделювання процесів створення конкурентних переваг.

SUMMARY

The article deals with the questions of marketing management based on economic and mathematical modeling which includes wide use of formal mathematics and logic methods for quantitative estimation of demand and supply, relations with consumers modeling with the application of preference function, formalization of the market fragmentation into goal segments, regulation of the consumer's choice, modeling of the processes of competitive advantages creation.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг / Пер. с нем. А.М.Макарова. – М.: Высш. шк., 1995. – 255 с: ил.
2. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / Пер. с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2000. – 272 с.

Надійшла до редакції 13.03.2001 р.

УДК 519.866:338.912

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

В.П.Стасюк

Для успешного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики особо важную роль играют воспроизводственные процессы. Жесткая конкурентная борьба за ограниченные ресурсы и рынки сбыта, растущий научно-технический прогресс являются причинами крайне высокого уровня изменчивости рыночной среды. Высокий динамизм внешнего окружения обуславливает необходимость постоянной адаптации предприятия к изменяющимся условиям функционирования. Согласно закону необходимого разнообразия эффективное управление может быть обеспечено тогда и только тогда, когда разнообразие управляемой системы не меньше, чем разнообразие внешней среды. Достаточное разнообразие ПЭС обеспечивается только при условии расширенного воспроизводства, так как простое воспроизводство не предполагает роста возможного количества откликов системы на изменения условий функционирования, что противоречит закону о необходимом разнообразии.

В связи с этим, перед руководством предприятия встает задача выбора такого темпа воспроизводства, который бы в наибольшей степени соответствовал изменениям рыночной среды. В более конкретной постановке эта задача сводится к определению такого темпа прироста основных производственных фондов (ОПФ), при котором максимизируется чистая прибыль или рентабельность продукции. Для решения этой задачи построим следующую экономико-математическую модель.

Рассмотрим уравнение, описывающее прирост ОПФ:

$$K_t = (1-a)K_{t-1} + \Delta K_t, \quad (1)$$

где K_t – стоимость ОПФ в момент времени t , a – норма выбытия ОПФ, ΔK_t – прирост ОПФ в момент времени t .

Прирост ОПФ ΔK_t в основном возможен за счет денежных средств, формируемых из полученной в предыдущий момент времени чистой прибыли, а также амортизационных отчислений, начисленных к остаточной стоимости ОПФ за предыдущий период. Норма амортизации предполагается такой, чтобы компенсировать выбытие ОПФ за предыдущий период, т.е. равной a . Однако известно, что не вся прибыль, как правило, подлежит реинвестированию в основной капитал, поскольку существуют и другие направления ее использования, а также не весь амортизационный фонд, может быть израсходован на приобретение новых ОПФ. Величина u , характеризующая склонность руководства данного предприятия к инвестированию, показывает, какая часть свободных денежных средств будет израсходована на приобретение новых ОПФ. Таким образом, стоимость ОПФ в момент времени t находится из уравнения, предложенного в работе [1]:

$$K_t = (1-a)K_{t-1} + u(R_{t-1} + aK_{t-1}), \quad (2)$$

Отрицательные значения показывает возможность продажи ОПФ.

Максимально возможный объем продукции Q_t находится из формулы:

$$Q_t = kK_t, \quad (3)$$

где k – коэффициент фондоотдачи ОПФ.

Для достижения наибольшей эффективности производственной деятельности предприятие должно производить такое количество продукции, которое полностью будет реализована в текущий период времени, поэтому выручка от реализации в каждый период времени определяется произведением количества произведенной продукции на цену продукции в этот период. Исходя из закона спроса, цена на продукцию P_t обратно пропорциональна спросу на эту продукцию [2]:

$$P_t = be^{-cD_t}, \quad (4)$$

где b, c – параметры, D_t – величина спроса в момент времени t .

Исходя из закона рыночного равновесия, цена на продукцию определяется в точке, где спрос равен предложению ($D_t = Q_t$), т.е. объему произведенной продукции:

$$P_t = be^{-cQ_t}, \quad (5)$$

Таким образом, выручка от реализации произведенной продукции в период t равна:

$$V_t = Q_t P_t = bQ_t e^{-cQ_t}, \quad (6)$$

Чистая прибыль предприятия от реализованной продукции определяется на основе выручки от реализации за вычетом налогов, переменных и постоянных затрат:

$$R_t = (1 - T_R)((1 - T_{NDS})V_t - aK_t - mQ_t - wK_t/f - C), \quad (7)$$

где R_t – чистая прибыль, T_R – ставка налога на прибыль, T_{NDS} – ставка НДС, m – стоимость материальных затрат на единицу продукции, w – заработная плата одного рабочего основного производственного персонала, f – коэффициент фондовооруженности, C – условно-постоянные затраты.

Рентабельность продукции r вычисляется как отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции:

$$r_t = R_t/V_t, \quad (8)$$

Очевидно, что рентабельность продукции не является постоянной величиной, а будет зависеть от соотношения прибыли и выручки в каждый период времени. В рыночных условиях наиболее целесообразным является критерий максимизации не чистой прибыли, а уровня рентабельности продукции.

Следует отметить, что в данной модели единственным управляемым параметром (при прочих неизменных параметрах) является склонность к инвестированию u . В за-

висимости от выбранного значения u будет различаться и поведение уровня рентабельности r . Так, например, при граничном условии $u=0$ рентабельность будет убывать линейно (см. рис. 1). При $u=1$ рентабельность вначале незначительно возрастает, но потом монотонно убывает. (см. рис. 2).

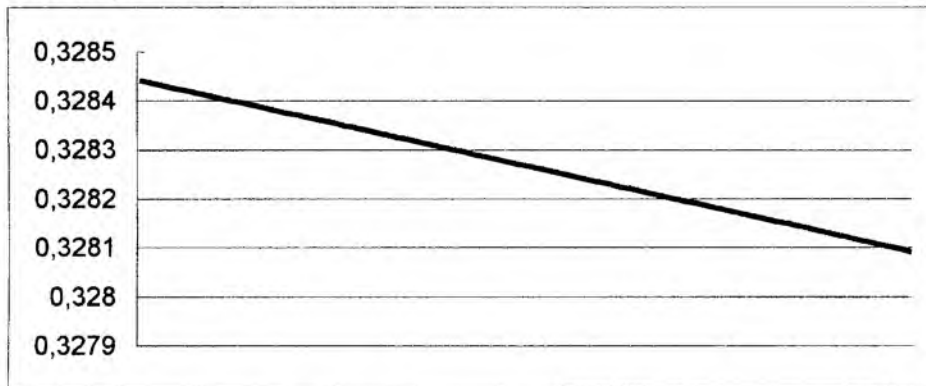


Рис. 1. Динамика r при $u=0$

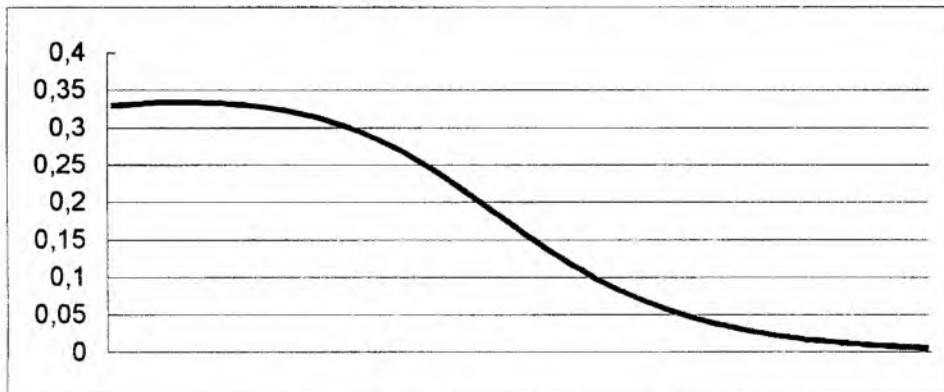


Рис. 2. Динамика r при $u=1$

Если же выбрать $u=0.5$, то рентабельность будет вести себя следующим образом (см. рис. 3).

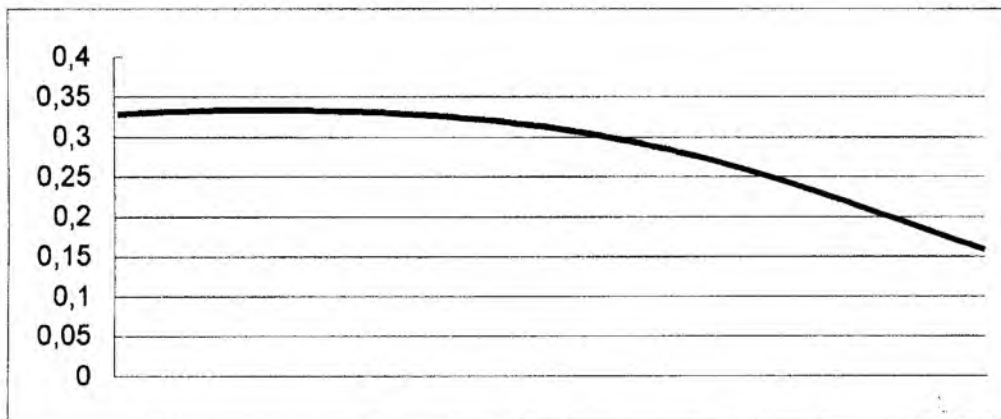


Рис. 3. Динамика r при $u=0.5$

Из графиков видно, что постоянное значение параметра не только не гарантирует максимального уровня рентабельности, но и не обеспечивает его стабильного роста. Для решения этой проблемы необходимо сделать параметр динамичным, зависящим от уровня рентабельности в предыдущий период времени и изменяющимся в интервале

[0, 1]. Запишем необходимое условие максимизации уровня рентабельности по переменной u_t :

$$\frac{dr_t}{du_t} = 0 \tag{9}$$

$$-1 \leq u_t \leq 1$$

Данное уравнение имеет два действительных корня, однако в область допустимых значений попадает только одно. Таким образом, решение уравнения примет следующий вид:

$$u_t = \frac{ck(a-1)GK_{t-1} - 0.5g + \sqrt{g(G + 0.25g)}}{ckG(R_{t-1} + aK_{t-1})}, \tag{10}$$

где $g = ckfC$; $G = f(km + a) + w$.

Это значение показывает точки возможного экстремума, но не гарантирует, что именно в этой точке будет максимум функции. Если рентабельность в этой точке не максимальна, то ее максимум будет лежать на границе области допустимых значений, т.е. в точках -1 или 1.

Реализуя модель при u_t , полученному в (10), получим траекторию уровня рентабельности продукции r_t (см. рис. 4).

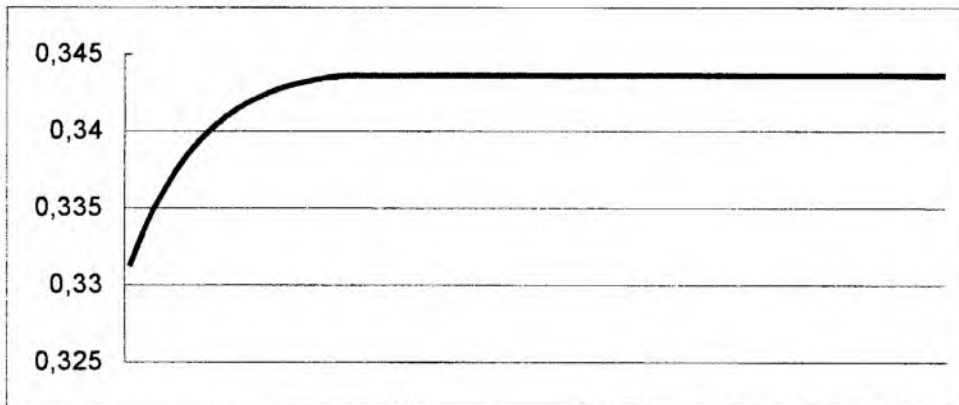


Рис. 4. Динамика r_t при $u_t=(10)$

Таким образом, при заданных внутренних условиях функционирования предприятия (постоянство параметров, таких как коэффициенты фондоотдачи, фондовооруженности, нормы амортизации, цены материальных и трудовых ресурсов и т.п.) фиксированный показатель склонности к инвестированию собственных финансовых ресурсов (чистая прибыль, амортизационный фонд) в долгосрочном периоде ведет к снижению уровня рентабельности продукции. Это обстоятельство сродни простому воспроизводству: хотя этот показатель может покрывать выбытие ОПФ и наращивать новые производственные мощности, в долгосрочном периоде может привести к падению эффективности производственной деятельности, по причине неадекватной инвестиционной политики предприятия. Поэтому оптимальная стратегия управления воспроизводственными процессами заключается в установлении динамической нормы инвестирования собственных финансовых ресурсов в прирост ОПФ, зависящей от показателей рентабельности продукции в предыдущие периоды времени.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено проблемі підвищення ефективності виробництва шляхом проведення оптимальної політики відновлення основних виробничих фондів. Автором

запропонована економіко-математична модель управління відновлювальними процесами, а також наведена розрахункова ефективність впровадження результатів рішення цієї моделі.

SUMMARY

The article is devoted to the problem of the production effectiveness rise by means of conducting of the basic production assets renovation optimal policy. The author proposes economic and mathematical model of renovation processes management and brings up the estimated effectiveness of the model realisation results applying.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балацкий Е.В. Воспроизводственный цикл и налоговое бремя // Экономика и математические методы. – 2000. – Т.36. – №1. – С.3-16.
2. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.

Надійшла до редакції 01.03.2001 р.

УДК 330.342:338.2

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Л.А.Дмитриченко

Главной особенностью социально-экономического развития Украины на рубеже XX-XXI вв. является поиск путей и эффективной модели рыночной трансформации. Это предопределяет необходимость комплексного подхода к анализу системы производственных отношений, прогрессивные преобразования которой невозможны без гармоничного развития производительных сил общества. В послании Президента Украины к Верховной Раде Украины подчеркнуто, что «только через радикализацию системных преобразований можно обеспечить прогрессивное развитие государства, успешное решение проблем социального и экономического развития, повысить благосостояние и обеспечить достойную жизнь каждому человеку» [1]. В свою очередь, динамизм производительных сил обусловлен множеством факторов, среди которых важнейшим, на наш взгляд является структура общественного производства. Реальная картина украинской экономики относительно ее структуры такова, что Президент страны вынужден был констатировать: «Опасными становятся структурные деформации, которые были присущи украинской экономике еще во время административно-командной системы. За годы реформ эта ситуация не только не улучшилась, а и значительно усложнилась. В 1999 г. продолжалась тенденция сокращения удельного веса отраслей, производящих продукцию инвестиционного комплекса (машиностроения и стройматериалов)... доля машиностроения в структуре промышленного производства составила 13,8% против 30,7% в 1990 г. За это же время почти в 8 раз сократился удельный вес легкой промышленности. Одновременно продолжает расти доля наиболее энергоемких и экологически вредных отраслей (топливно-энергетической, металлургической, химической). В 1999 г. она достигла 59% против 26,5% в 1990 г.» [2].

Структура общественного производства отражает его (общественного производства) внутреннее строение, определяемое уровнем развития производительных сил и производственных отношений. Обусловленная общественным разделением труда

структура общественного производства сама выступает главным рыночнообразующим элементом и условием, стимулирующим развитие рыночных связей. Принятие этого положения имеет принципиальное практическое значение, поскольку без эффективного производства (в широком его понимании) невозможно обеспечить качественно новую рыночную среду в украинской экономике. Поиск же действенных факторов, влияющих на формирование эффективной структуры общественного производства, – это прерогатива экономической теории. Вот почему актуально и важно теоретическое исследование всего комплекса проблем, связанных с анализом структуры экономики в целом. Таким образом, в нашем понимании структура общественного производства представляется сложной системой, которая в свою очередь является элементом системы более высокого порядка – национального воспроизводственного комплекса во всем многообразии его социально-экономических сторон.

Системный анализ структуры общественного производства предполагает ее определение как экономической категории, выявление системы ее элементов, ее оценки как системообразующего фактора экономики (с прямыми и обратными связями в системе), поиск эффективных факторов формирования современной структуры производства в Украине.

Опираясь на общефилософские методы изучения любого предмета или явления, используя принцип анализа и синтеза, исследуем, прежде всего, понятие «структура», с которым связана глубинная сущность всякого явления или вещи. Даже самые, на первый взгляд, простейшие вещи и явления имеют определенную структуру. Кроме того, они взаимодействуют с другими структурными образованиями, т.е. являются системными в полном смысле этого понятия. Усложнение системных связей вызвало необходимость их специального теоретического исследования, что обусловило формирование новейшего направления науки – синергетики, целью которой является обобщение закономерностей развития сложных систем самого различного уровня и порядка. По замечанию известного современного немецкого ученого К. Майнцера, «теория сложных систем может быть полезна при построении глобального фазового портрета экономической динамики» [3]. Это относится и к сложной хозяйственной системе, частью которой является общественное производство определенным образом структурированное.

Трансформационные преобразования сложной хозяйственной системы, какой является экономика Украины, требуют новой социально-экономической парадигмы (от греч. *paradeigma* – пример, образец), т.е. исходной концептуальной схемы, модели постановки проблемы и ее решения, методов исследования. Как подчеркнул академик И.Лукинов, трансформационные процессы ничего общего не имеют с явлениями экономического хаоса, разрушения действующих хозяйственно-рыночных структур без создания новых – более эффективных и конкурентоспособных. Это вообще исключает из экономической цикличности фазы спада и стагнации. Трансформации должны осуществляться на основе новейших научных достижений, под четким законодательным и исполнительным контролем государства и хозяйственных органов, в надежной системе организации и управления [4]. Данное положение ведущего украинского ученого имеет принципиальное значение относительно структуры экономики, стратегия перестройки которой должна базироваться на принципах четкой организации системы, а не на основе дихотомии ее структурных элементов. Таким образом, первой и одной из самых существенных методологических предпосылок изучения структуры общественного производства является ее *системный анализ*.

Признание структуры общественного производства как организованной системы предполагает *выделение главного структурообразующего элемента*. На наш взгляд,

таким элементом является цель социально-экономического развития государства. Именно от стратегической цели экономической динамики зависит структура общественного производства, ее макроэкономические приоритеты. (Заметим, что между целью экономической динамики и структурой общественного производства существует и обратная связь. Структура производства во многом предопределяет текущие и стратегические цели развития). Как вытекает из «Концепции экономической стабилизации и роста в Украине», разработанной коллективом Института экономики НАН Украины, структурная перестройка национальной экономики в качестве стратегической цели предполагает создание высокоиндустриального общества, способного обеспечить украинским гражданам достойный уровень жизни. В этом документе подчеркнута: «... проблема экономического роста, повышения социального и духовного уровня жизни народов остается одной из самых приоритетных общечеловеческих проблем XXI в.» [5]. Это обуславливает новые подходы к формированию макроэкономической динамики хозяйственной системы.

Известно, что в основе макроэкономической динамики в Украине, как и во всех советских республиках, длительное время была марксова схема расширенного воспроизводства, приоритетным соотношением в которой было соотношение I и II подразделений общественного воспроизводства, а главной зависимостью в этой системе была зависимость II подразделения от I. Согласно международным стандартам, которыми руководствуются более 150 стран мира с рыночной экономикой, главным показателем развития экономической системы является валовой внутренний продукт (ВВП), его динамика и структура. ВВП – ключевой показатель системы национальных счетов. Концепция системы национальных счетов в странах с развитой рыночной экономикой лежит в основе формирования современной концепции макроэкономической динамики хозяйственной системы. Современная «Концепция экономической стабилизации и роста в Украине» разработана с учетом концепции системы национальных счетов. Отсюда вытекают ориентиры формирования структуры украинской экономики. Заметим, что в настоящее время адекватность динамики ВВП процессу формирования оптимальной структуры производства в Украине практически не исследована. Существующая структура украинской экономики вместе с комплексом социально-экономических проблем обусловила низжайший объем производства ВВП на душу населения: по расчетам Европейского центра макроэкономического анализа этот показатель составил всего 560 американских долл. (т.е. на уровне экономически отсталых государств), в то время как в экономически мощных странах он составляет от 18 до 25 тыс. долл. Страны-аутсайдеры, в которых на душу населения производится 100-400 долл. ВВП считаются «отсталыми навсегда» [6].

В соответствии с «Концепцией экономической стабилизации и роста в Украине», развитие экономической системы не может осуществляться автоматически, а предполагает *механизм целенаправленного воздействия со стороны государства*. Следовательно, важнейшим методологическим принципом формирования новой рыночной системы в Украине является государственное регулирование данного процесса. Это в полной мере относится и к формированию современной структуры общественного производства (национальной экономики). Уже сама постановка вопроса о структуре экономики предполагает постановку конкретных целей, а значит и разработку конкретного механизма их реализации. Вряд ли так называемый свободный рынок может дать оптимальную структуру производства, соответствующую объективной социально-экономической цели развития страны. (Исторический опыт высокоразвитых стран рыночной экономики свидетельствует, что рынок является важным объектом государст-

венного регулирования воспроизводственных процессов. Государство «устраняет» некоторые несовершенства рынка). Государство мобилизует и целенаправленно использует инвестиционные и инновационные ресурсы, определяет стимулы развития хозяйственной системы (что не в последнюю очередь влияет на структурные процессы в экономике), законодательно формирует новую институциональную структуру общества и т. д. Все это направлено на «программирование» макроэкономической структуры национальной экономики, на оптимизацию хозяйственной системы.

Что касается таких методологических принципов исследования структуры производства как сознательное определение ее целевой функции и государственное регулирование этого процесса, то следует заметить весьма распространенную точку зрения на эволюционность развития хозяйственных систем, предполагающую и эволюционность формирования структуры производства.

Эволюционный принцип формирования макроэкономической структуры исследует В.Маевский, осуществивший ряд экспериментальных расчетов динамики валового национального продукта (ВНП), используя статистические данные [7]. Его метод основан на принципе «естественного отбора», что в условиях сложной системы (которой, несмотря на все ее слабости и противоречия, является национальная экономика Украины) в настоящее время представляется неплодотворным. Этот принцип, в сущности, противоречит исторической практике, свидетельствующей о непременном воздействии государства на социально-экономические процессы. В противном случае эволюция как «естественный отбор» представляется как некая абстракция в «чистом виде», понимаемая просто как «развитие». Однако развитие может происходить как само по себе (когда еще не осознаны его цели, не познан его механизм, не изучены факторы), так и под влиянием системообразующих элементов, каким относительно предмета нашего исследования (структуры общественного производства) является государство. Поэтому более плодотворным, с нашей точки зрения, является синергетический подход к анализу сложной системы, какой является структура общественного производства. Такой подход дает возможность понять, рассмотреть и принять положение о системе прямых и обратных связей внутри самой системы и во внешней среде, с которой эта система связана. А значит, признать объективность государственного воздействия на формирование оптимальной и прогрессивной структуры украинской экономики, признать, что структурная перестройка национальной экономики должна осуществляться в соответствии с долговременной государственной программой. Разработка такой программы является одной из наиболее важных задач правительства, отечественных ученых и практических работников.

Следует подчеркнуть, что в настоящее время перестройка структуры общественного производства в Украине осуществляется как целенаправленный комплекс экономических, политических и организационных мероприятий на различных уровнях национальной экономики. Цели структурной перестройки определяются приоритетными направлениями развития страны в научно-техническом, отраслевом и территориальном аспектах, а также стремлением Украины прочно войти в систему мирохозяйственных связей, занять достойное место в системе международного разделения труда.

Относительно внешнеэкономического фактора перестройки структуры украинской экономики необходимо сказать, что решение этой проблемы в настоящее время представляет большую трудность. Это обусловлено многими факторами, важнейший из которых – огромная технологическая и организационно-техническая пропасть между нашей страной и высокоразвитыми лидерами мировой экономики. Изменение структуры украинской экономики на основе технологического перевооружения требует

серьезных объемов внутренних и иностранных инвестиций. Что касается собственных средств, то здесь Украина находится в так называемом «порочном круге»: недостаточные объемы инвестиций обусловлены неразвитым производством (отсталой и деформированной его структурой), а неразвитое производство не дает должных объемов ВВП, и в том числе чистого национального продукта, являющегося главным источником инвестиционных ресурсов. В конечном итоге – отсталая структура производства, отсталая технология и невозможность «на равных» конкурировать с рыночными монстрами, какими являются, например, известные капиталистические страны, составляющие «большую семерку». Иностранные инвестиции – достаточно привлекательный фактор структурных изменений в Украине. Однако недостаточно привлекательна украинская экономика для иностранных инвестиций. И здесь тоже своеобразный «порочный круг»: иностранные инвесторы рассчитывают на доход, который современная структура украинской экономики, нуждающаяся в инвестициях, дать не может. А отсутствие иностранных инвестиций (или незначительные их объемы по сравнению с потребностями) не дают возможность обеспечить эффективную структурную перестройку. По расчетам Министерства экономики Украины, для ощутимых сдвигов в структурном и качественном обновлении экономики необходимо 40-50 млрд. долл. [8]. Украинские специалисты считают, что для этого требуется около 70-100 млрд. долл., а западные – определяют их как минимум суммой в 300-400 млрд. долл. [9]. Какими бы не были эти оценки, реальная картина такова, что на каждый доллар иностранных инвестиций вывозится за границу валюты в 3 раза больше [10]. Относительно иностранных инвестиций сложилась устойчивая тенденция закабаления Украины: объемы очередных кредитных траншей из международных банковских структур таковы, что их едва хватает на расчеты за предыдущую задолженность. Внешний долг растет, а для инвестиций и покрытия других государственных нужд ничего не остается.

Таким образом, исследование методологических основ решения проблемы структурных преобразований в экономике Украины дает основание сделать вывод, что решающую роль в этом процессе все-таки играет государство. Именно при условии комплексного государственного регулирования социально-экономического развития, используя бюджетно-денежные, кредитно-денежные, валютные и другие рычаги управления воспроизводством, можно мобилизовать внутренние и привлечь внешние источники финансирования прогрессивных структурных изменений в Украине.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто методологічні підвалини дослідження структури суспільного виробництва. Обґрунтовано необхідність системного аналізу структури української економіки: визначення її сутності, факторів розвитку, умов і джерел ефективності її функціонування. Зроблено висновок про необхідність державного регулювання процесу структурного формування економіки України.

SUMMARY

In article settles down of methodological bases of scientific research of national economy pattern. Explains the necessity of State's economic regulation structural process in Ukraine.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. Послання Президента України до Верховної Ради України. «Урядовий кур'єр» від 28 січня 2000 р. – С.5.

2. Там же. – С. 5-6.
3. Майнцер К. Сложность и самоорганизация. Возникновение новой науки и культуры на рубеже века // Вопросы философии. – 1993. – № 3. – С.5.
4. См.: Лукинов. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). – К., 1997. – С.445.
5. См.: Концепция экономической стабилизации и роста в Украине // Экономика Украины. – 1997. – № 12. – С. 5.
6. Там же. – С. 4.
7. См.: Маевский В. Эволюционная теория макроэкономика // Вопросы экономики. 1997. – № 3.
8. Богиня Д., Волынский Г. Структурная перестройка и проблема инвестиций // Экономика Украины. – 1997. – № 12. – С. 46.
9. Там же. – С. 47.
10. Концепция экономической стабилизации и роста в Украине. – С. 8.

Надійшла до редакції 15.03.2001 р.

УДК 330.65.9

ПРИНЦИПЫ КЛАССИФИКАЦИИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

Т.В.Горянская

В мировой практике под свободными (специальными) экономическими зонами (СЭЗ) понимается ограниченная часть национально-государственной территории, на которой действуют особые льготные экономические условия для иностранных и национальных предпринимателей, что способствует развитию производства и системы услуг, привлечению иностранного капитала. Эти зоны создаются для решения внешне-торговых, общеэкономических, социальных, научно-технических проблем.

В настоящее время существует свыше 4-х тысяч СЭЗ всех видов: от таможенных зон до технопарков, от зон свободной торговли до оффшорных зон.

Организационно-функциональная структура СЭЗ достаточно многообразна. В экономической литературе существуют различные подходы к их классификации. Наиболее удачной нам представляется классификация по признаку хозяйственной специализации – по профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне предприятий, отраженная на рисунке 1.

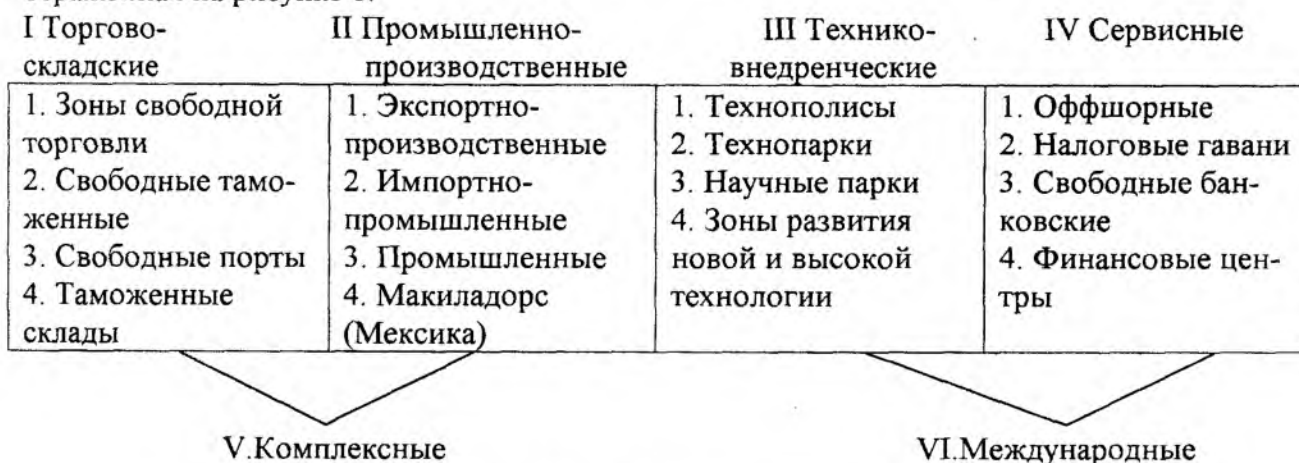


Рис. 1. Классификация свободных экономических зон [1]

Торгово-складские зоны – это беспошлинные зоны, в которых товары иностранного происхождения могут храниться, продаваться и покупаться без оплаты обычных таможенных пошлин. На территориях этих зон разрешается заниматься выставочной деятельностью, организовывать торги и предоставлять банковские и страховые услуги, не взимая торговых пошлин и налога на добавленную стоимость в результате улучшения потребительских свойств товара.

Свободные торгово-складские зоны могут быть представлены в виде зон внешней торговли (США), свободных таможенных зон (Венгрия, Югославия), свободных беспошлинных зон (Болгария), свободных портов (Германия).

Эти зоны имеют три основных признака: во-первых, они создаются для обслуживания мирового рынка; во-вторых, на них не распространяются многие налоговые нормы и таможенные ограничения, которые действуют на остальной территории страны («таможенная экстерриториальность»); в-третьих, несмотря на то, что они являются в определенном смысле «свободными», на них распространяется государственное регулирование внешнеэкономических связей.

Первая зона такого рода появилась в Европе в конце 50-х гг. в Ирландии, а затем подобные зоны получили распространение в развивающихся странах. Создание в этих странах таких зон является одним из основных инструментов при переходе к развитию национального производства, ориентированного на экспорт. Зоны свободной торговли наибольшее распространение получили в США, где их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 года, целью которого является поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. К середине 90-х годов в США насчитывалось около 500 зон свободной торговли [2].

Зоны свободной торговли явились основой для формирования всех типов свободных экономических зон. Так, свободные (беспошлинные) таможенные зоны, как и зоны свободной торговли, относятся к зонам первого поколения, существующие с XVII-XVIII вв. и представляющие собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, а также предназначенные для экспорта. Ввоз и вывоз товаров в этих зонах освобождается от таможенных пошлин. Свободные таможенные зоны часто называют бондовыми складами или свободными таможенными территориями.

Свободные порты, как одна из разновидностей торгово-складской зоны, кроме перечисленных функций выполняют погрузку, разгрузку, перегрузку товаров, размещая на своей территории склады товарных бирж, а также обеспечивают ремонт и обслуживание судов [3].

В состав торгово-складской зоны включают так называемые зоны «дьюти-фри», в которых осуществляется беспошлинная розничная продажа товаров в крупных международных аэро- и морских портах. Эти зоны за счет консигнационных складов, сдачи в аренду помещений для выставок, переделки и подработки транзитных грузов обеспечивают дополнительные валютные поступления.

Торгово-складские зоны часто располагаются на основных перекрестках международных транспортных путей, преимущественно в морских и речных портах, на железнодорожных узлах, в аэропортах, то есть в местах транзита товаров и пассажиров. Как считает Соина Е., в условиях Украины подобные зоны целесообразно создавать на территории Закарпатья, Одесской области, Азовского региона, Республики Крым [4].

В настоящее время наиболее распространены промышленные, или экспортно-производственные зоны. Образование экспортно-производственных зон было предопределено экономикой развивающихся стран, когда с середины 60-х годов возникла необходи-

мость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов. Например, зон такого типа в странах Азии около 20, Африки, Латинской Америки – свыше 60. Экспортно-производственные зоны также имеются в Венгрии, Румынии, Югославии, КНР, в Великобритании, США (зоны предприятий – Enterprise Zones). Отличительной чертой этих зон является льготный валютно-финансовый и правовой режимы, используя которые государство на территории зон обеспечивает развитие наиболее приоритетных отраслей промышленности или на территории депрессивных районов стимулирует экспортное промышленное производство, привлекая для этого иностранную валюту или инвестиции от местных властей. Как показывает практика, это создает условия для более эффективного использования местного сырья, полуфабрикатов, внедрения современных методов управления производством, подготовки квалифицированных кадров, что, в конечном итоге, содействует более быстрому социально-экономическому развитию других регионов и страны в целом [5].

В составе экспортно-производственных зон выделяют зоны совместного предпринимательства (Югославия, Венгрия, Болгария), зоны свободного предпринимательства (США), предпринимательские зоны (Великобритания), специальные экономические зоны (КНР), а также отдельные иностранные предприятия, пользующиеся особыми льготами и обслуживающие преимущественно внешние рынки. Примером могут служить созданные американскими фирмами заводы «макиладорс» в приграничных районах Мексики, которые поставляют произведенную продукцию на рынки США.

Современной модели экспортно-производственных зон способствовала зональная структура, созданная в 1959 году в ирландском аэропорту Шеннон.

Привлекательность экспортно-производственных зон для Украины заключается в том, что эти зоны имеют право на беспошлинную торговлю в таможенном и торговом режиме страны и предоставляют иностранным инвесторам налоговые и финансовые льготы, а на современном этапе этого требует любой регион нашей страны.

В отдельную группу выделяют научно-технологические зоны, которые в современной литературе называют технологическими парками, технополисами, научными парками, технологическими центрами, деловыми центрами.

Это зоны третьего поколения (70-80-е годы), они образуются стихийно или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров. Они включают исследовательские, проектные, научно-производственные предприятия, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Наибольшее число научно-технических зон функционирует в США (технопарки), Японии (технополисы), Китае (зоны развития новой и высокой технологии).

Нам представляется, что в условиях Украины научно-технологические зоны целесообразно создавать в Донецкой, Днепропетровской, Киевской или Запорожской областях (например, район г. Мариуполя, г. Донецка и т.д.), поскольку в этих областях сконцентрированы научные кадры и материальные ресурсы (включая сырьевые), для успешного функционирования этих зон.

Цель создания зон заключается во-первых, в мобилизации материальных и трудовых ресурсов, которые направляются на ускоренное внедрение новых высоких технологий в промышленность; во-вторых, в активизации инновационных процессов; в-третьих, в разработке и производственном освоении высокотехнической продукции; в-четвертых, в обеспечении новых рабочих мест; в-пятых, в диверсифицировании экономики в регионе и в стране.

Следующая разновидность свободных экономических зон – сервисные зоны, которые представляют собой территории со льготным режимом предпринимательской

деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу этих зон относятся оффшорные зоны и налоговые гавани, которые привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования.

Создавая оффшорные зоны, страны рассчитывают на привлечение дополнительных иностранных инвестиций, увеличение доходов, создание новых рабочих мест, что в итоге будет способствовать развитию национальной экономики.

По мнению экспертов, на сегодняшний день реально существует около 60 устойчивых и комплексных оффшорных центров [6].

В современных условиях Украина не может себе позволить создавать оффшорные зоны со значительными льготами, подобными российским – Алтайский край, Калмыкия. Хотя в России тоже существуют проблемы с привлечением инвестиций, технологий, менеджмента и созданием рабочих мест. Однако у нее больше возможностей для маневра.

Комплексные свободные экономические зоны объединяют в себе торговые, таможенные, производственные, исследовательские функции. В комплексных зонах устанавливается особый, льготный по сравнению с общим, режим хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований. Например, 5 специальных экономических зон, а также «открытые районы» Китая, бразильская зона «Манаус», территория «Огненная Земля» в Аргентине, зоны свободного предпринимательства, которые создаются промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

Исходя из приведенной классификации, можно сделать вывод, что целью создания СЭЗ является: решение проблемы занятости, стимулирование притока иностранного капитала, поставок на внутренний рынок высококачественной продукции и услуг, ускорения социально-экономического развития страны.

РЕЗЮМЕ

В статье сделана попытка проанализировать принципы классификации свободных экономических зон. Аргументирована классификация по признаку хозяйственной специализации – по профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне предприятий.

SUMMARY

The free economic zones are created with the aim to attract investments, to satiate with high-quality production the home market, to create new working places, to speed up the social and economic development of the regions and of the country as a whole.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебное пособие. – М., 1996.
2. Там же. – С.87.
3. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве. – М.:Инфра, 1998.
4. Соина Е. Свободные экономические зоны как фактор рыночной экономики // Экономика Украины. – 1994. – №4. – С.34-41.
5. См.: Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве.
6. См.: Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве.

Надійшла до редакції 12.03.2001 р.

ББК 65.268

ПРОБЛЕМЫ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В.Н.Мацука

Развитие любой экономики находится в прямой зависимости от объемов инвестирования и эффективности этого процесса. Достижение экономического роста, которое остается главной целью всех Государственных программ, не возможно без наращивания финансовой поддержки реального сектора экономики.

В условиях значительного сокращения объемов внутреннего инвестирования и ограниченности внутренних источников финансирования необходимо осуществлять мероприятия по привлечению в украинскую экономику внешних финансовых ресурсов, и в первую очередь, прямых иностранных инвестиций.

Анализ показателей инвестиционной деятельности свидетельствует, что объемы прямых иностранных инвестиций (ПИИ) все еще остаются незначительными и не отвечают основным показателям, которые характеризуют украинскую экономику: масштабам производства, емкости рынка, обеспеченности природными ресурсами, квалификации и стоимости рабочей силы. Начиная с 1992 г. в экономику Украины вложено 3,2 млрд. долл. США ПИИ или 65 долл. США на душу населения. Это незначительный объем по сравнению с другими развивающимися странами (на одного гражданина Венгрии еще в 1997 г. приходилось 1776 долл. США).

Общий объем капитала нерезидентов увеличился за 1999 г. на 16 %, а с начала 1994 г. – в 14,8 раз. Количество предприятий с иностранными инвестициями возросло с 2123 в 1994 г. до 7362 в 1999 г., т.е. в 3,5 раза, а объем инвестиций в расчете на 1 предприятие за тот же период – с 103,3 тыс. долл. США до 441,2 тыс. долл. США (см. табл. 1).

Таблица 1. Общий объем капитала нерезидентов в Украине за 1992 –1999 гг., млн. долл. США

	01.01.94	01.01.95	01.01.96	01.01.97	01.01.98	01.01.99	01.01.00
Остатки капитала нерезидентов в Украине	219,4	483,5	896,9	1438,2	2063,6	2810,7	3247,9
темп роста, %		220,4	185,5	160,4	143,5	136,2	115,6
в том числе:							
со стран СНГ и Балтии	7,2	21,4	59,9	167,2	221,6	242,9	345,0
темп роста, %		297,2	280	279,1	132,5	109,6	142,0
с других стран мира	212,2	462,1	837	1271,1	1842,0	2567,8	2902,8
темп роста, %		217,8	181,1	151,9	144,9	139,4	113,0

Чистый прирост иностранных инвестиций составил за 1999 г. только 437,2 млн. долл. США и уменьшился по сравнению с 1998 г. на 41,5 % (см. табл. 2).

Начиная с 1998 г. основной формой привлечения инвестиций стали денежные вклады. В 1994 г. денежные вклады составляли 21,2 % от объема привлеченного капитала, а в 1999 г. – 45,7 %. Вклады же в форме движимого и недвижимого имущества сократились с 69,3 % от общего объема в 1994 г. до 28,8 % в 1999 г. Отдельно следует отметить, что в

течение отчетного года значительно (почти в 60 раз) возросли объемы вкладов в форме ценных бумаг. Если в 1998 г. их объем составлял 1,9 млн. долл. США (0,2 % от объема привлеченного капитала), то в 1999 г. – 112,7 млн. долл. США (14,9 %).

Таблица 2. Чистый прирост иностранных инвестиций в Украине за 1992 – 1999 гг.

	1992-1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Чистый прирост ПИИ, млн. долл.	219,4	264,1	413,4	541,3	625,4	747,1	437,2
Темп роста, %		120,4	156,5	130,9	115,5	119,5	58,5

Географическая структура. ПИИ в Украину вложены со 106 стран мира. Наибольшие объемы (более 60 %) инвестиций внесены нерезидентами из 7 стран: США, Нидерландов, Германии, Соединенного Королевства Великобритании, Кореи, Кипра, Российской Федерации (см. табл. 3).

Таблица 3. Географическая структура ПИИ в Украине за 1994 – 2000 гг., % к общему объему

	01.01.95	01.01.96	01.01.97	01.01.98	01.01.99	01.01.00
США	20,0	20,4	18,3	18,7	18,2	18,1
Нидерланды	2,4	5,2	8,3	10,3	9,6	9,3
Германия	20,9	17,5	11,6	8,7	8,2	7,1
Соединенное Королевство Великобритания	7,0	6,0	7,0	7,3	7,2	7,5
Корея, Республика	...	0,0	0,5	0,8	6,6	5,3
Кипр	5,9	5,7	6,0	6,1	5,3	6,0
Российская Федерация	4,0	5,6	7,4	7,4	6,7	8,9

Отраслевая структура. Наибольшие объемы ПИИ вкладываются в такие отрасли экономики Украины, как пищевая промышленность, внутренняя торговля, машиностроение и металлообработка (см. табл. 4).

Таблица 4. Отраслевая структура ПИИ в Украине за 1995 – 1999 гг., % к общему объему

Название отраслей	1995	1996	1997	1998	1999
Пищевая промышленность	14,5	18,7	20,9	20,8	20,4
Внутренняя торговля	22,4	15,3	16,4	15,9	17,2
Машиностроение и металлообработка	12,8	9,7	7,8	12,5	10,9
Финансы, кредит, страхование и	7,4	8,5	8,4	7,0	6,1
Топливная промышленность	0,4	0,6	1,5	2,8	5,8
Черная и цветная металлургия	5,0	3,0	3,3	4,0	4,0
Химическая и нефтехимическая	4,2	7,2	6,9	4,5	3,7
Строительство	3,3	4,1	3,9	4,0	3,6
Другие отрасли	30,0	32,9	30,9	28,5	28,3

Региональная структура. Регионами – наибольшими реципиентами ПИИ в 1999 г. были:

г.Киев- 1031,3 млн. долл. (31,8 % общего объема привлеченных в государство ПИИ, 1 место по Украине);

Киевская область – 266,2 млн. долл. (8,2 %, 2 место);

Донецкая – 259,4 млн. долл. (8,0 %, 3 место);

Запорожская – 215,1 млн. долл. (6,6 %, 4 место);

Полтавская – 207,4 млн. долл. (6,4 %, 5 место);

Днепропетровская – 178,3 млн. долл. (5,5 %, 6 место);

Одесская – 174,4 млн. долл. (5,4 %, 7 место).

В перспективе ожидается увеличение поступлений иностранных инвестиций в 1,8 раза. Такой рост объема иностранных инвестиций возможен в случае разрешения Правительством Украины ряда проблем деятельности иностранных инвесторов в Украине и улучшения общего инвестиционного климата.

Анализ основных составляющих инвестиционного климата в Украине, показывает, что невзирая на необходимость его быстрого и радикального изменения значительная часть важных его условий может быть создана только в течение определенного времени. Взвешенная государственная политика должна обеспечивать возможно незначительное, но постоянное улучшение ситуации. Любые изменения в государственной политике, которые ведут к незначительным ухудшениям условий деятельности инвесторов, вызывают в них недоверие к исполнительной власти и к оттоку инвестиций из страны, к росту «теневого» сектора экономики.

В общем инвестиционный климат в Украине остается мало благоприятным. Годовой уровень инфляции за 1999 г. составил 19,2 %, что на 0,8 % ниже, чем в 1998 г. Годовая процентная ставка по кредитам (средневзвешенная) за 1999 г. остается практически на уровне 1998 г. – соответственно 53,4 % и 54,5 %.

Объемы государственного внешнего долга в Украине достигли критической границы, что принудило Правительство Украины начать переговоры с инвесторами относительно его реструктуризации. Успешное завершение реструктуризации даст основания рассчитывать на привлечение иностранных инвестиций в Украину и достичь в текущем году их прироста.

Украина сможет рассчитывать на серьезные по объему иностранные инвестиции только в случае создания условий для инвестирования, относительно более благоприятных чем в странах-конкурентах. Это положение в такой же мере касается и национальных инвесторов, которые, невзирая на острую потребность украинской экономики в инвестициях, продолжают наращивать их объемы вывоза за границу. Так, объем капитала, вывезенного резидентами Украины в 1999 г., составил на 1 января 2000 г. 98,3 млн. дол. США.

Оживление мировой экономики после финансового кризиса создает необходимые условия для восстановления тенденций к росту иностранных инвестиций. Позитивные факторы формирования инвестиционного климата в Украине, такие как относительно богатый природный потенциал, квалифицированная рабочая сила, большая емкость внутреннего рынка, будут содействовать этому процессу. Однако необходимо взвешено подходить к оценке отмеченных факторов и при этом учитывать имеющиеся в наличии проблемы в деятельности инвесторов.

В первую очередь, осложнение деятельности инвесторов связано с несовершенством и нестабильностью законодательства. Сегодняшняя законодательная система представляет собой совокупность постоянно изменяющихся, нередко противоречивых актов. Практическое применение положений законов усложняется их неоднозначностью, вследствие чего действия должностных лиц не всегда связаны с профессиональ-

ными интересами. Все это требует от инвестора дополнительных расходов времени и финансов на разрешение искусственных проблем. А существующая практика внесения поправок в действующее законодательство непродуманна, нередко для разрешения разовой проблемы вносятся изменения, которые разрушают все существующие базовые нормы правового регулирования. Серьезными факторами невыполнения законов выступают недостаточность регламентирования процедуры банкротства и неэффективность судебной защиты в случае нарушения законодательства. Инвестор не уверен, что его права и интересы защищены в соответствии с законом.

Инвесторы видят риск своей деятельности в Украине также в политической нестабильности. Противостояние законодательной и исполнительной власти, которое имело место в прошлом году, было одним из негативных факторов, который отвернул многих из них от осуществления новых инвестиций в украинскую экономику.

Слабая защищенность законодательством мелких акционеров остается одной из проблем, что тормозит движение портфельных инвестиций. Иностранные портфельные инвесторы в связи с существующим в украинском законодательстве ограничением иностранного участия в уставном фонде предприятия, не имеют возможности влиять на решение и получать информацию по главным вопросам деятельности предприятия и вытесняются из него.

Неразвитость банковской системы – значительное препятствие на пути инвестиций. Получить кредит для реализации инвестиционного проекта на приемлемых условиях практически невозможно. В сегодняшних условиях банковская система предоставляет преимущественно краткосрочные кредиты (78 % от объема задолженности и по кредитам коммерческих банков).

Инвестиционные фонды и компании, главная задача которых – мобилизация финансов мелких частных инвесторов, также чрезвычайно слабые. В значительной мере их деятельность малоактивна в связи с отсутствием достаточного количества профессиональных управляющих компаний и невысокого доверия населения к такому виду финансовых учреждений.

Перечень проблемных вопросов деятельности инвесторов уже перечисленным не заканчивается, его можно продолжать. И наличие их большого количества еще раз удостоверяет о не благоприятности инвестиционного климата и отсутствии координации и последовательности в действиях законодательной и исполнительной власти при его формировании. Стратегия политики относительно улучшения инвестиционного климата Украины должна исходить из реалий сегодняшнего дня. В первую очередь, необходимо разрешить проблемы макроэкономической стабилизации и активизировать действие всех рычагов экономического регулирования инвестиционной деятельности, а именно:

экономически обосновать и определить приоритеты в развитии национальной экономики на данном этапе;

создать экономические и правовые основы для увеличения необходимых объемов иностранных инвестиций, ориентируясь при этом на формирование не только портфельных, но и прямых инвестиций, которые являются реальными капиталовложениями в предприятия, отрасли, землю, или новые технологии;

вести персональную ответственность должностных лиц за сроки и направления использования иностранных инвестиций, а также широкое информирование об этом общественности;

упростить процедуру участия иностранных инвесторов в процессе приватизации государственного имущества;

уменьшить налоговое бремя, как собственных, так и иностранных инвесторов;

не признавать капитальным доходом и не облагать налогом увеличение балансовой стоимости основных средств, которая получена от применения коэффициента индексации; активизировать кредитную политику, развивать практику предоставления гарантий под иностранные кредиты не только правительством или НБУ, но и коммерческими банками;

усовершенствовать таможенную политику в направлении защиты собственных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешних рынках;

иметь достоверную и всестороннюю информацию о приоритетах в развитии национальной экономики, деятельности правительства.

РЕЗЮМЕ

У статті аналізується сучасний стан іноземного інвестування в Україні, розглядаються проблеми залучення іноземного капіталу, визначаються підходи до розв'язання цих проблем.

SUMMARY

The author analyses the current situation of the foreign investment process in Ukraine and considers the problems of foreign capital attraction. The ways of solving these problems are suggested.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Правове регулювання іноземних інвестицій / За ред. В.М. Коссака. – К.: Український центр правових студій, 1999. – 176 с.
2. Зозуля Т.О. Міжнародне кредитування і формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні. // Фінанси України. – 2000. – №7. – С.102.
3. Макогон Ю.В. Современное состояние внешнеэкономических связей Украины и Донецкой области, привлечение иностранных инвестиций / Проблемы розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект (збірник наукових праць). – Донецьк: ДонНУ, 2001. – 600 с.
4. Прямі іноземні інвестиції: динаміка та структура // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 2000. – №1. – С.49.
5. Шовкалюк В.С. Інвестиційний клімат: сучасний стан та перспективи. // Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні. – 2000. – №1. – С.32.

Надійшла до редакції 07.03.2001 р.

УДК 330.322.5:658.012.4

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В УКРАИНЕ

Л.А.Сиволап

Важным аспектом функционирования любого общества является инвестиционная деятельность, играющая ключевую роль в экономическом развитии государства и обеспечении расширенного воспроизводства. Кардинальное изменение экономических условий хозяйствования на современном этапе развития Украины накладывает отпечаток на осуществление инвестиций и определяет необходимость совершенствования

механизма управления этой областью деятельности, которое направлено на ограничение командного воздействия государства и развитие экономических методов.

Практическая инвестиционная деятельность, которая набирает темпы, независимо от уровня развития теории, постоянно сталкивается со многими трудностями и препятствиями, устранение которых, как правило, происходит интуитивно, далеко не всегда опираясь на знание специфики развития товарно-денежных отношений в условиях формирования рыночного хозяйства Украины и его влияния на осуществление инвестиционной деятельности.

Содержание инвестиционного процесса, закономерности и особенности его протекания зависят от сложившихся в определенной системе хозяйствования экономических условий. В отличие от командной экономики, рыночные условия чистой конкуренции представляют наиболее высокий уровень развития товарно-денежных отношений между самостоятельно хозяйствующими субъектами, которые основываются на частной собственности, свободном доступе на рынок, беспрепятственном перемещении капиталов, рыночном взаимодействии спроса, предложения и цен, реальной свободе выбора.

Учитывая характерные черты развития Украины в целом и Донецкого региона, в частности, в условиях трансформации всего хозяйственного механизма, ограниченных объемов капитальных вложений, необходимости обеспечения научно-технического прогресса, особое значение приобретают условия концентрации капитальных вложений в направлении экономического роста.

Анализ макроэкономической ситуации в инвестиционной политике последних лет, прежде всего 1997-1999 гг., позволяет сделать убедительный вывод о том, что для преодоления кризисной ситуации в народном хозяйстве и обеспечения его подъема требуется, прежде всего, оживление инвестиционного процесса в стране. В этом мнении едины как ученые-экономисты, так и хозяйственные руководители всех уровней. Главная трудность экономических преобразований на сегодняшний день заключается в ограниченных возможностях внутренних государственных накоплений и неспособности частных инвесторов в полной мере компенсировать нехватку капиталовложений для преодоления экономического спада. Высокая инфляция обусловила норму процента, намного превышающую потенциальную рентабельность большинства производственных процессов, что сделало недоступным средне- и тем более долгосрочные кредиты. Вложения в реальный сектор из-за высокого риска малопривлекательные для банковского капитала, отечественных и иностранных инвесторов. Потенциальные инвесторы предпочитают вкладывать средства в существенно более доходные и надежные финансовые активы, в том числе в государственные ценные бумаги.

Как видно с графика, представленного на рисунке.1, чистый прирост иностранных инвестиций в 1999г. уменьшился почти наполовину по сравнению с 1998 г. и составил 437,2 млн.дол.США, тогда как в 1998 г. этот показатель составлял 747,1 млн.дол.США. В Украине имеются определенные преимущества для привлечения иностранных инвестиций в сравнении с другими странами: значительная емкость внутреннего рынка практически по всем товарным позициям, выгодное географическое размещение, наличие квалифицированной и дешевой рабочей силы, а также богатые залежи природных ресурсов.

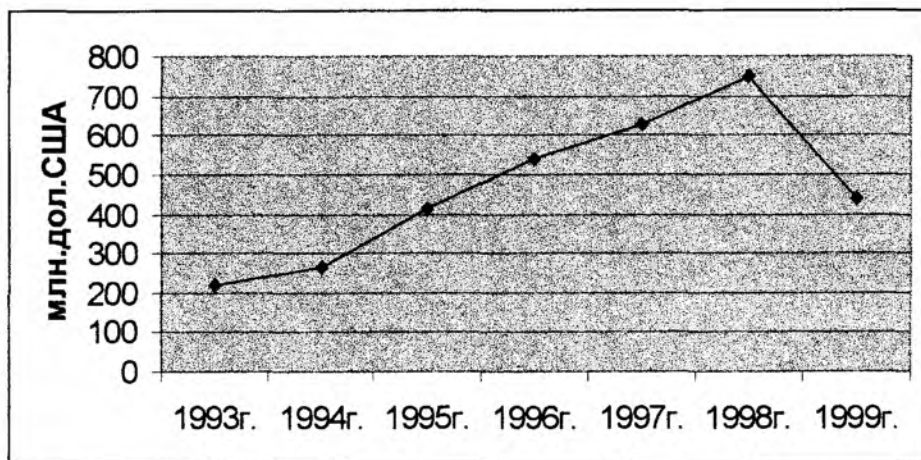


Рис.1. Динамика чистого прироста прямых иностранных инвестиций

Это важные экономические параметры, поскольку незначительные размеры рынка – одна с главных причин проблематичности дальнейшего увеличения объемов внешних вложений, которые уже начали ощущаться, например, в Словении.

Проведенный нами сравнительный анализ показал, что на фоне общего снижения инвестирования в Украину, в Донецкой области (по состоянию на 01.01.2000 года) наблюдается определенный рост инвестирования зарубежных стран в экономику области в ряд отраслей таких, как машиностроение и металлообработка (6,7%), черная металлургия (1,7%), общая коммерческая деятельность (1,6%), пищевая промышленность (0,8%), угольная промышленность (на 0,7%), внешняя торговля (0,4%), материально-техническое снабжение и сбыт (0,2%) При этом обращает на себя внимание тот факт, что инвесторы предпочитают иметь дело с негосударственными предприятиями (рис.2)

Поскольку функционирование предприятий негосударственной формы собственности во многом определяется уровнем развития приватизационных процессов в нашей стране, то логично будет предположить, что приватизация является одним из факторов, влияющих на поступление инвестиций. В этой связи, на наш взгляд, в интересах экономического роста государство, обеспечивая политическую и макроэкономическую стабильность, должно снять все преграды на пути частного капитала к реальному сектору. Полуприватизированные предприятия, которыми руководят псевдособственники, демонстрируют наихудшие показатели работы вследствие или нежелания приложить значительные усилия к обновлению, развитию конкурентоспособности, либо стремления вытеснить остатки капиталов с таких предприятий. Частные предприятия, наоборот, более органично приспособились к работе в рыночных условиях.

Реализация задач Послания президента Украины Верховной Раде и соответствующего Указа Президента Украины относительно ускорения приватизации имущества должны дать существенным толчком росту инвестиций в частный сектор. Продажа не менее чем 4 тысяч объектов незавершенного строительства и такого же количества земельных участков несельскохозяйственного назначения, допродажа свыше 2 тыс. принадлежащих государству остатков пакетов акций расширит доступ малых и средних предпринимателей к рынку объектов приватизации. Этому также будет способствовать и упрощение процедур обязательного официального обнародования перечней объектов, которые приватизируются.

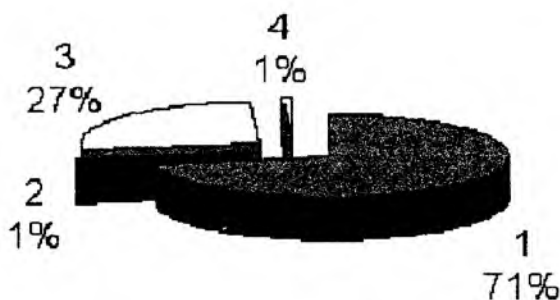


Рис.2. Распределение прямых иностранных инвестиций в предприятия различных форм собственности, где 1 – коллективные; 2- частные; 3 – предприятия, являющиеся собственностью других стран; 4 – государственные

Если вышеизложенные положения принять как исходные посылки, то логично будет предположить, что государство должно существенно изменить принципы своего участия в инвестиционном процессе. В его компетенцию, на наш взгляд, должна входить разработка механизмов смешанного финансирования масштабных инвестиционных проектов, основанных на паевом участии государственного, промышленного и банковского капиталов; создание эффективных форм его организации; формирование современной институциональной среды для равноправного сосуществования экономических агентов разных форм собственности.

Важным направлением стимулирования инвестиций в приватизированное производство, по нашему мнению, является более гибкое использование налогов, а также освобождение накапливаемого капитала от налогов, если это накопление осуществлено в последние 1-3 года, заинтересованность работников к ежегодным вкладам собственных сбережений в акции своего предприятия, организация рекламной кампании по расширению методов и способов достижения экономической цели социально приватизации для получения в процессе приватизации потенциальных вкладчиков. При этом могут быть использованы самые разнообразные стимулы, порождающие такую заинтересованность.

На практике перед каждой компанией, перед каждым инвестором стоит вопрос об определении эффективности инвестиций. Прежде, чем принять решение о вложении капитала либо о допуске чужого капитала в свое предприятие, подсчитывают эффективность капиталовложений в то или иное производство, в его развитие и модернизацию. Когда компания принимает решение о том, строить ли завод и закупать ли оборудование, она должна сравнивать капиталовложения, которые ей предстоит сделать сейчас с нормой прибыли, которую принесет этот капитал в будущем. При этом такие подсчеты следует сделать и для варианта вложения капитала за рубежом с учетом зарубежных экономических условий (банковский процент, налоги, стоимость факторов производства, уровень инфляции и многое другое), и для варианта инвестирования капитала в своей стране.

В современных условиях для принятия решений личный опыт и интуиция лица, принимающего решение, столь же важны, как и информация о возможности изучения прибыли или убытка в результате возникновения различных ситуаций. Для этого необходим критерий, который бы учитывал как математические данные о возможных ситуациях и их результатов в случае применения каждой стратегии инвестиционной деятельности на рынке, так и личный опыт и интуицию руководителя, этим требованиям отвечает критерий линейной пропорциональности. Суть предлагаемого критерия ли-

нейной пропорциональности заключается в определении для каждого результата стратегии инвестиционной деятельности определенной вероятности, которая задается руководителем с точки зрения предполагаемого противодействия окружающей среды (критерий пессимизма). Оптимальной стратегией инвестиционной деятельности будет та, при которой ожидаемый эффект на вложенный капитал будет максимальным, то есть которая удовлетворяет условию, выраженному формулой 3.1

$$a = \max a_i \quad (1)$$

Значение a_i определяется по формуле:

$$a_i = \frac{\sum (x_i * \chi_i)}{\sum \chi_i}, \quad (2)$$

где: x_i – результат стратегии для i -той ситуации окружающей среды; χ_i – вес вероятности возникновения события;

$$\chi_i = \chi + (x_i - \min x_i) * \phi, \quad (3)$$

где ϕ – удельный вес;

$$\phi = \frac{\Delta\chi}{R_1} = \frac{1 - 2\chi}{R_1}, \quad (4)$$

где R_1 – размах вариации значений одной стратегии;

$$R_1 = \max x_i - \min x_i \quad (5)$$

χ – критерий пессимизма $\chi \in [0; 1]$, задается руководителем.

Применение критерия линейной пропорциональности при обосновании решений об инвестировании в условиях неопределенности позволяет значительно уменьшить риск неэффективного вложения средств из-за недостатка данных о состоянии окружающей среды в будущем, за счет оптимального сочетания имеющихся в наличии данных и личного опыта руководителя, принимающего решение.

В том случае, когда возникает ситуация, при которой невозможно применить личный опыт лица, принимающего решение, использование критерия линейной пропорциональности невозможно. При реализации инвестиционных проектов результат чаще всего оказывается примерно равноудаленным от его крайних значений, то есть вероятность появления среднего результата инвестиционной деятельности выше, чем вероятность появления крайних результатов при реализации инвестиционных проектов.

Применение критерия линейной пропорциональности позволяет более обоснованно выбирать направления вложения средств, уменьшить риски инвестирования, повысить эффективность использования инвестируемых ресурсов.

Таким образом, подводя итог всему вышеизложенному можно заключить следующее.

Для того, чтобы работа в Украине по привлечению инвестиций имела успех, целесообразно ориентироваться на конкретные группы инвесторов, т.е. осуществлять идентификацию инвесторов. Это поможет надлежащим образом учитывать национальные цели в области привлечения прямых иностранных инвестиций, приоритетное развитие конкретных секторов, отраслей или регионов, выявить потенциальных инвесторов, которые смогут мобилизовать преимущества нашей страны.

При определении того или иного показателя эффективности для оценки инвестиционных процессов, необходимо учитывать тесную связь и взаимообусловленность всех показателей. Целесообразно, по нашему мнению, анализировать при этом изменение показателей не по абсолютной их величине, а проводить логический анализ всего спектра используемых показателей, выходя на уровень целостного охвата всех нюан-

сов взаимовлияния факторов и обстоятельств, с одной стороны, и динамики изменений показателей эффективности с другой стороны.

Оценка результативности инвестиционных программ базируется прежде всего на определении экономической эффективности их реализации. Наряду с этим оцениваются и внеэкономические результаты, достигаемые в процессе реализации инвестиционной стратегии (рост имиджа компании, улучшение условий труда ее сотрудников, улучшение условий обслуживания клиентов).

РЕЗЮМЕ

Дана стаття присвячена питанням підвищення ефективності управління інвестиційними процесами в умовах стійкого економічного розвитку нашої країни. У статті проведено аналіз стану інвестиційних процесів на прикладі Донецького регіону, обґрунтовано необхідність підвищення ефективності управління інвестиційними процесами в Україні в цілому і Донецькому регіоні зокрема, запропоновано шляхи підвищення ефективності управління інвестиційними процесами.

SUMMARY

The given article is devoted to the questions of effectiveness increase of managing by investment processes on conditions of stable economic development of our country. In the article carried out the analysis of conditions of the investment processes on the example of Donetsk region, grounded the necessity of increase of effectiveness of investment processes in Ukraine in general and Donetsk region in particular, proposed the ways of increase of effectiveness of managing by investment processes.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амоша А.И. Проблемы активизации инвестиционных процессов в современных условиях // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк: Донеччина, 1999. – С.6-9.
2. Кресс В. Экономическое положение и направления инвестиционной деятельности в регионе // Экономист. – 1997. – № 2.
3. Маслюк В. Проблемы инвестиционной политики в Украине // БизнесИнформ. – 1998. – №17-18. – С.49-52.
4. Грибков А. Инвестиции: проблемы и перспективы // Вестник налоговой службы Украины. – 1998. – №12. – С.36-38.

Надійшла до редакції 05.03.2001 р.

УДК 330.101.542

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПЕРВИЧНОГО СТРУКТУРНОГО ЗВЕНА ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДА К РЫНКУ

И.А.Кондаурова

Переход к рыночной системе хозяйствования в Украине коренным образом изменяет роль предприятий в структуре макро- и микроэкономических отношений.

Экономическое положение промышленных предприятий в трансформационной экономике Украины характеризуется незавершенностью рыночных реформ, а также глубоким структурным кризисом. Отсюда возникает необходимость поиска путей экономической

стабилизации предприятий, что предполагает практическое исследование условий формирования рыночной основы реструктуризации общественного производства. Такой основой является адаптация первичных звеньев экономики к условиям рынка.

Воспроизводственную структуру общества во всех ее видах формирует соединение индивидуальных воспроизводственных процессов. Отсюда следует, что производственные предприятия, как субъекты хозяйственной деятельности, являются первичными структурообразующими звеньями экономической системы.

Следует отметить, что базисом рыночных отношений и рыночного хозяйствования является коммерческая деятельность экономических субъектов, свободный выбор юридическим лицом любого вида деятельности (кроме запрещенных законом), доступ к любым видам ресурсов, ограниченный собственными и заемными средствами, свободное установление хозяйственных связей между поставщиками и потребителями, установление внутри- и межотраслевых пропорций под влиянием динамики цен и прибылей.

Следовательно, обязательной предпосылкой перехода Украины к рынку является создание таких субъектов хозяйствования, которые соответствуют новым условиям. В первую очередь, это коммерческие фирмы, появление которых в нашей стране отмечено в конце 70-х – начале 80-х годов. В основном это были государственные сбытовые организации, занимавшиеся мелкооптовой и розничной торговлей и действовавшие на основе принципов хозяйственного расчета.

Соответствующий рыночным отношениям новый тип предприятий стал возникать на основе разгосударствления и приватизации основных средств производства. Появление таких предприятий – один из основных показателей осуществления рыночных реформ.

Следует отметить, что процесс становления рыночного механизма национальной экономики характеризуется разнообразием субъектов различных форм собственности. Организационную форму хозяйствования эти субъекты выбирают в соответствии с внутренней структурой, размерами объекта собственности, формой собственности, с учетом целей и условий хозяйственной деятельности, а также условий внешней среды. Определяет и усиливает динамичность форм организации хозяйствования (в соответствии с изменениями собственности, целей, сфер деятельности, внутренней и внешней среды и т.д.) переходный период национальной экономики к рыночным условиям.

Современные рыночные отношения характеризуются разнообразием экономических субъектов, которые вступают в отношения купли и продажи. В товарном обращении развитых стран находится до 25 млн. наименований готовых изделий и др. В этом находит свое выражение степень развития и специализация общественного производства, а также структура производственного и потребительского спроса.

Таким образом, можно сделать вывод, что содержание коммерческой деятельности субъектов развитой рыночной экономики состоит в осуществлении производства и сбыта товаров и услуг, а также в экономической целесообразности организовывать эту деятельность на коммерческой основе. Иными словами суть этой деятельности состоит в организации и осуществлении процесса индивидуального воспроизводства.

Как известно, индивидуальное воспроизводство – сложный процесс, который является результатом взаимодействия комплекса технических, организационных, экономических отношений, а также политических факторов. Нужно отметить, что в зависимости от поставленной цели эта проблема может рассматриваться с двух позиций: как способ деятельности субъекта хозяйствования или как тип воспроизводственного процесса. Однако, на наш взгляд, необходим комплексный подход для всестороннего изучения данной проблемы.

Поскольку изменение экономической роли процесса реализации на уровне первич-

ных звеньев экономики является непосредственным выражением взаимосвязи общественного и индивидуального воспроизводства при переходе к рынку, возникает необходимость рассмотрения сущности и значения реализации продукции на индивидуальном уровне.

Прежде всего, следует выделить наиболее важные предпосылки, необходимые для превращения реализации в основное условие процесса индивидуального воспроизводства субъектов хозяйствования, – это разгосударствление, демонополизация экономики, ограничение или прекращение государственного финансирования производственных предприятий.

Что касается демонополизации экономики, то это, прежде всего, относится как к сбыту продукции, так и к монопольному положению покупателя факторов производства. Производитель, занимающий на рынке монопольное положение, имеет возможность устанавливать условия неэквивалентного обмена или реализации в свою пользу, часто независимо от уровня издержек и качества продукции.

А роль монопольного положения покупателя факторов производства наиболее наглядно можно рассмотреть на примере отношений государства с сельским хозяйством. В условиях принудительного характера государственного заказа государство устанавливает заниженные фиксированные цены, а также зачастую не выполняет обязательства по оплате и отовариванию закупаемой продукции.

Кроме того, на роль реализации в индивидуальном воспроизводственном процессе влияет ограничение или прекращение государственного финансирования предприятий-производителей продукции. При выполнении данного условия единственным источником покрытия текущих расходов и совершенствования производства становится выручка от реализации продукции. Однако это не означает, что государство может или должно вообще прекратить всякое воздействие на процесс воспроизводства, в том числе на индивидуальное воспроизводство. Украине необходимо, опираясь на опыт стран с развитой экономикой, шире использовать такие методы воздействия на процесс воспроизводства на уровне первичного структурного звена экономики, как разумная таможенная политика, регулирование учетной ставки на ссудные операции и активная налоговая политика.

Главным стимулом коммерческой деятельности экономических субъектов является получение максимально возможной прибыли с помощью различных методов завоевания и удержания позиций на рынке сбыта продукции, в частности, конкуренции. Кроме этого, для всех субъектов хозяйственной деятельности общим является относительная свобода поведения и решений, ограниченная экономической целесообразностью и действующими правовыми нормами.

Необходимо особо подчеркнуть, что в условиях трансформационной экономики вступают в силу рыночные особенности функционирования закона стоимости, проявляющиеся в обострении межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции, воспроизводстве процессов накопления капитала на основе дифференциации субъектов хозяйствования. Все это предопределяет в деятельности коммерческих предприятий необходимость учета современного состояния и перспектив изменения рыночного спроса с использованием методов его сегментации. Ведь наличие и оценка возможностей формирования такого спроса и развития предприятий обуславливают необходимость принципиального изменения стратегических ориентиров предпринимательства и решения задач реструктуризации.

Известно, что на начальном этапе рыночных преобразований преобладало мнение о возможности быстрого перехода к развитой рыночной экономике. В надежде на то, что рычаги рынка самостоятельно обеспечат быстрое развитие экономики, был фактически разрушен старый аппарат управления. Хотя на практике оказалось, что для формирования

современных рыночных отношений необходим длительный период сосуществования некоторых форм старой системы управления с постепенной заменой их элементами новой. Это справедливо и по отношению к коммерциализации деятельности первичных звеньев экономики, становлению их структуры, адекватной внешней среде.

Еще одним важным условием создания основы рыночной реструктуризации первичных звеньев экономики является преобразование отношений собственности. Отражая тенденцию монополизации, их развитие характеризуется процессами создания финансово-промышленных групп, что может быть одним из источников инвестиционного оживления для нашей экономики. При этом автор разделяет мнение, что наряду с вновь формируемыми отношениями собственности (частной и коллективной), необходимо сохранить весомый государственный сектор экономики как в современных условиях, так и в перспективе.

Кроме того, следует выделить такую предпосылку становления рыночных отношений в нашем государстве как законодательное определение правовых норм коммерческой деятельности. При этом стабильная правовая основа необходима не только для национальных, но и для международных субъектов хозяйственной деятельности.

На формирование предприятий нового типа в современных условиях большое влияние оказывает глубокий структурный кризис экономики, который сопровождается сдерживаемой государством и принимающей скрытые формы инфляцией. Сокращение объемов производства ведет не только к уменьшению поступающей на рынок товарной массы, но и к изменению ее внутренней структуры. Ограничивают возможности выхода из кризиса, а также реальных инвестиций, рост цен и обесценивание ресурсных запасов. Происходит деформация сферы коммерческой деятельности, где посреднические операции занимают значительное место наряду с производством и реализацией продукции непосредственным потребителям. Положение усугубляется отсутствием возможности адаптации субъектов хозяйствования к нестабильным условиям механизмов государственного регулирования, что приводит к углублению структурного кризиса.

В настоящее время в условиях Украины дополнительным источником средств для образования коммерческих предприятий является разгосударствление и приватизация, в том числе акционирование и продажа предприятий трудовому коллективу или новому собственнику, а также приватизационные сертификаты. В перспективе источником средств для расширения производства могут стать накопления от торговой деятельности, иностранные инвестиции.

Как известно, издержки производства и управление их величиной и динамикой занимают одно из главных мест в системе показателей и факторов, отражающих развитие деятельности предприятия. Современные представления о микроэкономике наиболее полно отражает теория производства и затрат (издержек). Кроме того, эта теория является центральной в экономическом управлении фирмой.

Издержки производства в наиболее общей форме представляют собой всю совокупность затрат на создание и функционирование предприятия. Это может быть выражено в виде как общей суммарной величины, так и относительно к различным показателям деятельности коммерческого предприятия (прибыль, объем выпускаемой продукции и др.). К основным факторам производства, с которыми непосредственно связаны издержки производства, современная микроэкономическая теория относит: капитал, труд и материалы.

Нужно отметить, что в условиях перехода нашего государства к современным рыночным отношениям формирование издержек производства, как базисного показателя для расчетов других параметров деятельности предприятия, имеет специфические

особенности. На формирование и структуру производства в этих условиях влияют следующие факторы:

- нестабильность рыночного спроса, в частности, на основные средства производства;
- наличие устаревших форм и методов исчислений себестоимости продукции у большинства промышленных предприятий;
- неясность целесообразности долгосрочных инвестиций и перспектив деятельности предприятия;
- ограничение возможностей реновации и амортизации оборудования;
- непосильное налогообложение;
- трудности получения и дороговизна долгосрочных кредитов и др.

Здесь следует отметить, что по мере стабилизации общественного производства и продвижения экономических реформ эти факторы будут преодолеваются.

Кроме того, существует непосредственная связь издержек производства с планированием такого важного показателя деятельности предприятия, как качество производимых продукции и услуг. В связи с тем, что повышение качества обычно связано как с увеличением издержек производства, так и с улучшением возможностей сбыта, предприятию приходится решать вопрос о целесообразности этих вложений с учетом их влияния на уровень цены.

Одним из главных критериев оценки качества продукции является соответствие национальным и международным стандартам. Соответствующие рекомендации и международные стандарты по основным видам экспортируемой продукции разрабатывает, в частности, Европейская организация по контролю качества, которая также осуществляет и сертификацию продукции. Однако, несмотря на существование различных контролирующих организаций, главную оценку качеству дает потребитель данной продукции.

С точки зрения потребителя критерием определения качества продукции или услуг является их способность удовлетворять его потребности. При этом общие возможности реализации продукции определяются суммарным платежеспособным спросом. Непосредственное значение для отдельной фирмы или корпорации имеет распределение спроса по видам продукции, категориям потребителей и регионам. Причем фактические объемы реализации могут колебаться в значительных пределах в зависимости от умения привлечь покупателя, а также от цены и качества продукции. Нужно отметить, что от управления качеством западные фирмы переходят к управлению технологиями, обеспечивающими высокое качество продукции.

Первичные звенья нашей экономики в специфических условиях перехода к рыночным отношениям должны использовать опыт управления технологиями в западных фирмах. Вновь возникающие коммерческие, приватизируемые и государственные предприятия должны повышать качество выпускаемой продукции и приспособлять свою структуру к условиям рынка.

Следует отметить, что в настоящее время в Украине уже произошли важные изменения, такие как:

- возникновение кризиса перепроизводства, к которому привело сокращение платежеспособного спроса;
- прекратила существование гарантированная система реализации;
- появилась конкуренция импортных товаров.

При этом вся деятельность предприятий должна быть приспособлена к тому, что качество продукции будет определяться ее реальной конкурентоспособностью с аналогичной продукцией внутри страны и на внешнем рынке, а не административными решениями.

Из факторов, гарантирующих сбыт продукции, не менее важное значение имеет и ее цена. В деятельности предприятия необходимо постоянно оптимизировать соотношение между качеством продукции, возможными объемами реализации и издержками производства, причем критерием здесь является максимизация прибыли.

Кроме того, с целью адаптации организационной структуры субъектов хозяйствования к условиям рыночной экономики необходимо создавать в составе предприятий отделы маркетинга. Это не сводится к изменению названия отделов сбыта, как это имеет место во многих случаях в процессе реорганизации государственных предприятий. Задача отдела маркетинга состоит как в изучении рынка сбыта, так и в организации продвижения товаров к покупателю. Для эффективного решения этой задачи необходимо наличие доступности коммерческой информации о состоянии рынка, квалификации работников и соответствующего технического обеспечения.

Одним из важных следствий взаимодействия производства и рынка является внутрипроизводственное планирование. Уровнем достоверности разработанных планов в значительной степени определяется эффективность коммерческой деятельности предприятия.

Таким образом, чтобы обеспечить выживание и коммерчески направленное развитие предприятий в трансформационной экономике, необходимо соблюдение плановой дисциплины при тщательной разработке и обоснованной корректировке планов в зависимости от изменений условий внешней и внутренней рыночной среды.

Кроме того, в заключение необходимо подчеркнуть, что теоретическое осмысление и оценка той роли, которую играют предприятия в тех или иных условиях хозяйствования, имеет своим практическим результатом разработку пакета документов, в которых должны быть закреплены основные методические положения по реорганизации деятельности предприятий. Это не будет панацеей от всех бед, свалившихся на нашу экономику, но это поможет ищущим и заинтересованным руководителям вывести свои предприятия из той катастрофической ситуации, в которой они оказались. Во всяком случае, государство, инициировав революционные преобразования и занявшись созданием среды обитания предприятий, должно довести работу до логического завершения и закончить строительство системы народнохозяйственного управления хотя бы теоретически.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню функціонування виробничих підприємств, як первинних структуроутворюючих ланок суспільного виробництва, в умовах трансформаційної економіки.

SUMMARY

This article deals with a research of functioning industrial enterprises as primary structural branches of social production under conditions of transformational economy.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Бачурин А. Реструктуризация и реформирование производства // Экономист. – 1999. – №9. – С.23-28.
2. Гизатуллин Х.Н., Павлов К.В. О выборе оптимальных структурных форм хозяйствования в переходный период // Общество и экономика. – 1993. – №6. – С.31-39.
3. Крыхтин А.Е. Формирование и особенности функционирования первичных структурных звеньев производства (предприятий) в переходной экономике. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 44 с.
4. Мизерная Т. О реструктуризации предприятий // Экономика Украины. – 1999. – №2. – С.86-88.

Надійшла до редакції 03.03.2001 р.

УДК 658.012.4

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВХОДНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ПОТОКАМИ НА УГОЛЬНЫХ ШАХТАХ УКРАИНЫ

А.П.Омельченко

Угольная промышленность одна из старейших ведущих отраслей тяжелой индустрии Украины. Трудно найти отрасль, где бы не применялся уголь или продукты его переработки. Из угля получают кокс для выплавки чугуна, искусственный графит для замедления скорости движения нейтронов в атомных реакторах, аммиачную воду, сахарин, красители, душистые и многие другие продукты (более 300).

По объему валовой продукции, исчисленному в стоимостном выражении, угольная промышленность занимает первое место среди добывающих отраслей Украины: на ее долю приходится почти 29 % продукции, в то время как на нерудные ископаемые и строительные материалы – 26,8 %, лесозэксплуатацию около – 9,5 %, металлическая – 15 %, а на нефть и газ – 3,5 %. Это свидетельствует о необходимости резкого повышения эффективности работы угольной промышленности.

В условиях современных трансформационных процессов перехода экономики Украины к рынку, шахты становятся основным юридическим, производственным звеном отрасли. В этой связи многие инфраструктурные функции обеспечения производственно-коммерческой деятельности шахт (в частности, управления входными материальными потоками) переходят от бывших структур производственных угольных объединений непосредственно к аппарату управления самих шахт.

Поэтому одной из важнейших научно-практических проблем совершенствования работы угольных предприятий Украины является формирование современного механизма коммерческой деятельности шахт в области обеспечения процесса добычи угля материальными ресурсами.

Проведенные в этом контексте исследования на ряде шахт Донбасса (в частности, на шахтах: им. М. Горького, ш/у «Донбасс», ш. «Комсомолец», ш/у «Куйбышевское» и др.), позволили сделать следующие выводы, которые отражают как специфику производства и материалопотребления на предприятиях отрасли так и предпосылки формирования новых механизмов в организации коммерческой деятельности шахт.

1. Для предприятий угольной промышленности характерна технологическая однородность производства (добыча угля) и отсутствие кооперационных связей между подразделениями, входящими в структуру шахт.

2. Неоднородность горно-геологических условий порождает значительную дифференциацию технико-технологических структур добычи угля не только в разрезе различных угольных месторождений, но даже и в рамках одной шахты.

3. Предприятия угольной отрасли не производят новой продукции, а осуществляют эксплуатацию горных выработок и поэтому в своей производственно-хозяйственной деятельности они не имеют дела с сырьем и основными материалами в их экономическом смысле. Эти особенности угольного производства предопределяют специфику производительного потребления материальных ресурсов, которые используются шахтами на эксплуатацию угольных пластов, а также ремонтные цели. Преобладающее потребление шахтами материалов на ремонтно-эксплуатационные нужды оказывает непосредственное влияние на процесс планирования ресурсных потоков и, прежде всего, на формирование прогнозной базы данных планов.

4. Технологическая специализация угольных предприятий предопределяет достаточно высокую степень однородности и стабильности потребляемой ими номенклатуры продукции. Однако разнообразие технико-технологических параметров добычи угля, определяемое неоднородностью геологических условий эксплуатации горных выработок опосредствует появлению существенных различий в потреблении материалов даже отдельными участками шахт. Но специфичность потребления проявляется не в том, что увеличивается число ассортиментных позиций продукции, которые потребляются только данным участком (а остальными участками не используются), а в том, что иногда резко изменяются соотношения в натуральных объемах потребления тех или иных видов продукции между участками.

5. Постоянное ухудшение горно-геологических условий добычи угля (увеличение глубины разработки, вынужденная разработка маломощных пластов) не позволяет обеспечить высокую степень концентрации горных выработок на многих шахтах. Это приводит к резкому увеличению количества очистных забоев и степени их разбросанности, что в свою очередь ведет к распылению материальных ресурсов, не экономному их использованию, усложнению не только схемы грузопотоков при их доставке, но и всего процесса снабжения в целом.

Следовательно, в формировании критериев совершенствования организационных форм движения ресурсных потоков, на шахтах необходимо обеспечить учет специфических особенностей той или иной шахты, т.е., другими словами, осуществлять строго дифференцированный подход к оценке влияния конкретных факторов на процесс организации там материальных потоков и путей их дальнейшей оптимизации.

Разработка системы критериев эффективности и качества деятельности органов снабжения шахт является одним из наиболее актуальных, сложных и малоразработанных в теоретическом отношении вопросов.

Критерий по своей сути – есть средство для оценки. Более того, он является мериллом оценки, мериллом сравнения. При решении вопросов, связанных с созданием критериального аппарата для оценки эффективности функционирования систем управления потоковыми процессами на шахтах необходимо обеспечить учет следующих основополагающих условий:

- система входных ресурсопотоков, являясь составной частью производственной инфраструктуры шахты, обслуживает ее структурные подразделения в части создания объективных предпосылок (условий) производства, т.е. ее конечные результаты должны выражаться в первую очередь в качестве обеспечения этих объективных условий;

- основополагающая целевая функция процесса материального обеспечения на шахтах состоит в согласовании внешних и внутренних грузопотоков по месту и времени в виде бесперебойного, полного и комплектного обеспечения производственных единиц необходимыми материальными ресурсами;

- показатели эффективности функционирования данной организационной системы материалообеспечения должны точно определять вклад этой системы в результаты деятельности шахты в соответствии с возложенными на ее аппарат функциями, правами, обязанностями и ответственностью;

- критериальный аппарат в полной мере должен отражать экономичность реализации органами снабжения на шахтах своей целевой функции, причем затраты, связанные с выполнением этой функции, не должны превышать установленного на основе общественно необходимых расходов, прогноза.

Проведенные на угольных шахтах исследования показывают, что оценка системы материального обеспечения в объемных показателях (товарооборот, объем реализации,

прибыль, рентабельность и др.) с нашей точки зрения, не дает обоснованного ответа на вопрос о степени выполнения системой своей профилирующей функции. Кроме того, любой из перечисленных объемных оценочных показателей не пригоден в качестве критерия эффективности функционирования различных форм обеспечения еще и потому, что они не показывают, какой ценой достигается их оптимальный уровень и какова при этом степень эффективности. Ведь увеличение объемных показателей деятельности в ряде случаев может происходить за счет роста затрат, которые не покрываются полученной эффективностью.

Поэтому комплекс критериев, характеризующих состояние данной организационной системы ресурсодвижения на шахтах должен включать показатели, оценивающие эффективность и качество функционирования данной организационной системы материального обеспечения.

На наш взгляд, характеристика функционирования организационных систем входных материальных потоков на шахтах (с точки зрения эффективности, качества, экономичности) может выражаться критериями эффективности процесса обеспечения и критериями качества управления этим процессом.

Критерий эффективности процесса материалообеспечения структурных подразделений шахт выражается, по нашему убеждению, фактической степенью удовлетворения реальной потребности производственных единиц с учетом сроков использования ими необходимого ассортимента продукции при заданном прогнозе себестоимости добычи угля.

$$R_{n.c}^{nomp} = \sqrt{\frac{\sum P_{ikjp} - \sum \sum \sum \sum S_{ikjp} + \sum \sum \sum \sum \Pi_{ikjp}}{\sum P_{ikjp}}} \times \frac{\sum C_n (K_{всн}^n + K_{мзр}^n)}{\sum C_{\phi} (K_{всн}^{\phi} + K_{мзр}^{\phi})}$$

где P_{ikjp} – реальная потребность i -производственной единицы, в k – период, в j – типоразмере, p – качества; S_{ikjp} – отклонения в удовлетворении реальной потребности i – производственной единицы, в k – период, в j – типосорторазмере материала, p – качества; Π_{ikjp} – объем реально удовлетворенной потребности по взаимозаменяемым типосорторазмерам и качеству продукции за счет замены потребляемого ассортимента в соответствии с установленными правилами по i – производственной единице, в k – период, j – типосорторазмеру, p – качеству продукции; C_n, C_{ϕ} – соответственно прогнозная и фактическая себестоимость добычи угля; $K_{всн}^n, K_{всн}^{\phi}$ – соответственно прогнозный и фактический коэффициенты, отражающие долю затрат на вспомогательные материалы в прогнозном и фактической себестоимости добычи угля; $K_{мзр}^n, K_{мзр}^{\phi}$ – соответственно прогнозный и фактический коэффициенты, отражающие долю транспортно-заготовительных расходов в прогнозном и фактической себестоимости добычи угля.

Суммарная потребность производственных единиц определяется при расчете данного критерия как реальная величина, а не прогнозная. Это объясняется тем, что в этом случае эффективность процесса снабжения зависит не только от организации работ по реализации заключенных контрактов с поставщиками продукции, но также и от того, насколько правильно была определена потребность в той или иной номенклатуре продукции.

Сумма всех отклонений должна определяться как абсолютная величина. Такой подход к оценке эффективности материалообеспечения правомерен потому, что любое

отклонение по номенклатуре (ассортименту), комплектности или срокам поставки в любую сторону имеет отрицательные последствия для шахты. При недопоставке – от дефицита нужной продукции, при ее перепоставке – за счет снижения ее потребительской стоимости и возникающих, в связи с этим, нерациональных затрат на доставку, хранение и переработку, а затем дополнительную реализацию излишней и сверхнормативной продукции.

На наш взгляд, предложенный критерий интегрирует различные стороны процесса материального потокодвигения и дает возможность оценить эффективность материального обеспечения в условиях функционирования той или иной системы снабжения добычных участков материальными ресурсами. Такой критериальный подход позволяет определить степень фактического удовлетворения реальной потребности участков шахт в материальных ресурсах в ассортиментном разрезе, в определенные сроки и необходимого качества, а также соизмерить уровень реализации системой обеспечения своей основной целевой функции с затратами на этот процесс, включаемыми в себестоимость добычи угля. Использование в качестве соизмеримого показателя затрат на процесс материалодвигения на шахтах показателя себестоимости добычи угля с выделением в нем доли затрат на вспомогательные материалы и транспортно-заготовительных расходов (а не собственно абсолютной величины издержек обращения) связано:

во-первых, с тем, что себестоимость аккумулирует в себе все затраты, идущие на процесс добычи угля (причем, затраты на вспомогательные материалы и транспортно-заготовительные расходы занимают в ней львиную долю);

во-вторых, что такое соизмерение позволяет выявить степень влияния процесса материалообеспечения и системы его организации на эффективность добычи угля;

в-третьих, с тем, что, на наш взгляд, в этом случае стимулируется усиление роли органов снабжения шахт в рациональном использовании материальных и финансовых ресурсов (что является одним из путей снижения себестоимости добычи угля и, следовательно, фактором повышения эффективности угольного производства).

Механизм действия и использования предлагаемого критерия следующий:

1) данный критерий эффективности системы материального обеспечения определяется в разрезе потребляемой производственными единицами шахт номенклатуры продукции;

2) чем ближе критерий эффективности к единице, тем выше степень удовлетворения реальной потребности производственных единиц в материальных ресурсах, тем ближе фактическая себестоимость добычи угля к прогнозной;

3) механизм определения критерия эффективности процесса материалообеспечения также позволяет учесть и одно из важнейших ограничений как уровень соответствия расхода вспомогательных материалов и транспортно-заготовительных расходов в фактической себестоимости их прогнозируемому показателю.

Так как уровень реализации основной целевой функции материалообеспечения зависит не только от качества принимаемых планов и решений в органах снабжения шахт, но и контрагентов поставки (предприятий-поставщиков, посредников) транспортных организаций и др., бесспорно, это обстоятельство должно учитываться при поиске показателей качества управления, которые позволят конкретизировать вклад данной организационной системы управления входными потоками в реализацию своей основной профилирующей функции. На наш взгляд, такими критериями качества управления ресурсообеспечением (с учетом специфики функционирования органов материального обеспечения шахт) могут стать показатель числа корректировок (на уровне ОМТС шахт) плана снабжения структурных подразделений (*Мкор*), в которое следу-

ет включать все изменения планов обеспечения производственных единиц, связанные с неправильным определением потребности в материальных ресурсах (ΔP) или распределением их между структурными подразделениями (ΔR) (исключая корректировки плана, явившиеся следствием разного изменения горно-геологических условий добычи угля и возникновения аварийных ситуаций на шахтах – (ΔS), т.е.

$$M_{кор} = \Delta P + \Delta R - \Delta S,$$

а также показатель объема потерь от возможного дефицита определенных видов продукции, который характеризуется числом целосменных (или нецелосменных) простоев (L_{np}) по вине органов снабжения, приводящим к конкретным потерям (в целом по шахте) за счет срыва плана добычи угля и возникающих, в связи с этим, непроизводительных затрат (что приводит к росту себестоимости добычи угля). Другими словами,

$$W_{нд} = \sum_{l=1}^m L_{np} \times PPP \alpha (Ц - C) + \sum Z + \sum Д,$$

где $W_{нд}$ – объем потерь от дефицита продукции, тыс. грн.; L_{np} – число простоев добычных участков в целом по шахте, смены; $Псм$ – план добычи (в разрезе участков) угля за смену, т; $Ц$ – цена 1 т угля, грн.; C – себестоимость 1 т угля, грн.; Z – общая сумма заработной платы, выплаченная персоналу шахт за смены простоев, грн. (ее целесообразно определять в разрезе каждой производственной единицы путем умножения числа простоев (L_{np}) на половину среднесменной (часовой) заработной платы персонала (Z) и на среднесписочную численность структурного подразделения (участка, бригады и т.д.) с последующим суммированием полученных результатов в целом по шахте); $Д$ – потери от простоя оборудования, грн.

Система этих критериев, на наш взгляд, позволяет, с одной стороны, оценить качество прогнозной работы по снабжению на шахте, а с другой стороны – охарактеризовать возможности данной организационной системы оптимально осуществлять управление входными материальными потоками и, прежде всего, оперативно решать вопросы материального обеспечения, возникающие в связи с дефицитом определенных видов продукции, с точки зрения сведения к минимуму потерь от возможного дефицита.

РЕЗЮМЕ

В статті подається характеристика особливостей виробництва і управління входними матеріальними потоками на вугільних шахтах в умовах трансформаційної економіки України.

SUMMARY

The article characterizes the details of manufacturing and management of incoming material flows at coal mines in frames of transforming of Ukrainian economy.

Надійшла до редакції 14.03.2000 р.

УДК 622.333.012:658.5

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДОНБАССА

И.К.Сатицкая

На протяжении всего существования Донецкого угольного бассейна осуществлялось формирование организационных форм управления.

До середины 70-х годов XIX века угольные шахты представляли собой мелкие полукустарные предприятия, на которых работало 10-15 рабочих. Лишь несколько относительно крупных шахт отличались от остальных размером предприятия, объемом добычи, режимом работы. С середины 80-х годов до конца XIX века происходило интенсивное развитие угольных предприятий. Они увеличились в размерах, возросла численность работающих, объем добычи. Донецкий уголь начал успешно конкурировать с углем, привезенным из Англии, и постепенно вытеснил его на внутреннем рынке. Конец XIX века характеризовался высокой концентрацией угольных предприятий, строительством глубоких шахт, широким внедрением паровых, подъемных, водоотливных и вентиляционных установок. В 1900 году в Донбассе подавляющее большинство шахт имело глубину от 50 до 200 м, однако уже было 5 шахт, где глубина достигала 400 м. Природные богатства юго-востока Украины привлекали внимание иностранных инвесторов. В 1872 году при участии французских капиталов было образовано первое акционерное общество каменноугольной промышленности. Вслед за этим возникло и начало действовать английское АО во главе с Джоном Юзом [1].

К началу 20 века уже функционировало 20 акционерных угледобывающих компаний с привлечением иностранного капитала, которые добывали основную массу угля. Рентабельность по отдельным обществам в 1913 году колебалась от 14 до 19%. Наиболее доходными были комбинаты, объединявшие металлургические заводы с угольными и железорудными шахтами. На «заводские шахты» в 1913 году приходилось 34% добычи угля.

Наряду с акционированными, а также шахтами, в составе металлургических заводов, работали частные мелкие предприятия, на долю которых приходилось в разные годы от 14 до 25% всей угледобычи бассейна.

За годы Первой мировой войны добыча угля возросла с 25,3 до 28,5 млн. т. Однако, последовавшие затем революционные события и гражданская война привели к краху всю экономику угольного бассейна.

При национализации промышленности Донецкого бассейна советская власть взяла в свои руки 1500 шахт. Усилиями шахтеров к 1927 году Донбасс был полностью восстановлен, и экономика страны получила 24,5 млн. т угля.

К предвоенному 1940 году Донецкий бассейн давал более 85,5 млн. т топлива, что составляло более половины угледобычи страны. Основными организационными формами были шахты и тресты.

Вторая Мировая война нанесла Донбассу огромные разрушения. После освобождения с сентября 1943 года началось восстановление угольных шахт.

Преобладающей структурой в послевоенный период в угольной промышленности был комбинат. Этот период характеризуется ростом добычи, механизацией технологических процессов, строительством новых крупных шахт, обогатительных фабрик.

По данным экспертно-консультативной группы при Министре угольной промышленности Украины (1999 г.) за период с 1935 по 1970 гг. было проведено более 35 реорганизаций системы управления. Основными организационными формами были:

- ⇒ Министерство угольной промышленности Украины – комбинаты – тресты – шахты;
- ⇒ Министерство угольной промышленности Украины – производственные объединения по добыче угля – шахты.

Производственные объединения хорошо зарекомендовали себя за более чем 20-летний период деятельности.

После распада Советского Союза угольная промышленность Донбасса оказалась в тяжелых условиях. Добыча угля стала стремительно снижаться (рис.1.)

Для вывода угольной промышленности из кризиса было разработано несколько базовых документов: Программа развития угольной промышленности и социальной сферы шахтерских регионов на период до 2005 г. (Постановление Кабмина от 02.03.1994); «О структурной перестройки угольной промышленности» (Указ Президента Украины от 07.02.1996 г) и другие. Однако, на практике далеко не все основные положения этих документов были выполнены. [1.3.1996]

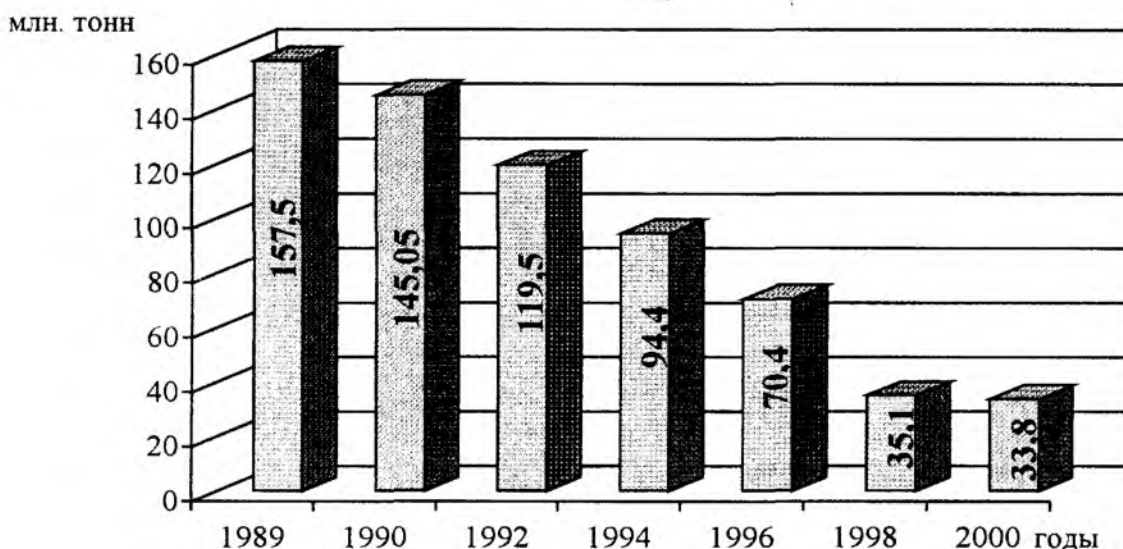


Рис. 1. Динамика добычи угля в Донецком бассейне

Согласно этим документам реструктуризация угольной промышленности включает три основных направления – повышение эффективности добычи и обогащения угля за счет технического перевооружения, а также улучшения организации труда; строительство новых угольных предприятий, оснащенных современной техникой; ликвидация угольных предприятий, исчерпавших экономически доступные запасы угля.

Планируется проведение следующих организационных изменений в отрасли:

- ⇒ Адаптация системы управления отраслью и организационных форм предприятий к рынку;
- ⇒ Создание вместо объединений холдингов, преобразование угольных предприятий в государственные акционерные общества (корпорации);
- ⇒ Разработку государственной программы ликвидации неперспективных угольных предприятий;
- ⇒ Передачу в течение одного года всех объектов социальной сферы Минуглепрома на баланс местных органов самоуправления;
- ⇒ Разработку экономически обоснованных методов дотирования производства и реализации угольной продукции.

Согласно теории стратегического менеджмента выбор методов проведения организационных изменений зависит от сущности проблемы. Выделяют три методических подхода: структурный, технологический, поведенческий [2].

Организационные проблемы обычно бывает связаны с устаревшей структурой, системой управления, сбоями в информационных сетях, персоналом, финансами, технологиями.

Неблагополучие в персонале порождается, как правило, недостатком его образовательного и квалификационного уровня, несоответствием структуры современным требованиям, конфликтами между членами организации.

Финансовые проблемы большей частью коренятся в слабом хозяйствовании, нерациональном или опрометчивом расходовании имеющихся средств, неразумной кредитной или фондовой политике.

Процесс организационных изменений происходит в несколько этапов. Сначала происходит осознание ситуации, понимание невозможности действовать по-прежнему и на этой основе формирование у работников потребности в изменениях. Затем начинаются уже сами преобразования – разрыв с прошлым и освоение нового: люди проходят через процесс адаптации к новому и начинают активные действия.

По мнению бывшего премьер-министра Новой Зеландии Р. Дугласа успех преобразований зависит от следующих обстоятельств:

- ⇒ Наличие высококвалифицированных кадров.
- ⇒ Четкости постановки целей.
- ⇒ Энергичности и последовательности в деле их достижения.
- ⇒ Вовлечение людей в процесс преобразований.
- ⇒ Уверенности руководства.
- ⇒ Доверия общественности.
- ⇒ Пользы, приносимой людям.

[В процессе роста и развития угольной промышленности организационные изменения неизбежны, так как они поддерживают оптимальный уровень эффективности. Необходимость изменений обусловлена внутренними и внешними движущими силами. Внешние движущие силы находятся в окружающей среде. Внутренние движущие силы действуют в рамках конкретной системы управления и до определенной степени могут контролироваться руководителем.]

Проведенный анализ практического опыта реструктуризации угольной промышленности в течение 1992-1999 гг. позволил выявить и классифицировать ряд важнейших факторов, влияющих на этот процесс (табл. 1).

В настоящее время единого мнения о том, каким организационным формам целесообразно функционировать в угольной промышленности Донбасса, к сожалению, не существует. Для выявления относительно согласованного мнения по данной проблеме был использован метод априорного моделирования. Априорное моделирование является одним из наиболее доступных методов, позволяющих оценить недостаточно хорошо формализованные явления. Разновидностью данного метода является метод Дельфи или экспертных оценок. Простота использования данного метода, его универсальность и возможность оперативного получения необходимой информации – все это обусловило применение экспертных оценок для выбора одной или нескольких форм организации угольных предприятий.

Таблица 1. Сущность факторов организационных изменений

Факторы	Содержание
ВНЕШНИЕ	
<i>Законодательные и нормативные</i>	Законы, нормативы, программы, регулирующие деятельность предприятий и процесс структурной перестройки угольной промышленности.
<i>Экономические</i>	Форма собственности (государственная, коллективная и частная), государственное регулирование и поддержка отрасли, государственные дотации, полная (частичная) самостоятельность, централизованная или децентрализованная форма управления, технико-экономические показатели работы отрасли; налоговая политика, состояние финансовой системы, ценообразование, защита отечественного производителя.
<i>Научно-технического развития</i>	Технические и технологические инновации: возможность использования новой забойной и проходческой техники, применение различных технологий: с присутствием людей в забое и безлюдная выемка, короткими или длинными забоями, попутная добыча газа метана, степень изношенности оборудования по основным производственным процессам, уровень старения основных фондов, протяженность горных выработок, повышение уровня техники безопасности работ.
<i>Социальные</i>	Степень квалификации персонала, прогноз уровня занятости, возможности переквалификации работников, профессиональная подготовка горных инженеров и рабочих, размер заработной платы, престиж шахтерского труда, социальная защищенность горняков.
ВНУТРЕННИЕ	
<i>Стратегия развития отрасли</i>	Интеграция, диверсификация, создание новых организационных форм, способствующих эффективному функционированию производственных систем, разработка стратегии адаптации и полезности.
<i>Цели</i>	Обеспечение роста добычи угля; внедрение передовых технологий добычи, ввод в действие новых производственных мощностей, повышение рентабельности производства и др.
<i>Организационные структуры</i>	Внедрение в практику управления адаптивных организационных структур: «по проекту», «по продукту». Организация труда аппарата управления и подземных рабочих, четкий контроль за выполнением функций управления.
<i>Технологии</i>	Выемка крутых и пологих пластов (более 1 м и не менее 1 м), струговая, комбайновая, безлюдная схемы.
<i>Персонал</i>	Квалификационный состав руководства и рабочих, уровень образования и стаж работы.

Особенность метода коллективной экспертизы состоит в том, что мнение специалистов-экспертов, которое они высказывали, усредняется и количественно оценивается.

тся, что позволяет выработать оптимальное решение в неопределенных ситуациях, прогнозировать последствия принятия решений в будущем, произвести оценку значимости рассматриваемых факторов. Метод получения экспертных оценок предполагает как коллективную работу экспертной группы, так и частично-коллегиальную и индивидуальную работу со специалистами-экспертами. При частично- коллегиальной и индивидуальной работе оценку экспертов получают с помощью интервью или анкетирования. Интервью проводится в виде свободной беседы или перекрестного опроса, а также по типу "вопрос-ответ". В результате экспертного опроса получают количественные или вероятностные оценки.

Вся работа по экспертной оценке форм организации угольных предприятий делится на следующие этапы:

- определение количества и состава группы экспертов;
- четкая формулировка цели экспертной оценки;
- оценка ответа по 10-балльной шкале;
- составление экспертных карт, в которых указаны конкретные условия для определения возможности той или другой организационной формы;
- проведение анкетирования;
- определение показателя согласованности мнений специалистов;
- принятие оптимального управленческого решения.

Для экспертного решения проблемы выбора эффективных форм в соответствии с рекомендациями литературных источников была составлена группа в количестве 34 человек.

Так как опрос экспертов по данному направлению проводился впервые, определялся уровень компетентности и коэффициент аргументации экспертов.

Уровень компетентности экспертов может быть определен способом О. Хелмера, эвристическим и расчетным методами. В данном случае использовался расчетный.

По профессиональному составу эксперты делились на работников научно-исследовательских институтов угольного производства: ДонУГИ, Донгипрошахт, ГК «Укруглереструктуризация», преподавателей кафедр ДГТУ, ДонНУ и производственников – руководящих работников шахт, холдингов, Министерства топлива и энергетики Украины.

В коллективной экспертизе принимали участие 9 докторов технических наук, 14 кандидатов технических наук, 11 квалифицированных специалистов, имеющих стаж работы в угольной промышленности более 15 лет. Отбор состава экспертов осуществлялся в основном с учетом печатных трудов по исследуемому вопросу, авторами которых являются эксперты, а также учитывалась специфика их работы. Возраст экспертов колеблется в следующих пределах: от 40 до 70 лет. Многие из них начинали работать на шахтах, а затем продвигались по служебной «лестнице», что еще раз подтверждает их высокую квалификацию.

Для получения объективного мнения экспертов было составлено две экспертные карты и таблица, которая выполняет поясняющую функцию, а также приведены общие положения по заполнению экспертных карт. В них представлен перечень следующих организационных форм: концерн, включающий металлургический комбинат, коксохимический завод, шахты; коксоугольная компания; электроугольная компания; компания, добывающая уголь для бытовых нужд.

После определения коэффициентов степени знакомства с обсуждаемой проблемой и коэффициентов аргументированности были рассчитаны коэффициенты компетентности экспертов. Для всех 34 экспертов k_a колеблется в пределах от 0,7 до 0,98. Максимальное значение этого коэффициента равно 1. Полученные расчетные значения

k_a свидетельствуют о том, что в группу экспертов отобраны специалисты, хорошо знакомые с исследуемой проблемой. После подтверждения компетентности экспертов расчетным путем все исходные данные, полученные в результате экспертной оценки, были разделены на варианты. Это сделано для удобства расчетов. Чтобы оценить важность развития различных направлений оргструктур в угольной промышленности необходимо было рассчитать следующие показатели: среднестатистическую оценку M , частоту максимальных оценок K , сумму рангов S , коэффициент вариации оценок V .

Показателем степени согласованности мнений экспертов об относительной важности совокупности всех предложенных форм служит коэффициент конкордации ω . Задавшись уровнем значимости, находим $\chi^2_{табл}$ и затем сравниваем его с $\chi^2_{расч}$. С помощью этого сравнения проверялась гипотеза о неслучайной согласованности экспертов. Расчеты показали, что $\chi^2_{расч} > \chi^2_{табл}$ и подтвердили гипотезу о неслучайной согласованности мнений экспертов.

По результатам экспертной оценки, можно сделать следующие выводы: приемлемыми формами организационного управления предприятиями угольной промышленности Донбасса, согласно рейтингу, являются: коксоугольные, электроугольные компании, металлургический концерн, компания, добывающая уголь для бытовых нужд. Они должны функционировать в виде акционерных обществ, контрольных пакет акций которых должен находиться у государства.

РЕЗЮМЕ

Охарактеризовані етапи проведення організаційних змін протягом історії існування Донецького басейну. Систематизовані чинники, що впливають на реструктуризацію вугільної промисловості, і розкрито їх суть. Приведені результати експертної оцінки перспективних організаційних форм підприємств вугільної промисловості.

SUMMARY

There are characterized the laying stages of organizational changes on existence history extent of Donetsk pool. There are systematized the factors, affecting restryktyrization of coal industry, and is opened their essence. The expert estimation results of perspective organizational enterprises forms of coal industry are brought.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бакулев Г.Д. Проблемы развития угольной промышленности Донецкого бассейна. – М.: Госполитиздат, 1955.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб-б: Питер, 1999.

Надійшла до редакції 06.03.2001 р.

УДК 334.02+001.895.003,34

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.А.Бабаев

В последнее время инновационная деятельность в Украине претерпела значительные изменения, которые обусловлены не столько государственной политикой в этой сфере, сколько непосредственными субъектами ее реализации. Кабинет Минист-

ров Украины утвердил устав (далее – Устав) Украинской государственной инновационной компании (далее – Компания) [1]. Реорганизация Государственного инновационного фонда (далее – Фонд) в Компанию является попыткой стимулировать деятельность инновационных структур в целях более полной реализации инновационной политики государства. По мнению КМУ, преобразование Фонда в Компанию (из бюджетной организации в самостоятельное предприятие), то есть придание большей самостоятельности, перевод на самофинансирование послужит поставленным целям.

В этой связи значительный интерес представляет анализ ряда положений устава Компании, в частности содержание раздела второго «Цели и задачи деятельности компании», а также пятого – «Имущество компании».

В сравнении с ранее действовавшим положением об инновационном фонде [2] задачи Компании изменились существенно. Это вполне логично, так как хотя политика государства в инновационной сфере и остается неизменной, однако, формы ее реализации изменились. В отличие от ранее действовавшего положения в уставе прослеживается иная роль Компании. Теперь это не просто проводник государственной воли, реализатор государственной политики в этой сфере, сегодня – это экономически самостоятельное юридическое лицо, которое, обеспечивая своей деятельностью реализацию государственной политики в инновационной сфере, должно также заботиться о собственном благополучии. На первый взгляд, такое положение дел выгодно для государства, так как обеспечивает наиболее эффективное использование государственных средств, которые предоставлены для соответствующей деятельности или будут предоставлены в будущем. Предполагается, что, получив начальный капитал, Компания будет стремиться приумножить его в целях увеличения собственной прибыли, в то время как Фонд существовал исключительно для целей реализации государственной политики в инновационной сфере и являлся бюджетной, неприбыльной организацией, то есть служил исключительно публичным интересам.

Политика государства в инновационной сфере, впрочем, как и в других сферах народного хозяйства имеет своей целью гармоничное развитие экономики государства в целом. В этой связи, как правило, государством поддерживаются те направления ее развития, которые для частного капитала не привлекательны в силу различного рода факторов. Ими, например, могут быть неприбыльность или низкая прибыльность, слишком большой период возвратности вложенных средств по сравнению с другими отраслями или большое социальное значение: обеспечение занятости населения, создание новых рабочих мест, поддержание социального равновесия в обществе и т.д.¹ Именно в эти сферы, как правило, направляются бюджетные средства.

Компания выступает самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности, следовательно, как и прочие подобного рода субъекты, она имеет вполне ло-

¹ Здесь необходимо отметить еще одно противоречие. Как правило, внедрение новых наукоемких технологий либо связано с реорганизацией производства в сторону сокращения рабочих мест, либо с потребностью в новых высококвалифицированных, но немногочисленных сотрудниках. Новые технологии не требуют больших человеческих ресурсов. С этой точки зрения формулировка статьи 1 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности» и понятие инновационной деятельности не совместимы. Возможно или частное вложение капитала в инновации с целью извлечения прибыли, или государственная политика в данной области с целью достижения определенного социального эффекта.

гичный и законный частно-экономический интерес¹. Здесь вероятно определенное противоречие между публичными и частными интересами внутри Компании, что может неблагоприятно сказаться на эффективности ее деятельности. Так, в случае наличия двух направлений вложения средств, одно из которых прибыльно, а другое служит лишь реализации государственной политики в сфере инновационной деятельности, то есть имеет социальный эффект или служит обеспечению деятельности других отраслей, не будучи прибыльно само по себе, Компания не будет иметь выбора, так как предоставленные средства являются государственной собственностью и должны быть использованы в соответствии с целевым назначением.

Исключить конфликт интересов можно попытаться, например, путем разграничения средств. Все внесенное в уставный фонд Компании она получает в собственность и соответственно владеет, пользуется, распоряжается исключительно по собственному усмотрению и в собственных интересах. В то же время, средства, полученные для осуществления государственной политики, реализуются в соответствии с целевым назначением. Однако и в этом случае субъект остается, по-прежнему, один: то есть аппарат Компании одновременно должен работать в двух различных направлениях. Представляется, что это создает благоприятную почву для ущемления государственных интересов.

Переход на самофинансирование и реформа Фонда требует не только внутренней реорганизации, но и значительной законодательной поддержки внешних преобразований. Придание «статуса самостоятельности» инновационной деятельности является обоснованным, так как стимулирует эффективное использование бюджетных средств, с постепенным переходом на самофинансирование, но при этом требует реальной законодательной почвы в виде закона «Об инновационной деятельности». Принятие такого закона явилось бы важнейшей гарантией обеспечения функционирования Компании, так как в нем возможно установление оснований для льготного налогообложения в соответствии с положениями Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий».

Сотрудничество с иностранными инвесторами и инновационными фондами нуждается в более жесткой регламентации, так как мировой опыт показывает [3], что зарубежные компании стремятся ввозить в Украину только устаревшие, энергоемкие и бесперспективные технологии, которые не имеют большого экономического или социального эффекта, а иногда и запрещены с точки зрения экологических либо моральных норм. Украина, как и многие страны, проводит политику сосредоточения в стране наукоемких, экологически чистых и стратегически важных производств. В этой связи, учитывая значительную отсталость некоторых фундаментальных исследований в определенных областях науки нашего государства, вполне возможен трансферт технологий (конечно, делать это необходимо избирательно, на основе экспертных оценок), которые для Украины являются достаточно перспективными, хотя на мировом уровне являют собой вчерашний день науки. При этом вложение инвестиций возможно только при обеспечении гарантированного и более высокого, по сравнению с другими странами, дохода. Однако нестабильность законодательства делает совершенно невозможным предоставление каких-либо гарантий инвесторам, а отсутствие четко сформулированной инвестиционной политики практически полностью исключает прибыльность вложений. В инвестициях интересы сторон встречающиеся, поэтому одна или обе стороны должны пойти на определенные уступки. Диктовать условия возможно, только имея определенные веские аргументы: благоприятный инвестиционный климат,

¹ Уставом предусмотрены определенные механизмы подкрепления самостоятельности Компании в виде независимо устанавливаемого процента по своим кредитам, что позволит маневрировать в условиях финансового рынка, успешно конкурируя с банковским кредитом.

высокий научный потенциал, серьезные правительственные гарантии. Украина, не имея всего этого, вынуждена будет поступиться собственными интересами. Сегодня иностранному инвестору гораздо выгоднее перекупить специалистов, научные разработки или авторские права, вывезти их из страны и внедрить у себя, чем вложить средства в Украине, обеспечить механизм их работы, осуществить контроль и, наконец, преодолеть риск утраты окончательной прибыли. Конечно, все это не означает, что Украине вообще невозможно участвовать в проектах подобного рода, однако, формы участия должны быть приемлемыми для нашего государства, учитывая экономическое положение нашей страны. Например, при продаже интеллектуальной собственности заграничному партнеру в замен необходимо требовать не денежных средств для покрытия сиюминутных потребностей научного учреждения или автора конкретной разработки, а соответствующих корпоративных прав или процент от будущей прибыли (пусть даже небольшого).

Для эффективного правового регулирования инновационной деятельности необходимо не только подвергнуть тщательно анализу тексты инновационных договоров и особенно способы обеспечения исполнения обязательств, вытекающих из этих договоров в процессе деятельности Фонда или Компании, но, прежде всего, выработать и отладить механизм предоставления инновационных кредитов.

В то же время, не следует забывать, что инновационная деятельность не сводится лишь к деятельности Фонда или Компании, – она включает в себя деятельность как специализированных субъектов (Фонд и Компания, региональные муниципальные фонды), так и деятельность прочих субъектов: государства и предприятий, которые занимаются непосредственно внедрением новаций. Отсюда необходимо различие подходов: для общегосударственного регулирования – публично-правовой метод, для регулирования в рамках одной хозяйственной единицы – преимущественно частно-правовой. Общие начала инновационной деятельности, безусловно, должно определить государство: порядок формирования специальных фондов и их использование, амортизация объектов интеллектуальной собственности и т.д. Кроме того, вполне реальным, представляется разграничение источников финансирования фундаментальных и прикладных научных исследований.

Необходимо также решение вопроса о предоставлении «государственного покровительства» по отношению к Компании. Так, если, например, Компания согласно уставу должна будет частично реализовывать государственную политику в этой сфере, то желательно было бы посредством соответствующего стимулирования побуждать субъектов предпринимательской деятельности для внедрения новаций брать кредиты именно в Компании. Этого можно было бы добиться отменой налогов с полученного кредита, установления первоочередности возврата кредита по отношению к остальным платежам в бюджет. Можно, например, разрешить предприятиям, внедрившим новацию, возмещать понесенные расходы до уплаты налогов, то есть из налогооблагаемой базы перед начислением налогов высчитывать определенный процент для погашения расходов из собственного (сформированного за счет средств предприятия) инновационного фонда.

Таким образом, несмотря на все последние изменения и попытки реформировать инновационную деятельность государства, нормативная база, по-прежнему, нуждается в принципиальных, а не косметических изменениях: необходимо принятие Закона Украины «Об инновационной деятельности», который уже несколько лет находится на рассмотрении в Верховной Раде Украины, и актуальность которого уже давно очевидна. Это позволит надеяться на существенные положительные изменения в области правового регулирования инновационной деятельности, ее стимулирования и развития.

РЕЗЮМЕ

Робота присвячена правовій регламентації організації і здійснення інноваційної діяльності в Україні. В неї обґрунтовується необхідність вдосконалення українського законодавства у цій сфері, зокрема, прийняття Закону України «Про інноваційну діяльність».

SUMMARY

The work is devoted to the legal regulation of organization and actualizing of innovation activity in Ukraine. The necessity of the Ukrainian legislation improving in this field, in particular, adoption of the Law of Ukraine «About innovation activity» is grounded.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Утвержден Постановлением КМУ №979 от 15.06.00 г. // Офіційний вісник України. – 2000. – №25. – Ст.1048
2. Утверждено Постановлением КМУ №243 от 02.03.98 г. // Офіційний вісник України. – 1998. – №9. – Ст.350
3. Капица Ю. Передача технологий: государственное регулирование // Юридический вестник. – 1995. – №3. – С.106-112

Надійшла до редакції 13.03.2001 р.

УДК 65.012.32

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Н.В.Пискунова

Управленческое решение является продуктом управленческого труда и представляет собой выбор наилучшего из подготовленных альтернативных вариантов решения задач управления, сделанный руководителем объекта управления для достижения поставленной цели при определенных материальных, трудовых, финансовых и других ресурсах.

Многочисленные задачи управления предприятием по своей сути относятся к функциональным либо к ситуационным (проблемным).

Функциональные задачи определяются сложившимся разделением труда в производстве и управлении, вытекают из необходимости выполнения функций управления, являются, в основном, стабильными и наилучший вариант их решения выбирается при проектировании организационной структуры управления или ее совершенствовании. На большинстве предприятий применяются различные виды линейных организационных структур управления, при которых за конкретным подразделением и работником закрепляются определенная функция управления и вытекающие из нее функциональные задачи. Порядок решения таких задач определяется положениями о подразделениях предприятия и должностными инструкциями работников, которые вытекают из устава предприятия, соответствуют отраслевой нормативной документации и действующему законодательству.

Функциональные задачи решаются преимущественно реактивным методом, при котором действия управленца проявляются в форме реакции на отклонения от заранее определенных параметров нормального функционирования объекта управления (предприятия, структурные подразделения, рабочие места, ресурсы и др.). Параметры нор-

мального функціонування об'єкта управління определяються технічної документацією, правилами безпечної ведення робіт, техніко-економічними нормами і нормативами, планами, завданнями і т. п.

При негативних відхиленнях фактичних параметрів об'єкта управління від нормативних, управленець зобов'язаний прийняти заходи по їх усуненню. Однак не завжди вдається домогтися стійкої роботи об'єкта управління шляхом прийняття стандартних рішень, так як негативні відхилення можуть бути наслідком склалася ситуації, що вимагає нестандартного рішення, яке приймається з допомогою методів і рычагів проблемного управління.

Слід відзначити, що управленча ситуація представляє собою характеристику стану об'єкта управління, яка може бути задовільною або незадовільною з точки зору суб'єкта управління. В останньому випадку ситуація є проблемною, тобто, вона перешкоджає повному задоволенню потреб суб'єкта управління. Проблемні завдання виникають головним чином на стику виробничої та організаційної підсистем підприємства і їх елементів, як правило, пов'язані з статикою і динамікою внутрішньої та зовнішньої середовища його функціонування [1].

При розробці та прийнятті рішень використовуються різні підходи, які умовно можна розташувати між двома полюсами: абсолютно раціональний підхід і абсолютно ірраціональний підхід [2, с. 230].

Раціональний підхід орієнтований на досягнення певної цілі. При цьому підході відомі доступні альтернативи досягнення цілі, існує система переваг вибору найкращого варіанта.

Ірраціональний підхід орієнтований на інтуїтивне рішення, тобто вибір на основі відчуття того, що він вірний.

В економічній науці існують декілька теорій розробки та прийняття управленчих рішень (теорія розробки стратегії, теорія планування стратегії, теорія позиціонування; теорія політичного взаємодія; теорія колективного навчання; теорія корпоративної культури і др.). Синтезом різних підходів до прийняття управленчих рішень виявилася теорія конфігурацій, згідно з якою на процес прийняття рішень впливають різні фактори [2, с. 240-241].

Аналіз теорій прийняття рішень дозволив уточнити перелік факторів, що визначають підходи до прийняття управленчих рішень на підприємстві і об'єднати їх в три групи: фактори, пов'язані з характером розв'язуваних завдань; фактори, що враховують особливості підприємства і його керівників; фактори, пов'язані з зовнішнім середовищем.

Характер розв'язуваних завдань залежить від масштабності проблеми, поставлених цілей по її подоланню, кількості учасників рішення проблеми і їх інтересів, значимості витрат і результатів для учасників рішення проблеми, взаємозв'язку розв'язуваних завдань з іншими сторонами діяльності підприємства, ступеню ризику і інших факторів.

Масштабність проблеми залежить від кількості затрагованих ланок підсистем підприємства, ступеню впливу її на виробничу та організаційну структуру підприємства, а також від зв'язку з зовнішнім середовищем. Однак проблема може бути розв'язана повністю або частково в залежності від поставлених цілей. Це визначає терміни виконання рішення і кількість учасників.

Складність рішення проблеми залежить не тільки від її масштабності, але і від наявності технічних та організаційних засобів рішення проблеми, ресурсного та законодавчого забезпечення.

Степень влияния проблемы на результаты деятельности предприятия является определяющим для выбора очередности ее решения, создания заинтересованности в этом исполнителей на предприятии. Этот фактор наряду со степенью риска определяет привлекательность для участия инвесторов в решении проблемы.

Особенности предприятий, связанные с масштабами и характером производства, опасностью для жизни работников, устойчивостью производства, определяют масштабы, надежность и эффективность принимаемых решений.

Следует иметь в виду, что одна и та же проблемная ситуация может быть воспринята как различные проблемы и при этом будут сформулированы различные управленческие задачи. Это зависит не только от квалификации специалистов и руководителей предприятия, но и от точки их зрения на ситуацию, способа ее описания, имеющихся стимулов ее решения и др. Кроме того, адекватность принимаемого решения сложившейся проблемной ситуации зависит от эффективности действующих организационных структур и методов хозяйствования. Существенную роль на принятие решения оказывает корпоративная культура, сложившаяся на предприятии. В понятие «культура» предприятия входят идеи, убеждения, традиции и ценности, которые доминируют в стиле управления, в методах мотивации сотрудников, имидже предприятия и т. п. [2].

Важнейшим фактором, определяющим возможность решения проблемной управленческой задачи, является ресурсное ее обеспечение, то есть наличие трудовых, материальных, финансовых, временных и других ресурсов.

К третьей группе факторов, определяющих принятие управленческих решений на предприятии, можно отнести экономическое положение страны, региона и отрасли; параметры окружающей природной среды; демографическое положение в стране и регионе; наличие необходимой производственной и социальной инфраструктуры в регионе; развитость культурных традиций в регионе и отрасли; применяемые методы и рычаги воздействия органов власти на предприятие; состояние конкуренции; законодательное обеспечение решения и др.

Проблемы предприятия различаются между собой по масштабам и сложности, что обуславливает необходимость принятия одного или нескольких взаимосвязанных управленческих решений по их преодолению. Более того каждое решение должно быть адекватным условием, породившим проблему, и учитывать определяющие и ограничивающие факторы. Иными словами, каждое управленческое решение определяется своим сочетанием факторов. Такой подход к принятию управленческих решений нашел отражение в теории конфигураций. В зависимости от конфигурации факторов процесс принятия решения может быть различным: систематическим, формализованным («просчетом вариантов») или интуитивным [2, с. 239]. Развивая это положение, можно сказать, что при стабильных и предсказуемых факторах можно подготовить стандартные решения задач и поручить их выполнение соответствующим функциональным службам предприятия. Простые нештатные управленческие задачи могут решаться по интуиции, исходя из опыта управленцев. Сложные ситуации складываются под влиянием большого числа факторов и преодоление созданных ими проблем требует разработки нескольких вариантов решения, из которых выбирается наилучший.

Теория конфигураций предполагает использование инструментария любой из теорий, если он позволяет подготовить и принять решение адекватное совокупности факторов, характеризующих конкретную ситуацию.

Факторы, определяющие принятие управленческого решения, могут носить управляемый и стабильный (неуправляемый) характер. Поэтому степень реализации

решения зависит от эффективности воздействия исполнителя решения на управляемые факторы и полноты учета неуправляемых факторов.

Изложенная классификация позволяет всесторонне рассматривать управленческие ситуации, определять перечень и содержание факторов, влияющих на принятие решений,

РЕЗЮМЕ

Проаналізовані теоретичні підходи і згруповані фактори, які визначають прийняття управлінських рішень.

SUMMARY

There are analysed theoretical approach and are formed factors the termed coming to management decisions.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Екатеринославский Ю.Ю. Управленческие ситуации: анализ и решения. – М.: Экономика, 1988. – 191 с.
2. Контролинг как инструмент управления предприятием / Е.А.Ананькина, С.В.Данилочкин, Н.Г.Данилочкина и др., Под ред. Н.Г.Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.

Надійшла до редакції 05.03.2001 р.

УДК 65.012.32

ИССЛЕДОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Г.Ю.Псарев

Развитие экономической, технической и социальной сфер вызывает необходимость ускорения информационных процессов. Во многих развитых странах наступила эпоха «золотых воротничков», то есть эпоха служащих, оснащенных современными техническими средствами управления и обработки информации на базе персональных компьютеров и мобильных телефонов. Это оказывает влияние на такие традиционные категории управления, как характер, содержание и формы управленческого труда.

Деятельность современного менеджера немыслима без использования современных организационно-технических средств и информационных технологий при подготовке, принятии и исполнении решений. Независимо от деятельности современного руководителя или специалиста в области менеджмента существуют общая канва их построения и использования, законы и закономерности, функции и методы, организационные формы.

Управление предприятием как вид профессиональной деятельности базируется на обоснованном применении управленческих технологий. Управленческая технология - это искусство, мастерство и умение осуществлять управленческое воздействие для достижения поставленных целей. Управленческая технология включает совокупность:

- ◇ методов и средств сбора и обработки информации;
- ◇ приемов эффективного воздействия на работников;
- ◇ принципов, законов и закономерностей организации и управления;
- ◇ система контроля.

Основными объектами этой технологии являются человек, организация, общество. В зависимости от организации могут использоваться следующие управленческие технологии.

Управление по целям (целеполагание)

Это управление по упреждению для средних и малых организаций с сильным аналитическим подразделением. Основу данной технологии составляет бизнес-план, который составляется как для предприятий, так и для каждого работника этого предприятия для достижения поставленной цели. Цель - идеальное, мысленной предвосхищение результатами деятельности. цель как философская категория включает четыре составляющие: желаемое, возможное, необходимое и исторически приемлемое.

Желаемое учитывает интересы и потребности человека. Возможное - наличие ресурсов с технической, экономической, правовой и др. Сторон. Необходимое учитывает корпоративные потребности и интересы коллектива, общества (субъекта управления). Исторически приемлемое - это дань традициям, укладам, вере ближайшего окружения людей.

Целеполагание может быть реализовано тремя способами:

простое целевое управление предусматривает разработку руководителем только сроков и конечной цели управления без указания механизма ее достижения. При этом цель может быть достигнута в предусмотренные сроки или раньше, а может быть и недостижение цели или уход от нее;

программно-целевое управление предусматривает разработку руководителем целей управления, а также задание механизма и сроков промежуточных состоянием. При этом цель должна быть достигнута в предусмотренные сроки;

регламентное управление предусматривает разработку руководителем конечной цели управления и ограничений на параметры и ресурсы. Например, движение только в направлении к цели при заданном ограничении ресурсов. При этом цель будет обязательно достигнута, но сроки ее достижения заранее трудно определить.

В таблице 1 приведены приоритеты использования вариантов целевого управления в зависимости от типа предприятия.

Таблица 1. Приоритеты вариантов целевого управления

Тип и численность предприятия	Приоритеты целевого управления
Общества с ограниченной ответственностью (3-5 чел.)	Простое целевое управление Регламентное управление Программно-целевое управление
Товарищества, общества с ограниченной и дополнительной ответственностью (100 чел.)	Программно-целевое управление Регламентное управление Простое целевое управление
акционерные общества всех типов (1-5 тыс. чел.)	Программно-целевое управление Регламентное управление Простое целевое управление

Управление по целям включает также научный подход к решению проблем связанных с риском (риск-менеджмент). Управление риском включает пять стадий:

- ⇒ УКЛОНЕНИЕ от деятельности, содержащей определенный риск;
- ⇒ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ за риск с гарантией полной компенсации за счет собственных средств;
- ⇒ ПРОДАЖА и передача ответственности за риск другому лицу, например, страхователю;

⇒ СОКРАЩЕНИЕ возможных отрицательных последствий от риска с помощью превентивных мер, например, создание системы пожаротушения, неприкосновенного запаса сырья, формирования портфеля разнотипных акций и т.д.

⇒ СТАВКА НА РИСК, использование всех ресурсов в одной сфере деятельности. В таблице 2 приведены рекомендации по использованию приведенных стратегий.

Таблица 2. Стратегии риска

Размер возможного ущерба	Вероятность риска	
	высокая	невысокая
Все ресурсы	Ставка на риск	-
Большой	Уклонение и сокращение	Продажа
Небольшой	Ответственность и сокращение	Ответственность

Управление по результатам

Эта технология хорошо реализуется в средних и малых организациях или подразделениях, в которых время между принятием решений и результатом их выполнения минимально. Данная технология базируется на функции координации. Известно, что наиболее необходимые факторы для управления любой организацией либо неизвестны, либо неопределимы. Например, заранее трудно рассчитать и подобрать персонал. Поэтому руководитель должен постепенно проводить ротацию и подбор кадров, исходя из получаемых результатов. Такая же ситуация и с жизненным циклом выпускаемой продукции. Жизненный цикл продукции, включающий семь этапов, можно рассчитать лишь ориентировочно и корректировка его должна происходить на всех этапах.

Для реализации данной технологии необходима следующая организационная и функциональная подготовка:

- * в рамках отдела маркетинга или нового отдела создать аналитическую группу из двух-трех человек;
- * в группу включить специалистов в области психологии, социологии, маркетинга и экономики;
- * создать для этой группы матричную структуру управления (рис.1)

В задачи группы входят: анализ текущей информации, проведение опросов, определение проблем и подготовка предложений по корректировке тактических и стратегических решений, создание информационной базы.

Механизм совместного использования

В рамках одной крупной организации могут использоваться различные технологии управления и даже их сочетания. Основным регулятором использования управленческих технологий являются способы целевого управления. Сочетание разных технологий управления в одной системе составляют инновационные методики прорывов организации на новые рубежи. Методика прорывов реализуется на предприятиях для проработки методики перехода на производство новых изделий или при изменении стратегии их развития.

Например, продукция постепенно теряет спрос на рынке. Никакая модернизация не помогает увеличить объем продаж. Руководство решает перейти на новую перспективную продукцию. Обычно этот процесс труден как с технической. Так и с социальной стороны. Для предвидения возможных осложнений составления плана мероприятий в организации проводится учебный тренинг, в котором принимают участие все функциональные руководители и большая часть работников. По разработанной методике организация начинает работу по переходу на выпуск нового изделия:

- ◆ издаются приказы со специальным индексом для последующей отмены;
- ◆ увольняются и принимаются работники на время тренинга;
- ◆ перемещается часть оборудования;
- ◆ завязываются новые связи с поставщиками и потребителями;
- ◆ создается временная группа развития организации;
- ◆ создается группа для связи с общественностью.

Затем организация возвращается на исходные позиции и руководство по результатам тренинга принимает уже более взвешенные и обоснованные решения, а персонал более спокойно реагирует на нововведения руководства.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджувана можливість використання різноманітних моделей управлінських технологій. Показано їхні переваги і недоліки, шляхи запобігання ризиків при зміні напрямку діяльності підприємства. Об'єктом управління обрані середні і малі організації.

SUMMARY

The possibility of management technologies different models using is examined in the article/ Their advantages and disadvantages, ways of risk out under the direction change in enterprise activity are also shown. Middle and small business organization are chosen as a management object.

Надійшла до редакції 15.03.2001 р.

УДК 338.92

О НЕКОТОРЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРИВАТИЗАЦИИ В БОЛГАРИИ

Никола Георгиев

Переход к рыночным отношениям и осуществляющаяся структурная реформа экономики напрямую связаны с приватизацией. Это так, потому что приватизация лежит в основе всех экономических преобразований. Трансформация государственной собственности в частную, кооперативную или акционерную, обозначает отмену монопольного положения прежнего собственника. Процесс приводит к возникновению новых собственников и новых субъектов в экономическом пространстве. Утверждается новый тип отношения принципала (собственника) по поводу трудовой деятельности и поведения. Или приватизация вносит изменений в реляции «отношения к вещам – экономические отношения».

В основном в практике Болгарии применяются следующие формы приватизации – кассовая, социально-массовая (талонная, рабочая-менеджерская приватизация) и смешанная форма. Социально-массовая приватизация рассматривается как социально-организационной, так как всем совершеннолетним болгарским гражданам предоставляются одинаковые права. Целью этой формы приватизации становится реституция труда болгарских граждан, который материализован в национальном богатстве.

Следовательно, основным элементом в осуществляющейся приватизации становится трансформация собственности, которая может рассматриваться как две взаимно связанные стороны – субъект и объект. Кроме того собственность можно декомпозировать в направлении владения, пользования и распоряжения.

По своему содержанию процесс приватизации весьма сложный. Сложность продиктована разнонаправленностью элементов и их переплетение. Так в процессе прива-

тизации на поверхность всплывает разность интересов экономических субъектов. Приватизация увязана многочисленными юридическими аспектами. Право на ее практическую реализацию делегировано специализированным органам. Сложность процесса усиливается также способом и продолжительностью ее осуществления.

Преследуемые приватизацией цели в области экономики Болгарии можно сформулировать следующим образом:

- Достижение максимального финансового эффекта на макроуровне (государства);
- Стабилизирование финансового состояния убыточных государственных предприятий;
- Развитие конкурентоспособности;
- Выравнивание международных стандартов;
- Поиск рынков на локальном и международном уровне;
- Привлечение значительной части населения в качестве собственников, на основе которого будет отвергнуто отчуждение от собственности;
- Эффективное реструктурирование производства национального хозяйства в соответствии с мировыми тенденциями;
- Развитие предпринимательской и инвестиционной культуры на основе привлечения большого числа собственников;
- Потребность в расширении рынка капитала на основе привлечения большего числа инвесторов.

Социальные последствия осуществляющейся приватизации могут быть прямыми и косвенными, а также с более длительным и краткосрочным характером. По сути дела рассматриваемая проблема относится прежде всего к отрицательным сторонам процесса приватизации, которые вызывают значимые социальные проблемы. В этой связи возможно выделить несколько проблемных социальных областей.

Первая относится к социальному расслоению, осуществляющегося на основе доходов населения.

Трансформация собственности формирует новые социальные слои и группы – новые богатые, богатые, средний класс, бедные, очень бедные; предприниматели, менеджеры, наемные рабочие, безработные; криминальные элементы и другие.

Трансформация собственности углубляет социальное неравенство и приводит к маргинализации значительной части населения. Углубляющееся неравенство наблюдается в разных направлениях, но мы условимся рассматривать ее только в отношении доходов¹.

Осуществленные статистические исследования относительно жизненного уровня за последние два года (1999 и 2000 г.) представлены в табл. 1.

Таблица 1. Субъективные оценки уровня жизни, (%)

	1999	2000
Очень богатый (очень высокий)	0,2	0,1
Скорее богатый (высокий)	-	0,8
Ни бедный, ни богатый (средний)	43,5	42,4
Бедный (низкий)	43,4	41,6
Мизерный	12,9	15,1

Источник: Жизненное равнище – экономически и социальни показатели. (Социологическо изследване). София, НСИ, 1999, с. 9; 2000, с. 9

¹ Мы далеки от мысли, что существующее социальное расслоение как и другие последствия полностью являются продуктом приватизации. Над приватизационным процессом имеют влияние и другие факторы, но нам кажется что удельной вес приватизации значителен.

Основной вывод, который внушают указанные цифры сводится к тому, что половина населения живет бедно (56,3% в 1999 г. и 56,7% в 2000 г.) Осуществляющиеся процессы приватизации не изменяют жизненный уровень. Видимо настойчиво и глубоко врезался пессимизм. Он сильно подчеркнут среди более пожилых людей, среди лиц с более низким уровнем образования, многодетных семей и хозяйств без занятых лиц (кормильца). Очевидно, получаемые доходы недостаточны для воспроизводства собственной жизни, социальных платежей, покрытия инфляции и другие (см. табл. 2).

Таблица 2. Доходы и уровень удовлетворения потребностей, (%)

Потребности	Трудности при удовлетворения потребностей ¹			
	Нет	Да, реже	Да, часто	Почти всегда
Пища	25,7	27,7	29,9	16,7
Одежда и обувь	7,7	16,1	30,7	45,5
Отопление	14,7	18,1	28,9	38,3
Здравоохранение	16,4	20,8	31,5	31,3
Образование	64,7	9,8	10,7	14,8
Поддержка квартиры	9,9	14,1	28,7	47,3
Оснащение дома	11,0	8,9	18,3	61,8
Отдых	5,9	5,7	13,5	74,9

Источник: Жизненное равнище – икономически и социални показатели. (Социологическо изследване). София, НСИ, 2000 с 10.

Из табл. 2 видно, что анкетированные хозяйства имеют трудности прежде всего при организации отдыха, хозяйственного оснащения, поддержка квартиры, покупки одежды и обуви и другие, в связи с низким уровнем получаемых доходов. Использование доходов направлено на удовлетворение основным материальным потребностям.

Наступившие изменения в сбережениях респондентов в 2000 г. в отношении к 1999 г. указаны в табл. 3.

Таблица 3. Сбережения и их использование, (%)

	1999	2000
Не имею сбережений	57,5	59,7
Сберегли значительную сумму	0,9	0,6
Сберегли незначительную сумму	5,1	3,7
Не сберегли, но и не использовали сбережений	12,7	11,9
Использовали незначительную часть сбережений	6,2	4,7
Использовали значительную часть сбережений	7,9	5,9
Истратили все сбережения	9,6	13,4

Источник: См. Жизненное равнище – икономически и социални показатели. (Социологическо изследване). София, НСИ, 2000, с. 11

Основной вывод, который можем сделать на основе полученной информации, что множество хозяйств не имеют сбережений или их истратили. Только незначительная часть из них (соответственно 0,9% и 0,6%) успели сберечь крупную сумму. Следовательно, доходы, получаемые анкетированными хозяйствами недостаточны для обеспечения необходимых расходов хозяйств, но все таки они в состоянии компенсировать

¹ Общая сумма процентов выше 100, так как респондентам предоставлена возможность указать на более чем одного ответа.

недостаток своими сбережениями.

Второй круг проблем связанный с безработицей. По данным статистики в настоящий момент официальный размер безработицы в стране находится в пределах 18-20%. Размер безработицы весьма неравномерен, если в Софии он около 4,5%, то в некоторых областях он значительно выше – например в области Тарговище размер безработицы около 32%. Создание эффективной сети социальной защиты и переквалификации безработных способствует хотя и в минимальной степени решению проблемы, с одной стороны.

С другой стороны, разрешение рассматриваемой проблемы требует в определенной степени относительного сохранения рабочих мест и после осуществления приватизации. Это ставится исключительным условием при заключении договоров о приватизации. Процесс двухсторонний – с одной стороны работодатель (собственник), а с другой – наемный персонал. Работодатель из-за характера своей деятельности или под влиянием трансформации собственности стремится к:

- Более эффективной работе с более малочисленным персоналом;
- Рационализация деятельности на основе изменения в технике, технологии и организации;
- Закрытие неэффективных звеньев приватизированных предприятий;
- Прекращение экологически неэффективной деятельности;
- Компьютеризация производства и административной деятельности объективно требуют сокращения рабочих мест;
- Полное или частичное прекращение производства из-за его неэффективности или других причин.

Именно между указанными выше экономическими субъектами возникает противоречие интересов, которые лежат в основе возникших и потенциальных конфликтных ситуаций.

По сути дела в целом процесс приватизации приводит к нарастанию безработицы несмотря на достигнутые заранее договоренности. Существуют и некоторые прецеденты, при которых за относительно короткий срок по ряду причин право на собственность предоставляется другим собственникам, что в конечном счете приводит к нарастанию числа безработных лиц.

Нам кажется неправильным присваивать приватизации только негативные характеристики. С одной стороны, она приводит к нарастанию безработицы, а с другой, добронамеренность, прагматизм, хорошее финансовое состояние субъекта, которой приватизирует определенный объект создает возможности оживления экономики. Но несмотря на этого во всех случаях существующая теперь безработица остается сопровождающим атрибутом осуществляемого процесса.

Как уже указано, чтобы изменить создавшееся положение необходимо применить определенные ограничения, включающие требования о сохранении условий найма рабочих, а также сохранение их числа, обеспечение работой уволенных на определенный период времени, быстрое и компетентное решение возникших споров на основе нормативных документов и другое.

Чтобы стало возможно приватизировать отдельное предприятие, чтобы оно казалось «атрактивным» и чтобы существовала перспектива в его развитие, чтобы привлечь иностранных инвесторов, государство должно предварительно инвестировать в него, оздоровить его в определенной степени, рассрочить или в определенной степени списать его долги. В этом случае какова выгода от смены собственника при том положении, что сокращается большое число персонала? Ее можно выразить оживлением

предприятия на основе привлечения большего объема инвестиций со стороны собственника при сохранение число персонала.

Третий круг проблемных социальной области приватизации связан с мотивацией рабочих. Мотивация рабочих терпит существенных изменений по сравнению с деятельности в государственных предприятиях. Они проистекают из следующих обстоятельств:

- Безработица мотивирует работающих к четкому выполнению поставленных обязанностей;
- Инновации, которые должны сопровождать приватизацию удовлетворяют в определенной степени потребностей и интересы рабочих в конкретном направлении, т.е. осуществляется стыковка между степенью образования и квалификацией и занимаемым рабочим местом. Это безусловно находится в основе индивидуального, а также и группового мотивационного механизма в конкретной фирме
- Адекватное на вложенный труд материальное вознаграждение мотивирует персонал к высоко эффективной деятельности.

По ходу приватизации выявляются и такие негативные явления как коррупция, отмывание денег без доказанного происхождения, обогащение родственников, создание уравниловки, медленный темп социальной перестройки, невозможность быстрого инвестирования и другие. Любой из этих проблем может быть объектом самостоятельного изучения.

Рассмотренные социальные проблемные области не исчерпывают их многообразие и сложность в процессе осуществления приватизации. Необходимо понять всем заинтересованным институциям, которым предоставлено право участвовать в этом процессе, что развитие экономики само по себе не представляет цель, а средство является для достижения определенных целей.

РЕЗЮМЕ

У статті автором розглядається комплекс соціальних проблем, які виникають під час приватизації, на прикладі практики реалізації приватизаційних програм у Болгарії.

SUMMARY

The complex of social problems in the frame of privatization processes in Bulgaria is investigated in the suggested article.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Петков, П., Герганов, Г., Борисов, Б. Прижатицията. Сжощов, 1995.
2. Марков, Марчо. Актуални проблеми на приватизацията. София, 1991.
3. Жизнено равнище – икономически и социални показатели (социологическо изследване). София, НСИ, 1999.
4. Жизнено равнище – икономически и социални показатели (социологическо изследване). София, НСИ, 2000.

Надійшла до редакції 01.03.2001 р.

УДК (ББК) 338:669

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

О.М.Гаркуша

Гірничо-металургійний комплекс (ГМК) України по праву є опорою національної економіки й одним з найбільших джерелом доходів бюджету. Але сьогодні ГМК України має недосконалу галузеву і технологічну структуру, спостерігається стійке старіння основних виробничих фондів, низька ефективність паливно-енергетичних ресурсів, ускладнення екологічної обстановки у великих промислових центрах. В даний час в українському законодавстві зроблені перші кроки в економічній політиці гірничо-металургійного комплексу. Проведення економічного експерименту на підприємствах ГМК України на сьогоднішній день демонструє проміжні результати, що свідчать про позитивні тенденції, що склалися в 2000 році. Особливо важливо не переоцінити високі показники роботи металургійної галузі. Необхідно зосередитися на рішенні проблем, що знаходяться перед нею.

Високі темпи росту в галузі багато в чому пояснюються низькою базою порівняння в 1999 році. При цьому, наприкінці минулого року ситуація в ГМК загострилася. У галузі нагромадилось занадто багато проблем. Серед них можна виділити значну залежність галузі від зовнішньої кон'юнктури, нагадавши, що частка експорту в загальному обсязі її виробництва складає 80%. Необхідно направити зусилля на розширення внутрішнього споживання металопродукції, у першу чергу в машинобудуванні, а металургам, у свою чергу, знижувати ціни для внутрішнього споживання. Проаналізуємо стан технічної і технологічної бази ГМК. Сьогодні 60% продукції галузі виробляється на старому обладнанні. Частка безупинного розливання сталі в Україні складає тільки 20% загального обсягу виробництва в галузі, тоді як у Росії цей показник складає 50%, а у світі – 80%. Не можна не критикувати керівників металургійних підприємств за низький обсяг коштів (10%), вивільнених у ході економічного експерименту в галузі і спрямованих на переозброєння виробництва. Недостатнім також є обсяг залучення в галузь іноземних інвестицій – \$ 186 млн., що складає 5% всіх інвестицій в Україну. Також потрібно підкреслити недостатній розвиток сировинної бази, зниження обсягів видобутку і якості сировини. Зокрема, у другому півріччі 2000р. дефіцит коксівного вугілля склав 2 млн. т., залізної руди – 8 млн. т. У четвертому кварталі 2000р. через ріст цін на багато які сировинні ресурси, а також погіршення зовнішньої кон'юнктури рентабельність ГМК різко знизилась і наблизилась до «нульового» рівня, знову виникла заборгованість по руді, брукту, концентрату, держава як і раніше має величезні борги перед металургами по відшкодуванню ПДВ [1].

Гірничо-металургійний комплекс України в 2000р. збільшив обсяги виробництва на 17% у порівнянні з 1999р. Обсяги виробництва ГМК України представлені в таблиці 1.

Таблиця 1. Обсяги виробництва ГМК України 1999-2000 р., млн. т
(за даними Держкомстату)

Продукція	1999 р.	2000 р.	Зміна, %
Залізна руда	47.8	55.6	16.3
Концентрат	36.0	42.3	17.5
Окатиші	9.7	12.3	27.3
Чавун	23.0	26.7	11.7
Сталь	27.4	31.4	14.6
Загальний прокат	23.1	26.9	16.5
Сталеві труби	1.18	1.67	41.5
Кокс	17.3	19.3	11.6

За даними таблиці 1 найбільший ріст у минулому році досягнув у виробництві сталевих труб, що зросло на 41.5%. Виробництво сталі в Україні досягло рекордно високого за останні 7 років рівня. У той же час, обсяг руди, що добувається в Україні, і коксівного вугілля і їхня якість недостатні для забезпечення потреб ГМК країни [2]:

Ведучі позиції в структурі експорту займають напівфабрикати, брухт і відходи, гарячекатаний і плоский прокат, арматура і катанка. Відходи і брухт чорних металів як і раніше залишаються самим привабливим предметом діяльності як українських металотрейдерів, так і деяких українських чиновників. Стільки бар'єрів, вимогань і іншого приходиться терпіти і переборювати вітчизняним підприємствам у сфері операцій з металобрухтом, – такого нема, напевно, більш ніде у світі. Разом з тим, крім України, немає у світі іншої такої металургійної країни (тим більше вхідної в десятку світових лідерів по випуску сталі), де б на експорт відвантажувалося металобрухту більш, ніж на вітчизняні підприємства. У 2000 році український ринок чавуна залишається в прямій залежності від внутрішніх і зовнішніх закупівель залізорудної сировини з упором на ріст обсягів імпорту. На об'єм випуску чавуна будуть впливати й обсяги постачань металобрухту на металургійні підприємства країни. Чавун залишається одним із самих високоліквідних товарів українського експорту, що відповідним чином стимулює деяких його виробників у нашій країні. Ріст виплавки сталі, природно, став відображенням попиту, що збільшився на зовнішньому ринку на недорогі первинні види металопродукції зі слаборозвинених країн. В даний час має місце більш раннє в порівнянні з очікуваним відновленням азіатського ринку збуту металопродукції. Майбутня в Україні повальна приватизація з формалізацією раніше неформального володіння металургійними підприємствами не може не відбитися позитивним образом на функціонуванні і перспективі розвитку цих підприємств. Нова ситуація в парламенті і новий склад Кабінету Міністрів України можуть і повинні скорегувати податковий тягар, що лежить на вітчизняних виробниках. Експорт металопродукції більш-менш централізується декількома набираючи усе велику міць регіональними групами, усе складніше буде працювати на українському ринку чорних металів дійсним іноземним (а не юридично офшорним, фактично – вітчизняним) трейдерам. Власне, тільки від «наших» же офшорних компаній і можна чекати основного припливу інвестицій у металургію. Централізація експорту підвищить його ефективність. На виробництво, а отже, і реалізацію експортних планів дуже негативно вплине ситуація з оплатою енергоносіїв – в умовах росту цін на нафту, ядерне паливо і т.п., а також дефіцит залізорудної сировини. Сформована в останні роки товарна структура експорту чорних металів з України, коли величезну частину вивезеної з країни металопродукції займають чавун, металобрухт і напівфабрикати, ненормальна для країни, де експорт чорних металів і виробів з них дає майже 40% усіх валютних надходжень. Продаж сировини і напівфабрикатів, крім основної своєї згубної ролі, розбещує як продавців, так і виробників, позбавляє перспективи. Представляється більш доцільним створення Міністерства промисловості і торгівлі з виділенням в окрему державну структуру відомства, що займалося б захистом внутрішнього виробника, як на внутрішньому ринку України, так і за її межами. На ринок чорних металів буде впливати невизначеність політико-економічної ситуації в країні, що змушує виробників і торговців металами ховати частину коштів в закордонних банках, продавати сировину, коротше – не думати про довгострокові інвестиції в економіку країни і т.п. Але ж саме внутрішній споживач, як ніхто інший, зможе підтримати металургію України. Дотепер в Україні немає цілісної стратегії розвитку чорної металургії – і це в умовах постійно зростаючого зносу основних виробничих фондів, виводу частини потужностей з експлуатації для переробки в металобрухт [3].

Аналіз сформованої ситуації в промисловості в цілому й у гірничо-металургійному й у паливно-енергетичному комплексах країни зокрема свідчить про неможливість істотного поліпшення економічного стану промисловості без активної державної промислової політики. Однією з причин такого стану економіки є трохи ідеалізоване представлення про терміни побудови ринкової економіки і надто швидке самоусунення держави від питань керування промисловістю. Стає очевидним, що сьогодні держава вже не та, що була п'ять-сім років тому, але ще і не та, до якої ми прагнемо. Очевидно, що для перехідного періоду держава повинна виробити відповідну промислову політику, що сполучить як адміністративні, так і економічні методи керування, з поступовим переходом від перших до других. Стосовно до питань розвитку ГМК політика держави повинна зводитися до наступного:

- ліквідації міжгалузевих диспропорцій, структурній перебудові, раціональному використанню виробничих потужностей;
- підвищенню конкурентоздатності продукції за рахунок підвищення її якості, удосконалювання і розширення асортименту;
- досягненню конкурентоздатних витрат і цін.

Сформована раніше структура важкої промисловості республіки не відповідає потребам України як самостійної держави. Зокрема, виробничі потужності підприємств ГМК не відповідають ні потребам країни у відповідній продукції, ні власній паливно-енергетичній базі. У таких умовах масової приватизації підприємств ГМК повинні були передувати невідкладна реструктуризація і перепрофілювання виробництва як підготовчий етап до роздержавлення. Вибір іншої послідовності проведення реформ створює додаткових труднощів для структурної перебудови промисловості і гальмує вихід економіки з кризового стану. Майже всі підприємства металургійної галузі перетворені в акціонерні товариства, тобто вони є повноцінними приватними підприємствами. У багатьох відкритих акціонерних товариствах контрольний пакет акцій усе ще залишається в державній власності. Але ефективна робота всіх підприємств у сформованих умовах об'єктивно неможлива без проведення реструктуризації галузі. Необхідно активне втручання держави, що має контрольні (чи близькі до них) пакети акцій на більшості підприємств. Без чіткої державної політики реструктуризації галузі в умовах твердої конкурентної боротьби за сировину неминучої буде стихійна зупинка найбільше економічно слабких підприємств. Через неготовність підприємств і місцевих органів виконавчої влади до такої ситуації в катастрофічне положення можуть потрапити багатотисячні трудові колективи. При стихійній зупинці підприємств потерпілою стороною виявиться і держава, оскільки терміново будуть потрібні значні засоби для рішення екологічних і соціальних проблем, що виникнуть при виведенні підприємств з експлуатації. Отже, процес зупинки підприємств повинний бути під контролем. Українській державі необхідний перехід від пасивного споглядання до активного керування процесами виведення з експлуатації надлишкових потужностей. Однією з неодмінних умов стабілізації роботи гірничо-металургійного комплексу є відновлення державного регулювання цін на вугілля, кокс і метал. Відновлення державного регулювання вимагає і проблема якості вугільної продукції, коксу і металу, практично забута в даний час, але без рішення якої неможливі ні зниження питомої витрати і без того відсутнього сировини і палива, ні підвищення конкурентоздатності коксу і металу України на зовнішньому ринку. Для керування якістю продукції по ланцюжку вугілля – кокс – метал необхідні наступні міри:

- підвищення ролі стандартів і цін у керуванні і стимулюванні якості продукції;
- створення незалежне від постачальника і споживача державної інспекції, що контролює якість вугілля і коксу, впровадження процедури обов'язкової сертифікації цих продуктів;

- встановлення податкових пільг на частину продукції, отриманої внаслідок підвищення якості вугілля, коксу і металу, чи на прибуток, спрямований на підвищення якості продукції.

Значні резерви в плані зменшення собівартості металургійної продукції полягають у подоланні кризи неплатежів і відмовленні від бартеру. Необхідні продумані рішення на макроекономічному рівні, що дозволили б Національному банку України забезпечувати підприємства гірничо-металургійної галузі кредитними засобами на взаємовигідних умовах. Світовий досвід свідчить, що без структурної перебудови ГМК України неможливо оптимізувати ситуацію в металургії. Незатребуваність металопродукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, високі виробничі витрати, застаріле обладнання, незадовільна податкова політика, недолік інвестицій обумовлюють відповідний рівень використання виробничих потужностей у галузі – менш чим на 60%. Експортери металопродукції, як правило, змушені погоджуватися на невідповідні умови збуту, переслідуючи лише одну мету – одержати «живі» гроші для сплати податків і заробітної плати [4].

Нова програма підйому економіки країни повинна робити ставку на вітчизняного виробника, на його державну підтримку, визначити основні пріоритети: машинобудування, металургія, хімічна і легка промисловість.

РЕЗЮМЕ

В представленной статье изложены основные проблемы развития горно-металлургического комплекса Украины, в решении которых крайне необходима активная государственная промышленная политика, которая должна сочетать как административные, так и экономические методы управления, с постепенным переходом от первых ко вторым. Положительные тенденции, которые сегодня достигнуты в процессе проведения экономического эксперимента, свидетельствуют о том, что без структурной перестройки горно-металлургической отрасли невозможно оптимизировать ситуацию в металлургии.

SUMMARY

There are basic problems of mining and smelting complex development of Ukraine in this article. The state needs an active industrial policy, which has to combine both the administrative and the economic methods of management with the gradual transition from the first ones to the others. There are positive tendencies in the economic experiment. It means that it's impossible to optimize the situation in metallurgical industry without structural reorientation of mining and smelting complex.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Зростання показників у гірничо-металургійній галузі в 2000 році. – Метал України. – № 3. – 2001. – С. 4.
2. Українські труби завойовують Америку. – Метал бюлетень. Україна. – № 12, – 2000. – С.6.
3. Гірничо-металургійний комплекс. – Метал України. – № 3. – 2001. – С.3-6.
4. Макогон Ю., Майорова І. Сучасні тенденції експорту продукції гірничо-металургійного комплексу (на прикладі України і Росії). – Економічний часопис. – № 1. – 2000. – С.12.

Надійшла до редакції 07.03.2001 р.

ББК У580-29

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ INTERNET-ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

С.В.Рыжиков

Для общения со своими потенциальными клиентами в ходе рекламной компании и в процессе маркетингового цикла в целом фирмы-производители используют различные коммуникационные средства. Традиционно эти средства представляются маркетологами в виде некоторой модели, в рамках которой фирма воздействует на свою более или менее широкую аудиторию по средством однонаправленных приёмов маркетинга, преследуя, прежде всего, цели сбыта своей продукции. Очевидно, что в рамках этой традиционной модели клиент вынужден играть весьма пассивную роль.

Internet представляет собой многонаправленную коммуникационную модель, в которой каждый абонент сети имеет возможность обращаться к другим отдельным абонентам или группам от своего имени или от имени отдельных групп. В силу своей интернациональности сеть Internet представляет наиболее благоприятные возможности для маркетинговой деятельности предприятия на внешних рынках.

Использование Internet в качестве инструмента для продвижения товаров и услуг на внешний рынок становится всё более интенсивным и разнообразным, но поскольку он представляет собой совершенно новую коммуникационную среду, отличную от традиционных средств информации, некоторые известные на сегодняшний день приёмы маркетинга в целом ряде случаев скорее всего не могут быть применены в Internet в их существующей форме.

Internet не является аморфным массовым рынком, требующим больших затрат времени и средств на определение круга потенциальных клиентов. Он представляет собой структурированную по ряду признаков аудиторию легко доступную благодаря наличию таких средств, как Usenet с иерархиями групп новостей, списков рассылки, а так же появившихся в последнее время электронных директорий типа Yellow Pages, Yahoo, Alta Vista.

При разработке плана маркетинговой компании с использованием Internet следует учитывать возможность одновременного решения комплекса маркетинговых задач:

- создание информационной службы;
- исследование рынка;
- позиционирование товара;
- совместная работа с клиентами;
- работа с поставщиками;
- наблюдение за конкурентами;
- контроль себестоимости продукции;
- контроль за ценами с целью поддержания конкурентоспособности;
- поддержка баз данных по маркетингу и сбыту. Для решения этих задач могут быть использованы следующие технологии и основные инструменты Internet:

1. Система Gopher – является одним из наиболее эффективных средств исследования информационного пространства. Использование этой системы делает возможной организацию доступа к разнообразной маркетинговой информации о продукции и услугах. Весь массив этой информации можно исследовать с помощью специальных программ Veronica или H Gopher.

2. Средство поиска документов в Internet с использованием ключевых слов, полей и записей WAIS. Широко применяется для создания архивов документации с возможностью автопоиска.
3. Списки рассылки (mailing lists), группы новостей (newsgroups). Механизм списков рассылки и групп новостей предоставляет возможность выбирать, получать и распространять информацию коммерческого характера.

Получив доступ к Internet в режиме дополнительно выделенных линий предприятие может активно использовать Internet – технологии и основной инструментарий для интенсификации своей маркетинговой деятельности в рыночной среде.

При этом предприятие должно сформулировать приоритетные направления этой деятельности. К ним могут быть отнесены:

- информационный доступ к определённым сегментам рынка;
- проникновение на рынок;
- обмен маркетинговой информацией с филиалами, дилерами, представителями;
- послепродажное обслуживание;
- расширение сети заказчиков;
- организация презентаций новой продукции, виртуальных выставок, телеконференций;
- продвижение продукции на различных рынках или его сегментах.

В этой связи претерпевает изменения содержание деятельности маркетинга современного промышленного предприятия.

Рассмотрим в качестве примера работу маркетингового отдела крупного наукоемкого промышленного предприятия ЗАО НКМЗ, работающего в сфере тяжёлого машиностроения и сбывающего 60 % своей продукции на зарубежных рынках.

Перед отделом маркетинга ЗАО НКМЗ поставлены следующие задачи:

- 1) разработка стратегии производства и сбыта продукции;
- 2) подготовка информации о ситуации на рынке (для принятия управленческих решений);
- 3) координация действий основных структур предприятия в рамках принятой стратегии;
- 4) поддержка в продвижении продукции на рынках сбыта.

Каждая из поставленных задач предусматривает определённый алгоритм действий.

Для решения первой задачи необходимо выполнить анализ поступающей информации и на его основе разработать прогноз рынка и продаж через Internet производимой продукции. При этом необходимо определить ключевые регионы и ключевых потребителей, наметить основы сбытовой политики, создать на основе собранной и статистически обработанной информации модели оптимизационного характера для прогнозирования и выработки стратегии.

Решение второй задачи предусматривает сбор через Internet необходимых данных и на их основе исследование, разработку и открытие новых перспективных рынков для производимой продукции: выработку рекомендаций по их освоению, анализ возможностей конкурентов.

Третья задача тесно связана с разработкой рекомендаций по повышению качества и конкурентоспособности продукции и каналов её сбыта. При этом осуществляется постоянное отслеживание процесса внедрения рекомендаций, корректировка их с учётом изменения рынка, контролируемых через Internet и др. средств информации, а так же расширение каналов сбыта.

Для решения четвёртой задачи требуется создание списков потребителей, организация виртуальных выставок и конференций, размещение Internet-рекламы, изготовление и размещение WEB-сайтов по отдельным производствам и их продвижение в сети; изготовление рекламной продукции (например, в виде лазерных оптических дисков); разработка системы стимулирования покупателей и доведение этой системы через Internet до сведения покупателей.

Для успешного решения перечисленных выше задач, стоящих перед отделом маркетинга можно предложить следующую его структуру (рис. 1).



Рис. 1. Структура отдела маркетинга, использующего в своей деятельности Internet-маркетинг

Прежде всего, структура предусматривает обособление маркетинговых функций от функций сбыта, которые в свою очередь закрепляются за соответствующим отделом. В маркетинговом отделе предусматривается разделение на подразделения обслуживающие предприятия в целом и подразделения обслуживающие производственные центры прибыли. При этом в центрах прибыли маркетинговые исследования осуществляются на определённых рынках или сегментах рынка, где сбывается продукция конкретного производства.

Internet-бюро обслуживает все подразделения маркетингового отдела. Оно обеспечивает оперативный сбор, систематизацию, распространение необходимой информации, а так же оперативное слежение за состоянием рынков сбыта; поддерживает связь с представителями предприятия за рубежом.

Такая структура обеспечивает закрепление обязанностей по поиску заказчика, предварительной проработке заказа с целью заключения контракта за производственными центрами прибыли, позволяет повысить оперативность в этой работе, учесть все возможности и особенности конкретного производственного центра прибыли, выпускающего определённый вид продукции предприятия.

РЕЗЮМЕ

У статті висвітлюється питання удосконалення маркетингової діяльності великого промислового підприємства на зовнішніх ринках з використанням Internet-технологій.

SUMMARY

In this clause the question of improvement of marketing activity of the large industrial enterprise in the external markets with use of Internet – technologies is shined.

Надійшла до редакції 02.03.2001 р.

Ф І Н А Н С И

УДК. 339.727.22

НАЛОГОВЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

А.А.Папайка, В.В.Загоруйко

Как известно, Донецкая область является одной из самых экономически мощных областей Украины. Она занимает первое место по объему общественного валового продукта и размерам прибыли, лидирует в добыче энергетического и коксующегося угля, производства продукции черной металлургии, цемента и т.д. На условиях укрепления таких базовых технологических комплексов, как «уголь-энергетика» и «уголь-кокс-металл», интенсивного развития агропромышленного комплекса, эффективного использования интеллектуального потенциала региона в целях создания новых технологий возможно возрождение не только экономики региона, но и всей Украины.

Однако, когда большинство предприятий области с их консервативной, малоподвижной структурой и номенклатурой продукции оказались неспособными к быстрому вхождению в рыночные отношения и мировые хозяйственные связи. Продолжали углубляться межотраслевые и внутриотраслевые диспропорции. Удельный вес энерго-, материало- и капиталоемких производств возрастал, что обуславливало высокую затратность и низкую эффективность экономики области. В условиях бартеризации хозяйственных связей, несбалансированности, диспропорций увеличивалась задолженность по выплате заработной платы, недоимки в бюджеты, пенсионный и другие фонды. При мизерных реальных доходах значительная часть населения оказалась на грани бедности.

Таким образом, большинство предприятий Донецкой области оказалось неспособной к расширенному возрождению производства на основе собственных ресурсов.

Исходя из вышеизложенного, срочно требовалось создание новых форм и методов хозяйствования с целью привлечения инвестиций, обновления основных фондов предприятий, перепрофилирование предприятий угольной промышленности, создание новых рабочих мест и трудоустройства высвобождающегося персонала.

Экономический феномен под пресным названием «специальные (свободные) экономические зоны» в том виде, как его сейчас принимают, возник в бурные годы «великой депрессии» в США. Закрытие десятков тысяч заводов, фабрик, шахт, сокращение производства и огромная незагруженность действовавшего производственного аппарата привели к колоссальному росту безработицы и небывалому социальному напряжению. Требовались принципиально новые рецепты преодоления ударов и последствий кризиса, а в перспективе – глубоких социальных и экономических преобразований.

«Второе дыхание» свободные зоны получили после второй мировой войны и распада колониальных империй Франции и Великобритании, когда ослабленные экономики ряда стран нуждались в быстром, а главное эффективном восстановлении. И здесь СЭЗ оказались заветной «палочкой-выручалочкой».

Первая волна широчайшего интереса к созданию свободных экономических зон возникла к концу 80-х (еще в СССР). Тогда через создания совместных предприятий с зарубежными фирмами наши производственники мечтали вырваться на мировые рынки и приобщиться к новейшим технологиям.

В то время Украина лишь присматривалась к этому бурному процессу, исподволь

анализируя ситуацию. Хотя и был принят закон об основах экономических отношений, указ президента СССР об иностранных инвестициях, ряд других документов, регламентирующих появление СЭЗ в стране, дальше этого дело не двинулось.

Только когда в начале 90-х годов экономическая ситуация в Украине резко ухудшилась, и диспропорции между централизованным и местными бюджетами достигли пугающих размеров, наиболее экономически крепкие области лихорадочно занялись поиском баланса. В 1993 году 4 области – Днепропетровская, Донецкая, Запорожская и Луганская – выступили с инициативой о проведении эксперимента по экономическому сотрудничеству. Их как-будто поддержали: в рамках законодательного обеспечения эксперимента было принято постановление Кабмина Украины (от 21 июня 1993 года) и два указа Президента (от 26 ноября 1993 и 21 февраля 1994 года). Однако ни один из разработанных нормативно-правовых документов (по вопросам регионального сотрудничества, управления госимуществом, банковской и внешнеэкономической деятельности) принят не был. Более того, в конце местным органам власти были делегированы не права по управлению госпредприятиями, а только некоторые функции по регулированию госимуществом. А о таких принципиальных вопросах, как формирование бюджета на областном уровне, налогообложение и т.д., просто «забыли». Обреченный на неудачу эксперимент постепенно сошел на нет.

Тем не менее, отступить было некуда и в итоге Президентом был принят Указ, а вскоре вступил в силу и Закон Украины от 24.12.98г. N356-XIV «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области». (далее Закон)

На территориях СЭЗ и приоритетного развития были установлены следующие льготные режимы налогообложения:

Таблица 1. Особенности налогового режима для специальных экономических зон и территорий приоритетного развития

Виды налогов и сборов	Специальный режим	Обычный режим
Налог на прибыль предприятий	20% (вместо 30%) для нерезидентов 2/3 ставки, предусмотренной статьей 13; В валовой доход не включается сумма инвестиции Дивиденды – обычный режим	В случае отсутствия квалификационного размера инвестиции не менее 1 млн. долл. США – ставка 30% 0% в течение 3 первых лет с момента получения первой прибыли от реализации инвестиционного проекта в валовой доход не включается стоимость инвестиции дивиденды – по ставке 10% вместо 30%, но разница должна быть реинвестирована
Косвенные налоги		
Налог на добавленную стоимость	Смотри таблицу №2	Освобождено оборудование при ввозе
Акциз	Смотри таблицу №2	Обычный режим
Таможенная пошлина	Смотри таблицу №2	В течение 5 лет освобождены сырье, материалы, комплектующие

Налог на землю	Не взимается во время освоения земельного участка	Обычный режим
Налог с владельцев транспортных средств	Обычный режим	Обычный режим
Местные налоги и сборы	Обычный режим	Обычный режим
Налог на добавленную стоимость		
Пенсионный фонд + социальное страхование	Обычный режим	Обычный режим
Валютный режим	Поступления в иностранной валюте от реализации продукции освобождены от обязательной продажи	Обычный режим

Таблица 2. Особенности обложения косвенными налогами в СЭЗ

Зарубеж	СЭЗ	Украина
НДС = 0 Акцизный сбор “-“ Пошлина “-“ Сырье, материалы, Оборудование	Продукт зоны (страна происхождения по ст.18 Единого таможенного тарифа)	НДС = 20% (в России 0,5 стандартной ставки) Акцизный сбор “+“ Пошлина “-“ Сырье, материалы, Оборудование
НДС “-“ Акцизной сбор “+“ Пошлина “-“ (сейчас без НДС – из России, Беларуси, критический импорт)		НДС = 0 Акцизный сбор “+“ Пошлина “-“
НДС “-“ Акцизный сбор “+“ Пошлина “-“	Товар	НДС = 20% Пошлина “+“
НДС “-“ Акцизный сбор “-“ Пошлина “-“		
НДС = 0 Акцизный сбор “-“ Пошлина “+“	Товар	НДС = 0 Акцизный сбор “+“ Пошлина “-“

Итак, что могло дать Донецкой области создание СЭЗ? Прежде всего возможность осуществить техническое перевооружение базовых промышленных комплексов, которые являются основой экономики Украины. Возрождение работы отраслей топливно-энергетического комплекса могло ослабить кризис в стране, нормализовать энергопотребление промышленных, коммунально-бытовых потребителей и населения.

Кроме того, прогнозировалось оживление экономики в целом, рост бюджетных и реальных доходов населения и как следствие – снижение социально-экономического напряжения. Для области это могло быть полезным и с точки зрения решения проблем занятости при объективной структурной перестройке материального производства. Инвестиции в товаропроизводственный и аграрный секторы позволили бы наполнить потребительский рынок качественными товарами собственного производства, приостановить отток денег за пределы области и за рубеж, направив их на расширение и укрепление производства.

Первые результаты практического применения норм Закона поражают. На начало 2000 года общая сумма инвестиций предусматривалась в размере **539,5** млн. долл. США, то на конец года она составила **705,6** млн. долл. США, прирост абсолютной суммы инвестиций составил **166,1** млн. долл. США. Вследствие роста суммы инвестиций в экономику региона наблюдается позитивная динамика финансово-экономических показателей предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты, и в первую очередь положительная тенденция роста налоговых платежей. Объем производства продукции (работ, услуг) таких предприятий по прогнозам на 2001 год составит **27,0** млрд грн (при **9** млрд. грн. в 2000 году). Что особенно важно, в 2001 году ожидается прирост реализации продукции на экспорт на **489,6** млн. грн (объем реализации продукции на экспорт в 2000 году **2,3** млрд. грн). Прирост балансовой прибыли предприятий, которые реализуют инвестиционные проекты, будет составлять **184,8** млн. грн (балансовая прибыль в 2000 году **1,5** млрд. грн)

В течение 2000 года указанными предприятиями было начислено налоговых платежей **350,1** млн. грн., ожидаемый прирост начисления налоговых платежей на 2001 год будет составлять **39,6** млн. грн, вследствие чего ожидается увеличение поступлений в 2001 году налоговых платежей в бюджеты всех уровней на **67,1** млн. грн (в 2000 году уплачено **393,6** млн. грн). В соответствии со статьей 14 Закона предприятиям, которые реализуют инвестиционные проекты, предоставлено налоговых льгот на общую сумму **277,9** млн. грн (в том числе по налогу на прибыль **67,1** млн. грн, по налогу на добавленную стоимость **147,7** млн. грн, ввозной пошлине **63,0** млн. грн.)

По состоянию на начало 2000 года 78 предприятиями реализуется 106 инвестиционных проектов, которые предусматривают внесение инвестиций на общую сумму **705,6** млн. долларов США, в том числе иностранных на общую сумму **356,8** млн. долларов США.

Одобренными проектами предусматривалось создать 10890 рабочих мест и сохранить 23118 действующих, фактически на данный момент создано и сохранено соответственно **4262** и **6731** рабочих мест.

Сравнительный анализ сумм инвестиций, которые поступили при создании предприятий с иностранными инвестициями за весь период действия двух нормативных документов – Закона Украины «Об иностранном инвестировании» от 13.02.92 г. №2198-12 и Закона Украины от 24.12.98 г. №356-ХIV «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области» – уже на данном этапе можно сделать вывод об эффективности последнего документа.

Только за 2 года его действия инвестиционными проектами предусмотрено внесение инвестиций нерезидентами в **1,9 раза** больше, чем за 8 лет действия норм Закона Украины «Об иностранном инвестировании», фактически внесено 161,9 млн. долл. США, что составляет 94,2 % от суммы инвестиций нерезидентов в течение 8 лет.

В тоже время, существует ряд проблемных вопросов требующих решения на законодательном уровне. Так законодательством не оговорены вопросы налогообложения стоимости подрядных работ, оказываемых подрядчиками при строительстве объектов на территории специальных экономических зон. Не принятие решения по данному вопросу в дальнейшем приведет к нежеланию иностранных инвесторов вкладывать инвестиции на территориях специальных экономических зон, а отечественных инвесторов заставит искать схемы ухода от налогообложения. Вышеупомянутая причина, равно как и отсутствие необходимой инженерной инфраструктуры, является основными сдерживающими факторами, по которым до сих пор не начата реализация инвестиционного проекта ОАО «Норд» в СЕЗ «Донецк».

Также необходимо принятие согласованного решения с Таможенной службой Украины по вопросу освобождения от уплаты налога на добавленную стоимость при ввозе на таможенную территорию Украины транспортных средств субъектами предпринимательской деятельности, которые реализуют инвестиционные проекты, поскольку, в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, автомобили являются транспортными средствами, а не оборудованием или оснасткой, вследствие чего не подпадают под действие ст. 14 Закона.

И это только малая часть проблемных вопросов, возникающих на практике, которые оперативно разрешаются специалистами налоговых органов во взаимодействии с органами власти и субъектами предпринимательской деятельности, которые реализуют инвестиционные проекты, поскольку налоговая служба прямо заинтересованная в экономическом возрождении региона и концентрирует свои усилия именно в этом направлении.

РЕЗЮМЕ

У статті освітлені питання створення і перших підсумків діяльності спеціальних (вільних) економічних зон на території Донецької області. Функціонування СЕЗ не данина моді, а один з шляхів виходу економіки регіону і держави загалом з кризового стану.

SUMMARY

The article deals with the questions of creation and the first results of activity of free economic zones in Donetsk region. Performance of zones is one of the ways of solution of the problem of today's crisis situation in region economy.

Надійшла до редакції 02.03.2001 р.

УДК 657.4

ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ ТАБЛИЦ РАБОЧЕГО КАПИТАЛА ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.В.Сидюк

Для предприятий, работающих в рыночных условиях ретроспективный и прогнозный анализ финансового состояния имеет принципиальное значение. Собственники и управленцы уделяют ему большое внимание используя различные формы отчетности и методики анализа. В настоящее время приоритет в анализе финансового состояния от-

дается информации об изменении оборотных фондов предприятия на кассовой основе. Наличие денежных средств тесно связано с прибылью и движением оборотного капитала. Анализируя движение денежных средств можно объяснить расхождения между величиной денежного потока, имевшего место на предприятии в отчетном периоде, и полученной за этот период прибылью, определить ликвидность предприятия и рассчитать размер средств, которые следует направить на оплату счетов. В зарубежной практике методика анализа денежных потоков давно уже строится на базе Отчета о движении денежных средств, где информация о движении денег структурирована по трем направлениям: текущая, инвестиционная и финансовая деятельность. Кроме того, корректировки, используемые при косвенном методе составления данного отчета и направленные на доведение прибыли до величины изменения денежных средств, позволяют установить взаимосвязь последних с полученным финансовым результатом.

Именно это обстоятельство определяет информационную ценность отчета для его пользователей. С переходом на национальные стандарты учета, потенциальные инвесторы в Украине, также получили возможность производить необходимые аналитические расчеты на основе указанной выше отчетной формы.

Вместе с тем закономерно возникает вопрос, возможна ли полная реализация всего спектра задач по оценке и управлению оборотным капиталом, только на основе изучения денежных потоков. Известно, что запас финансовой прочности субъекта хозяйствования обеспечивается стремлением к наращиванию чистого оборотного капитала и его поддержанием на оптимальном, постоянном уровне. Низкий уровень оборотного капитала не позволяет поддерживать производственную деятельность, поэтому возможна потеря ликвидности и сбой в работе. В тоже время необходимо обеспечить минимизацию оборотного капитала, чтобы довести отдачу от вложенных средств до максимума и насколько возможно сократить их размер для обеспечения заданного (возможного) объема продаж. Важно также предоставить собственнику информацию о том, какая часть принадлежащего ему капитала находится в виде ликвидных активов. Отсюда следует, что по-прежнему в управленческих целях сохраняется потребность в анализе источников финансирования текущих активов и факторов их образующих, направлений использования, а также оценке достаточности капитализации. Весьма полезными для указанных целей являются таблицы изменений в финансовом состоянии предприятия составленные на базе рабочего капитала. В сравнении с чистыми денежными средствами концепция рабочего капитала охватывает больше статей, т. к. связана с общей стоимостью текущих активов за исключением текущих обязательств. Рабочий капитал рассматривается как способ определения средств предприятия, обеспечивающих бесперебойную повторяемость операционных циклов, обновляемость основного капитала и маневренность в различных сферах бизнеса. Анализ финансового состояния предприятия на основе рабочего капитала становится еще более необходимым в связи с изменением методологии бухгалтерского учета. Переход на национальные стандарты учета и новый план счетов имеет следствием исключение из системного учета записей по финансированию операций приобретения необоротных активов. В перечне счетов теперь отсутствуют по сути и содержанию счета аналогичные таким как «Амортизационный фонд», «Финансирование капитальных вложений», «Фонд прибыли», используемой на капитальные вложения и приобретение нематериальных активов», «Фонд развития производства». Таким образом, строить рациональную политику в области финансирования необоротных активов можно только с использованием таблиц движения оборотного капитала. При построении этих таблиц следует предусмотреть увязку рабочего капитала с прибылью. Для этого показатель чистой прибыли следует откор-

ректировать на износ (амортизацию) основных производственных фондов (износ непроизводственных фондов не принимается во внимание, т. к. рассматривается в качестве средств истраченных в никуда), отчисления на изъятие ресурсов (обеспечения будущих расходов и платежей), а также доходы и убытки исключительного характера. Корректировка предусматривает также исключение доходов и убытков от участия в капитале, прочих доходов и расходов на том основании, что они не оказывают воздействия на величину оборотных активов. Вместе с тем финансовые доходы и затраты сохраняются в составе элементов, формирующих показатель прибыли предприятия и одновременно влияющих на оборотный капитал.

Обращают на себя внимание трудности в составлении таблицы при условии полного соблюдения порядка отражения в учете и отчетности увеличения финансовой инвестиции, учитываемой по методу участия в капитале рекомендованного в приложении 2 П(С)БУ12. Отнесение в полной сумме на счет «Доходы от инвестиций в ассоциированные предприятия» доли инвестора в чистой прибыли объекта инвестирования без исключения полученных от него дивидендов, затрудняет определение исключаемой из чистой прибыли суммы дохода от участия в капитале непосредственно по данным Отчета о финансовых результатах. Более справедливо отнести долю инвестора в части дивидендов на статью указанной формы «финансовые доходы».

В последнее время значительно увеличился перечень статей таблиц рабочего капитала. Многие из них носят для нашей практики принципиально новый характер. С появлением негосударственной формы собственности в таблицах стали отражаться суммы эмиссии ценных бумаг, выкуп и перепродажа акционерным обществом собственных акций. Потребности рыночной экономики привели к необходимости реформирования системы учета, что также оказало воздействие на исследуемый вопрос. Например, введение положений национального стандарта «Налог на прибыль» требует включения в рассматриваемые таблицы величины отсроченных налоговых активов и обязательств. Стандартами «Дебиторская задолженность» и «Обязательства» предусматривается возможность перевода долгосрочной дебиторской задолженности в состав краткосрочной, и аналогично, отнесение долгосрочных обязательств в разряд текущих. Это тоже должно найти отражение в таблицах, т. к. в учете такие операции отражаются бухгалтерскими записями, которые не относятся к счетам рабочего капитала. Поэтому в таблицах рабочего капитала к числу источников его пополнения следует относить:

1. Выпуск и продажу акций за денежные средства и на условиях краткосрочного кредита.
2. Целевое финансирование и безвозмездное поступление товарно-материальных ценностей.
3. Выручку от продажи необоротных активов и прибыль от операций по ликвидации основных средств. Платежи на сумму задолженности за основные средства переданные в финансовую аренду.
4. Долгосрочный займы.
5. Перемещения из долгосрочных займов в краткосрочные активы.
6. Увеличение налоговых обязательств.
7. Продажу выкупленных акций собственной эмиссии за денежные средства или в счет расчетов по оплате труда .

В разделе использования рабочего капитала необходимо предусмотреть следующие статьи:

1. Налог на прибыль.

2. Приобретение необоротных активов и затраты на реконструкцию и модернизацию основных средств произведенные с оплатой денежными средствами или на основе краткосрочного кредита.

3. Финансовые инвестиции в ценные бумаги и уставные фонды других предприятий как денежными средствами так и товарно-материальными ценностями.

4. Погашение долгосрочной задолженности (долгосрочных векселей, кредитов и облигаций).

5. Перемещение из долгосрочных обязательств в краткосрочные.

6. Выкуп собственных акций денежными средствами и в обмен на товарно-материальные ценности.

7. Расходы из обеспечения выплат персоналу, гарантийного резерва и т. п.

8. Увеличение налоговых активов.

9. Распределение прибыли: выплаты собственникам (дивиденды).

Информацию в таблицах рабочего капитала можно размещать по разному объединяя статьи. До сих пор принято было отдельно указывать перечень источников и направления использования. Однако статьи можно группировать и по принципу отнесения к операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Причем сравнение данных такой таблицы с отчетом о движении денежных средств позволит углубить выводы анализа оборотного капитала. Например, авансы перечисленные на приобретение необоротных активов будут иметь место в отчете о движении денег (раздел Инвестиционная деятельность), что естественно не найдет отражения в аналогичном разделе отчета об изменении оборотных активов. В тоже время полученные, но еще не оплаченные объекты основных средств будут показаны в отчете о движении оборотных активов. В результате получаем более цельную картину инвестиционной деятельности предприятия.

Практический интерес может иметь предлагаемый нами подход к группировке информации по таким разделам как:

Прибыль: от операционной деятельности

от финансовой деятельности

налог на прибыль

налоговые обязательства

Эмиссионный доход

Долгосрочные займы

Капитализация средств в необоротные активы

активы: продажа основных средств

продажа корпоративных прав

амортизационные отчисления

износ нематериальных активов

износ необоротных материальных активов

приобретение основных средств

приобретение нематериальных активов

приобретение корпоративных прав

модернизация и реконструкция основных средств

Расходы: обеспечение выплат персоналу

гарантийный резерв и т. п.

Изъятие капитала: дивиденды.

Раздел «Капитализация средств в необоротные активы» позволяет сопоставить накопленную в течение анализируемого периода амортизацию и выручку от продаж

необоротных активов с величиной расходов, направленных на обновление производственных мощностей предприятия. С помощью таких расчетов удастся наглядно определить сумму средств истраченную из прибыли или других источников на приобретение оборотных активов и их совершенствование с целью получения будущих экономических выгод. В структурном отношении таблицы рабочего капитала могут быть очень подвижными и позволяют менять в необходимом направлении акцент анализа.

Как показывает практика, таблицы рабочего капитала оказывают неоценимую помощь в выработке управленческих решений и оценке результатов выработанной стратегии в области финансового состояния предприятия.

РЕЗЮМЕ

Розглядається значення категорії робочого капіталу та побудованих на його основі таблиць змін фінансового стану підприємства. Переглянуто склад елементів даних таблиць у зв'язку з формуванням системи обліку та звітності в Україні, запропоновано різні підходи до структурування інформації в них з метою розширення аналітичних меж використання

SUMMARY

The article analyzes the working capital category and tables, created on its basis, reflecting financial state of an enterprise. The items in the tables were reviewed in connection with formation of accounting and reporting system in Ukraine. The article suggests various approaches to structuring of the information in the tables to widen the analytical limits of their use.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Велги Глен А., Шорт Даниел Г. Основы финансового учета /пер. с англ. – К.: Основы, 1999. – 943 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика. 1995. – 432 с.

Надійшла до редакції 14.03.2001 р.

УДК 338.314 + 334.72

ВЫБОР ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ И ОКАЗАНИЯ ВОЗМЕЗДНЫХ УСЛУГ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

М.М.Шутов, А.Г.Лулева, С.М.Вовк

Экономические отношения в здравоохранении, как и в любой другой отрасли, должны строиться на основе Закона оптимального планирования, то есть когда наилучшие результаты достигаются при наименьших затратах ресурсов.

Научные исследования свидетельствуют о том, что уровень и качество лечебно-диагностического процесса, а также выздоровление больных, во многом зависит от политики государства в выборе модели управления. В наших условиях меняющегося общества и сокращения бюджетного финансирования появляется мотивация для развития не только государственных форм хозяйствования.

При выборе новых форм собственности, в которые рационально трансформировать часть государственного капитала, необходимо выходить из возможностей в конкретных условиях получать экономический эффект. При этом следует иметь в виду, что рыночные отношения развиваются быстрее и шире при функционировании всех видов собственности, начиная с государственной и кончая приватной, между которыми предполагается широкий спектр групповых, коллективных, акционерных форм управления.

Условиями для нормального развития рыночной экономики и рыночных отно-

шений в здравоохранении должны быть следующие:

- Наличие нормативно-правовой базы получения прибыли от лечебно-коммерческой деятельности, при сохранении гарантированного минимума государственной медицинской помощи;

- Свобода лечебно-профилактических учреждений в выборе организации работы и экономических связей с другими больницами, действуя на основе своих интересов, без ущемления Конституционных прав населения;

- Сохранение принципов общегосударственной медицинской помощи, регулирующей экономические отношения с вышестоящими организациями при помощи денежно-кредитного механизма и налоговой политики;

- Самостоятельность ЛПУ, включая независимость в выборе кадров и вопросах организации труда и сокращения медработников.

Понятно, что такая политика неизбежно приведет к формированию медицинского рынка и рынка труда медработников.

Одновременно следует помнить, что в современных условиях недопустимо распыление государственной собственности и полный отказ от сложившейся системы управления отраслью. Необходимо создать такую организационную систему, где бы эффективное использование государственных учреждений аккумулировалось с интересами собственника на средства производства.

В переходной период государственная система может быть представлена тремя видами учреждений:

- государственными учреждениями (в ведении административных органов);
- самоуправляемыми объединениями в рамках госучреждений (самоокупаемые и самофинансируемые);
- акционерными государственными организациями (контрольный пакет акций объектов находится в руках местных органов самоуправления, остальные акции в руках работающих в учреждении).

Соотношение между этими формами государственной собственности не может быть установлено свыше, оно должно быть мобильным и зависеть от экономического развития регионов.

В то же время, признание за коллективами права иметь любой вид собственности должно носить не только целевой характер работы управленцев, но и выражать особую форму как личностного, так и общественного интереса.

При экономических и финансовых расчетах сегодняшнего дня, когда частичная передача в аренду действующих площадей и медицинского оборудования коллективам медработников определяет не только дополнительный источник финансирования к бюджету, а и сохранение отрасли с новыми эффективными формами организации труда.

Аренда допускает полную финансовую самостоятельность медицинских коллективов. Переход на арендную форму хозяйствования не означает изменение формы собственности. Отношения госучреждений с ним строятся на налоговых принципах и договорных условиях оплаты аренды. При этом в деятельность арендной организации не имеют права вмешиваться ни государственные организации, ни арендодатель.

Арендные отношения могут развиваться на основе какой-нибудь формы собственности не изменяя её природу.

Арендная форма хозяйствования построена на самофинансировании. Получаемая при этом прибыль направляется на улучшение условий труда и быта сотрудников или больных, на дополнительное питание, приобретение оборудования и медикаментов.

Переход на договорные формы взаимодействия медицинских коллективов и арендодателей, прежде всего ставит вопрос о надобности или выгоды работающих переходить на новые формы управления хозяйством, т.е. рентабельности труда. Рентабельность определяется в процентах по формуле:

$$P = \frac{Pr}{Cn} \times 100\%,$$

где Pr – прибыль от реализации услуг, в грн.; Cn – полная себестоимость оказанных услуг, в грн.

Рентабельность зависит от востребованности услуг и ценообразования. В системе медицинского маркетинга существует несколько отражений ценообразования: **затратный и потребительский**.

Затратный метод устанавливает цены на основе калькуляции фактической себестоимости. Этот метод отражает затраты производства на медицинские услуги. Это традиционная ориентация главным образом на производство и в меньшей степени ориентация на рыночный спрос.

Другой подход к больничному ценообразованию относится больше к спросу на медицинском рынке, чем к предложению, т.е. он строится на оценке потребительских возможностей пациента, который хочет и может заплатить за предлагаемый товар. Уровень себестоимости в этом случае имеет косвенное значение. Но не зависимо от стратегии и выбора ценообразования необходимо прежде всего анализировать себестоимость медицинской услуги. Следует отметить, что медицинское учреждение достигнет целевого уровня рентабельности и прибыли только в том случае, если объем услуг достигает максимально возможного уровня. Следовательно, основная задача при выборе формы собственности – получение прибыли, возможна при определенной цене услуги. Поэтому решая величину целевой прибыли, необходимо исходить из условий, что её величина должна быть больше, чем вложения средств в альтернативные виды деятельности.

Необоснованное завышение цен на медицинские услуги неизбежно ведет к снижению доступности и спроса, недоиспользования потенциальных мощностей, а следовательно, к убыткам организации. Гибкое ценообразование, предоставление определенным группам пациентов скидок и льгот повышает спрос на услуги, а в конечном результате прибыль.

Калькуляция себестоимости проста, когда касается денежного выражения прямых затрат на лечение. Составная часть прямых затрат: стоимость медикаментов, в/в растворов, операционного и перевязочного материала, известна и доступна обščету, а распределение накладных или постоянных затрат, не смотря на множество методик расчета (метод группового раздела накладных затрат, метод распределения накладных затрат без группирования, поступательный метод распределения, метод единиц относительной стоимости и др.) носит субъективный характер.

К постоянным издержкам ЛПУ относят расходы на администрацию, хозяйственную службу, коммунально-техническое обеспечение, автотранспорт, стерилизацию, утилизацию, амортизацию оборудования, арендную плату и т.д.

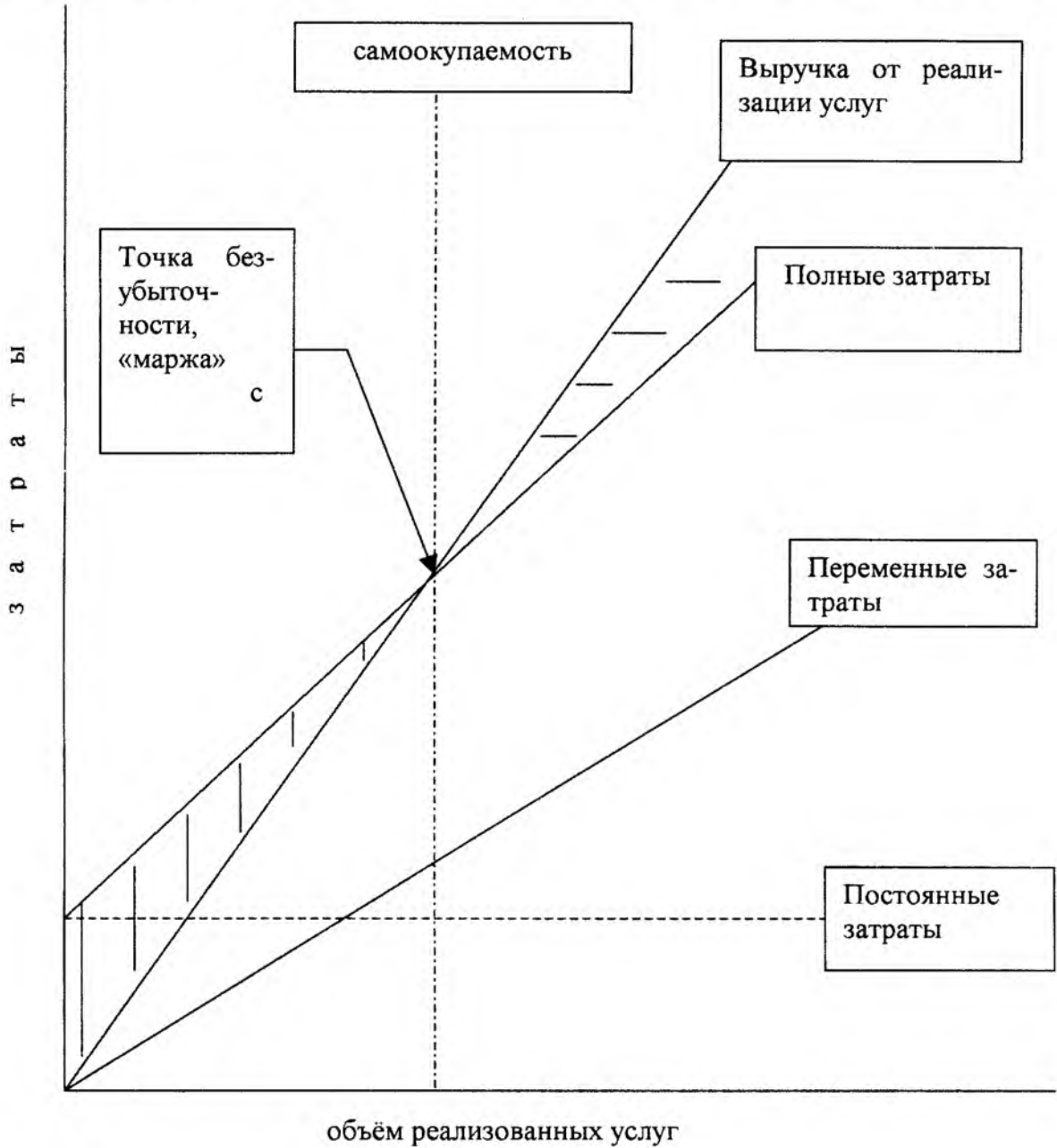
Размер этих издержек не зависит от профессиональной активности больницы, в связи с чем они могут не участвовать в калькулировании.



Эта позиция положена в основу одной из альтернативных традиционному подходу к калькулированию систем – «директ-костинга». Система учитывает и планирует себестоимость, только в части переменных затрат, то есть лишь прямые издержки распределяются по носителям затрат. Постоянные расходы отражаются в бухгалтерском учете, а в конце отчетного периода списывают на финансовые результаты деятельности, как «транзит» ассигнований.

Использование системы «директ-костинг» кардинально меняет не только отечественную концепцию калькулирования, но и подходы к расчету и учету финансовых результатов. Схема отчета о доходах в этой системе содержит два финансовых показателя: маржинальный доход (сумма показателя затрат) и прибыль.

Маржинальный доход – это разница между выручкой от реализации медицинских услуг и переменными затратами, рассчитанными в системе «директ-костинг». **Самоокупаемость** – это частное от деления постоянных затрат на валовую маржу. **Валовая маржа** – это выручка минус переменные затраты (смотри диаграмму).

Діаграма. Формирование самоокупаемости и прибыли в системе директ-костинг



-  Зона убытков
-  Зона прибыли

Новая система калькулирования «директ-костинг» расширяет возможности анализа для принятия правильного решения о развитии базиса в арендных условиях с государственными учреждениями. Для расчета показателей рентабельности использованы бухгалтерские данные работы лабораторной службы Донецкого областного клинического территориального медицинского объединения (ДОКТМО) за 1999 год. (см. табл. 1)

Таблица 1. Некоторые показатели лабораторной службы ДОКТМО за год

№ п/п	Название отделений	Штатное расписание (ставок)			Средняя заработная плата в грн.			Объем выполненных услуг	Средняя стоимость 1 услуги в грн.
		Врачи	Лабо-рантыгы	М/перс.	Врачи	Лабо-рантыгы	М/перс.		
1	Общеклиническое	12,5	37	3	164,35	147,20	118,12	747293	5,5
2	Биохимическое	6	15	3	164,35	147,20	118,12	394494	11,8
3	Иммунологическое	1	2	3	164,35	147,20	118,12	33696	8,7
	Всего	19,5	54	9	164,35	147,20	118,2	1117483	8,66

Примечание: Средняя заработная плата одинаковая по всем отделениям, в связи с взаимозаменяемостью специалистов в процессе производства анализов.

Проанализируем информацию двух таблиц. В первой таблице представлен расчет рентабельности лабораторного отделения медицинского объединения, где постоянные затраты формально распределены поровну между основными видами деятельности службы (таблица 2)

Таблица 2. Традиционная оценка рентабельности лабораторных услуг

№ п/п	Показатели в грн.	Виды лабораторных услуг			Всего
		Общеклинические	Биохимические	Иммунологические	
1	Выручка от реализации услуг	4110111,5	4655029,2	293155,2	9058295,9
2	Полная себестоимость оказанных услуг	3288089,2	3724023,4	234524,1	7246636,7
3	Прибыль	822022,3	931005,8	58631,0	1811659,1
4	Рентабельность видов услуг(стр.3; стр.2)х100%	25%	25%	25%	25%
5	Количество оказанных услуг в единицах	74293	394494	336996	1175483

Такая форма расчета рентабельности показывает общие возможности службы, при этом перспектива возможностей по отдельным видам услуг отсутствует.

В другой таблице представлен отчет о деятельности этих же отделений, за тот же период, но в системе «директ-костинг», где постоянные расходы не распределяются между отделениями. Коэффициент накладных затрат (3,33) выделен отдельной строкой (табл.3)

Таблица 3. Оценка рентабельности в системе «директ-костинг»

№ п/п	Показатели в грн.	Виды лабораторных услуг			Всего
		Общеклинические	Биохимические	Иммунологические	
1	Выручка от реализации услуг	4110111,5	4655029,2	293155,2	9058295,9
2	Себестоимость оказанных услуг	2974212,4	3582242,0	202046,6	6758501
3	Маржинальный доход (стр.3; стр.2)х100%	1135899,1	1072787,2	91108,6	2299794,9
4	Рентабельность видов услуг (стр3;стр.2)х100%	38,9%	29,9%	45,0%	34,0%
5	Количество оказанных услуг, ед.	747293	394494	33696	1175483
6	Постоянные затраты	318876,8	141781,4	32477,5	488135,7

Преимущество такого подхода видно и состоит в том, что он показывает возможности будущих поступлений денежных средств. Этот прием выделяет иммунологическое направление (ожидаемая рентабельность 45%) как приоритетное в арендных отношениях с данной больницей.

Объясняя наше отношение к различным фондам управления медицинской помощью можно сделать выводы:

1. Нынешняя система здравоохранения нуждается в реструктуризации, с правом выбора форм собственности коллективами работников больниц или отделений на региональном уровне.
2. Нормативно-правовая база здравоохранения Украины требует адаптации к правовой зоне передовых западных стран Европейского союза (ЕС) и унификации изданных приказов и постановлений.
3. С целью сохранения преимуществ государственного управления медицинской помощью не препятствовать или запрещать договорным арендным отношениям, а возглавить перемены в отрасли.
4. Для принятия решения о направлении развития бизнеса в медицине, при выполнении других задач, системе «директ-костинг» более предпочтительна для расчетов, чем общепринятое калькулирование полной себестоимости медицинских услуг.

РЕЗЮМЕ

Ситуация, що складається, у охороні здоров'я України гостро піднімає проблему про виживання державної системи керування галуззю. Постійно ставлять питання про вибір форми власності, надання відплатних послуг, самооплатності праці, рентабельності.

У статті дається робоча інформація до вибору оптимального варіанта рішення ряду поставлених питань.

SUMMARY

The present situation in public health services of Ukraine is sharp lifts a problem about a survival of a state control system of branch. Constantly put questions on a choice of a pattern of ownership, rendering paid of services, paid of work, profitability.

In clause the working information for a choice of optimum variant of the decision of a number(line) of the put questions is given.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Вахрушина М.Н. Вопросы эффективности управленческих решений // Экономика здравоохранения. – №4. Т. 44, 2000. – С.28-35.
2. Коробко М.В. Влияние затрат на установление цен // Менеджер. – №3 (10), 2000. – С.71-74.
3. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг». – М.: Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
4. Шуляк П.Н. Ценообразование: Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. – 152 с.

Надійшла до редакції 07.03.2001 р.

УДК 519.152

МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ КАК СИСТЕМЫ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ТИПА $M / M_1(m) \cdot M_2(\text{all}) / 1$

Н.В.Румянцев

В работе [1] указано, что новизна логистического подхода заключается в смене приоритетов хозяйственной деятельности. Во главу угла ставится не продукт, а процесс в форме потока (материального, информационного и т.д.). Управление потоковыми процессами, их преобразование и интеграция являются новой формой управления, превосходящей традиционные как по уровню творческого потенциала, так и по степени эффективности конечных результатов.

Современные условия функционирования промышленного предприятия на рынке производителей ставят его в полную зависимость от положения на рынке поставщиков и потребителей. В условиях возрастающей конкуренции успех любого предприятия зависит от быстроты реагирования на постоянные изменения во внешней инфраструктуре. Поэтому предприятие должно иметь механизмы управления, позволяющие осуществлять адаптацию к рыночным условиям и конкуренции на внешних и внутренних рынках производителей. Реализация этого принципа означает, что именно потребитель должен определять и формировать направление работы любого предприятия. В связи с этим выдвигается необходимость формирования на предприятиях организационно – экономических условий, позволяющих любому предприятию нормально функционировать в условиях развитой рыночной экономики. Организационно – экономические условия, включающие совокупность методов и алгоритмов управления предприятием в рыночных условиях, должны обеспечивать достижение целей функционирования, обобщение которых для всех предприятий и производственных систем может быть выражено тезисом: «Создать потребителя».

Достижение цели в такой постановке связано с удовлетворением всего спектра потребностей потребительского рынка по профилю выпускаемой продукции или видов услуг. Формирование круга стабильных потребителей является основой для завоевания предприятием устойчивого положения на рынке производителей.

Цель «создание потребителя» кардинально меняет подход к планированию и управлению всеми производственно – хозяйственными объектами с точки зрения выделения целевых приоритетов. Если раньше основополагающим выдвигалось положение о максимальной загрузке всех производственных ресурсов, то сегодня в первую очередь необходимо рассматривать: 1) высокий уровень соблюдения сроков поставок; 2) малые запасы; 3) минимальное время производственного цикла. Это требует интегрированного подхода к исследованию производственно – финансовых проблем всех составляющих снабженческо – производственно – сбытового процесса.

В силу комплексности выдвинутой проблемы предприятие рассматривается как производственно – сбытовая система (ПСС), т.е. единая организационно – хозяйственная система, состоящая из промышленного предприятия, поставщиков сырья, материалов и комплектующих изделий, потребителей готовой продукции, а также включающая в себя систему транспортного и складского хозяйства.

В работе [2] было показано, что для моделирования и определения оптимального режима функционирования производственно-экономической системы (ПЭС) можно использовать аппарат теории массового обслуживания, причем любая ПЭС может быть представлена, либо как замкнутая, либо как разомкнутая система массового обслуживания (СМО). Однако следует отметить, что с теоретической точки зрения анализ разомкнутых СМО гораздо проще, чем замкнутых СМО, при этом часто возможна замена, с определенной точностью, замкнутой системы массового обслуживания подходящей разомкнутой СМО.

Согласно [3], для нахождения оптимальных параметров ПЭС как управляемой системы массового обслуживания желательно иметь информацию о вероятностях состояний данной системы. Этому вопросу и посвящена настоящая статья.

Итак, предположим, что ПЭС описывается одноканальной системой массового обслуживания разомкнутого типа с простейшим входным потоком интенсивности λ , т.е. вероятность того, что за время $t \geq 0$ спрос составит k единиц продукции равна

$$P_k(t) = \frac{(\lambda t)^k}{k!} e^{-\lambda t}.$$

Длительность производственного цикла на изготовление каждой единицы продукции (время обслуживания η) имеет показательное распределение с параметром $\mu \geq 0$, т.е.

$$P\{\eta < t\} = 1 - e^{-\lambda t}, t \geq 0.$$

Прибор обслуживания (станок, линия, и т.д.) обладают особенностью, состоящей в том, что он может обслужить только лишь конечное число m ($m \geq 1$) требований, после чего он уходит на перерыв, т.е. должен разогреваться или запасаться ресурсом на обслуживание следующих m требований. Функционирование прибора осуществляется следующим образом:

1) если в момент окончания обслуживания m -го требования в системе имеются клиенты, то прибор немедленно уходит на разогрев, длительность которого имеет показательное распределение с параметром $\nu > 0$, а затем обслуживает следующие m требований.

2) если же в момент окончания обслуживания m – го требования в системе отсутствуют заявки, то прибор немедленно приступает к ориентации (отключению), длительность которой имеет показательный закон распределения с параметром $\nu_1 > 0$ и

а) если за время ориентации прибора в систему не поступают требования, то прибор переходит в свободное состояние, которое, будем называть, состоянием свободен – неразогрет. Первое требование, поступившее в систему, вначале вызывает разогрев

прибора, длительность которого имеет показательное распределение с параметром $\nu > 0$, а затем прибор приступает к обслуживанию требований. Прибор способен обслужить это требование и еще $(m-1)$ требование, после чего он вновь уходит на разогрев; в системе отсутствуют требования, начинает немедленно обслуживаться.

б) если за время ориентации прибора в систему поступает требование, то прибор завершает начатую ориентацию, а затем немедленно начинает разогрев, длительность которого имеет показательный закон распределения с параметром $\nu > 0$.

Предположим, что обслуживание требований происходит в порядке наступления. Тогда описанную систему будем обозначать через $M / M_1(m) \cdot M_2(\text{end}) / 1$. Для описанной СМО найдем распределение длины очереди в стационарном режиме. Отметим, что описанная система моделирует работу блоков склад – предприятие и позволит определить оптимальный размер m запаса. Кроме того, рассматриваемая система описывает случай, когда прибор после выполнения всей работы отключается, на что тратится определенный ресурс и время.

Система может находиться в следующих состояниях:

- $(0^*, k)$ – означает, что прибор разогревается и в системе $k \geq 1$ требований;
- $(0, 0)$ – означает, что прибор свободен – неразогрет, т.е. прибор отключен;
- $(0, k)$ – означает, что прибор обслуживает первое требование и в системе находится $k \geq 1$ требований, т.е. одно требование находится на приборе и $(k - 1)$ – в очереди;
- $(i, 0)$ – прибор обслужил i требований ($i = \overline{1, m-1}$) и в системе нет требований;
- (i, k) – означает, что прибор обслужил i ($i = 1, 2, \dots, m - 1$) требований и в системе есть $k \geq 1$ требование, т.е. обслуживается $(i + 1)$ – ое требование;
- (m, k) – означает, что прибор обслужил m требований и производит переориентацию (отключается) и в системе находится $k \geq 0$ требований.

Пусть $\xi(t)$ – стационарный случайный процесс, описывающий состояние системы в момент t , фазовое пространство которого имеет вид:

$$E = \{(i, k) : i = 0^*, 0, 1, 2, \dots, m - 1, m; k \geq 0\}.$$

Тогда стационарные вероятности случайного процесса $\xi(t)$ $P_{ik} = P\{\xi(t) = (i, k)\}$ удовлетворяют следующим системам бесконечного числа уравнений:

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu)P_{0^*1} + \mu P_{m-1,2} + \lambda P_{00} + \nu_1 P_{m1} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*2} + \mu P_{m-1,3} + \lambda P_{0^*1} + \nu_1 P_{m2} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*k} + \lambda P_{0^*,k-1} + \mu P_{m-1,k+1} + \nu_1 P_{m,k} = 0 \quad k \geq 1. \end{cases} \quad (1)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \mu)P_{01} + \nu P_{0^*1} = 0, \\ -(\lambda + \mu)P_{02} + \nu P_{0^*2} + \lambda P_{01} = 0, \\ -(\lambda + \mu)P_{0k} + \nu P_{0^*,k} + \lambda P_{0,k-1} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} -\lambda P_{10} + \mu P_{01} = 0, \\ -(\lambda + \mu)P_{11} + \mu P_{02} + \lambda P_{10} = 0, \\ -(\lambda + \mu)P_{1k} + \mu P_{0,k+1} + \lambda P_{1,k-1} = 0, \quad k \geq 1. \end{cases} \quad (3)$$

$$\begin{cases} -\lambda P_{i0} + \mu P_{i-1,1} = 0, \\ -(\lambda + \mu)P_{i1} + \lambda P_{i,0} + \mu P_{i-1,2} = 0, \\ -(\lambda + \mu)P_{ik} + \lambda P_{i,k-1} + \mu P_{i-1,k+1} = 0, \quad k \geq 1; i = 1, 2, \dots, m-1. \end{cases} \quad (4)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + v_1)P_{m0} + \mu P_{m-1,1} = 0, \\ -(\lambda + v_1)P_{m1} + \lambda P_{m0} = 0, \\ -(\lambda + v_1)P_{mk} + \lambda P_{m-1,1} = 0, \quad k \geq 1. \end{cases} \quad (5)$$

$$-\lambda P_{00} + v_1 P_{m0} = 0. \quad (6)$$

Для решения систем (1) – (5) введем производящие функции:

$$A_0^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*k} z^k, \quad A_0(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0k} z^k, \\ A_i(z) = \sum_{k \geq 1} P_{ik} z^k, \quad i = \overline{1, m-1}, \quad A_m(z) = \sum_{k \geq 0} P_{mk} z^k$$

После умножения каждого уравнения систем (1) – (5) на z в соответствующих степенях, суммирования получаем систему из $(m + 2)$ – ух уравнений для производящих функций:

$$\begin{cases} -z(\rho + \alpha - \rho z)A_0^*(z) + A_{m-1}(z) + \beta z A_m(z) = z(\rho + 2\beta - \beta z)P_{m0}, \\ \alpha A_0^*(z) - (1 + \rho - \rho z)A_0(z) = 0, \\ A_0(z) - z(1 + \rho - \rho z)A_1(z) = \rho z(1 - z)P_{10}, \\ A_1(z) - z(1 + \rho - \rho z)A_2(z) = \rho z(1 - z)P_{20}, \\ \dots \\ A_{m-2}(z) - z(1 + \rho - \rho z)A_{m-1}(z) = \rho z(1 - z)P_{m-1,0}, \\ (\rho + \beta - \rho z)A_m(z) = (\rho + \beta)P_{m0}, \end{cases} \quad (7)$$

где $\rho = \frac{\lambda}{\mu}, \alpha = \frac{v}{\mu}, \beta = \frac{v_1}{\mu}$. Для решения системы (7) введем следующие обозначения: пусть

$$a = z(\rho + \alpha - \rho z), \quad b = z(1 + \rho - \rho z), \quad c = \rho z(1 - z),$$

тогда система (7) принимает вид:

$$\begin{cases} -aA_0^*(z) + A_{m-1}(z) + \beta z A_m(z) = z(\rho + 2\beta - \beta z)P_{m0}, \\ \alpha A_0^*(z) - bA_0(z) = 0, \\ A_0(z) - bA_1(z) = \rho z(1 - z)P_{10}, \\ A_1(z) - bA_2(z) = \rho z(1 - z)P_{20}, \\ \dots \\ A_{m-2}(z) - bA_{m-1}(z) = \rho z(1 - z)P_{m-1,0}, \\ (\rho + \beta - \rho z)A_m(z) = (\rho + \beta)P_{m0}. \end{cases} \quad (8)$$

Из последнего уравнения системы (8), получаем:

$$A_m(z) = \frac{(\rho + \beta)P_{m0}}{\rho + \beta - \rho z}. \quad (9)$$

Подставляя найденное значение для $A_m(z)$ в первое уравнение системы (8) получим выражение для него в виде

$$A_{m-1}(z) - aA_0^*(z) = \frac{\rho z(1 - z)[(\rho + \beta)^2 - \rho \beta z]P_{m0}}{\rho(\rho + \beta - \rho z)} = c \cdot d \cdot P_{m0},$$

где

$$d = \frac{(\rho + \beta)^2 - \rho\beta z}{\rho(\rho + \beta - \rho z)}_{m_0}$$

Итак, окончательная система для определения производящих функций принимает вид

$$\begin{cases} -aA_0^*(z) + A_{m-1}(z) = cdP_{m_0}, \\ \alpha z A_0^*(z) - bA_0(z) = 0, \\ A_0(z) - bA_1(z) = cP_{10}, \\ A_1(z) - bA_2(z) = cP_{20}, \\ \dots \\ A_{m-2}(z) - bA_{m-1}(z) = cP_{m-1,0}. \end{cases} \quad (10)$$

Решая теперь последовательно указанную систему (10), получим

$$\begin{aligned} A_{m-2}(z) &= cP_{m-1,0} + bA_{m-1}(z), \\ A_{m-3}(z) &= cP_{m-2,0} + bA_{m-2}(z) = cP_{m-2,0} + bcP_{m-1,0} + b^2A_{m-1}(z), \\ A_{m-4}(z) &= cP_{m-3,0} + bA_{m-3}(z) = cP_{m-3,0} + bcP_{m-2,0} + b^2cP_{m-1,0} + \\ &+ b^3A_{m-1}(z) = c(P_{m-3,0} + bP_{m-2,0} + b^2P_{m-1,0}) + b^3A_{m-1}(z), \\ \dots \end{aligned}$$

$$A_{m-k}(z) = c \sum_{i=1}^{k-1} b^{i-1} P_{m-k+i,0} + b^{k-1} A_{m-1}(z),$$

$$\dots$$

$$A_0(z) = c \sum_{i=1}^{m-1} b^{i-1} P_{i0} + b^{m-1} A_{m-1}(z)$$

$$\begin{aligned} A_0^*(z) &= \frac{b}{\alpha z} A_0(z) = \frac{bc}{\alpha z} \sum_{i=1}^{m-1} b^{i-1} P_{i0} + \frac{b^m}{\alpha z} A_{m-1}(z) = \\ &= \frac{c}{\alpha z} \sum_{i=1}^{m-1} b^i P_{i0} + \frac{b^m}{\alpha z} A_{m-1}(z). \end{aligned}$$

Теперь можно найти $A_{m-1}(z)$ из первого уравнения системы (10):

$$A_{m-1}(z) - \frac{ac}{\alpha z} \sum_{i=1}^{m-1} b^i P_{i0} - \frac{ab^m}{\alpha z} A_{m-1}(z) = cdP_{m_0},$$

откуда

$$A_{m-1}(z) = \frac{c[d\alpha z P_{m_0} + a \sum_{k=1}^{m-1} b^k P_{k0}]}{\alpha z - ab^m}. \quad (11)$$

А тогда

$$A_0^*(z) = \frac{c[b^m d \cdot P_{m_0} + \sum_{k=1}^{m-1} b^k P_{k0}]}{\alpha z - ab^m}; \quad (12)$$

$$A_0(z) = \frac{\alpha z}{b} A_0^*(z) = \frac{\alpha cz [\sum_{k=1}^{m-1} b^{k-1} P_{k0} + db^{m-1} P_{m_0}]}{\alpha z - ab^m};$$

$$A_1(z) = \frac{c \left[\alpha z \sum_{k=2}^{m-1} b^{k-2} P_{k0} + ab^{m-1} P_{10} + \alpha z db^{m-2} P_{m_0} \right]}{\alpha z - ab^m};$$

$$A_2(z) = \frac{c \left[\alpha z \sum_{k=3}^{m-1} b^{k-3} P_{k0} + ab^{m-2} (P_{10} + bP_{20}) + \alpha z db^{m-3} P_{m0} \right]}{\alpha z - ab^m},$$

и т.д.

$$A_i(z) = \frac{c \left[\alpha z \sum_{k=i+1}^{m-1} b^{k-(i+1)} P_{k0} + ab^{m-i} \sum_{k=1}^i P_{k0} b^{k-1} + \alpha z db^{m-i-1} P_{m0} \right]}{\alpha z - ab^m}, \quad (13)$$

для всех $i = \overline{1, m-1}$. Подставляя вместо a, b, c, d их значения, окончательно получаем выражения для производящих функций

$$A_0^*(z) = \frac{\rho(1-z) \left[\sum_{k=1}^{m-1} z^k (1+\rho-\rho z)^k P_{k0} + d \cdot z^m (1+\rho-\rho z)^m P_{m0} \right]}{\alpha - (\rho + \alpha - \rho z) z^m (1+\rho-\rho z)^m},$$

$$A_0(z) = \frac{\alpha z \rho (1-z) \left[\sum_{k=1}^{m-1} z^{k-1} (1+\rho-\rho z)^{k-1} P_{k0} + dz^{m-1} (1+\rho-\rho z)^{m-1} P_{m0} \right]}{\alpha - (\rho + \alpha - \rho z) z^m (1+\rho-\rho z)^m},$$

$$A_i(z) = \frac{\rho(1-z) \left[\alpha z \sum_{k=i+1}^{m-1} z^{k-i-1} (1+\rho-\rho z)^{k-i-1} P_{k0} + \right. \\ \left. + \{z(\rho + \alpha - \rho z) z^{m-i} (1+\rho-\rho z)^{m-i}\} \times \right. \\ \left. \times \sum_{k=1}^i z^{k-1} (1+\rho-\rho z)^{k-1} P_{k0} + d \cdot z^{m-i-1} (1+\rho-\rho z)^{m-i-1} P_{m0} \right]}{\alpha - (\rho + \alpha - \rho z) z^m (1+\rho-\rho z)^m},$$

при $i = \overline{1, m-1}$.

Вычислим производящую функцию $P_m(z)$ вероятностей того, что в системе находится k требований

$$P_m(z) = \sum_{k \geq 0} P_k z^k,$$

где $P_k = P\{\xi(t) = k\}$ означает, вероятность того, что в системе находится k требований,

причем $P_k = P_{0'k} + \sum_{i=0}^m P_{ik}$.

Тогда

$$P_m(z) = A_0^*(z) + \sum_{i=0}^m A_i(z) + \sum_{i=0}^{m-1} P_{i0}.$$

Суммируя все уравнения системы (10) получим

$$P_m(z) = \frac{1+c-b}{1-b} \sum_{i=0}^{m-1} P_{i0} + \frac{1+a-b-\alpha z}{1-b} A_0^*(z) + \frac{1+c-b}{1-b} d P_{m0}. \quad (14)$$

После подстановки в (14) значений a, b, c и $A_0^*(z)$ получаем

$$\begin{aligned}
 P_m(z) &= \frac{\sum_{i=1}^{m-1} P_{i0} + A_0^*(z)}{1 - \rho z} + \frac{dP_{m0}}{1 - \rho z} = \\
 &= \frac{(\alpha z - ab^m) \sum_{i=1}^{m-1} P_{i0} + c \sum_{i=1}^{m-1} b^i P_{i0} + cb^m dP_{m0}}{(1 - \rho z)(\alpha z - ab^m)} + \frac{dP_{m0}}{1 - \rho z} = \\
 &= \frac{\sum_{i=1}^{m-1} (\alpha z + ab^m + cb^i) P_{i0}}{(1 - \rho z)(\alpha z - ab^m)} + \frac{\alpha z d(1 - b^m) P_{m0}}{(1 - \rho z)(\alpha z - ab^m)} = \\
 &= \frac{\sum_{i=1}^{m-1} [\alpha - z^m (\alpha + \rho - \rho z)(1 + \rho - \rho z)^m + \rho(1 - z)z^i (1 + \rho - \rho z)^i] P_{i0}}{(1 - \rho z)[\alpha - z^m (\rho + \alpha - \rho z)(1 + \rho - \rho z)^m]} + \\
 &+ \frac{\alpha [1 - z^m (1 + \rho - \rho z)^m][(\rho + \beta)^2 - \rho \beta z] P_{m0}}{\rho(\rho + \beta - \rho z)(1 - \rho z)[\alpha - z^m (\rho + \alpha - \rho z)(1 + \rho - \rho z)^m]}.
 \end{aligned}
 \tag{15}$$

Правая часть выражения (15) содержит m неизвестных вероятностей $P_{10}, P_{20}, \dots, P_{m0}$. Для их нахождения применим теорему Руше, введя следующие обозначения: если $\varphi(z) = \alpha$, а $\psi(z) = -z^m(\rho + \alpha - \rho z)(1 + \rho - \rho z)^m$, то очевидно, что $|\varphi(z)| = \alpha$, а при $|z|=1$.

$$\begin{aligned}
 |\psi(z)| &= |z|^m |\rho + \alpha - \rho z| |1 + \rho - \rho z|^m \geq \\
 &\geq (|\rho + \alpha| - |\rho z|)(|1 + \rho| - |\rho z|)^m = \alpha = |\varphi(z)|.
 \end{aligned}$$

Таким образом, при $|z| \leq 1$ эти функции удовлетворяют теореме Руше:

$$|\psi(z)| \geq |\varphi(z)|.$$

Значит, функции $\psi(z)$ и $\psi(z) + \varphi(z)$ имеют одинаковое число нулей внутри круга $|z| \leq 1$. Но функция $\psi(z)$ имеет внутри круга $|z| \leq 1$ ровно m нулей. Одним нулем знаменателя является число $z = 1$. Остальные $(m - 1)$ нулей должны совпадать с нулями числителя. Это позволит определить $(m - 1)$ неизвестную вероятность $P_{10}, \dots, P_{m-1,0}$ через P_{m0} , а последняя определяется из условия нормировки $\sum_{k=0}^{\infty} P_k = 1$. Применяя

данное условие, получаем соотношение

$$\frac{m\alpha \sum_{i=1}^{m-1} P_{i0}}{m\alpha - \rho - \rho m\alpha} + \frac{m\alpha (\rho^2 + \beta^2 + \rho\beta) P_{m0}}{\rho\beta(m\alpha - \rho - \rho m\alpha)} = 1.$$

Данное выражение имеет смысл, если знаменатель дробей положителен, т.е.

$$m\alpha - \rho - \rho m\alpha > 0.$$

Отсюда вытекает, что

$$\lambda \left[\frac{1}{\mu} + \frac{1}{mv} \right] < 1.
 \tag{16}$$

Таким образом, можно утверждать, что если в системе существует стационарное распределение вероятностей состояний P_k , то это возможно только при выполнении условия (16).

Нами показано, что необходимым условием существования стационарного распределения процесса $\xi(t)$ для системы типа $M / M_1(m) \cdot M_2(all) / 1$ является выполнение условия

$$\lambda \left(\frac{1}{\mu} + \frac{1}{mv} \right) < 1.$$

Замечание 1 Вероятности $P_{10}, P_{30}, \dots, P_{m0}$ можно исключить из правой части (13), используя метод, предложенный в [4, с. 207]. Знаменатель в (15) имеет $(2m + 3)$ – нулей, причем m из них лежат в круге $|z| \leq 1$, значит остальные $(m + 3)$ нулей лежат в круге $|z| > 1$.

Одним из корней является число $z = 1/\rho$, другой корень равен $z = 1 + \beta/\rho$. Обозначим остальные корни через z_1, z_2, \dots, z_{m+1} . Тогда, приравняв общие множители числителя и знаменателя, можно записать, что

$$(\rho + \beta - \rho z)(1 - \rho z)(z - 1)(z - z_1)(z - z_2) \dots (z - z_{m+1}) A(z) = D \cdot (\rho + \beta - \rho z)(1 - \rho z)[\alpha - (\rho + \alpha - \rho z)b^m],$$

где $A(z)$ – некоторая функция, а $D = \text{const}$. Тогда

$$P_m(z) = \frac{D}{(z - z_1) \dots (z - z_{m+1})}.$$

Из условия $P(1) = 1$, получаем

$$D = \prod_{i=1}^{m+1} (1 - z_i)$$

и

$$P_m(z) = \prod_{i=1}^{m+1} \frac{1 - z_i}{z - z_i} = \sum_{i=1}^{m+1} \frac{c_i}{z - z_i}.$$

Замечание 2 Если отключение прибора после окончания обслуживания требований не производится, что равносильно выполнению условия $v_1 \rightarrow \infty$ или $\beta \rightarrow \infty$, тогда вероятности P_{m0} выражаются через вероятности P_{00} по формуле

$$P_{m0} = \frac{\rho}{\beta} P_{00}.$$

После этой замены и перехода к пределу при $\beta \rightarrow \infty$, получаем выражение для $P_m(z)$:

$$P_m(z) = \frac{\sum_{i=0}^{m-1} [\alpha - z^m (\alpha + \rho - \rho z)(1 + \rho - \rho z)^m + \rho(1 - z)z^i (1 + \rho - \rho z)^i] P_{10}}{(1 - \rho z)[\alpha - z^m (\rho + \alpha - \rho z)(1 + \rho - \rho z)^m]},$$

которое совпадает с формулой для системы $M / M_1(m) \cdot M_2(\text{from}) / 1$.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються питання моделювання виробничо – економічної системи як системи масового обслуговування с розігрівом наприкінці (відключення приладу) періоду зайнятості, а також на початку періоду зайнятості. Знайдена твірна функція стаціонарних ймовірностей станів вказаної системи.

SUMMARY

This article considers productive and economic system modelling as queuing systems with warm-up statement in the end (switching-off of the device) period of employment and at the beginning of employment period. The function engendre of conditions stationary probabilities of the specified system is found.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Николайчук В.Е. Основы логистики. – Донецк, КИТИС, 1999. – 166 с.

2. Лысенко Ю.Г., Петренко В.М., Румянцев Н.В. Концепция логистического управления производственно-экономических систем на основе теории массового обслуживания. – Вісник Донецького Університету, Серія В; економіка і право, №2, 2000 р. – С.173-178.
3. Горцев А.М., Назаров А.А., Терпугов А.Ф. Управление и адаптация в системах массового обслуживания. – Издательство Томского университета, Томск, 1978. – 208 с.
4. Саати Т.Л. Элементы теории массового обслуживания и ее приложения. – М.: Изд-во «Советское радио», 1971. – 520 с.

Надійшла до редакції 05.03.2001 р.

УДК 336.64 : 658.14/.17

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.А.Самарская

Оценка финансовой устойчивости предприятия является одним из важнейших аспектов регулирования инвестиционного процесса на предприятиях.

Вместе с тем вопрос оценки финансовой устойчивости предприятия остается дискуссионным.

Отдельные авторы, например, И.Т.Балабанов [1], считают финансово-устойчивым такой субъект хозяйственной деятельности, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам. По его мнению, важным показателем оценки финансовой устойчивости является темп прироста реальных активов.

Однако вряд ли этот показатель может быть использован в качестве оценки уровня финансовой устойчивости предприятия, поскольку темп роста валюты баланса по сравнению с базовым периодом не всегда означает улучшение финансовой стабильности и результативности работы предприятия. Кроме того, для оценки финансовой устойчивости хозяйственного субъекта И.Т.Балабанов предлагает использовать коэффициент автономии, который определяется соотношением собственных средств к общей сумме источников, и коэффициент финансовой устойчивости, который определяется соотношением собственных средств к общей сумме заемных средств и кредиторской задолженности.

Оценка уровня финансовой устойчивости в соответствии с «Методикой проведения углубленного анализа...», утвержденной приказом Агентства по вопросам предотвращения банкротства предприятий и организаций от 21 марта 1997 г. №37[2], определяется коэффициентом финансовой стабильности, который характеризует соотношение собственных и заемных средств.

Аналогично предлагает исчислять коэффициент финансовой устойчивости А.А.Костырко [3].

Л.Павлова [4] предлагает исчислять коэффициент финансовой устойчивости предприятия путем соотношения собственных источников финансирования, долгосрочных кредитов и займов, а также целевого финансирования к итогу баланса. Таким образом, оценку финансовой устойчивости предлагается осуществлять с помощью единого показателя.

А для оценки финансового состояния предприятия она предлагает целую систему показателей, в которую входят: коэффициент независимости; коэффициент финанси-

рования; коэффициент инвестирования; коэффициент привлечения капитала, приходящийся на единицу собственного капитала; долгосрочные кредиты, вложенные в собственный капитал; основные показатели рентабельности, доходность инвестированного капитала; коэффициент маневренности и целый ряд других показателей.

Таким образом, Л.Павлова разделяет понятия «финансовая устойчивость» и «финансовое состояние» предприятия и соответственно по-разному предлагает их оценивать.

Другие авторы, например, Г.В.Савицкая [5] считает, что финансовое состояние предприятия и его устойчивость могут быть определены одним показателем, характеризующим обеспеченность материальных оборотных активов плановыми источниками финансирования, к которым относятся не только собственный оборотный капитал, но и краткосрочные кредиты банка под товаро-материальные ценности, нормальная (непросроченная) задолженность поставщикам, сроки погашения которой не наступили, полученные авансы от покупателей. Она устанавливается сравнением суммы плановых источников финансирования с общей суммой материальных оборотных активов (запасов).

По утверждению А.Д.Шеремета, Р.С.Сайфулина [6] соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает её внешним проявлением. Эти авторы справедливо отмечают, что финансовая устойчивость – это определяемое состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность.

Отдельные авторы, например, А.И.Ковалев, В.П.Привалов [7] для оценки финансовой устойчивости предприятия предлагают целую систему показателей. Одним из показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, они считают показатель удельного веса общей суммы собственного капитала в итоге всех средств, авансированных предприятию, т.е. отношение общей суммы собственного капитала к итогу баланса предприятия и отмечают, что уровень этого показателя должен превышать 50%. Кроме того, предлагают исчислять коэффициент покрытия инвестиций, при этом нормальным считают значение коэффициента около 0,9 и критическим его снижением до 0,75. Дополнительными показателями для оценки финансовой устойчивости предприятия считают необходимым учитывать обеспеченность материальных запасов собственными оборотными средствами, их маневренность, а также маневренность функционирующего капитала и реальную стоимость имущества.

По определению И.А.Бланка [8] финансовая устойчивость – характеристика стабильности финансового положения предприятия, обеспечиваемая высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств. Оценка уровня финансовой устойчивости предприятия осуществляется им с использованием обширной системы показателей.

Н.А.Русак, В.А.Русак [9] отмечают, что финансовая устойчивость предприятия характеризуется: финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала. Ее оценка позволяет внешним субъектам анализа (партнерам по договорным отношениям) определить финансовые возможности предприятия. Таким образом, финансовая устойчивость – это критерий надежности партнера, которую характеризует определенная система показателей:

показатели структуры капитала, характеризующие финансовую независимость от внешних заемных средств;

показатели, характеризующие состояние основных и оборотных средств, а также способность предприятия оплатить проценты по кредитам и запас финансовой устойчивости.

Некоторые авторы дифференцируют уровни финансовой устойчивости предприятий. Например, А.И.Ковалев и В.П.Привалов выделяют четыре уровня финансовой устойчивости: абсолютную устойчивость финансового состояния, нормальную устойчивость, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние. По их определению:

абсолютная устойчивость финансового состояния встречается редко и представляет собой особый тип финансовой устойчивости;

нормальная устойчивость финансового состояния предприятия гарантирует его платежеспособность;

неустойчивое финансовое состояние сопряжено с ухудшением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет погашения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных пассивов;

кризисное финансовое состояние – это такое финансовое состояние, при котором предприятие находится на грани банкротства, поскольку денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

А.Д.Шеремет, В.В.Ковалев также выделяют четыре типа финансовой устойчивости и дают рекомендации по их оценке.

Абсолютная устойчивость финансового состояния наблюдается, если запасы и затраты (З) меньше суммы плановых источников их формирования (И_{пл}):

$$З < И_{пл}$$

а коэффициент обеспеченности запасов и затрат плановыми источниками средств (К_{оз}) больше единицы:

$$К_{оз} = И_{пл} / З > 1$$

При нормальной устойчивости гарантируется платежеспособность предприятия, и:

$$З = И_{пл},$$

$$К_{оз} = И_{пл} / З = 1$$

При неустойчивом (предкризисном) финансовом состоянии нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления равновесия платежных средств и платежных обязательств за счет привлечения временно свободных источников средств (И_{вр}) в оборот предприятия (резервного фонда, фонда накопления и потребления), кредитов банка на временное пополнение оборотных средств, привлечения кредиторской задолженности и др.:

$$З = И_{пл} + И_{вр},$$

$$К_{оз} = (И_{пл} + И_{вр}) / З = 1.$$

Кризисное финансовое состояние (предприятие находится на грани банкротства) характеризуется:

$$З = И_{пл} + И_{вр},$$

$$К_{оз} = (И_{пл} + И_{вр}) / З < 1.$$

Равновесие платежного баланса в данной ситуации обеспечивается за счет просроченных платежей по оплате труда, ссудам банка, поставщикам, бюджету и т.д.

Как показала практика, финансовая устойчивость предприятия может быть восстановлена путем:

ускорения оборачивания капитала в текущих активах;

обоснованного уменьшения запасов и затрат;
пополнения собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что показатель финансовой устойчивости предприятия характеризует стабильность финансового состояния предприятия, обеспечиваемого оптимальной долей собственных средств в общей сумме средств, используемых предприятием.

Для оценки уровня финансовой устойчивости может применяться система показателей, при этом основными требованиями, предъявляемыми к ней, являются:

- исключение элементов дублирования;
- комплексная количественная оценка частных показателей финансовой устойчивости предприятия;
- возможность сравнения с оптимальным уровнем финансовой устойчивости предприятия и определение ее типа (абсолютная устойчивость; нормальное или неустойчивое финансовое состояние; кризисное финансовое состояние).

На практике не менее важным аспектом наряду с оценкой финансовой устойчивости предприятия является определение влияния состояния использования собственного и заемного капитала на результаты работы предприятия, которое ученые предлагают оценивать с помощью показателя левериджа.

И.А.Бланк приводит характеристику финансового левериджа, который, по его мнению, характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменения коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый леверидж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

В.В.Ковалев понятие «леверидж» определяет как процесс управления активами, направленный на возрастание прибыли. Аналогичное определение понятия «леверидж» приводят авторы Г.В.Савицкая и А.А.Костырко, которые характеризуют его как процесс оптимизации структуры активов и пассивов предприятия с целью увеличения прибыли. В финансовом менеджменте приводятся и другие определения левериджа. Например, Н.А.Русак и В.А.Русак определяют леверидж как фактор, даже малое значение которого может привести к весьма существенному изменению результативного показателя. В пособии для экспертной оценки предприятий [10] приводятся следующие показатели для оценки левериджа: средства в распоряжении предприятий; функционирующий капитал; коэффициенты: автономии; структуры долга; привлечения заемных средств на длительный срок; финансового риска; задолженности; обеспеченности долга; независимости.

Таким образом, в Пособии по экспертной оценке предприятий приводится система показателей, характеризующих состояние собственных и заемных средств предприятия (объем, структура) без учета их влияния на результаты работы предприятия. Поэтому с учетом проведенного анализа, можно утверждать, что с помощью этих показателей дать полную характеристику потенциальных возможностей привлечения дополнительного капитала для осуществления деятельности предприятия затруднительно. Скорее всего, эта система показателей может характеризовать финансовую устойчивость предприятий.

На основании проведенных исследований установлено, что леверидж должен отражать потенциальную возможность прироста прибыли (рентабельности собственного

капитала) за счет изменения объема и структуры долгосрочных пассивов (использования заемных средств).

Применение показателей финансовой устойчивости и левериджа имеет большое практическое значение, т.к. уровни этих показателей позволяют судить о целесообразности привлечения инвестиций, являясь ориентиром для инвесторов, осуществляющих вложение финансовых средств в развитие предприятия.

РЕЗЮМЕ

У статті аналізується проблема фінансової сталості підприємства. Вказано на її дискусійність. Розглядаються різні показники оцінки, їх достойність та недоліки. Свідчить, що деякі вчені пропонують здійснювати оцінку фінансової сталості за допомогою єдиного показника, інші – системи показників. Звертається увага на різницю понять «фінансова сталість» та «фінансовий стан» підприємства і, відповідно, на різницю показників їх оцінки. Підкреслюється, що деякі автори диференціюють рівні та типи фінансової сталості підприємства. Наводиться чимало визначень поняття «леверидж».

SUMMARY

In the very article a problem of valuation of financial stability of an enterprise is analysed. Its disputable character has been pointed out. Various indices of estimation, their virtues and shortcomings are under consideration. It is shown that some of scientists suggest to make an estimation of financial stability by means of uniformal index, another ones by means of the system of indices. An attention is being focused upon difference in notions «financial stability» and «financial state» of an enterprise and difference indices of their estimation. It is emphasized that some authors differentiate levels and types of financial stability of enterprises. A number of «leverage» definitions are given in this article.

Надійшла до редакції 13.03.2001 р.

УДК 330.115

АКТИВНЫЙ СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Поликов Ю.Н.

Предметом данной работы являются модели и методы управления инвестиционным портфелем.

Обычно инвестиции принято разделять [1, гл. 1] на реальные (инвестирование в какой-то материальный актив, типа, земля, оборудование и т.д.) и финансовые (инвестирование в ценные бумаги). В данной работе подлежат рассмотрению только финансовые инвестиции. Для исследования рынка ценных бумаг будут применяться методы *современного технического анализа* (см., например, [2, гл. 6]). В рамках анализа этого вида используется аппарат экономико-математического моделирования.

Авторы работы [3] предложили модель Бондарева-Полшкова, которая позволяла определить оптимальные пропорции рискованной и безрискованной частей портфеля ценных бумаг, а также интенсивность потребления инвестора. Напомним кратко основные результаты.

Согласно этой модели портфель ценных бумаг состоит из безрискованной и рискованной части. Стоимость такого портфеля меняется непрерывно во времени. Безрискованная часть представлена высоконадежными ценными бумагами (типа государственных облигаций с фиксированным доходом) или банковским счетом. Стоимость безрискованной

части B_t в момент времени t изменяется согласно соотношению

$$B_t = B_0 \exp\{rt\}, \quad (1)$$

где B_0 – стоимость безрисковой части в начальный момент времени, r – непрерывная процентная ставка. Рисковая часть портфеля состоит из ценных бумаг типа акций. Её стоимость S_t^ε меняется в соответствии с соотношением

$$S_t^\varepsilon = S_0 \exp\{\mu t + \sigma \zeta_\varepsilon(t)\}. \quad (2)$$

Здесь S_0 – стоимость рисковой части в начальный момент времени. Случайный процесс $\zeta_\varepsilon(t)$ вносит в модель возмущения, которые принято называть “*физическим*” белым шумом [3], ε – положительный малый параметр. Константы μ и σ называют *коэффициентом роста* и *коэффициентом волатильности* (изменчивости) пакета акций соответственно. Коэффициент роста μ играет роль *характеристики центра группирования* выборки, состоящей из эффективностей (или доходностей) рисковой части в разные временные периоды. Коэффициент волатильности σ – это *характеристика рассеивания* выборки (подробно об этом далее).

Согласно модели Бондарева-Полшкова [3] доля капитала инвестора u_1^ε , вложенная в рискованные ценные бумаги, должна определяться из соотношения

$$u_1^\varepsilon = \frac{\mu - r}{\gamma \sigma^2}, \quad (3)$$

где γ – показатель склонности инвестора к риску [4]. Доля безрисковой части портфеля, соответственно, равна $1 - u_1^\varepsilon$. Интенсивность потребления $u_2^\varepsilon(t, y)$ инвестора тоже выписывается в явном виде. Она зависит от времени t и стоимости всего фондового портфеля y . Основные параметры модели должны удовлетворять условиям

$$r > 0, \mu > 0, \sigma > 0, \mu > r, \frac{\mu - r}{\sigma^2} \leq \gamma < +\infty. \quad (4)$$

В работе [4] был приведен пример практического применения модели Бондарева-Полшкова в реальных условиях вторичного рынка ценных бумаг Украины. Автор использовал данные торгов ПФТС (Позабіржова Фондова Торгова Система) за 1999 г.

Здесь уместно отметить следующий факт. Параметры модели управления были оценены за период с января по август 1999 г. включительно. По ним были рассчитаны пропорции рисковой u_1^ε и безрисковой $1 - u_1^\varepsilon$ частей портфеля инвестора. Эти пропорции в дальнейшем оставались *неизменными*. В этом смысле фондовый портфель был назван *статичным*. Эволюция стоимости такого портфеля наблюдалась с 13.09.1999 по 18.10.1999 (т.е. в течение 6 торговых недель). Результаты инвестирования были признаны удовлетворительными. Заметим, что стиль менеджмента (см., например, [2, гл. 6]), при котором состав и структура портфеля ценных бумаг продолжительное время остаются неизменными, принято называть *пассивным*.

В заключение работы [4] автором были намечены направления дальнейших исследований. В качестве одной из целей планировалось предпринять попытку ухода от *статичности*, а значит и от *пассивности* в управлении. Т.е., после каждого следующих торгов параметры модели μ и σ должны изменяться. Эти изменения в свою очередь должны вносить коррективы в структуру портфеля ценных бумаг. Такой подход называют *активным* стилем управления инвестиционным портфелем.

Цель данной работы – попытаться на базе оптимальных управлений модели Бон-

дарева-Полшкова разработать активные методы инвестиционного менеджмента. Критерием полезности активного стиля управления, естественно, может служить только реальная практика вторичного рынка.

Структура портфеля ценных бумаг определяется долями рискованной u_1^e и безрисковой $1-u_1^e$ частей, т.е. парой $(u_1^e; 1-u_1^e)$. Согласно (3) пара $(u_1^e; 1-u_1^e)$ зависит от значений параметров μ, σ, r, γ . Последние два параметра неизменны в течение всего периода управления и равны [4] $r = 0,3074846997$, $\gamma = 0,5$. Следовательно, наша задача состоит в корректном оценивании коэффициентов μ и σ .

В качестве основы оценок параметров μ и σ рассматриваются стоимости ценных бумаг, регулярно торговавшихся в течение года, чей удельный вес по объемам торгов практически исчерпывает вторичный фондовый рынок. В 1999 г. среди таких ценных бумаг были: акции «Донбассэнерго» (условное обозначение DOEN), вексель «Укртелекома» (UTEL), акции «Центрэнерго» (CEEN), акции «Днепрэнерго» (DNEN). После получения необходимых оценок из этих ценных бумаг будет формироваться рискованная часть фондового портфеля.

В рамках данного исследования наибольший интерес представляют данные по ценам последней сделки и объемам торгов за период. Эти данные регулярно публикуются (см., например, «БИЗНЕС», рубрика «Фондовый рынок», таблица «Результаты торгов в ПФТС за период ...»). В табл. 1 приведены интересующие нас данные торгов ПФТС по акциям DNEN.

Таблица 1. Пример публикации биржевых котировок

Периоды	Объем сделки, грн.	Цена закрытия, грн.
...
29.04-05.05	18850	37,5
06.05-12.05	1190	35
13.05-19.05	61567	44
20.05-26.05	2010	40,2
...

Рассчитаем доходности акций за все периоды. В силу того, что модель отражает непрерывную динамику стоимости портфеля ценных бумаг, доходность за период рассчитывается как натуральный логарифм отношения современной цены к цене предыдущего периода. Общая схема формирования выборки данных имеет вид:

n+1 период: $1, 2, 3, \dots, n, n+1$;

n+1 цен: $S(1), S(2), S(3), \dots, S(n), S(n+1)$;

n доходностей: $R_1 = \ln\left(\frac{S(2)}{S(1)}\right), R_2 = \ln\left(\frac{S(3)}{S(2)}\right), \dots, R_n = \ln\left(\frac{S(n+1)}{S(n)}\right)$.

Вычисленные доходности представлены в табл. 2.

Таблица 2. Пример расчёта доходностей по данным табл. 1

Периоды	Доходность
...	...
06.05-12.05	-0,069
13.05-19.05	0,22884
20.05-26.05	-0,0903
...	...

Выборочная средняя доходность акции за период (в нашем случае за неделю) вычисляется обычным образом:

$$m = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n R_i$$

По международным стандартам в году 50 торговых недель. Поэтому коэффициент роста конкретной акции оценивают как $\mu = 50m$.

Несмещенная выборочная дисперсия доходности рассчитывается по формуле:

$$s^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (R_i - m)^2$$

Коэффициент волатильности данной акции можно оценить следующим образом: $\sigma = \sqrt{50}s$.

Первая оценка коэффициентов роста и волатильности была получена за период с 01.01.1999 по 06.09.1999. Вторым рассматриваемым периодом был отрезок времени, на неделю длиннее предыдущего, т.е. с 01.01.1999 по 13.09.1999. Этот процесс продолжается до 11.10.1999. Т.е. рассмотрению подлежат 6 временных периодов. Результаты приведены в табл. 3.

Таблица 3. Коэффициенты роста и волатильности по конкретным акциям

Акция	Дата →	06.09	13.09	20.09	27.09	4.10	11.10
DOEN	К. роста	0,85824	0,86766	0,74381	0,58598	0,53623	0,13552
	К. волат.	2,49687	2,39892	2,31265	2,23601	2,16521	2,11427
UTEL	К. роста	0,44628	0,54570	0,29371	0,28322	0,27345	0,38229
	К. волат.	0,54357	0,53739	0,55854	0,54816	0,53833	0,53565
CEEN	К. роста	0,10205	0,68495	0,92151	-0,39635	-0,37983	-0,36464
	К. волат.	3,47338	3,40644	3,32805	3,37215	3,29804	3,22862
DNEN	К. роста	1,76935	1,74613	1,94619	1,12370	0,45877	0,50714
	К. волат.	2,43061	2,35808	2,29495	2,29351	2,27660	2,22196

Теперь для каждого из шести рассматриваемых периодов необходимо рассчитать коэффициенты роста μ и коэффициенты волатильности σ рискованной части портфеля ценных бумаг. При этом в качестве статистического «веса» будут учитываться отношения суммарного объема сделок по данной акции к общему суммарному объему сделок по всем четырём акциям. Т.е., вместо средних арифметических, рассчитываются *средневзвешенные с учётом объёма торгов* коэффициенты роста и волатильности. Т.о. расчётные формулы имеют следующий вид:

$$\mu = \sum_{j=1}^k \frac{v_j}{v} \mu_j, \tag{5}$$

$$\sigma = \sum_{j=1}^k \frac{v_j}{v} \sigma_j, \tag{6}$$

где v – суммарный объём торгов по всем k рассматриваемым акциям за данный период, v_j – суммарный объём сделок по j -й акции за этот период ($j = 1, 2, \dots, k$), μ_j – коэффициент роста j -й акции, σ_j – коэффициент волатильности j -й акции. Например, в табл. 4 содержатся расчётные данные за период с 01.01.1999 по 06.09.1999. Т.о. рискованная часть портфеля на 06.09.1999 характеризуется коэффициентом роста $\mu = 0,78305$ и коэффициентом волатильности $\sigma = 2,25569$.

Таблица 4. Коэффициенты роста и волатильности рисковей части фондового портфеля, оцененные на 06.09.1999

Акция	Объём, грн.	Вес $\frac{v_j}{v}$	К. роста μ_j	$\frac{v_j}{v} \mu_j$	К. волат. σ_j	$\frac{v_j}{v} \sigma_j$
DOEN	1587749	0,14954	0,85824	0,12834	2,49687	0,37338
UTEL	2802413	0,26394	0,44628	0,11779	0,54357	0,14347
SEEN	3189422	0,30039	0,10205	0,03066	3,47338	1,04337
DNEN	3037982	0,28613	1,76935	0,50626	2,43061	0,69547
Портфель	10617566	1		0,78305		2,25569

Наличие рассчитанных коэффициентов позволяет на каждом этапе корректировать в соответствии с (3) величину рисковей u_1^e и безрисковей $1 - u_1^e$ частей фондового портфеля. Сведем итоговые данные в табл. 5. Отметим, что прогноз на 04.10.1999 и 11.10.1999 коэффициента роста μ оказался меньше эффективности безрискового вложения $r = 0,3074846997$. Поэтому на этих этапах управления рекомендуется совсем не вкладывать средства в рисковей ценные бумаги, а полностью инвестировать капитал в безрисковей часть портфеля.

Таблица 5. Коэффициенты и соответствующие доли вложения капитала

Дата	Коэф. роста μ	Коэф. волат. σ	Рисковей часть портфеля u_1^e	Безрисковей часть портфеля $1 - u_1^e$
06.09.1999	0,78305	2,25569	0,18693	0,81307
13.09.1999	1,06268	2,21640	0,30746	0,69254
20.09.1999	1,27341	2,19287	0,40174	0,59826
27.09.1999	0,56315	2,21007	0,10468	0,89532
04.10.1999	0,24554	2,17543	0	1
11.10.1999	0,24685	2,12759	0	1

Первый период, по данным которого оценивались параметры модели Бондарева-Полшкова, заканчивается 06.09.1999. Поэтому портфель ценных бумаг может быть сформирован во время следующей торговой недели. А, значит, ближайшйе результаты инвестирования можно будет оценить к 13.09.1999. Естественно, что пройденная неделя позволит осуществить пересчет параметров модели на 13.09.1999, а, следовательно, и пересмотреть пропорции рисковей и безрисковей частей.

Приведем в табл. 6 цены по уже перечисленным наиболее торговавшимся ценным бумагам.

Таблица 6. Дальнейшйе цены акций

Дата →	06.09	13.09	20.09	27.09	04.10	11.10	18.10
DOEN – цена (грн.)	5	5,1	5	4,825	4,8	4,2	4
UTEL – цена (грн.)	0,8	0,85	0,75	0,75	0,75	0,805	0,585
SEEN – цена (грн.)	0,25	0,32	0,36	0,2	0,2	0,2	0,44
DNEN – цена (грн.)	73	75	83,8	62,7	48,5	50	50

По ценам из табл. 6 рассчитаем доходность (т.е., относительный прирост в цене). Результаты поместим в табл. 7.

Таблица 7. Доходности, соответствующие динамике цен из табл. 6

Дата →	13.09	20.09	27.09	4.10	11.10	18.10
DOEN – доходн. R_1 (%)	+2	-1,9608	-3,5	-0,5181	-12,5	-4,7619
UTEL – доходн. R_2 (%)	+6,25	-11,765	0	0	+7,333	-27,329
CEEN – доходн. R_3 (%)	+28	+12,5	-44,444	0	0	+120
DNEN – доходн. R_4 (%)	+2,740	+11,73	-25,179	-22,648	+3,093	0
Средняя доходн. \bar{R} (%)	+9,747	+2,627	-18,281	-5,792	-0,519	+21,977

Рисковая часть портфеля ценных бумаг будет формироваться равными долями. Т.е., доля средств, вложенных в каждую из четырех ценных бумаг, будет составлять 0,25. Поэтому средняя доходность, приведенная в таблице 7, будет характеризовать эффективность рисковой части портфеля. Напомним, что эффективность безрисковой части неизменна и выражается непрерывной процентной ставкой $r = 0,3074846997$.

Портфель ценных бумаг, состоящий из рисковой S_p и безрисковой B_p частей, принято называть *комбинированным*. Предположим, что потенциальный инвестор готов к 06.09.1999 сформировать комбинированный фондовый портфель на сумму $C_p(06.09) = 100000$ грн. Проследим, как будет изменяться доходность R_p и стоимость C_p комбинированного портфеля ценных бумаг. Недельная доходность фондового портфеля R_p на 13.09 (т.е., при $u_1^e = 0,18693$; $1 - u_1^e = 0,81307$; $\bar{R} = 9,747$; $r = 0,3074846997$; $T = 0,02$) составит:

$$R_p(13.09) = 0,18693 \cdot 9,747\% + 0,81307 \cdot (\exp\{0,3074846997 \cdot 0,02\} - 1) \cdot 100\% = 1,822\% + 0,502\% = 2,324\%, \quad (7)$$

что соответствует 116,2% годовых. В силу того, что $S_p(06.09) = 18693$ грн. и $B_p(06.09) = 81307$ грн., новая стоимость портфеля ценных бумаг будет равна

$$C_p(13.09) = 18693 \cdot (1 + 0,01822) + 81307 \cdot (1 + 0,00502) = 19033,78 + 81714,63 = 100748,41. \quad (8)$$

Инвестор должен снова перераспределить средства фондового портфеля в соответствии с новыми пропорциями $u_1^e = 0,30746$; $1 - u_1^e = 0,69254$, т.е.

$$S_p(13.09) = 0,30746 \cdot 100748,41 = 30976,11 \text{ грн.}$$

$$B_p(13.09) = 0,69254 \cdot 100748,41 = 69772,30 \text{ грн.}$$

Итак, 13.09.1999 будет сформирован новый оптимальный фондовый портфель, достоинства (или недостатки) которого можно будет оценить на следующей торговой неделе, т.е. к 20.09.2000.

Дальнейшее управление фондовым портфелем полностью определяются описанным алгоритмом, а необходимые вычисления проводятся в соответствии с (7), (8). Основные результаты сведём в табл. 8.

Исходя из результатов, помещенных в табл. 8, управление может быть признано удовлетворительным. Отметим, что цены акций существенно изменялись, а на трех торгах 27.09, 4.10, 11.10 доходность рисковой части портфеля вообще была отрицательной. Стоимость комбинированного портфеля инвестора в процессе управления прошла путь от 100000 грн. до 100180,9 грн., допуская скачки, как к увеличению, так и к снижению. Для данного конкретного примера управление Бондарева-Полшкова не

даёт большой прибыльности. В то же время, управление достаточно чутко реагирует на снижение общей доходности рискованных активов, что не приводит к большим убыткам.

Таблица 8. Динамика комбинированного фондового портфеля

	Доля, %	Доход, %	Сто- им., грн.	Доля, %	Доход, %	Сто- им., грн.
Дата →	13.09			20.09		
Рисковая Часть	18,693	+1,822	19033,78	30,746	+0,808	31226,41
Безриск. Часть	81,307	+0,502	81714,63	69,254	+0,427	70070,25
<i>Весь портфель</i>	<i>100</i>	<i>+2,324</i>	<i>100748,41</i>	<i>100</i>	<i>+1,235</i>	<i>101296,66</i>
Дата →	27.09			04.10		
Рисковая часть	40,174	-7,344	37706,3	10,468	-0,606	10252,43
Безриск. часть	59,826	+0,369	60825,31	89,532	+0,552	88703,85
<i>Весь портфель</i>	<i>100</i>	<i>-6,975</i>	<i>98531,61</i>	<i>100</i>	<i>-0,054</i>	<i>98956,28</i>
Дата →	11.10			18.10		
Рисковая часть	0	0	0	0	0	0
Безриск. часть	100	+0,617	99566,71	100	+0,617	100180,9
<i>Весь портфель</i>	<i>100</i>	<i>+0,617</i>	<i>99566,71</i>	<i>100</i>	<i>+0,617</i>	<i>100180,9</i>

Общий вывод данного исследования может быть следующим. По-видимому, предложенный активный стиль управления портфелем инвестора применим на практике. Заметим при этом, что инвестор должен сам для себя решить: как часто нужно перераспределять портфель ценных бумаг. Любое перераспределение связано с затратами. Они обусловлены разницей между курсами покупки и продажи, налогами, техническими расходами и др. Естественно, что слишком большие затраты на управление портфелем могут свести на нет всю его прибыль.

РЕЗЮМЕ

У даній роботі вивчалися проблеми керування інвестиційним портфелем. Запропоновано модель формування портфеля цінних паперів.

SUMMARY

The problems of control of investment portfolio were studied in the given paper. The model of portfolio construction is proposed.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XII, 1028 с.

2. Христиановский В.В., Полшков Ю.Н., Щербина В.П. Экономический риск и методы его измерения. – Донецк: ДонГУ, 1999. – 250 с.
3. Бондарев Б.В., Полшков Ю.Н. Об одной задаче Р. Мертона // Вісник Донецького університету. Серія А. Природничі науки. – 1997. – №1. – С. 9-20.
4. Полшков Ю.Н. О моделях управления портфелем ценных бумаг // Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов / Под общ. ред. д.э.н., проф. П.В. Егорова. – Донецк: ДонНУ, УкрНТЭК, 2000. – С. 278-285.

Надійшла до редакції 03.03.2001 р.

УДК 519.866:338.912

ГЕНЕТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ В АНАЛИЗЕ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ

А.В. Филиппов, А.Ю. Минц

В настоящее время наблюдается резкий рост интереса к системам автоматической торговли на валютных и фондовых биржах[1]. Как правило подобные системы ориентированы на предсказание направления следующего движения курса и выработки решения о покупке или продаже соответствующего лота. Эффективность применения подобных систем принято выражать в процентах годовых, полученных при испытаниях на реальных курсах нескольких рынков. При всех преимуществах (наглядность, привычность, сопоставимость), у этого метода оценки есть определенные недостатки. Главный из них заключается в сложности сравнительного анализа эффективности нескольких торговых систем. Дело том, что доходность операций на рынке не может превышать некоторую максимально достижимую в данных условиях доходность $D \leq D_{\max}$. В свою очередь величина D_{\max} зависит от множества факторов и постоянно изменяется. То есть, система, испытания которой проводились на рынке с большей D_{\max} потенциально может показать лучшие результаты, чем полностью аналогичная система, испытывавшаяся на рынке с меньшей D_{\max} .

Чтобы избежать этого, целесообразно оценивать эффективность торговой системы как отношение достигнутой доходности к максимально возможной. В таком случае правильно спроектированная самоадаптирующаяся торговая система будет показывать примерно одинаковую эффективность при испытаниях на различных рынках.

Сложность реализации описанной идеи на практике заключается в правильном определении величины D_{\max} . Несколько упрощенно можно считать, что в каждый момент времени на каждом рынке можно осуществить одну из четырех операций:

- открыться вверх (покупка валюты);
- открыться вниз (продажа валюты);
- закрыть позицию;
- остаться бездействующим.

Пример оптимальной стратегии игры на рынке приведен в таблице 1 (реальные данные ежедневного движения DEM/USD).

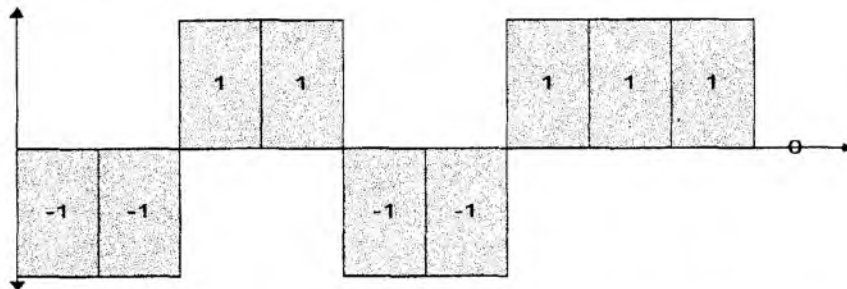
Таблица 1

OPEN	HIGH	LOW	CLOSE	Средний	Действие
1,4776	1,4875	1,4773	1,4855	1,4816	2
1,4857	1,487	1,472	1,4752	1,4805	4

Продолжение таблицы 1

1,4754	1,478	1,4678	1,4755	1,4755	1
1,4778	1,4843	1,4777	1,4834	1,4806	4
1,483	1,4842	1,4785	1,4826	1,4828	2
1,4833	1,4837	1,4765	1,4817	1,4825	4
1,4817	1,4828	1,478	1,48	1,4809	1
1,4805	1,4852	1,478	1,4839	1,4822	4
1,4855	1,4865	1,4735	1,481	1,4833	4
1,4818	1,499	1,4794	1,4972	1,4895	3

Графически это можно изобразить так:



Уже для последовательности из десяти отсчетов курса возможно 4^{10} вариантов действий на рынке. Для такого количества использование переборных алгоритмов не имеет смысла. Для активных рынков с большими изменениями цены можно использовать простой алгоритм, основанный на сравнении текущего и последующего значений курса (т.н. «наивный алгоритм»). При этом предполагается, что каждая позиция открывается только на один период и подлежит закрытию перед открытием следующей позиции.

Пример стратегии, полученной с использованием этого алгоритма приведен в таблице 2.

Таблица 2

OPEN	HIGH	LOW	CLOSE	Средний	Действие
1,4776	1,4875	1,4773	1,4855	1,4816	2
1,4857	1,487	1,472	1,4752	1,4805	2
1,4754	1,478	1,4678	1,4755	1,4755	1
1,4778	1,4843	1,4777	1,4834	1,4806	1
1,483	1,4842	1,4785	1,4826	1,4828	2
1,4833	1,4837	1,4765	1,4817	1,4825	2
1,4817	1,4828	1,478	1,48	1,4809	1
1,4805	1,4852	1,478	1,4839	1,4822	1
1,4855	1,4865	1,4735	1,481	1,4833	1
1,4818	1,499	1,4794	1,4972	1,4895	3

Как видим, отличие от предыдущей последовательности только в том, что вместо того, чтобы оставаться бездействующим, т.е. оставить позицию открытой, происходит повторение предыдущего действия. Однако, на реальном рынке за каждую транзакцию с трейдера берется определенная комиссия в размере \$10-\$50 за лот в \$100000. Учитывая, что банковское плечо обычно равно 100:1, получается, что за каждую транзакцию

трейдер платит 1%-5% от ее суммы[2]. Если на активном рынке с этим еще можно миться, т.к. получаемый доход перекрывает издержки, то на вялом рынке подобная стратегия ведет к разорению. Для примера доход, полученный при использовании стратегии, приведенной в таблице 1 равен \$2270, в то время, как стратегия из таблицы 2 дает доход \$2120. В обоих случаях комиссия считается в размере \$15 за транзакцию. Помимо этого, если открытая сделка переходит на следующий день, то за нее взимается комиссия в размере стандартного банковского процента, что при 12% годовых составляет около \$33 за лот \$100 000.

Пожалуй единственным методом оптимизации, подходящим для использования в данной ситуации, является генетический поиск. Генетические алгоритмы обеспечивают сравнительно быструю сходимость и очень хорошую точность поиска оптимального решения [3].

Чтобы решать задачу генетическими методами необходимо прежде всего определиться с кодировкой исходной информации. В зависимости от того, сколько вариантов действий на рынке требуется учесть, каждое решение может быть представлено разным количеством битов. В случае, если требуется оптимизировать поведение не на одном рынке, а на нескольких одновременно – что ближе к реальности – длина хромосомы увеличивается во столько раз, сколько рынков мы хотим охватить.

В простейшем случае на каждый отсчет времени приходится только один бит:

0 – продажа

1 – покупка

Единственным преимуществом такого кодирования является скорость работы, но при подобном упрощении получившийся алгоритм сможет оптимизировать реальную работу на рынке только очень приблизительно. Так невозможна оптимизация торговли параллельно на нескольких рынках и моделирование многих приемов работы.

При двухбитном кодировании можно получить уже достаточно полный набор приемов для моделирования и последующей оптимизации торговли.

01 – позиция покупки

10 – позиция продажи

11 – все позиции закрыты

00 – бездействие

При двухбитном кодировании можно смоделировать торговлю на нескольких рынках, а также учет, при оптимизации, описанных выше комиссий. К ограничениям этого алгоритма следует отнести невозможность одновременного открытия позиций на покупку и продажу (а этот прием рекомендуется многими руководствами по трейдингу), а также возможность оперировать на рынке только полной суммой депозита. Впрочем, при оптимизации на полностью известных данных, эти ограничения несущественны.

Главное достоинство однобитного, или двухбитного кодирования – равновероятность описываемых ими вариантов действий. Дальнейшее усложнение кодировки хотя и позволит описать такие действия, как торговлю на разных рынках разными лотами, но сходиться эти алгоритмы будут уже намного медленнее. Учитывая вышеизложенное, в этой работе остановимся на двухбитном кодировании.

Следующая задача, встающая при разработке генетического алгоритма решения задачи – построение функции приспособленности. Именно она будет определять пригодность того, или иного набора действий на рынке. Для нашей задачи рационально будет строить функцию приспособленности так, чтобы ее значение численно совпадало с реальным выигрышем при данной последовательности действий.

Пусть исходные данные заданы массивом A . a_i - среднее значение курса в i -й день, $i = \overline{1..n}$. Пусть также оцениваемый набор действий на рынке находится в массиве S , элементы которого s_i представляют собой двухбитные коды действий.

Тогда функция приспособленности, отвечающая вышеизложенным требованиям запишется так:

$$F=W-P,$$

где

$$W = \sum_{i=1}^{n-1} (a_{i+1} - a_i) * s'_i,$$

$$s'_i = \begin{cases} -1; & s_i = 10 \\ 1; & s_i = 01 \\ s'_{i-1}; & s_i = 00 \\ 0; & s_i = 11 \end{cases};$$

$$P = l \cdot \sum_i s''_i,$$

$$s''_i = \begin{cases} 1; & s_i = 10; s_i = 01 \\ 0 & \end{cases}, \text{ где } l - \text{ плата за}$$

полную транзакцию (открытие и закрытие позиции).

Описанная модель была реализована с использованием функций пакета Sugal и показала хорошие результаты. Для данных, представленных в таблице 1, время нахождения правильного результата не превышает одной секунды даже на компьютере класса 486.

Особенно хорошо преимущества генетического поиска перед «наивным алгоритмом» видны на «вялых» рынках и при небольшой дискретности отсчета значений курса. Так для курса GBP, взятого с дискретностью 5 минут, применение «наивного» алгоритма на произвольно взятом отрезке в 100 значений, при плате за полную транзакцию \$30, дало отрицательный (!) результат и составило -\$955. На этих же данных генетический алгоритм за 4000 поколений нашел такую последовательность действий, при которой выигрыш равнялся \$1369. Причем уже через 400 поколений был достигнут результат \$1089. На это у компьютера на базе IP-133 ушло всего 15 секунд.

Выводы. Использование генетических алгоритмов в анализе фондовых рынков – новое и совершенно неизученное направление их применения. Реальные задачи, в которых требуется нахождение оптимальной стратегии поведения на рынке не ограничены только сравнительным анализом торговых систем. Программа, которая могла бы находить оптимальную стратегию поведения окажется полезной при обучении начинающих трейдеров. Работающий в режиме реального времени, в рамках автоматизированной торговой системы генетический алгоритм окажет неоценимую помощь при оценке активности и привлекательности рынка трейдером.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті недосліджені в літературі питання використання генетичних алгоритмів для аналізу валютних і фондових ринків. Влаштовується застосування цього підходу. Приводяться результати роботи системи, побудованої з застосуванням описаного методу.

SUMMARY

In article the questions of using of genetic algorithms in in stock market analisis are considered. The choice of this approach is proved. The results of teststing system, constructed on its basis is given.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ежов А. Шумский С. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. – М., 1998.
2. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера. – К.: Альфа Капитал, 1997.
3. Holland J.H. (94) Adaptation in natural and artificial systems. An introductory analysis with application to biology control and artificial intelligence. London, Bradford book edition.

Надійшла до редакції 06.03.2001 р.

УДК 336.221.264 (477)

МАКРОЕКОНОМІЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ В УКРАИНЕ

В.Л.Петренко, Д.М.Жерлицын

Одной из наиболее острых проблем эффективного налогообложения является определение уровня налогового бремени. В настоящее время в Украине довольно часто звучат утверждения о непомерно высоких налогах и необходимости их немедленного сокращения для повышения хозяйственной активности, однако, попытки численного определения уровня налогового бремени на экономику страны встречаются довольно редко.

В отечественной и зарубежной практике предусматриваются различные методы определения налоговой нагрузки на предприятия и экономику в целом. В том числе, расчет налогового бремени на основе соотношения фактически уплаченных налогов к чистой прибыли, выручке от реализации или базам обложения конкретных налогов [1, 2]. На наш взгляд, на макроэкономическом уровне определение степени налогового бремени необходимо рассчитывать как долю всех налогов и обязательных платежей, уплачиваемых как хозяйствующими субъектами, так и населением, к сумме добавленных стоимостей субъектов экономической деятельности (ВВП).

Украинским законодательством предусмотрено взимание значительного числа налогов и обязательных платежей, общее число которых превышает 41. Однако большинство из них имеют сходную природу и даже общую базу обложения. Для целей настоящего исследования, на наш взгляд, можно ограничиться детальным анализом отдельных, наиболее репрезентативных из них. В том числе:

- налога на прибыль предприятий и организаций – основного прямого налога с юридических лиц;
- налога на добавленную стоимость – наиболее фискально-значимого косвенного налога;
- отчислений в Фонды социального страхования и других налоговых сборов с фонда оплаты труда (общей суммой);
- подоходного налога с граждан – наиболее весомого обязательного платежа физических лиц.

Влияние прочих налогов, в том числе производственных (налога на землю, местных налогов и сборов и т.п.), из-за низкой фискальной и регулирующей значимости, будет учитываться единой суммой фактических поступлений как «прочие налоги на производство».

Исходя из вышеизложенного обобщающий макроэкономический показатель фактического налогового бремени (t') можно определить из следующего уравнения:

$$t^r = \sum_{i=1}^n t_i^r, \quad (1)$$

где, t_i^r – доля i -го обязательного платежа в ВВП.

Как видно из уравнения, фактическая агрегированная налоговая ставка (нагрузка на экономику) показывает удельный вес всех обязательных платежей в ВВП. Данный параметр предоставляет возможность определить фактическую долю ВВП, распределяемую через консолидированный бюджет страны и систему внебюджетных фондов. Однако реальная нагрузка на экономику, в этом случае, оценивается долей уже уплаченных налогов, то есть не учитываются факторы низкого уровня собираемости налогов, постоянного сокращения налоговых поступлений, «тенизации» доходов, искажения базы обложения, персонифицированных льгот и т.п. Для комплексной оценки уровня налогового бремени расчет фактической агрегированной налоговой ставки необходимо, на наш взгляд, дополнять показателем нормативной агрегированной налоговой ставки пересчитанной к той же базе.

Условная (нормативная) налоговая нагрузка на экономику может быть определена на основе фактической базы обложения отдельно взятого платежа, отнесенной к ВВП, и нормативных ставок налогообложения по следующим уравнениям:

$$t^n = \sum_{i=1}^5 t_i,$$

$$t_1 = 1 \cdot \frac{\tau_1}{1 + \tau_1}, \quad t_2 = (1 - t_1 - a - w - t_5) \cdot \tau_2,$$

$$t_3 = w \cdot \frac{\tau_3}{1 + \tau_3}, \quad t_4 = (w - t_3) \cdot \overline{\tau_4},$$

$$t^n = \frac{\tau_1}{1 + \tau_1} + \left(1 - a - w - t_5 - \frac{\tau_1}{1 + \tau_1} \right) \cdot \tau_2 + w \cdot \left(\frac{\tau_3}{1 + \tau_3} + \left(1 - \frac{\tau_3}{1 + \tau_3} \right) \cdot \overline{\tau_4} \right) + t_5 \quad (2)$$

где,

- t^n – нормативная агрегированная налоговая ставка (% к ВВП);
- τ_1 – ставка налога на прибыль предприятий и организаций (% прибыли);
- τ_2 – ставка налога на добавленную стоимость (% добавленной стоимости);
- τ_3 – совокупная ставка всех отчислений предприятий и организаций на социальное страхование (% начисленной заработной платы);
- $\overline{\tau_4}$ – усредненная ставка подоходного налога с граждан (% начисленной заработной платы);
- t_5 – удельный вес фактически уплачиваемых прочих налогов на производство (% ВВП);
- t_i – удельный вес соответствующих налогов в ВВП;
- a – удельный вес амортизационный отчислений в ВВП;
- w – удельный вес затрат на оплату труда в ВВП (включая отчисления предприятий и организаций на социальное страхование).

При незначительной разнице между t^r и t^n налоговая система может быть охарактеризована в целом как эффективная, а небольшие отклонения будут свидетельствовать об отдельных персонифицированных льготах и особенностях обобщения учетной и статистической информации. Если же нормативная ставка значительно превышает фактическую, уровень налогового бремени в стране завышен, а для предотвращения

дальнейшего сокращения налоговой базы в результате действия эффекта Лаффера (уменьшение государственных доходов и налоговой базы с ростом ставок обложения) необходимо понизить налоговую нагрузку на экономику [3].

На основе уравнений (1) и (2) рассчитаем уровень налоговой нагрузки на экономику Украины за период с 1995 по 1999 года (Таблица 1).

Таблица 1. Расчет агрегированной налоговой ставки в Украине за период с 1995 по 1999 гг. *

	(% к ВВП)				
<i>Показатели</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
Валовой внутренний продукт	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Оплата труда наемных работников	43,5	47,8	48,6	48,1	46,2
Потребление основного капитала	18,3	18,0	18,6	18,8	19,0
Прочие налоги на производство	8,5	10,3	6,2	4,0	3,1
<i>Расчет нормативной ставки налогообложения ВВП</i>					
Налог на прибыль предприятий и организаций	3,9	2,2	3,0	3,7	4,5
Налог на добавленную стоимость	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7
Отчисления предприятий и организаций на социальное страхование	14,7	15,7	15,7	14,9	12,6
Подоходный налог с граждан	2,4	3,3	3,6	3,7	4,0
Нормативная агрегированная ставка	46,2	48,1	45,1	43,0	40,9
<i>Расчет фактической ставки налогообложения ВВП</i>					
Налог на прибыль предприятий и организаций	8,9	6,7	6,2	5,6	5,0
Налог на добавленную стоимость	8,3	7,7	8,8	7,3	6,6
Отчисления предприятий и организаций на социальное страхование	12,8	12,4	13,5	10,6	10,6
Подоходный налог с граждан	2,9	3,2	3,5	3,5	3,5
Фактическая агрегированная ставка	41,5	40,3	38,3	30,9	28,8
Абсолютная разница между фактической и нормативной агрегированными налоговыми ставками	-4,7	-7,9	-6,8	-12,1	-12,0

* Расчеты произведены на основе данных Государственного комитета статистики Украины: Статистичний щорічник Україна за 1999 рік. – Київ: Техніка. – С.38-71, 413-414. Проведенные расчеты показывают, что, начиная с 1995 года, наблюдается устойчивая тенденция к сокращению доли фактических налоговых поступлений в ВВП. Так если в 1995 году государством перераспределялось 41,5% всей созданной в стране добавленной стоимости, то уже с 1998 года этот показатель сократился до 30%. Несмотря на значительное сокращение фактического налогового бремени, нормативная агрегированная налоговая ставка изменилась не столь значительно. В 1995 году ее уровень составлял 46,2% ВВП, а в 1999 – 40,9%. Абсолютная разница между фактической и нормативной ставками за рассматриваемый период увеличилась почти в 3 раза, и в 1998 году составила -12%.

По данным таблицы 1 можно также проанализировать фискальный эффект отдельных налоговых платежей. Следует отметить, что наиболее значительный уровень недоимобилизации приходится на НДС (почти в три раза меньше норматива). Это объясняется с одной стороны низкой платежеспособностью населения, а с другой, свидетельствует о существенном завышении ставки этого налога.

Положительная разница между фактической и нормативной ставками налога на прибыль предприятий и организаций объясняется высокой долей убыточных хозяйств в экономике (на сумму убытков сокращается макроэкономический показатель «чистая прибыль» в Системе национальных счетов). Однако незначительная разница в 1999 году, несмотря на то, что сумма убытков составляла 56% общего финансового результата предприятий Украины, может также свидетельствовать о завышенном уровне налогообложения прибыли.

Обязательные платежи за счет заработной платы, как видно из таблицы 1, остаются относительно стабильным источником доходов бюджетов и внебюджетных фондов. Справедливости ради следует сказать, что даже при условии полного переложения фактической уплаты НДС на производителя, доля налоговых платежей взимаемых с заработной платы наемных работников (в том числе, в условиях значительной безработицы, и социальные отчисления) составляет почти 50% общего налогового бремени в государстве. А если учитывать тот факт, что часть НДС, как налога на потребление, также перекладывается на граждан Украины, в нашей стране большую долю налогового бремени несет население.

Самостоятельную проблему при рассмотрении налогового бремени на производителей носит уровень его распределения между субъектами хозяйственной деятельности. Используя полученные данные, попытаемся оценить степень условного переложения налогового бремени в структуре добавленной стоимости. Для чего дополнительно рассчитаем долю отдельных секторов экономики в создании валового внутреннего продукта и формировании налогов на производство (таблица 2).

Таблица 2. Структура производства ВВП и распределения налоговой нагрузки по отраслям экономики в 1998 году *

<i>Отрасли народного хозяйства</i>	<i>Часть ВВП</i>	<i>Налоговая нагрузка</i>
Промышленность	35,8	61,8
Строительство	6,4	9,9
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	13,7	11,2
Транспорт и связь	12,8	4,6
Торговля, заготовки, материально-техническое снабжение и сбыт	9,0	8,6
Другие отрасли материального производства	2,2	2,3
Отрасли нематериальных услуг	20,0	1,6
Всего	100,0	100,0

(% к итогу)

* Расчеты произведены на основе данных Государственного комитета статистики Украины: Статистичний щорічник Україна за 1999 рік. – Київ: Техніка. – С.52-53.

На основе данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы. Во-первых, непропорционально доли создаваемого ВВП (35,8%), основную часть налоговой нагрузки на производство несут промышленные предприятия – 61,8%. Во-вторых, отрасли нематериального производства, составляя в структуре ВВП 20%, уплачивают незначи-

тельную часть налогов на производство – 1,6%. То есть национальная налоговая система в качестве основного «налогоплательщика» рассматривает только сферы материального производства, а в частности промышленность.

Отметим некоторые наиболее существенные результаты и выводы, полученные в настоящей работе.

Нормативная налоговая нагрузка на экономику Украины с 1995 по 1999 года составляла 40-46% ВВП, что из мировой практики свидетельствует о чрезмерном налоговом бремени.

Анализ нормативной и фактической налоговых нагрузок на экономику Украины за период с 1995 по 1999 годы показывает, что снижение доли ВВП, перераспределяемого посредством обязательных платежей, происходило в условиях, незначительного сокращения нормативного налогового пресса на всех экономических субъектов страны. Последнее дает основание принять гипотезу о чрезмерном налогообложении и превышении нормативной агрегированной ставкой максимума по Лафферу. Тенденция к увеличению разницы между расчетными и фактическими поступлениями дополнительно подтверждает предположение о возможном сокращении налогооблагаемой базы при достижении уровня максимальной ставки. Следует отдельно отметить, что особо существенное превышение максимума по Лафферу наблюдается по налогу на добавленную стоимость.

Специфика структуры ВВП и окончательно не сформировавшихся рыночных отношений в Украине обуславливают переложение большей части налогового бремени на население страны. В условиях относительно неэффективной системы социальной защиты, это приводит к тому, что налоговая система нашего государства сама по себе тормозит процесс повышение уровня жизни и доходов граждан.

Необходимо также отметить, что в Украине основными плательщиками налогов с юридических лиц являются предприятия промышленности. То есть частичное сокращение налоговой нагрузки на отрасли материального производства и ее перемещение на непроеизводственную сферу позволит не только повысить налоговые поступления бюджетной системы, но и стимулировать расширение реальной налоговой базы.

В целом налоговая система Украины, а также уровень и структура налогового бремени в настоящее время не формирует предпосылок для экономического роста. С одной стороны значительные налоги с населения сокращают совокупный спрос в государстве, с другой, существенные изъятия у реальных товаропроизводителей (сферы материального производства, в частности промышленности) препятствует нормальному функционированию процесса общественного воспроизводства.

РЕЗЮМЕ

В статті проведений макроекономічний аналіз рівня оподаткування в Україні з урахуванням сучасної структури ВВП. На основі статистичних даних зроблений розрахунок нормативної і фактичної агрегованих податкових ставок. Авторами зроблені висновки про рівень ефективності оподаткування в Україні, а також ступень перекладання податкового преса на окремі сфери економіки і суб'єктів економічної діяльності.

SUMMARY

The macroeconomic analysis of the taxation level in Ukraine with account of modern structure of the GDP is given in this article. The calculation of fixed and actual aggregate tax rate was done on the base of statistical data. The authors came to the conclusion about the

level of taxation effect in Ukraine and transference of the tax burden to the others branches of economics and economic agents.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Лисюк В.С. Особливості методики розрахунку податкового тягаря // *Фінанси України*. – №11. – 2000. – С.79-85.
2. Трошин А.В. Сравнительный анализ методик определения налоговой нагрузки на предприятия // *Финансы*. – №5. – 2000. – С.44-47.
3. Жерлицын Д.М., Рябцев А.В. Современные трактовки кривой Лаффера // *Модели управления в рыночной экономике* (Сб. науч. тр.). – Донецк: ДонГУ. – В3. – 2000. – С.54-62.

Надійшла до редакції 12.03.2001 р.

УДК 330.11

МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОВІДНОСИН «ЦЕНТР – РЕГІОН» У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

М.О.Кужелєв

На перетині ХХ та ХХІ століть на карті світу з'явилася нова незалежна держава – Україна. Але, як це часто буває, становлення нової держави супроводжується глибоко кризовими явищами в економіці та, зокрема, в економіці її регіонів.

Донецька область відноситься до числа провідних регіонів України. На її долю приходить п'ята частина ВВП, промислової продукції та експорту країни. За окремими видами промислової продукції ці показники значно вищі: вугілля – 59%, прокат – 41%, сіль – 91%, холодильники – 99%. За іншими видами – цистерни, вугільні комбайни, металургійне обладнання – область є своєрідним монополістом [2].

Проте слід відзначити, що соціально-економічне становище Донецької області набуває рис національної трагедії. Особливо турбує зменшення питомої ваги виробництва машинобудування та легкої промисловості. Область порівняно з іншими регіонами України має велику кількість крупних та надто великих підприємств, які банкрутують через те, що важко піддаються перетворенням і модернізації. Область в силу об'єктивних причин має значну питому вагу збиткових і малорентабельних підприємств або навіть цілих галузей. В першу чергу це стосується вугільної промисловості. Ще більше турбує становище в АПК: приблизно 90% продукції сільськогосподарських підприємств є збитковою. Крім того, Донецький регіон відноситься до числа найбільш екологічно напружених регіонів України. Звичайно, що падіння виробництва призводить до неплатежів, бартеризації, масового ухилення від сплати податків, отже, до незбалансованості бюджету Донецької області. Як результат – системні кризові явища в економіці регіону.

Потребує свого вирішення питання про чіткий розподіл функцій управління між центром, регіонами та містами. В теперішніх умовах зрозумілі протиріччя між жорстким централізованим управлінням і курсом на ринкову систему господарювання та перетворень. Отже, необхідним є надання пріоритетів в управлінні соціально-економічними процесами місцевим органам влади. Це продиктоване світовим досвідом. В статті 4 Європейської хартії місцевого самоврядування говориться: «Державні повноваження, як правило, повинні переважно здійснюватися органами влади, які є найбільш близькими до громадянина». Відповідно під ці повноваження повинне надаватися й фінансування. В Україні – все навпаки. Функції передали, а фінансування немає.

Масштаби й глибина явищ, які руйнують економіку України та її регіонів, досягли такого рівня, що характеризує ситуацію в суспільстві як екстремальну. Виникає питання, чи має змогу в

такий ситуації ринковий механізм самостійно оздоровити економіку та відновити виробництво. Зрозуміло, що сподіватися в даних умовах на саморегулювання принаймні є не надальновидним. Такий «хворий» механізм потребує допомоги, захисту своїх інтересів від існуючих нині або потенційно можливих загроз. Адже, існує багато прикладів того, як після кризових потрясінь окремі країни змогли стати на шлях незалежного розвитку та зайняти гідне місце у світовому господарстві. В цьому контексті, очевидно, що захист національних економічних інтересів України та її регіонів стає пріоритетом.

В зв'язку з цим, останнім часом стає все більш розповсюдженим поняття економічної безпеки, об'єктами якої є виробничі, матеріальні, енергетичні, трудові, інформаційні та фінансові ресурси.

Серед найбільш актуальних на сьогоднішній день складових економічної безпеки України є фінансова безпека. На нашу думку, фінансова безпека держави – це захищеність національних фінансових інтересів; незалежність і стабільність фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх факторів, які складають загрозу фінансовій безпеці.

Стан фінансової безпеки України у великій мірі залежить від забезпечення стійкого розвитку всіх її регіонів. Проблеми, що вирішуються в кожному окремому регіоні, повинні відповідати загальнодержавним інтересам, але при цьому необхідно враховувати й місцеві особливості.

Таким чином, фінансова безпека регіону – це такий стан його фінансів, який забезпечує гармонічне узгодження інтересів держави, регіону та населення, а також характеризується забезпеченістю підприємств даного регіону, незалежно від форми власності, достатнім обсягом фінансових ресурсів. Для населення окремого регіону безпечним є такий стан фінансової сфери, при якому кожен громадянин в змозі заробити гроші та має можливість їх отримувати для задоволення своїх потреб і виконання існуючих обов'язків.

У вітчизняній та зарубіжній літературі існує багато трактувань поняття економічної безпеки. Використовуючи вже відомі точки зору в цьому питанні, спробуємо сформулювати визначення фінансової безпеки, які будуть розкривати сутність наведених вище визначень фінансової безпеки держави та регіону.

Отже, фінансова безпека – це:

- сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної фінансової системи, її стабільність та стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення;
- можливість і готовність фінансової системи забезпечити стабільність суспільства і держави, протистояти впливу зовнішніх та внутрішніх загроз;
- умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення фінансовими ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національних фінансових інтересів країни;
- модель, що направлена на створення умов для безперервної адаптації фінансової діяльності до умов досягнення поставленої мети;
- захищеність від зовнішніх загроз, яка дозволяє міцно захищати та ефективно застосовувати фінансовий потенціал країни.

Фінансова безпека України має як внутрішній, так і зовнішній аспекти. Що стосується зовнішнього, то це, насамперед, фінансовий суверенітет країни, незалежність національної фінансової системи від втручання міжнародних фінансово-кредитних організацій. Безпека внутрішньої фінансової сфери України визначається досконалістю правової, організаційної, інституціональної бази, а також політичною стабільністю, ступенем ризиків ринкових коливань, масштабами тіньової економіки та рівнем корупції в країні.

Таким чином, можна визначити внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці, а також рівень їх впливу на інтереси держави в цілому та, зокрема, на інтереси регіону (див. таблицю).

Можна сказати, що на сучасному етапі при постановці проблеми фінансової безпеки важливим є визначення системи порогових значень її оцінки на рівні держави та регіону; порівняння реальних фінансових показників з пороговими і прийняття на цій основі конкретних рішень щодо «лікування» фінансів України та захисту фінансових інтересів від різного роду загроз.

Вважається, що головною ознакою фінансової незалежності органів місцевого самоврядування є володіння і самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням, що покладаються на ці органи. Такі фінансові ресурси необхідні місцевій владі для реалізації намічених цілей і програм економічного і соціального розвитку території у відповідності із обраними пріоритетами. Фінансову незалежність також розуміють як незалежність від агальнотериторіальних органів влади у прийнятті певних рішень щодо місцевих проблем і, головне, як забезпечення їхнього розв'язання з допомогою коштів.

Таблиця. Внутрішні та зовнішні загрози фінансовій безпеці України

Загрози фінансовій безпеці України	Рівень впливу	
	держава	регіон
<i>Внутрішні загрози:</i>		
Недосконалість фінансового законодавства	***	***
Хронічний дефіцит Державного бюджету	***	**
Незбалансованість місцевих бюджетів	*	***
Недосконалість механізму розподілу доходів бюджету за рівнями	*	***
Неефективність податкової системи, масове ухилення від сплати податків	***	***
Низький рівень інвестиційної активності	***	***
Високий рівень інфляції	***	***
Зростання тіньової економіки, нелегальний переплив капіталу за кордон	***	***
Криза неплатежів в державі	***	***
Нерозвиненість страхування підприємницьких і фінансових ризиків	**	***
Падіння курсу національної грошової одиниці	***	***
Неповноцінність фондового ринку	***	*
Низький рівень отримання банківських кредитів підприємствами та населенням	*	***
Зростання внутрішнього державного боргу	***	*
<i>Зовнішні загрози:</i>		
Втручання в фінансово-кредитну сферу міжнародних фінансових організацій	***	*
Залежність національної економіки від отримання іноземних кредитів	***	*
Значне від'ємне зовнішньоторговельне сальдо	***	**
Нецільове використання іноземних кредитів	***	**
Зростання зовнішньої державної заборгованості	***	*
Відсутність ефективного фінансового механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю	***	*
Низький рівень вкладення іноземних інвестицій в економіку держави	***	***

* – слабкий

** – середній

*** – високий

рівень впливу на інтереси фінансової сфери України

Отже, ми з'ясували, що можливості повноцінного розвитку території визначаються наявністю в органах регіонального та місцевого самоврядування необхідних фінансових ресурсів. Їх надходження залежить від розподілу повноважень та ресурсів між різними рівнями й ланками бюджетної системи. Його характеризує так званий коефіцієнт

ент централізації, який показує частку прямих витрат центрального уряду в їх загальній величині. Згідно з цим, Україну можна віднести до числа країн з невеликим рівнем централізації (коефіцієнт централізації в Україні складає приблизно 63%, для порівняння: в Австрії – 82%, в Італії – 92%, в Німеччині – 74%) [2]. Проте, з точки зору регіонального та місцевого самоврядування важливим є не тільки розмір коштів, які в решті-решт проходять через місцеві бюджети, але, насамперед, наявність гарантованих власних джерел фінансування витрат. Саме ця важлива умова визначає реальні можливості ефективного вирішення проблем у межах наданих місцевим органам влади повноважень. Вимоги такої гарантії закріплені в статті 9 Європейської хартії про місцеве самоврядування: «Місцеві власті мають право, в рамках національної економічної політики, на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Принаймні частина фінансових ресурсів місцевих властей формується за рахунок місцевих податків і зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону». Іншими словами, власними доходами можна вважати доходи, надходження яких визначається політикою органів місцевого самоврядування: вони є територіально локалізованими, безпосередньо залежними від діяльності місцевої влади, яка повністю їх контролює і використовує на свій розсуд.

В цьому контексті можливості органів регіонального та місцевого самоврядування в Україні значно обмежені. Гарантовані на рівні місцевої влади джерела у вигляді місцевих податків і зборів складають лише приблизно 2% загальної суми доходів територіальних бюджетів. Проте, більша частина фінансових ресурсів до них надходить за підсумками спеціального перерозподілу загальнодержавних обов'язкових платежів. Єдині правила проведення цього процесу в законодавчому порядку не відпрацьовані, змінюються кожного року і являють предмет гострих дискусій. Ситуація загострюється тим, що протягом звітнього періоду розміри трансфертів можуть підлягати істотним коректуванням.

Така ситуація веде до дискредитації місцевої влади і, як наслідок, державної влади взагалі. Брак фінансових ресурсів на місцевому рівні призводить до того, що органи місцевого самоврядування намагаються поліпшити свій фінансовий стан за рахунок невиконання або хоча б несвоєчасного виконання зобов'язань перед державою з податків, які надходять до Державного бюджету України, зборів до Пенсійного фонду України та інших цільових фондів. Нерідко місцеві органи влади самоврядування спрямовують зусилля місцевих фіскальних органів на стягнення, в першу чергу, тих загальнодержавних податків, які повністю надходять у місцеві бюджети, на шкоду тим податкам, що надходять до Державного бюджету України.

Також слід зауважити, що забезпечення фінансової автономії місцевої влади – це питання не суто економічного характеру, воно завжди мало політичний підтекст. Адже надання права місцевим органам самоврядування запроваджувати на своїй території власні податки передбачає наявність довірчих відносин між державою та місцевою владою. Отже, розробка принципів і послідовне вдосконалення механізму міжтериторіального фінансового вирівнювання залишається однією з найбільш актуальних загальнодержавних і регіональних проблем.

Можна зробити висновок, що вирішення проблем на рівні «Центр – Регіон» надзвичайне складне і багатогранне завдання. Його вирішення потребує спільних координуваних зусиль центральних і місцевих органів влади. На нашу думку, важливим етапом вирішення цього питання є простеження взаємовідносин «місто – район – область», які мають найбільше значення для успішної розробки та реалізації довгострокових програм розвитку регіону.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются актуальные вопросы финансовых взаимоотношений на уровне государства и региона с позиций проблемы обеспечения финансовой безопасности Донецкого региона.

Определены внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности и их влияние как с позиций государства, так и с региональных интересов. Даны рекомендации по разрешению проблемы «центр-регион».

SUMMARY

This article examines the actual problems of financial mutual relation at a level of the state and region from a position of a problem Donetsk region financial safety guarantee.

The internal and external threats of financial safety and their influence, as from a position of the state and regional interests, are determined. The recommendations for solving the problem – «Center – region» – are given.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Концепція економічної безпеки України/ НАН України, Інститут економічного прогнозування. – Київ. – 1998.
2. Стратегия управления социально-экономическим развитием региона на период до 2010 года (Донецкая область – 2010). Материалы пленарного заседания региональной научно-практической конференции г. Донецк 28-30 сентября 1999 года/ ИЭПИ НАН Украины. – Донецк. – 1999.

Надійшла до редакції 01.03.2001 р.

УДК: 631.11.332

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ПОЛЬЩІ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЗАПОЗИЧЕННЯ ПОЗИТИВНОГО ДОСВІДУ ПІДТРИМКИ СІЛЬГОСПВИРОБНИКА

С.І.Чеботар

В стратегії реформування економічної системи Польщі розвиток аграрного сектора посідає дуже важливе місце. Це зумовлено тим, що агропромисловий комплекс країни відіграє важливу роль у забезпеченні належного соціально-економічного розвитку та у вирішенні проблеми зайнятості населення та створює значну частку національного доходу. У Польщі у 1997 році частка сільського господарства у створенні валового внутрішнього продукту складала 5,1%, а частка харчової промисловості як складової АПК – складала 3,4% [1].

По виробництву багатьох продуктів сільського господарства Польща займає вагомe місце серед європейських країн. Так, Польща – це перший у Європі виробник згущених яблучних соків, заморожених фруктів, що складає на зараз 53% європейської продукції, займає четверте місце в Європі по виробництву цукру з часткою 7,9%, п'яте місце по виробництву молока і сухих вершків (6,2%), п'яте місце по виробництву м'ясних консервів в обсязі 8%. Крім того, в цьому секторі економіки зосереджені значні земельні, виробничі і трудові ресурси країни. У Польщі сільськогосподарські угіддя займають 59% загальної площі країни або 18,5 млн. га, і кожен п'ятий мешка-

нець Польщі утримується з доходів від праці на землі [1]. Немає потреби доводити, що сільське господарство в Україні відіграє не менш важливу роль, і тому детальний аналіз досягнень і помилок реформ сільського господарства у Польщі може набувати для України особливого значення.

Сільське господарство Польщі було традиційно роздрібненим, спиралося на приватну власність, тож йому легше було пристосуватися до ринкових умов, ніж великим колективним сільськогосподарським підприємствам України. Але в цілому воно ще перебуває в стані застою, бо період реформ позначений занепадом колективного сектору, який володів майже 20% сільськогосподарських угідь, а приватний сегмент повинен був подолати ряд труднощів. Попри певні прояви позитивних тенденцій (наприклад, зростання середніх розмірів господарства), польський аграрний сектор має багато анахронічних рис.

Ситуація в українському сільському господарстві набагато гірша. Незважаючи на більш сприятливі природні умови, воно опинилося в тотальній кризі. Організаційний хаос, відсутність виваженої політики стосовно агропромислового виробництва призвели до ситуації, коли врожайність та продуктивність праці, а отже, валова продукція зменшується рік у рік, настає зубожіння села. Вихід з цієї складної ситуації полягає у створенні на основі вивчення досвіду сільськогосподарських реформ пост-соціалістичних країн та формування на цій основі власної, з урахуванням національних особливостей, чіткої стратегії підтримки сільгоспвиробника.

Щоб зрозуміти сутність соціально-економічних перетворень у сільському господарстві Польщі, потрібно коротко розглянути два основні напрями стратегії економічних реформ. Перший з них, як вже зазначалось, отримав назву «шокової терапії», автором якої був Л. Бальцерович, а другий – «градуалізму», тобто поступових ринкових перетворень.

Реформи у Польщі у сільському господарстві відбувалися за методом «шокової терапії». На думку Л. Бальцеровича, «...у Польщі на початок 1990 року ступінь концентрації аграрної інфраструктури був винятково високим. Подрібнене сільське господарство за часів соціалістичної економіки перебувало в облозі державних та псевдокооперативних монополій. Тому стільки уваги було приділено деконцентрації – ліквідовано центральні та воєводські кооперативні спілки, усунуто монополію державних елеваторів та м'ясокомбінатів тощо. Можливо, ще важливішим для деконцентрації агроінфраструктури стало виникнення і розвиток численних нових дрібних виробників, приваблених перспективою високих прибутків на інвестований капітал» [2]. Отже, першою важливою рисою структурних реформ у Польщі був процес деконцентрації виробництва.

Намагаючись довести науковість такої стратегії, Л. Бальцерович наводить приклади окремих країн Західної Європи (Данії, Великої Британії), а також Японії за умов відсутності державного регулювання сільського господарства, зокрема державних дотацій сільськогосподарським товаровиробникам. «У всіх цих випадках – зазначає він, – прогресу було досягнуто не завдяки антиринковому державному регулюванню, а в рамках вільного ринку, поєданого власне із самоорганізацією селян задля здійснення економічної діяльності...» [2]. Тобто тут простежується відсутність державної підтримки і більше того, автор посилається на досвід реформування сільського господарства Китаю, де нібито «гігантські, побудовані на засадах егалітаризму сільські комуни були розпущені, державні ціни на аграрну продукцію у переважній більшості випадків замінені вільноринковими. Ця величезна зміна, яка безпосередньо торкнулася 800 мільйонів осіб, відкрила шлях до значного зростання продуктивності та перетворилася на маховик усієї економіки китайського колосса». Водночас автор зазначає, що китайський успіх неможливо із тим же ефектом повторити в Росії чи в Україні, оскільки ко-

оскільки колективізований аграрний сектор доценту зруйнований та міцно вріс в соціальну структуру села [2].

Що стосується економіки Польщі, то в 1950-1989 роках тут переважала приватна власність на землю, й колективізація стала головною причиною катастрофи сільського господарства. Слід зауважити, що в даному разі Л. Бальцерович вступає в логічну суперечність, коли в якості блискучого прикладу ринкових реформ у Великопольщі у ХІХ столітті називає самоорганізацію селян для здійснення економічної діяльності у формі розвитку кооперативів чи агроспілок, охоплених аграрною інфраструктурою та поступом агротехніки, частково заснованих на діяльності державних аграрних служб [2]. Адже такі кооперативи та агроспілки і є специфічними формами колективного ведення сільського господарства, і якщо вони існували ще в ХІХ столітті, то доцільно було б всебічно розвивати їх, а не здійснювати тотальну приватизацію на селі.

Дотримуючись ідеології вільного ринкового ціноутворення, польський вчений виступає зокрема проти паритету цін, який, наприклад, в США передбачав таке співвідношення цін на сільськогосподарську продукцію і цін на товари і послуги, які купують фермери, яке існувало у 1910-1914 роках [3]. При цьому він опирається на авторитет лауреата Нобелівської премії американського економіста Т. Шульца, який заявляє, що «...американська політика паритетних цін на аграрні продукти заснована на співвідношеннях 1910-1914 років – вульгарна економічна концепція» [3]. Таким чином, другою важливою рисою аграрних перетворень у Польщі стала політика вільного ціноутворення. Попередньо зауважимо, що така політика наприкінці ХХ і початку ХХІ століть не проводиться у жодній розвинутій країні світу. До того ж, вільне ціноутворення за умови переважання недосконалої конкуренції, яка переважає у розвинутих країнах світу (це визнають більшість авторитетних західних економістів, у тому числі лауреат Нобелівської премії американський економіст П. Самуельсон) є нереальним. Слід зауважити, що і в даному разі Л. Бальцерович допускає алогізм, оскільки стверджує, що найважливішим важелем проведення позитивної програми є якість загальної економічної політики. «Найважливіше – пише він, – усвідомити, що становище кожної галузі економіки, в тому числі й аграрної насамперед залежить від якості загальної економічної політики...» [2]. Стає зрозумілим, що якість такої політики у сільському господарстві ніяким чином не може зводитись до впровадження механізму вільного ринкового ціноутворення.

Цей механізм найбільшою мірою був згубний для державних господарств Польщі, оскільки процесу приватизації та реструктуризації тут підлягало 4,5 млн. га землі. Крім того, державні аграрні підприємства Польщі за справедливою оцінкою польського економіста В.Зглінського, «крім сільськогосподарських виробничих, виконували ряд інших важливих функцій. Зокрема, на багатьох територіях вони формували сільську поселенську мережу та інфраструктуру, розвивали соціальну і культурну сферу, надавали малим, оскільки тільки частина ліквідованих підприємств перейшла до приватного сектора.

Наступним етапом регулювання перетворення у відносинах власності сільського господарства Польщі стало прийняття у листопаді Закону «Про управління аграрним майном державного казначейства» та створення у січні 1992 року Агентства державної сільськогосподарської власності (AWRSP). Завдання AWRSP полягало у реалізації прав власності на державне майно у сільському господарстві, а джерелом фінансування її діяльності були доходи від продажу, оренди, найму і використання майна, що перебуває у складі ресурсів Агентства. Реструктуризація і приватизація переданого майна здійснювалася наступними способами:

1. Формування з нерухомості колишніх ПГР казенних підприємств, здатних до самостійного функціонування в умовах ринкової економіки;
2. Збільшення площі існуючих земель шляхом концентрації і централізації виробництва;
3. Утворення на базі ПГР приватних господарств.
4. Оренда державних земель

За роки діяльності AWRSP до кінця 1996 року ним було прийнято землі 1666 ліквідованих ПГР (загальною площею 3750 тис. га), 570 тис. га земель, які належали до державного земельного фонду, а також 186 тис. га земель інших користувачів [4]. Значна частина земель (більше 14 тис. га) була куплена іноземними інвесторами та торговими товариствами з незначною частиною іноземного капіталу. За рапортом Національної контрольної палати Польщі, з них майже 500 га реалізовано з порушенням польського законодавства.

Результатом проведених реформ у кількісному плані є зменшення кількості аграрних господарств у цілому, а саме: за період між двома сільськогосподарськими переписами з 1989 по 1996 роки кількість одноосібних аграрних господарств зменшилася на 5,8%, виробничих сільськогосподарських кооперативів – на 8,0%, державних господарств – на 44,4% [1]. В результаті реформування аграрної власності майже 260 тис. чол. втратили роботу [4].

Для підтримки сільськогоспвиробника у Польщі було створене Агентство сільськогосподарського ринку (АКК), покликане стабілізувати польський аграрний ринок і захищати доходи сільгоспвиробників шляхом закупок і наступного продажу сільськогосподарських товарів та продуктів їх переробки. Агентство сільськогосподарського ринку користується у Польщі широкими правами (наприклад, щодо продажу лишків сільськогосподарської продукції на вітчизняному і зовнішньому ринках, обслуговування державних резервів продовольства, надання кредитних гарантій господарським суб'єктам, розвитку інфраструктури ринку, збирання кон'юнктурної інформації та аналізу ринку сільгосппродукції, складання прогнозів, інформування уряду та ринкових суб'єктів про становище на ринку продукції) [5]. Щоправда, через нестачу бюджетних коштів АКК не в змозі викупити усі надлишки сільгосппродуктів, що приводить до значних збитків переробних підприємств але регулювання закупівель і продаж по зерну, м'ясу та молоку протягом трьох останніх років допомагало стабілізувати сільськогосподарський ринок.

Другим важливим досягненням польської системи аграрних реформ є створення у 1994 році Агентства реструктуризації і модернізації сільського господарства (ARiMR). Його основним завданням було сприяння інвестуванню в сільськогосподарське виробництво та переробку промисловість, створення нових робочих місць на селі.

Допомога ARiMR здійснюється через доплати до кредитів, надання банківських поручительств, викуп облігацій регіональних банків. Позитивним моментом реформування був той факт, що здійснювалася активна державна підтримка фермерських господарств (так, лише у першій половині 1996 року 26 тисяч фермерів одержали кредити у розмірі 32 млн. дол.) [5]. А від початку діяльності Агентства (з 1994 року) банки надали польським селянам кредитів на загальну суму 5 млрд. злотих.

Таким чином, незважаючи на ряд негативних рис (серед яких можна назвати відсутність чіткої концепції реформування аграрної сфери, поглиблення стратифікації сільського населення, виникнення структурного безробіття, «ножиці цін», невисокий рівень організації агроринку, порушення закону при продажу земель іноземним інвесторам), польський досвід реформування сільського господарства дозволяє розгля-

нути в якості позитивного прикладу систему заходів по підтримці сільгоспвиробника, яка включає такі складові:

1. Інтервенційно-стабілізуюча діяльність Агентства сільськогосподарського ринку;
2. Надання кредитів на придбання землі ARiMR;
3. Надання кредитів молодим фермерам ARiMR;
4. Програми із створення нових робочих місць. Виходячи із вищевикладеного такий позитивний досвід республіки Польща доцільно було б рекомендувати для підтримки сільгоспвиробника в Україні.

РЕЗЮМЕ

Изложены основные направления реформирования в сельском хозяйстве Польши и возможность учета позитивного опыта для поддержки сельскохозяйственного производителя в Украине.

SUMMARY

It was reported basic directions of the Polish agriculture reforming and some possibilities of the experience transferring to agricultural producers in Ukraine.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сельское и продовольственное хозяйство в Польше. – Варшава, 1998.
2. Бальцерович Л. Свобода і розвиток: економія вільного ринку. – Львів: 2000.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія. – К., «Академія», 1999.
4. Зглінський В. Трансформації в аграрному секторі постсоціалістичних країн Європи. – Економіка України. – №1. – 2000. – С.79-81.
5. Ключко В. Приватизаційні процеси в АПК постсоціалістичних країн. – Економіка України. – №10. – 1998. – С.77-82.

Надійшла до редакції 14.03.2001 р.

УДК 330.34:336.12

КОНЦЕПЦІЯ РАЦІОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО ДЕМОКРАТИЗМА

Е.И.Хорошева

Вопросы регулирования территориального развития являются актуальными для многих стран мира. При этом существенная их часть относится к межтерриториальному распределению бюджетных ресурсов, что по сути основывается на установлении определенного порядка организации межбюджетных отношений.

В теории выделяют разные концепции организации межбюджетных отношений. Основными из них являются концепции бюджетного федерализма, бюджетного унитаризма и бюджетной субсидиарности. Концепция бюджетного федерализма связана с децентрализованной формой бюджетного регулирования, концепция бюджетного унитаризма – с централизованной, а концепция субсидиарности сочетает в себе отдельные элементы как концепции бюджетного федерализма, так и концепции бюджетного унитаризма. При этом выбор той или иной концепции не имеет обязательной прямой зависимости с формой государственного устройства.

Анализ организации межбюджетных отношений в разных странах показал, что абсолютного повтора набора инструментов реализации какой-либо из вышеназванных концепций нет. Но все эти концепции объединяет то, что они нацелены на бюджетное регулирование развития территорий с учетом общесистемных интересов. Поэтому считаем необходимым определить такую концепцию межбюджетных отношений, согласно которой целью их осуществления должно быть устойчивое развитие каждого территориального образования демократического государства при сохранении целостности позитивных тенденций его развития независимо от формы государственного строя, закрепленного конституционно.

Считаем, что такой концепцией может быть концепция рационального бюджетного демократизма. Основными признаками концепции рационального бюджетного демократизма следующие: выбор форм и методов бюджетного регулирования независимо от формы государственного устройства (главным является установка на социально-экономическое развитие каждой территориальной подсистемы с учетом общесистемных интересов); рациональное местное самоуправление; реализация принципов бюджетного регулирования территориального развития на всех территориальных уровнях (на основе бюджетного выравнивания).

В контексте предложенной концепции основными принципами бюджетного регулирования территориального развития должны быть: социальная рациональность, территориальная рациональность и бюджетный комменсализм. Принцип социальной рациональности является результатом трансформации принципа социальной справедливости. Данный вывод основан на ряде аргументов. Прежде всего обратим внимание на наличие дилеммы равенства и неравенства в определении понятия «социальная справедливость» или, как уточняет этот принцип современная экономическая теория, «социально-экономическая справедливость» [1]. Считаем, что для потребителя государственных услуг важным является различие не столько в ее стоимости, сколько в ее качестве. При этом следует иметь в виду, что понятие «справедливость» само по себе достаточно динамично. То, что считается соответствующим принятым нормам (а, значит, справедливым) в одни времена (эпохи), в другие признается несправедливым. Важнейшим же аргументом выступает тот, что условием гармоничного развития современного общества является государственное регулирование на основе определения рационального соотношения между частными и общественными, территориально многоуровневыми, интересами. Под принципом социальной рациональности предлагаем понимать использование рационального подхода к определению меры социального равенства с целью создания условий для предупреждения социальных конфликтов и гармоничного развития общества.

Территориальная рациональность представляет синтез двух принципов: учет многоуровневых территориальных интересов и территориального рационального равенства. Принцип учета многоуровневых территориальных интересов должен лежать в основе межбюджетных отношений по вертикали. А принцип территориального рационального равенства – в основе межбюджетных отношений по горизонтали.

Принцип бюджетного комменсализма означает необходимость поддержания между территориями комменсалистических отношений: когда одна территория «живет» за счет бюджетных ресурсов, мобилизуемых на другой территории, без вреда для последней. Это касается выделения официальных трансфертов, условий предоставления бюджетных ссуд, изъятия средств, передачи средств в порядке взаимных расчетов. Кроме того, этот принцип следует воспринимать намного шире. Еще на стадии формирования территориального бюджета, в процессе определения нормативов отчисле-

ний от общегосударственных налогов и сборов, закладывается фундамент перераспределения ресурсов от экономически сильных территорий к экономически слабым.

К остальным принципам необходимо отнести следующие общеизвестные принципы: легитимность; соответствие расходов бюджета ответственности, закрепленной за определенным уровнем территориального управления; максимальное обеспечение каждого звена бюджетной системы устойчивыми и регулярными поступлениями; определение степени необходимой самостоятельности территориального бюджета. Последний принцип предполагает функционирование рационального местного самоуправления. Принципы бюджетного регулирования во многом совпадают с принципами местного самоуправления, но мы поддерживаем мнение ученых, считающих, что бюджетная система должна быть разумно децентрализована [2].

Можно считать, что демократическое государство выполняет свои социально-экономические функции, если созданы условия для гармоничного развития общества. На рис.1 показан механизм создания таких условий в процессе межтерриториального распределения бюджетных ресурсов.



Рис. 2.3. Регулирование социально-экономического развития территорий на основе бюджетного выравнивания

С целью принятия рациональных решений по регулированию территориального развития необходимо оценить степень диспропорциональности территориального развития и возможностей ликвидации диспропорций с помощью бюджетного выравнивания. Ликвидация территориальных диспропорций задача трудноразрешимая. При этом

следует иметь ввиду, что опасным является не столько территориальная диспропорциональность, сколько тенденция к увеличению разрыва в показателях социально-экономического развития территорий.

Межтерриториальное распределение бюджетных ресурсов должно осуществляться согласно модели бюджетного выравнивания, имеющей следующие составляющие: единые нормативы бюджетной обеспеченности, соответствующие минимально необходимому уровню количества и качества общественных услуг, предоставляемых в пределах территориальной системы; специальная формула выравнивания; специальные фонды выравнивания (в составе которых обязательно наличие фонда территориального развития). В свою очередь, каждая из составляющих модели бюджетного выравнивания должна быть формализована на основе результатов оценки диспропорциональности территориального развития и с учетом создания условий для реализации принципов бюджетного регулирования. При разработке и соблюдении единых нормативов бюджетной обеспеченности следует обращать, прежде всего, внимание на необходимость реализации принципа социальной рациональности. Это будет способствовать бюджетному обеспечению социальных гарантий жителям территориальной системы (в области правопорядка, образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.). При разработке специальных формул выравнивания следует, прежде всего, ориентироваться на необходимость реализации принципа территориальной рациональности, при разработке условий формирования и использования специальных фондов выравнивания – принципа бюджетного комменсализма. Это будет способствовать проявлению тенденции снижения диспропорциональности развития территориальных подсистем. В целом, конечно же, следует стремиться к реализации всех принципов бюджетного регулирования, чтобы обеспечить социальные гарантии жителям территориальной системы и снизить диспропорциональность территориального развития. Считаем, что бюджетное выравнивание территориального развития является объективной необходимостью для сохранения единства социально-экономической системы общества.

Анализ показал, что даже если в процессе формирования бюджета межтерриториальное распределение бюджетных ресурсов было осуществлено с учетом снижения диспропорциональности развития, в процессе исполнения бюджета диспропорциональность может не снизиться, а возрасти [3]. Поэтому в процессе распределения бюджетных ресурсов необходимо использовать механизм бюджетного регулирования, сохраняющий ранговые позиции территориальных подсистем. В связи с этим предлагаем механизм долевого распределения бюджетных ресурсов в соответствии с удельным весом расходов бюджета территориальной подсистемы в сводном бюджете территориальной системы. С целью развития экономически слабых территориальных подсистем в составе бюджетной системы соответствующего уровня (например, города с районным делением) предлагаем создать фонд территориального развития. Таким образом, состав бюджетной системы будет представлен: бюджетом общетерриториального назначения; бюджетами территориальных подсистем, фондом территориального развития. Доходы и расходы каждого из бюджетов определенного назначения предлагаем разделить на целевые и долевыми доходами. К целевым доходам относятся так называемые вознаграждаемые платежи, собираемые для конкретных целей (например, ресурсные платежи полностью или частично, сбор с владельцев собак и др.). Эти доходы соответствуют целевым расходам. Долевыми доходами имеют нецелевой характер и распределяются согласно удельному весу утвержденных долевыми расходов в составе сводного бюджета территориальной системы.

Балансовая модель межтерриториального распределения бюджетных средств будет иметь следующий вид:

$$P^{TC} = P^{OT} + \sum_{i=1}^n P_i^{TTC} + P^{\Phi TP} = (P_{Ц}^{OT} + P_B^{OT}) + \sum_{i=1}^n (P_{Ц,i}^{TTC} + P_{B,i}^{TTC}) + (P_{Ц}^{\Phi TP} + P_B^{\Phi TP}) = \quad (1)$$

$$= (P_{Ц}^{OT} + \sum_{i=1}^n P_{Ц,i}^{TTC} + P_{Ц}^{\Phi TP}) + (P_B^{OT} + \sum_{i=1}^n P_{B,i}^{TTC} + P_B^{\Phi TP}) = P_{Ц}^{TC} + P_B^{TC},$$

$$K_{вес.}^j = \frac{P_B^j}{P_B^{TC}}, \quad D^{TC} = D_{Ц}^{TC} + D_B^{TC}, \quad D_B^{TC} = D_{BЗ}^{TC} + D_{BP}^{TC}, \quad (2) - (4)$$

$$D_B^{TC} = K_{вес.}^{OT} \times D_B^{TC} + \sum_{i=1}^n K_{вес.}^{TTC,i} \times D_B^{TC} + K_{вес.}^{\Phi TP} \times D_B^{TC} = D_B^{OT} + \sum_{i=1}^n D_{B,i}^{TTC} + D_B^{\Phi TP}. \quad (5)$$

В приведенной модели (1)-(5) приняты следующие обозначения:

P^{TC} (D^{TC}) – расходы (доходы) бюджета территориальной системы;

P^{OT} (D^{OT}) – расходы (доходы) бюджета общетерриториального назначения;

P_i^{TTC} (D_i^{TTC}) – расходы (доходы) бюджета i -ой территориальной подсистемы;

n – количество территориальных подсистем;

$Ц$ - символ, обозначающий целевые доходы или целевые расходы;

B – символ, обозначающий долевыми доходы или долевыми расходы;

$BЗ$ – символ, обозначающий долевыми закрепленные (собственные) доходы;

BP – символ, обозначающий долевыми регулирующие доходы;

(например, $P_{Ц}^{OT}$ – целевые расходы бюджета общетерриториального назначения);

$K_{вес.}^j$ - весовой коэффициент бюджета j -го вида ($K_{вес.}^{OT}$ – бюджета общетерриториального назначения, $K_{вес.}^{TTC,i}$ – бюджета i -ой территориальной подсистемы, $K_{вес.}^{\Phi TP}$ – фонда территориального развития).

В модели показано, что составление бюджета начинается с формирования расходной его части, которая представляет сумму расходов бюджетов разного назначения: общетерриториального, территориальных подсистем, фонда территориального развития. Расходы каждого из данных бюджетов делятся на целевые и долевыми расходы (1). В соответствии с преобразованием (1) определяются весовые коэффициенты бюджета соответствующего назначения (2). Нахождение этих коэффициентов и является нашей целью. Условие (3) отражает распределение доходов сводного бюджета по видам: целевые и долевыми. Долевыми доходы имеют ограничение (4), связанное с предельными суммами закрепленных (собственных) и регулирующих доходов представленной в модели территориальной системы, которая в свою очередь является территориальной подсистемой более крупной территориальной системы. Преобразование (5) представляет собой взаимосвязь долевыми доходов бюджетов разного назначения, предельные суммы которых определяются согласно соответствующих им весовых коэффициентов. Недостатком предлагаемого механизма является необходимость организации адекватного ему кассового исполнения бюджета, что более реально осуществить на базовом территориальном уровне.

Механизм бюджетного регулирования на основе бюджетного выравнивания будет способствовать более полной реализации принципов бюджетного регулирования территориального развития в контексте предложенной концепции рационального бюджетного демократизма.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена обґрунтуванню концепції раціонального бюджетного демократизму, визначенню принципів бюджетного регулювання територіального розвитку і механізму їх реалізації.

SUMMARY

The article is devoted to the conception of rational budgetary democratic, to determination of principles of budgetary adjustment of territorial development and mechanism of their realization.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Палкин Ю. Социально-экономическая справедливость в условиях рынка // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С.22-29 .
2. Благун І.С., Жагайло А.С. Моделирование особенностей обеспечения финансовыми ресурсами горских населенных пунктов Украины // Финансы Украины. – №4. – 2000. – С.102-104.
3. Хорошева Е.И., Черная О.М. Концептуальные подходы к финансовому регулированию территориального развития / Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов. Общ. ред. д.э.н., проф. Егорова П.В. – Донецк: КИТИС, ДонГУ, 2000. – С.286-293.

Надійшла до редакції 07.03.2001 р.

ББК У261.4 + У.в641.0

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Е.Н.Стрелина, Н.И.Гринева, В.Ф.Ходыкин

Центральное место в управлении бюджетным процессом занимает принятие научно-обоснованных решений, реализуя которые, органы управления осуществляют регулирование доходов и расходов бюджета, а следовательно и регулирование социально-экономических процессов. При принятии этих решений, как правило, приходится разрабатывать и оценивать различные, часто альтернативные, варианты, для обоснования которых применяется система методов. Так, при формировании доходов бюджета основными являются: метод прямого счета по отдельным статьям доходов, нормативный, метод коэффициентов и другие.

Высокий уровень развития вычислительной техники явился решающим фактором широкого внедрения математических моделей и методов в исследование сложных экономических систем и явлений, к числу которых относится финансово-бюджетная система. За последнее время создан ряд математических методов, основанных на идеях математического моделирования, которое, разрабатывая теорию и методы решения экономических задач, является основной частью формального анализа многих проблем управления, прогнозирования, планирования, проектирования.

В моделях, описывающих подобные задачи, взаимодействие различных факторов, влияющих на качество решения, задается функциональными соотношениями, вид которых позволяет выбрать метод поиска оптимального решения. Несмотря на то, что экономико-математические модели различаются как по характеру, так и по степени сложности, все они содержат подлежащую оптимизации целевую функцию и ограни-

чения, к которым в бюджетной системе следует отнести максимизацию доходов бюджета, а к ограничениям – уровень налогового давления на плательщиков налогов и уровень развития производства. В этом случае ограничения представляются в виде соотношений, которые описывают зависимости и динамику протекающих в системе процессов. Так, в моделировании доходов бюджетной системы такими ограничениями являются коэффициенты налоговой емкости, ограничительное влияние которых сформулировано в теории Лафэра, в соответствии с которой превышение некоторого предела уровня налогообложения ведет к снижению доходов бюджетной системы [1, с. 91].

Среди различного рода экономико-математических моделей, которые могут использоваться для анализа, прогнозирования и планирования бюджетной системы, особенно большое значение имеют имитационные модели. Среди методов прикладного системного анализа имитационное моделирование является, пожалуй, самым мощным инструментом исследования сложных систем, управление которыми связано с принятием решений в условиях неопределенности, имеющих широкое распространение в рыночной экономике. Так, при разработке проектов консолидированного, государственного и местных бюджетов приходится сталкиваться с альтернативными вариантами формирования доходов. Имеется в виду, что эти варианты могут рассчитываться исходя из различной системы (видов) налогов и платежей, уровней налоговых ставок, нормативов закрепления отдельных видов налогов между бюджетами различных уровней, а также налоговых льгот. Так, при разработке проекта государственного бюджета на 2001 год и нового Налогового кодекса предусматривается целый ряд существенных изменений и нововведений: введен НДС на продукцию электроэнергетики, предусматривается введение налога на недвижимость, существенно сокращены налоговые льготы, что безусловно требовало разработки проекта бюджета в нескольких вариантах, то есть фактически применялся метод имитационного моделирования.

Различной может быть и база налогообложения, которая определяется темпами роста ВВП, структурой экономики страны, уровнем развития и структурой экономики в различных регионах, развитием малого бизнеса и т.п. Влияние всех этих факторов, их качественных и количественных изменений наиболее полно можно учесть на основе имитационного моделирования.

Вопросы имитационного моделирования впервые были разработаны и нашли широкое применение в экономически развитых западных странах. Особенно большой вклад в развитие этого направления внес американский специалист Алабамского университета, доктор Роберт Ю. Шеннон, который впервые системно изложил проблему на всех этапах ее решения: от замысла до воплощения и последующего совершенствования модели на основе анализа ее функционирования [2].

По существу, каждая модель или представление явления есть форма имитации. Имитационное моделирование является широким и недостаточно четко определенным понятием. Не претендуя на полное рассмотрение вопроса, воздержимся от анализа определений этого понятия различными авторами и остановимся лишь на определении Р. Шеннона: «Имитационное моделирование есть процесс конструирования модели реальной системы и постановки экспериментов на этой модели с целью либо понять поведение системы, либо оценить (в рамках ограничений, накладываемых некоторым критерием или совокупностью критериев) различные стратегии, обеспечивающие функционирование данной системы» [там же, с. 12].

Имитационное моделирование является экспериментальной и прикладной методологией, имеющей целью: описать поведение системы; построить теории, которые могут объяснить наблюдаемое поведение; использовать эти теории для предсказания

будущего поведения системы, т.е. воздействий, которые могут быть вызваны изменениями в системе или изменениями способов ее функционирования.

В Украине в числе первых ученых, занявшихся теоретической разработкой и практическим применением вопросов имитационного моделирования были Аптекарь С., Бакаев А., Иванов Н., Костина Н., Хижняк Л., Яровицкий Н. [3, 4].

Вместе с тем, следует отметить, что в Украине использование методов имитационного моделирования в финансово-бюджетных расчетах не нашло широкого распространения. В связи с этим далее рассматриваются возможности использования матричных имитационных моделей для расчетов доходной части бюджетов.

Опираясь на вышесказанное, можно определить основные направления применения имитационного моделирования при управлении бюджетным процессом. Использование экономико-математической имитационной модели доходов бюджетной системы позволяет:

изучать влияние на доходы темпов развития экономики в целом и отдельных отраслей, анализировать степень налогового давления на налогоплательщиков, варьируя различные коэффициенты налоговой нагрузки, оценивать, как это повлияет на наполняемость доходной части бюджета;

определять вклад в доходы бюджета отдельных отраслей;

изучать степень влияния различных вариантов системы предоставления льгот.

Процесс проведения имитационного моделирования предполагает ряд стандартных этапов, основными из которых являются следующие: изучение моделируемой системы и формулировка проблемы; разработка математической модели; сбор и подготовка исходной информации; использование модели в практических расчетах.

Целью изучения моделируемой системы является выявление внутреннего механизма происходящих в нем процессов. При этом система разбивается на составные части, каждая из которых рассматривается отдельно, а затем полученные сведения объединяются в единое целое. В ходе изучения выявляются существенные причинно-следственные связи, существующие в системе.

Результатом выполнения первого этапа является формулировка цели исследования, перечень исходных данных и результатов, которые должны быть получены в ходе имитации на ЭВМ. Так, в результате исследования моделируемой бюджетной системы и формулирования проблемы были определены источники формирования доходов; причинно-следственные связи финансово-бюджетных отношений; основные факторы, определяющие величину доходов бюджетной системы и внебюджетных фондов. Это позволило осуществить экономическую постановку задачи и перейти к ее формализации и разработке экономико-математической имитационной модели бюджетной системы.

В процессе экономической постановки задачи была определена цель – расчет объема налоговых и других поступлений от каждой отрасли по каждому виду налогов и платежей и всей суммы доходов бюджетной системы. Поступление каждого вида налога определяется как произведение коэффициентов налоговой нагрузки на объем реализации продукции и услуг данной отрасли; сумма всех налогов и платежей отрасли характеризует ее вклад в общий объем доходов финансово-бюджетной системы; сумма данного вида налога (платежа) от всех отраслей характеризует общую его величину и вклад в нее отдельных отраслей. Для реализации этой задачи необходима разработка имитационной экономико-математической модели.

Построение такой модели представляет собой формализацию экономической проблемы, то есть выражение ее в виде конкретных математических зависимостей. Однако, в отличие от математического программирования, имитационное моделирование располагает еще не достаточно четкой теорией построения моделей. Для каждо-

го случая разрабатывается конкретная модель, адекватная сущности и содержанию моделируемого процесса. В идеале представляется желательным отразить в модели все элементы рассматриваемой системы. Но практически это сопряжено с большими трудностями, так как детализация описания имитируемой системы усложняет ее модель в такой степени, что в ряде случаев она утрачивает свою четкость и познавательную ценность. Поэтому экономико-математическая имитационная модель бюджетной системы, с одной стороны, должна включать основные факторы, определяющие величину доходов бюджета, а с другой – быть достаточно простой.

В наибольшей степени этим требованиям удовлетворяет балансовая матричная модель, в основе которой лежит матрица коэффициентов налогообложения продукции. Эта модель включает две системы линейных уравнений, между которыми существует тесная взаимосвязь. Матричное представление доходной части бюджета облегчает ее введение в ЭВМ и дает наглядное представление о результатах расчета.

Предлагаемая модель для расчета доходов бюджетной системы может использоваться на любом территориальном уровне – общегосударственном, областном, городов и районов. В качестве объекта имитационного моделирования была выбрана финансово-бюджетная система Донецкой области.

Поскольку существенное влияние на формирование и структуру доходов бюджета и внебюджетных фондов оказывает экономическая и отраслевая структура отдельных территорий, а основными факторами, определяющими доходы, являются налогообложение реализованной продукции и ее объем, необходимо включить эти показатели в разрезе отраслей региона в экономико-математическую модель (табл. 1).

В модели приняты следующие условные обозначения:

i – отрасль; $i = \overline{1, n}$, где n – количество отраслей;

j – налог (платеж); $j = \overline{1, m}$, где m – количество налогов и платежей, действующих в период t ;

x_i – объем реализованной продукции по i -той отрасли в стоимостном выражении;

$\sum_{i=1}^n x_i$ – объем реализованной продукции в целом по территории;

d_{ij} – коэффициент налогообложения i -той отрасли по j -тому виду налога;

$\sum_{i=1}^n d_{ij} x_i$ (1) – сумма j -того вида налога, получаемого от всех отраслей;

$\sum_{j=1}^m d_{ij} x_i$ (2) – сумма налогов и платежей, получаемая от i -той отрасли;

$\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n d_{ij} x_i$ (3) – общий объем налогов и платежей (по видам налогов);

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m d_{ij} x_i$ (4) – общий объем налогов и платежей (по отраслям территории).

При этом в модели соблюдается балансовое равенство:

$$\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n d_{ij} x_i = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m d_{ij} x_i \quad (5)$$

Важное значение в расчете доходов по этой модели имеет его информационное обеспечение, основу которого составляет матрица коэффициентов налоговой нагрузки отдельных отраслей и вектор объема реализованной продукции по отраслям:

$$\begin{pmatrix} d_{11} & d_{12} & \dots & d_{1j} & \dots & d_{1m} \\ d_{12} & d_{22} & \dots & d_{2j} & \dots & d_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{i1} & d_{i2} & \dots & d_{ij} & \dots & d_{im} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ d_{n1} & d_{n2} & \dots & d_{nj} & \dots & d_{nm} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_i \\ \dots \\ x_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} b_1 \\ b_2 \\ \dots \\ b_i \\ \dots \\ b_n \end{pmatrix} \quad (6)$$

где d_{ij} – коэффициент налоговой нагрузки i -той отрасли по j -тому виду налога;
 x_i – объем реализованной продукции по i -той отрасли.

Вновь полученная матрица суммируется симметрично по строкам и столбцам для получения промежуточных и итоговых сумм:

$$\begin{aligned} b_1, b_2, \dots, b_i, \dots, b_n; & \quad b, \overline{1, n}; \sum b_i; \\ b_1, b_2, \dots, b_j, \dots, b_m; & \quad b, \overline{1, m}; \sum b_j; \\ b_i = \sum_{j=1}^m d_{ij} x_j & \quad (1'); \quad b_j = \sum_{i=1}^n d_{ij} x_i & \quad (2'); \\ \sum b_i = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n d_{ij} x_i & \quad (3'); \quad \sum b_j = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m d_{ij} x_i & \quad (4'); \end{aligned}$$

что тождественно математическим выражениям (1) – (4).

Коэффициенты матрицы (6) рассчитываются по формуле [5, с.177] и являются финансовыми коэффициентами, характеризующими бюджетный процесс, особенно формирование его доходов. Они представляют собой относительные величины, отражающие степень участия отрасли в формировании доходов бюджета и внебюджетных фондов через отдельные виды налогов и платежей и всю систему налогообложения. С другой стороны, они характеризуют степень налогового давления на отдельные отрасли экономики, которое выражается увеличением или уменьшением этих коэффициентов. Их анализ – также эффективный метод оценки роли отдельных отраслей и видов налогов в формировании доходов бюджета.

Изменения, которые возникают и могут возникать в системе налогообложения (введение новых налогов и платежей и отмена действующих, увеличение или уменьшение налоговых ставок, отмена действующих льгот либо введение новых) будут находить отражение в матрице коэффициентов налоговой нагрузки, что и позволит имитировать влияние перечисленных изменений на бюджетный процесс.

При имитационном моделировании бюджетной системы важным моментом является определение размерности матрицы. Проблема размера модели заключается в существовании некоторой несовместимости между необходимостью легко охватывать общую структуру бюджетов различных уровней, что говорит в пользу использования малой модели, и требованием детального моделирования элементов бюджетной политики и выявления поведения мелких групп и единиц (например, подотраслей или отдельных предприятий). Поэтому выбор размера модели определяется спецификой объекта исследования, а размерность матрицы коэффициентов налоговой нагрузки – масштабами и экономической структурой региона. Так, для различных регионов необходимо

более детальное выделение отраслей, которые наиболее развиты в данном регионе. Например, для таких областей Украины, как Донецкая, Днепропетровская, Луганская, Харьковская целесообразна более конкретизированная номенклатура отраслей промышленности, а для таких, как Тернопольская, Винницкая, Сумская, Ивано-Франковская и ряда других областей – отраслей АПК.

В качестве исходной информации для расчета матрицы коэффициентов налоговой нагрузки и вектора реализованной продукции использованы статистические отчеты Донецкого областного управления статистики по видам деятельности и отдельным отраслям промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта, торговли, бытового обслуживания и другим (форма № 2, раздел I, V) и данные бюджетного управления Главного финансового управления государственной администрации Донецкой области, в которых в разрезе основных отраслей экономики содержатся данные об объеме реализованной продукции и платных услуг и суммах основных поступлений в бюджет и внебюджетные фонды: НДС, акцизный сбор, налог на прибыль, подоходный налог с граждан, внебюджетные фонды, рентные платежи, другие налоги и платежи. На основе этой информации рассчитана матрица коэффициентов налоговой нагрузки и вектор реализованной продукции. Полученная матрица коэффициентов и экономико-математическая модель позволяет осуществлять расчеты доходов бюджета Донецкой области.

Таким образом, предлагаемая экономико-математическая модель дает возможность быстро осуществлять многовариантные расчеты доходов бюджета, в которых можно моделировать разнообразные изменения определяющих факторов: виды и ставки налогов, объемы производства и реализации продукции и услуг, структурные сдвиги в экономике. Эта модель может использоваться как вспомогательное средство в обосновании принимаемых управленческих решений при разработке бюджета.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено імітаційному моделюванню бюджетних доходів, для чого запропоновано економіко-математичну модель із застосуванням показника податкової інтенсивності продукції та послуг.

SUMMARY

The article is devoted to an economic and mathematic model (using the Product's Tax-Intensity Index) for the simulative modeling of the budget revenues.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство БЕК, 1997. – 816 с.
2. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука: Пер. с англ. под ред. Е.К. Масловского. – М.: Мир. – 1978. – 418 с.
3. Бакаев А.А., Костина Н.И., Яровицкий Н.В. Имитационные модели в экономике. – Киев: Наук. думка, 1978. – 302 с.
4. Иванов Н.И., Хижняк Л.Т. Вопросы имитационного моделирования экономических систем // Проблемы моделирования экономических систем в промышленности: Сб. стат. – Донецк, 1976. – С.3-17.
5. Стрелина Е.Н. Факторный анализ доходов бюджетной системы и внебюджетных фондов // Финансы, учет, банки: Сб. науч. тр. / Общ. ред. д.э.н., проф. П.В. Егоров – Донецк, 1999 – С.176-180.

Надійшла до редакції 05.03.2001 р.

УДК 336.5

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОДЕССКОГО РЕГИОНА

Н.С.Дяченко

Продолжительный кризис в экономике Украины привел к значительным сокращениям собственных капиталовложений. В Украине, в т.ч. в Одесской области существует острая необходимость технической и технологической модернизации как самого производства, так и всей рыночной и социальной инфраструктуры путём импорта современных технологий машин и оборудования. Необходимо внедрение во все сферы хозяйственной жизни современного менеджмента и маркетинга. Все требует привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций, а низкая инвестиционная активность собственных товаропроизводителей предпринимателей не решает проблемы капиталовложений.

По оценке отдела иностранных кредитов и инвестиций Министерства экономики Украины, потребность страны в иностранных инвестициях составляет менее \$ 40 млрд. Однако, в настоящее время по объемам привлечения иностранных инвестиций Украина значительно уступает другим странам Восточной Европы.

Наиболее привлекательными отраслями народного хозяйства Украины для иностранных инвесторов являются:

- пищевая промышленность (15%);
- внутренняя торговля (11%).

Иностранные инвесторы из США, Германии, Великобритании предпочитают инвестировать также отрасли машиностроения и металлообработки, но их доля незначительна. Инвесторы из Канады и России вкладывают средства в сельское хозяйство и др. массовую сферу, а инвесторы из Швейцарии, Австрии, Нидерландов в торговлю.

Прямые инвестиции (не меньше 10% уставного фонда) в настоящее время получили более 2000 предприятий Украины, причем 60% вложенных средств приходится на Днепропетровскую, Донецкую, Львовскую и Одесскую области.

Следует добавить, что на территориальное размещение инвестиций влияют следующие факторы: географическая структура хозяйственного комплекса административная; уровень связи с зарубежными партнерами.

Можно ожидать нового всплеска активности инвесторов после завершённых сертификационных аукционов, когда остатки акций приватизируемых предприятий будут выставлены на свободную продажу.

Что касается непосредственно Одесского региона, то он является достаточно высокой степени инвестиционно привлекательным. Этому способствует географическое положение области, транспортная сеть, население.

Основной чертой экономико-географического положения области является прибрежное и приграничное положение. Широкий выход в бассейн Азовского Черного морей и крупным речным магистралям Дунаю, Дону, Днепру подчеркивает ее преимущества и транспортные возможности. Эффективные водные пути (морские и речные) позволяют развивать внешнеэкономические связи области со странами Восточной Европы (порт Дунай). Одесский морской порт и другие порты области расположены на перекрестке интенсивных международных и речных транспортных линий, что определяет огромный транспортно-распределительный потенциал области.

Природные условия области являются самыми благоприятными для выращивания озимой пшеницы, кукурузы, ячменя, проса, подсолнечника и других культур и оказывают заметное влияние на региональную специализацию организации производства сельскохозяйственной продукции, которая является не только продуктами питания, но и сырьем для производства экологически чистой продукции. Это и обуславливает высокий интерес иностранных инвесторов к данной отрасли в Одесском регионе.

Трудовые ресурсы обладают высоким уровнем образования. Уровень грамотности составляет 99%.

На сегодняшний день Одесская область по праву занимает одно из ведущих мест в Украине по количеству и объемам прямых иностранных инвестиций. Основателями предприятий в области стали фирмы 90 стран. Иностранные предприниматели являются соучредителями около 1800 предприятий области! Причем 600 из них основаны исключительно на собственности иностранных юридических и физических лиц. В создание на территории области таких предприятий иностранные фирмы вложили 184,7 млн. долл. Основными инвесторами экономики области являются предприниматели США, Кипра, Греции, Великобритании, Швейцарии, Германии.

Иностранные инвестиции привлечены в 602 предприятия области. Среди них особое внимание надо обратить на те предприятия, инвестирование которых с стороны иностранных фирм оказывало содействие прекращению спада производств стимулированию производства новых видов продукции. Это, прежде всего, касается таких предприятий, как украинско-турецкое предприятие «Одесские дрожжи» созданное на базе Одесского дрожжевого завода (объем турецких инвестиций – почти 3 млн. долл.), АО «Тамбринус» (объем британских инвестиций – 1 млн. долл.), АО «Черномор» (объем инвестиций – 4 млн. долл.).

Наибольшие по объемам иностранные инвестиции поступили в предприятия внутренней и внешней торговли, строительства, транспорта, машиностроения металлообработки, пищевой промышленности, сельского хозяйства.

Суммарные прямые инвестиции в АПК области составили 24,8 млн. дол. (около 15% общего объема). Таким образом в 1999 году объем инвестиций в пищевую промышленность увеличился почти в 2 раза, в сельское хозяйство – в раз. Анализ поступивших в этот период инвестиций показывает, что наиболее привлекательными направлениями вложения капитала являются производство алкогольных и безалкогольных напитков, вина, мукомольной промышленности, плодоовощных консервов. Как правило, это относительно небольшие по объемам инвестиции – 100-200 тыс. долл. в одно предприятие. Из общего объема инвестиций в пищевую промышленность области (18,2 млн. долл.) самыми значительными были инвестиции британских фирм, Швейцарии, Турции, Италии и Израиля. Основным иностранным инвестором сельскохозяйственного производства области в настоящее время является швейцарская торговая фирма «Спол ОЙЛ Менеджмент».

В целом по экономике области (согласно данным на 1.07.99 года) наибольшие объемы инвестиций получены от американских – 37,5 млн. долл., (22% от общей суммы всех инвестиций в область), кипрских – 19 млн. долл. (11,4%), английских – 18,1 млн. (10,8%), немецких – 16 млн. (9,6%), греческих – 15,7 млн. (9,4%) и швейцарских фирм – 13,9 млн. долл. (8, 3%).

Почти 70% предприятий с иностранными инвестициями работают в сферах (торговли и у слуг, то есть там, где наиболее высока оборачиваемость капитала. В 1991 году на долю предприятий с иностранными инвестициями приходилось 3% товарного экспорта и 4% импорта области. В 1999 году эти показатели составили соответственно

22% и 28%. Еще больший удельный вес занимают ПИИ во внешней торговле услугами. Объем услуг, предоставленных ими иностранным фирмам составляет 41% общего объема экспорта услуг области, импортировано услуг ПИИ 37% общего объема импорта услуг области.

В целом отраслевая структура иностранных инвестиций в экономику Одесской области (млн. долл.) выглядит следующим образом:

- внутренняя и внешняя торговля – 29,9;
- строительство – 18,4;
- пищевая промышленность – 18,2;
- машиностроение и металлообработка – 16,3;
- транспорт- 15,2;
- финансы, кредит – 11,5;
- промышленность строительных материалов – 6,7;
- химическая и нефтехимическая промышленность – 5,6;
- сельское хозяйство – 6,6.

Важная роль в регулировании деятельности иностранных инвесторе принадлежит государству, которое разрабатывает гражданское законодательстве общие законодательные акты о собственности, земле, предприятиях предпринимательской деятельности, банковском, налоговом, таможенном законодательстве. В странах с развитой рыночной экономикой (Англия, Германии Франция) отсутствуют специальные законы об иностранных инвестициях. В условия развитых рынков капитала, товаров и труда нет необходимости в создании особенных условий и особого режима для иностранных инвесторов, – все это формируется общих законодательных актах.

По официальным данным, Украина заключила 37 международных договоров г привлечение и взаимную защиту иностранных инвестиций, а также 27 договоров по вопросам избежания двойного налогообложения доходов и имущества и предупреждения уклонения от выплаты налогов. Согласно статье 7 Закона Украины «Про международные договоры Украины» такие договоры после подписана подлежат обязательной ратификации Верховным Советом Украины, поэтому некоторые из них не узаконены. Кроме внутреннего украинского законодательства существует ряд международных договоров Украины с отдельными странами привлечения и взаимной защите инвестиций, что является одним из источнике правового регулирования иностранных инвестиций в Украине.

Важнейшим стимулом иностранных инвесторов являются финансовые стимулы, которые предусматривают ряд льгот: гарантирование кредитов, субсидий тарифные скидки, льготное страхование, ускоренная амортизация.

Это связано с тем, что эти страны не имеют достаточного объема информации об Украине, которая не приобрела еще необходимый имидж. Для предоставления достоверной и объективной информации потенциальным инвесторам необходимо расширить выпуск информационной литературы.

Что касается Одесского региона, с целью обеспечения потенциальны иностранных инвесторов необходимой информацией об инвестиционных возможностях региона. Бюро содействия иностранным инвестициям при Областной государственной администрации готовят 3-е издание информационного меморандум «Одесская область – природные ресурсы, производство, инвестиции» (на русском английском языках). Издан информационный справочник о развития агропромышленного комплекса области. Продолжается сотрудничество международными организациями и финансовыми институтами. Уже упомянутых Бюро содействия иностранным инвестициям для отечественных предпринимателе подготов-

лен справочник «программы технической помощи, кредитные линии международные финансовые институты, которые оперируют в Украине».

РЕЗЮМЕ

У даній статті автор намагається виявити причини гіпертрафного інвестування галузей економіки Одеської області.

SUMMARY

In this article author tries to determine the causes of ill investment structure of different industries in Odessa oblast.

Надійшла до редакції 02.03.2001 р.

П Р А В О

УДК 347. 918

ПОЛНОМОЧИЯ АРБИТРАЖНОГО СУДА В ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

М.В.Амельченко

Эффективность правосудия и правоприменительная деятельность арбитражного суда по рассмотрению и разрешению хозяйственных споров во многом зависят от исполнения решений.

Неисполнение или несвоевременное исполнение вступивших в законную силу судебных решений снижает их эффективность, авторитет суда, вызывает справедливые нарекания, порождает жалобы со стороны субъектов хозяйствования. Наличие неисполненного судебного акта свидетельствует о том, что подлежащее защите право продолжает оставаться незащищенным, а задача арбитражного судопроизводства – нереализованной [1].

Арбитражный суд, принимая решение, должен указать не только факта правонарушения, но и указать конкретные действия, которые обязан совершить должник.

Пределы участия арбитражного суда в исполнительном производстве установлены Арбитражно-процессуальным кодексом (АПК) и Законом «Об исполнительном производстве» (далее – Закон). В компетенцию суда входит: разрешение вопросов отсрочки или рассрочки исполнения, изменение способа и порядка исполнения решения, восстановление пропущенного срока для предъявления исполнительного документа к исполнению, утверждение мирового соглашения между взыскателем и должником о закрытии исполнительного производства, принятие отказа взыскателя от взыскания, разрешение вопросов о немедленном исполнении решения и повороте исполнения судебного акта, рассмотрение жалоб на действия (бездействие) государственных исполнителей.

В соответствии со ст.116 АПК исполнение решения арбитражного суда производится на основании выданного им приказа, являющегося исполнительным документом. При этом приказ направляется для исполнения одновременно с решением. Срок предъявления приказа арбитражного суда к исполнению установлен три месяца (ст. 21 Закона). Данное требование ущемляет права и интересы взыскателя, так как этот срок является недостаточным для защиты нарушенного права. Поэтому предлагается его продлить и приблизить к сроку предъявления исполнительных листов – 3 года.

Законодательством также предусмотрено, что в случае утраты приказа арбитражный суд может выдать его дубликат, если взыскатель обратился с заявлением об этом до истечения срока, установленного для предъявления приказа к исполнению (ст.120 АПК).

В соответствии с новой редакцией ст.121 АПК при наличии обстоятельств, усложняющих исполнение решения или делающих его невозможным по заявлению стороны, государственного исполнителя, представлению прокурора или его заместителя или по своей инициативе арбитражный суд, выдавший исполнительный документ, в десятидневный срок рассматривает эти вопросы в судебном заседании. В исключительных случаях, в зависимости от обстоятельств дела, может отсрочить или рассрочить исполнение решения, определения, постановления, заменить способ и порядок их исполнения [2]. Как видим,

арбитражный суд обладает исключительной компетенцией в решении указанных вопросов. Что же касается государственных исполнителей, то они вправе обратиться в суд с заявлением и только лишь по определению суда могут отсрочить или рассрочить исполнение решения, а также заменить способ и порядок исполнения.

Однако, по мнению С. Щербак, для обеспечения независимости государственного исполнителя в полном объеме, необходимо предоставить ему самостоятельно, без обращения в суд, решать вопросы отсрочки и рассрочки исполнения, а также изменения способа и порядка исполнения решения [3]. С этим предложением нельзя согласиться, так как закрепление данных функций за государственным исполнителем не обеспечит надлежащую защиту прав и интересов взыскателя и должника в исполнительном производстве, поскольку только лишь суд, вынесший решение по конкретному делу, может разрешить эти вопросы.

Взыскатель, пропустивший срок предъявления исполнительного документа к исполнению, имеет право обратиться в суд с заявлением о восстановлении пропущенного срока. По Закону (ст.23) суд рассматривает такое заявление в 10-дневный срок. Но ст. 53 АПК вообще не установлен срок рассмотрения заявления. Как правило, на практике он восстанавливается при наличии уважительных причин. В этом случае судьи должны руководствоваться интуицией и стремиться обеспечить свободный доступ к защите нарушенного права всем заинтересованным лицам.

В соответствии со ст.37 Закона судом производится принятие отказа взыскателя от взыскания, а также утверждение мирового соглашения между взыскателем и должником о закрытии исполнительного производства, что является гарантом защиты прав взыскателя. Данные действия в исполнительном производстве являются обязательными для суда только лишь в случае, если отказ от взыскания и заключение мирового соглашения между взыскателем и должником не противоречат закону и не нарушают чьих-либо прав и интересов.

В случае выбытия одной из сторон государственный исполнитель обязан своим постановлением осуществить замену этой стороны ее правопреемником (ст.11 Закона). Эту функцию целесообразнее было бы возложить на судью, поскольку оценивать доказательства, свидетельствующие о правопреемстве в материальном правоотношении, должен только суд.

Взаимосвязь арбитражного и исполнительного производства особенно видна при обеспечении иска.

Обеспечение иска представляет собой принятие арбитражным судом предусмотренных законом мер, направленных на реальность исполнения будущего решения. Однако совершение процессуальных действий по обеспечению иска является гарантией защиты прав только истца. Защиту же прав ответчика в случае отказа в иске законодатель не предусмотрел. Поэтому необходимо установить следующее правило, согласно которому арбитражный суд, допуская обеспечение иска, может по ходатайству ответчика потребовать от истца предоставления обеспечения возмещения возможных для ответчика убытков. Установление данной нормы вызвано тем, что принятие мер по обеспечению иска затрагивает интересы ответчика и может причинить ему убытки, возмещение которых он вправе требовать от истца, если в иске истцу будет отказано. Примером такого порядка обеспечения иска является английская судебная система [4].

На решении вопроса о принятии мер по обеспечению иска должно отразиться действие принципа диспозитивности. Поэтому в новой редакции ст. 66 АПК следует изложить: арбитражный суд по ходатайству лиц, участвующих в деле, а также по своей

инициативе должен принять меры по обеспечению иска. Здесь имеет место обязательное обеспечение иска, а не факультативное.

Вопрос отмены обеспечения иска возникает в том случае, если отпали основания, по которым иск был обеспечен. Однако обеспечение иска может быть сохранено и в случае приостановления производства по делу, так как АПК не устанавливает обязательной отмены обеспечения иска в данной стадии. Но при этом необходимо учитывать, что период, в течение которого производство по делу будет приостановлено, может быть длительным, что, в свою очередь, ограничит права ответчика на неопределенный срок [5]. Поэтому в целях обеспечения защиты прав ответчика представляется целесообразным разрешить вопрос о немедленном исполнении определения об отмене обеспечения иска.

В АПК следует предусмотреть ответственность за нарушение мер по обеспечению иска. Это позволит истцу обратиться в суд с требованием о возмещении убытков к виновным лицам, в связи с неисполнением определения об обеспечении иска. Кроме того, необходимо законодательно установить порядок обжалования определений по вопросам обеспечения иска. При этом обжалованы, могут быть не только определения об обеспечении иска, но и об отмене обеспечения иска.

Важной гарантией защиты прав субъектов хозяйствования в исполнительном производстве является: обжалование действий должностных лиц Государственной исполнительной службы (ГИС), освобождение имущества из-под ареста, поворот исполнения решения.

Порядок обжалования и рассмотрения жалоб и иных заявлений зависит от характера обжалуемого действия государственного исполнителя и содержания жалобы. Обжалованию подлежат действия (бездействие) государственного исполнителя по исполнению решения или отказ в совершении указанных действий. Начальнику соответствующего отдела ГИС, в частности, могут подаваться жалобы на грубость в обращении с участниками исполнительного производства, нарушение времени приема, волокиту, на несвоевременное исполнение решения.

На действия или бездействие государственного исполнителя, в результате которых ущемляются права хозяйствующих субъектов, может быть подана жалоба также в суд по месту нахождения соответствующего отдела ГИС или в другой суд (ст.85 Закона).

Данную норму следует понимать так, что жалобу на неправомерные действия государственного исполнителя можно предъявить либо в суд общей юрисдикции при реализации исполнительных листов, либо в арбитражный суд при исполнении приказов.

Жалобы на действия государственных исполнителей, как правило, подаются в письменной форме, с указанием наименования сторон, их местонахождения, обстоятельств, на которых основана жалоба, просьбы жалобщика.

Суд, рассматривая жалобу на действия государственного исполнителя, не разрешает спора о праве материальном, а проверяет правильность действий государственного исполнителя. Так, предметом рассмотрения в суде при подаче жалобы об исключении из акта описи имущества является не принадлежность тому или иному лицу с целью, последующего освобождения его от ареста, а, в частности, его замена в массе арестованного имущества должника и порядок, и очередность наложения ареста на имущество должника [6]. В этом случае заинтересованное лицо обжалует действия государственного исполнителя, нарушившего закон, но не ставит вопрос об освобождении от ареста имущества, принадлежащего ему на праве собственности.

Исходя из положения ст.85 Закона правом обжалования действий (бездействия) должностных лиц ГИС наделены взыскатель и должник. Однако срок подачи жалобы

данная статья не содержит. Срок обжалования действий государственного исполнителя можно определить лишь сославшись на статьи Закона, в частности, ст. ст. 24, 26, 27, 32, 36, 37, 38, 39, 40, 42, 46, 57, предусматривающие обжалования конкретных действий государственных исполнителей (например, открытие, отложение, приостановление, закрытие, окончание исполнительного производства и т. д.). Что же касается срока обжалования действий государственного исполнителя при обращении взыскания на имущество должника - юридического лица, законодатель его не предусмотрел. Думается, что для разрешения этого вопроса является целесообразным в главе 6 Закона указать 10-дневный срок обжалования действий государственного исполнителя или установить в ст. 85 Закона единый срок подачи жалобы – 10 дней на действия должностных лиц ГИС при осуществлении ими исполнительного производства.

Определения, выносимые по жалобам на действия государственного исполнителя зависят от их обоснованности, характера обжалуемых действий и от того, какие конкретные меры необходимы для исправления допущенных ошибок.

Закрепление права на обжалование действий (бездействия) государственного исполнителя при отсутствии механизма рассмотрения жалоб арбитражным судом свидетельствует лишь о декларировании права взыскателя или должника на подачу жалобы, не устанавливая при этом гарантий защиты прав участников исполнительного производства. Поскольку процедура рассмотрения жалоб на неправомерные действия государственных исполнителей ни в Законе, ни в АПК не урегулированы, при подаче жалобы в арбитражный суд возникает ряд проблемных вопросов, которые следует разрешить в законодательном порядке. В частности, в течение, какого срока должна быть рассмотрена жалоба, входит ли в обязанность заявителя жалобы направлять копию жалобы государственному исполнителю, а также другой стороне; должны ли стороны участвовать в рассмотрении жалобы; обязан ли арбитражный суд рассматривать жалобу в судебном заседании или вправе рассмотреть единолично, без вызова сторон. Кроме того, имеет ли право арбитражный суд выносить частное определение государственному исполнителю, не выполнившему свои обязанности, выносить частное определение. Статья 90 АПК предоставляет право арбитражному суду вынесение частного определения, если нарушение законности или недостатки в деятельности государственных органов выявлены при разрешении хозяйственного спора, но не при разбирательстве жалобы. Поэтому целесообразно в АПК предусмотреть право суда на вынесение частного определения не только при решении хозяйственного спора, но и при рассмотрении жалоб.

В арбитражный суд поступают не только жалобы на действия (бездействие) государственных исполнителей, но и заявления об освобождении имущества из-под ареста. Предъявление иска об освобождении имущества от ареста является способом защиты прав лиц, не являющихся сторонами исполнительного производства. Ими могут быть лица заявляющие права на арестованное имущество должника, так как считает его собственником или владельцем. Законодатель предусмотрел признание права на имущество и освобождение имущества из-под ареста по инициативе лица, считающего, что имущество, на которое наложен арест, принадлежит ему, а не должнику (ст. 59 Закона). Здесь возникает спор между истцом (собственником или владельцем) арестованного имущества и ответчиком. В качестве ответчиков по этим делам должны выступать: должник, имущество которого арестовано и взыскатель, в интересах которого наложен арест имущества.

Разрешение этого спора осуществляется арбитражным судом в случаях, если арест имущества производился в целях обеспечения иска, а также, если арест являлся

мерой принудительного исполнения решения (приказа). В указанных случаях суд обязан определить принадлежность собственнику имущества, взятого под арест. Принадлежность истцу имущества должна подтверждаться определенными средствами доказывания и арбитражный суд в соответствии со ст. 34 АПК должен принимать во внимание только допустимые средства доказывания. При этом в решении об удовлетворении иска и освобождении имущества из-под ареста, следует указать, какое конкретное имущество принадлежит истцу и в связи с этим освобождается от ареста.

Следует обратить внимание на то, что основанием иска об освобождении имущества из-под ареста является не только обстоятельство, подтверждающее принадлежность заинтересованному лицу имущества, но и акт об аресте имущества, а также судебный акт, на основании которого наложен арест.

Вопрос поворота исполнения судебного акта (решения, постановления), т.е. возвращения сторон в прежнее состояние разрешается арбитражным судом по заявлению должника (ст. 122 АПК). Однако законодатель не предусматривает срок для подачи заявления о повороте исполнения, который целесообразно установить в пределах общего срока исковой давности.

Таким образом, деятельность арбитражного суда в исполнительном производстве играет важную роль в процессе принудительного исполнения. Поскольку полномочия, закрепленные за судом, дают возможность не только разрешать вопросы о законности и обоснованности действий государственного исполнителя, но и совершать ряд процессуальных действий, позволяющих надлежащим образом защитить права и интересы взыскателя и должника представляется целесообразным включить в арбитражный процессуальный кодекс раздел, посвященный исполнительному производству, например, «Исполнение приказов». Это позволит дополнить и конкретизировать положения Закона «Об исполнительном производстве».

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються особливості участі арбітражного суду у виконавчому провадженні. Ці особливості пов'язані з захистом прав та інтересів суб'єктів господарювання при розв'язанні деяких питань у процесі здійснення примусового виконання.

SUMMARY

The article is devoted to arbitration peculiarities in law-enforcement procedure. These peculiarities are connected with the defence of the rights and interests of business activities subjects in the process enforced execution.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Поляков Ю. О механизме исполнения решений арбитражного суда // Хозяйство и право. – 2000. – № 2. – С. 82
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з прийняттям Законів України «Про державну виконавчу службу» та «Про виконавче провадження» // Юридичний вісник України. – 2000. – № 49 (285)
3. Щербак С. Вопрос о правовом статусе государственного исполнителя // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – № 13. – С. 60
4. Рональд Уолкер. Английская судебная система. – М., 1980. – С. 347
5. Фалькович М. Обеспечение иска при рассмотрении дела в арбитражном суде // Хозяйство и право. – 1995. – № 11. – С. 121

6. Павлов Н. В., Романенко П. Г. Отдельные проблемы рассмотрения арбитражным судом споров по освобождению имущества от ареста (исключении его из описи) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2000. – № 1. – С.98

Надійшла до редакції 12.03.2001 р.

УДК 334.4+334.5(477)

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЗДАНИЯ КООПЕРАТИВОВ В УКРАИНЕ

Р.В.Мавлиханова

Установленный законом порядок создания кооперативов направлен, с одной стороны, на максимальное обеспечение потребностей товарного оборота в возникновении хозяйственных организаций, удовлетворение хозяйственной инициативы граждан, а с другой, имеет своей целью государственный учет кооперативов, филиалов и контроль за законностью их создания.

Кооперативы в целом наделяются специальной (уставной) правоспособностью, которая отвечает специфике членских отношений. Их создание не обусловлено каким-то специальным разрешением государственных органов [1, с. 105]. Они могут быть созданы по желанию не менее трех граждан на добровольных началах в явочно-регистрационном порядке.

В соответствии с Законом Украины «О сельскохозяйственной кооперации» учредителями кооператива могут быть граждане Украины или юридические лица, зарегистрированные в Украине [2, ст. 5], то есть кооператив организуется и действует как на самостоятельных началах, так и при государственных, кооперативных и иных предприятиях, учреждениях и организациях. Последнее предполагает получение согласия указанных организаций на регистрацию создаваемых при них кооперативов.

Процесс создания кооператива состоит из двух основных стадий:

- принятие устава кооператива и оформление других учредительных документов;
- государственная регистрация кооператива.

В юридической литературе при рассмотрении в целом процесса образования юридических лиц, выделяют и другие его дополнительные стадии. Так, В.А. Дозорцев рассматривает в качестве самостоятельной заключительной стадии наделение юридического лица имуществом, справедливо отмечая при этом, что без фактического наличия обособленного имущества, организация не может выступать в качестве юридического лица, независимо от принятых актов о его образовании [3, с. 98]. Между тем, формирование имущества кооператива может происходить как до его регистрации, так и после. Поэтому применительно к созданию кооператива рассматривать наделение его имуществом в качестве самостоятельной стадии, нецелесообразно. Данный процесс вполне может охватываться рамками двух указанных стадий.

Первая стадия создания кооператива предполагает разработку проекта устава, вынесение его на обсуждение учредительного собрания, принятие устава и оформление необходимых документов по созданию кооператива. Вторая стадия включает в себя государственную регистрацию кооператива в исполнительных комитетах местных Советов.

Учредительное собрание кооператива принимает решение о приеме в члены кооператива, утверждает устав кооператива и избирает органы управления кооператива. Устав – это принятый в соответствии с законодательством Украины, основной доку-

мент, утверждённый учредителями кооператива, которым определяется правовое положение кооператива [1, с. 107].

В случае образования кооператива при какой-либо организации, его устав должен быть согласован с ней, также как и последующие изменения и дополнения, вносимые в устав общим собранием кооператива. Законом СССР «О кооперации» установлены и конкретизированы полномочия по контролю такой организации за деятельностью кооператива:

- согласование плана производственно-хозяйственной деятельности кооператива;
- контроль за производственно-хозяйственной деятельностью кооператива [4, ст. 18, ст. 32].

Устав кооператива должен содержать обязательные сведения, включающие в себя: наименование и местонахождение кооператива; срок деятельности кооператива либо указания на бессрочный характер деятельности кооператива; предмет и цели деятельности кооператива (при этом достаточно определить одно из главных направлений деятельности кооператива, с указанием, что кооператив может заниматься любой деятельностью в пределах целей, для достижения которых кооператив образован); порядок и условия вступления в кооператив, основание и порядок прекращения членства в кооперативе; условия о размере паевых взносов членов кооператива; состав и порядок внесения паевых взносов; размеры и условия образования неделимых фондов; условия образования и использования резервного фонда; порядок распределения прибыли и убытков кооператива; условия ответственности членов кооператива; состав и компетенция органов управления кооперативом, порядок принятия ими решений; права и обязанности членов кооператива; характер и порядок личного трудового участия в деятельности кооператива; порядок оценки земельных участков и иного имущества, вносимого в счет паевого взноса; порядок и условия реорганизации и ликвидации кооператива.

Устав кооператива может включать и иные сведения, не противоречащие законодательству Украины, а именно, Конституции Украины, Гражданскому кодексу Украины, Земельному кодексу Украины, Законам Украины: «О предпринимательстве» (для производственных кооперативов), «Об охране труда», «О потребительской кооперации», «О сельскохозяйственной кооперации» (для сельскохозяйственных производственных и обслуживающих кооперативов), а также законодательство о налогообложении и об охране окружающей среды.

Некоторые кооперативы по согласованию с организациями, при которых они зарегистрированы, включают в свои уставы пункты, устанавливающие обязательства последних при недостаточности имущества кооператива, в случае его ликвидации, выплачивать пособия и осуществлять другие платежи, предусмотренные законодательством Украины для кооперативов. Встречаются также случаи, когда при недостаточности имущества ликвидируемого кооператива, обязанность уплаты его долгов возлагается на предприятие, при котором он образован.

Содержание устава каждого кооператива разрабатывается и утверждается учредителями самостоятельно. Главное, чтобы в нем были четко сформулированы основные реквизиты, которые требуются для государственной регистрации кооперативов.

Внесение изменений в устав кооператива и дополнений к нему допускается при условии их соответствия действующему законодательству Украины. Изменение в уставе кооператива и дополнение к нему принимается большинством голосов членов кооператива, присутствующих на общем собрании кооператива, если иное не предусмотрено законом либо уставом кооператива.

Принятые общим собранием членов кооператива изменения в устав и дополнения к нему подписываются председателем и секретарем общего собрания, скрепляются печатью кооператива и в недельный срок с момента их внесения направляются в орган, осуществивший государственную регистрацию кооператива с указанием следующих сведений:

- наименование кооператива;
- местонахождение кооператива;
- содержание изменений и дополнений в устав кооператива и дата их принятия.

К учредительным документам, кроме устава кооператива, относится и акт об образовании кооператива. Таким актом может быть учредительный договор или протокол учредительного собрания граждан и их решение о создании кооператива. В протоколе учредительного собрания определяется время и место проведения собрания, количество учредителей, цель, принципы и предмет деятельности кооператива, порядок создания и компетенция органов управления, формирование и использование имущества и имущественных фондов, распределение прибыли, прекращение деятельности. Членство в кооперативе юридических лиц оформляется договором [1, с.107-108].

Кооператив считается созданным и приобретает статус юридического лица с момента государственной регистрации. Отказ в государственной регистрации правомерен лишь в случае нарушения установленного законом порядка образования кооператива или несоответствия его учредительных документов действующему законодательству Украины. Отказ в государственной регистрации кооператива может быть обжалован в судебном порядке [2, ст. 5].

Для государственной регистрации кооператива в соответствующие органы подаются следующие документы:

- заявление кооператива о государственной регистрации;
- протокол учредительного собрания граждан, которые изъявили желание создать кооператив;
- устав кооператива;
- список лиц, занимающих руководящие должности в кооперативе;
- документ о внесении платы за государственную регистрацию кооператива.

Кооператив, который создается на предприятии, в учреждении или организации, подает, помимо указанных документов, документ, подтверждающий согласие данного предприятия, учреждения либо организации. На практике такой документ получил название «Гарантийного письма», в котором организация подтверждает свое согласие на образование кооператива и намерение содействовать ему в предоставлении производственных помещений и приобретении оборудования.

Кооператив, для деятельности которого необходим земельный участок или другие природные ресурсы, подает документ о согласии на их предоставление соответствующим государственным органам, землевладельцам, землепользователям или пользователям другими природными ресурсами в орган, осуществляющий государственную регистрацию кооператива.

Для государственной регистрации филиалов и союзов кооперативов в соответствующие органы подаются такие документы:

- заявление о государственной регистрации филиала или союза кооператива;
- решение кооператива о создании филиала или союза;
- устав кооператива;
- устав союза;
- решение конференции о создании союза;
- список лиц, занимающих руководящие должности в филиале или союзе кооператива;
- список кооперативов, которые создали союз с указанием данных об их государственной регистрации;
- документ о внесении платы за государственную регистрацию.

Государственная регистрация кооператива оформляется решением исполнительного комитета соответствующего Совета народных депутатов.

В соответствии с Законом Украины «О сельскохозяйственной кооперации» государственная регистрация кооперативов осуществляется в порядке, предусмотренном для государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности [2, ст. 5]. На практике регистрацию кооперативов и их объединений осуществляют государственные администрации и исполнительные комитеты местных Советов народных депутатов. В соответствии с Временным положением о кредитных союзах Украины, утвержденным Указом Президента Украины от 20 сентября 1990 года государственная регистрация кредитных союзов осуществляется в порядке, предусмотренном Законом Украины «Об объединениях граждан», т.е. управлениями Министерства юстиции Украины [5, с. 37-38].

С момента государственной регистрации кооператив приобретает статус юридического лица, имеет самостоятельный баланс, счета в учреждениях банков и печать со своим названием.

Краткий анализ действующего законодательства о кооперативах позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день в Украине недостаточно регламентирован порядок и стадии образования кооперативов, а именно, вопросы, касающиеся оформления учредительных документов, утверждения уставов кооперативов, государственной регистрации и другие. Это вызвано тем, что отсутствуют нормативные акты, регулирующие деятельность отдельных видов кооперативов и нет единого документа, регламентирующего кооперативные отношения. После принятия этих нормативных актов станет возможным подготовить и принять консолидированный законодательный акт – Закон Украины «О кооперации».

РЕЗЮМЕ

Стаття містить аналіз встановленого чинним законодавством порядку та стадій створення кооперативів в Україні. Особливу увагу автор приділяє оформленню установчих документів та порядку державної реєстрації кооперативів.

SUMMARY

The given article contains the analyses of present order of founding the cooperative enterprises in Ukraine. Author pays special attention to state registration and organizing documents of cooperative enterprises.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кооперативне право. Підручник для кооперативних, сільськогосподарських, економічних юридичних вищих навч. закладів і фак. / За ред. чл.-кор. НАН України В.І. Семчина. – К.: ІнЮрі. – 1998.
2. Відомості Верховної Ради. – 1997. – № 39. – ст.261.
3. Дозорцев В.А. Образование, реорганизация и ликвидация юридических лиц // Субъекты гражданского права. – М., 1984.
4. Ведомости Верховного Совета СССР. – 1998. – № 22. – Ст.355.
5. Семчин В. Правові засади сільськогосподарської кооперації в Україні // Право України. – 1999. – № 5.

Надійшла до редакції 07.03.2001 р.

УДК 351.82

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.М.Стойка

В силу специфики экономики Украины механизмы правового регулирования инвестиционной деятельности, характерные для стран с развитой рыночной экономикой, не могут применяться в том же виде. При этом необходимо учитывать, что объемы и качество поступающих в Украину инвестиций во многом зависят от надлежащего правового обеспечения данного процесса. Поэтому правовому регулированию инвестиционной деятельности необходимо уделить особое внимание.

Рассматривая правовое регулирование инвестиционной деятельности в Украине можно выделить следующие этапы развития инвестиционного законодательства:

1 этап – до 1991 года, т.е. до провозглашения Украиной независимости.

В законодательстве бывшего СССР понятие «инвестиция» отсутствовало, а использовался термин «капитальные вложения», т.е. материальные, трудовые и денежные ресурсы, которые направлялись на восстановление и расширение основных фондов.

2 этап – 1991-1995 гг.

В 1991 году был принят Закон Украины «Об экономической самостоятельности в Украине», который послужил толчком для принятия ряда хозяйственных нормативно-правовых актов, таких как Законы: «О предпринимательстве», «О хозяйственных обществах», «О собственности» и другие. В том числе был принят Закон «Об инвестиционной деятельности».

В 1992 году был принят Закон Украины «Об общих основах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон». Хотя закон не предоставлял конкретных льгот, но давал возможность устанавливать льготные налоговый, финансовый, таможенный режимы отдельными законами на определенных территориях с целью привлечения инвестиций.

В 1992-1993 годах для привлечения иностранных инвестиций было принято ряд законодательных актов, регулирующих деятельность иностранных инвесторов в Украине. Среди них можно выделить такие как, Закон Украины «Об иностранных инвестициях», Декрет Кабинета Министров Украины «О режиме иностранного инвестирования», Закон Украины «О государственной программе поощрения иностранных инвестиций».

Закон Украины «Об иностранных инвестициях», принятый в 1992 году, предоставлял значительные льготы предприятиям с иностранными инвестициями с участием украинского капитала. Например, такие предприятия освобождались на пять лет от налогов на доход, добавленную стоимость. По истечении пяти лет налог на доход в таких предприятиях взимался в размере 50% от установленной ставки. Данный закон являлся весьма привлекательным для зарубежного инвестора и отечественного производителя и стал толчком для привлечения инвестиций в экономику Украины. Несмотря на это, уже через год действие Закона «Об иностранных инвестициях» было приостановлено Декретом Кабинета Министров Украины от 20 мая 1993 г. «О режиме иностранного инвестирования», который вступил в силу с 5 июня 1993 г.

Неоднозначно мнение ученых относительно данного нормативно-правового акта. Принятый Кабинетом Министров Украины Декрет усложнил режим осуществления инвестиционной деятельности, нанес ущерб экономике независимой Украины [1]. Спе-

Специалисты МВСторга Украины время действия этого Декрета окрестили – периодом «спланированного убийства национальной экономики» [2].

На наш взгляд, посредством Закона Украины «Об иностранных инвестициях» от 13 марта 1992 года законодатель создал условия для развития украинской экономики путем привлечения иностранных инвестиций с участием украинского капитала. Разрушительная сила Декрета Кабинета Министров состояла в том, что он был принят в тот момент, когда начали складываться устойчивые связи и правоотношения, активизировался процесс поступления иностранных инвестиций в украинскую экономику. Государство пригласило иностранных инвесторов вкладывать инвестиционные средства в украинскую экономику на определенных условиях, установленных Законом Украины «Об иностранных инвестициях», поэтому произвольно изменяя условия деятельности иностранных инвесторов Декретом Кабинета министров государство по сути дискредитировало себя, подтверждая утверждение об экономической, политической и правовой нестабильности Украины.

В сентябре 1993 года Кабинетом Министров Украины было принято Постановление «О вопросах налогообложения предприятий с иностранными инвестициями». Указанным постановлением Правительство Украины попыталось смягчить действие своего Декрета путем предоставления льгот по налогу на добавленную стоимость тем предприятиям с иностранными инвестициями, которые приведут до 1 января 1994 г. размер своих иностранных инвестиций в соответствие с квалификационными требованиями Декрета с последующей их перерегистрацией в установленном Декретом порядке. Однако Постановление было принято в нарушение действующего законодательства Украины. Так, согласно ст. 1 Закона Украины «О системе налогообложения» установление и отмена налогов и льгот для их плательщиков вправе осуществляться только законодательными актами Украины о налогообложении. Постановление Кабинета Министров Украины является подзаконным нормативно-правовым актом и поэтому никаких налоговых новелл вносить не может.

С 1 января 1995 г. вступил в силу Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий», в ст. 7.1. которого было установлено, что от налога на прибыль освобождаются только те предприятия с иностранными инвестициями, которые были зарегистрированы до 1 января 1995 г. Тем самым для вновь создающихся предприятий с иностранными инвестициями оказались упраздненными даже те усеченные налоговые льготы, которые ранее предусматривались упомянутым Декретом Кабинета Министров, что не могло, естественно, не оказать негативного влияния на прогнозирование иностранными инвесторами своей деятельности в Украине [3].

Этап III 1996-1999 гг.

Началом третьего этапа развития законодательства об инвестиционной деятельности можно считать принятие Закона «О режиме иностранного инвестирования» от 19 марта 1996 г.. Закон полностью отменил льготы для иностранных инвесторов и ввел для них национальный режим инвестирования, т.е. уравнивал их в правах с национальными инвесторами.

Закон «О режиме иностранного инвестирования» определяет правовой статус иностранных инвесторов и предприятий с иностранными инвестициями, к которым согласно ст. 1 Закона относятся предприятия любой организационно-правовой формы, созданные в соответствии с законодательством Украины, иностранная инвестиция в уставном фонде которого составляет не менее 10%.

Закон устанавливает следующие формы осуществления иностранных инвестиций:

а) частичное участие в предприятиях, которые создаются совместно с украинскими юридическими и физическими лицами или приобретение части действующих предприятий;

б) создание предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, филиалам и других обособленных подразделений иностранных юридических лиц или приобретение действующих предприятий полностью;

в) приобретение не запрещенного законом движимого и недвижимого имущества, включая здания, сооружения, транспортные средства и т.п., путем прямого приобретения имущества или в виде акций, облигаций и других ценных бумаг;

г) приобретение самостоятельно или при участии украинских юридических или физических лиц прав на пользование землей и использование природных ресурсов на территории Украины;

в) приобретение других имущественных прав;

г) хозяйственной (предпринимательской) деятельности на основе соглашений о разделе продукции;

ж) в других формах, не запрещенных Законами Украины, в том числе без создания юридического лица на основе договоров с субъектами хозяйственной деятельности Украины.

В 1998 году Постановлением Верховной Рады Украины были внесены изменения в Постановление «О порядке ввода в действие Закона Украины «О режиме иностранного инвестирования». Иностранцам, которые внесли инвестиции до принятия Закона Украины «О режиме иностранного инвестирования» 1996 г., были возвращены права на льготы, существовавшие ранее. Тем самым вошли в силу гарантии государства от смены законодательства.

В 1998-1999 годах развитие получило законодательство о создании специальных (свободных) экономических зон и территорий со специальным режимом инвестиционной деятельности.

В этот период были приняты, например, такие Закона как: «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области», «О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития в Житомирской области» и ряд аналогичных законов, предоставляющих статус специальных экономических зон и территорий приоритетного развития различным территориям Украины.

В 1999 г. принимается программа развития в Украине специальных (свободных) экономических зон и территорий со специальным режимом инвестиционной деятельности.

IV этап 2000 г. – по настоящее время.

В феврале 2000 г. был принят Закон Украины «Об устранении дискриминации в налогообложении субъектов предпринимательской деятельности, созданных с использованием имущества, денежных средств отечественного происхождения», который окончательно отменил льготы и установил национальный режим инвестиционной деятельности на территории Украины для всех иностранных инвесторов, в независимости от того, когда были внесены инвестиции. Принятием этого Закона лишней раз была продемонстрирована нестабильность украинского законодательства.

Анализ развития инвестиционной деятельности в Украине позволяет утверждать, что существует ряд факторов, препятствующих привлечению инвестиций. Среди них можно выделить такие как политическая, экономическая, правовая нестабильность, недостаточные финансовые стимулы.

Частые изменения законодательства об инвестиционной деятельности являются наглядной иллюстрацией того, что продуманной и цельной государственной политики

в сфере инвестиций, к сожалению, нет. Хаотичность и фрагментарность законодательства, имеющиеся в нем противоречия – являются фактором, сдерживающим потенциальных инвесторов.

Анализ основополагающих законодательных актов об инвестиционной деятельности в Украине позволяет говорить о необходимости его совершенствования и устранения взаимоисключающих правовых норм при регулировании складывающихся инвестиционных отношений. Исполнительная власть не должна по своему усмотрению корректировать отдельные законодательные акты, внося в них изменения, противоречащие общей направленности правовой системы Украины. Принятые законодательные акты должны быть одинаково обязательны как для тех, кому они адресованы, так и для государства.

Учитывая развитие законодательства об инвестиционной деятельности в Украине и практику привлечения инвестиций можно сделать вывод, что дальнейшее совершенствование инвестиционного законодательства должно осуществляться в следующих направлениях.

1. Режим благоприятствования, предполагающий предоставления различного рода льгот необходимо устанавливать не иностранным инвесторам, а инвесторам, вообще, и украинским в том числе, которые осуществляют инвестиционную деятельность на территории Украины.

2. Обеспечить согласованность законодательных норм, регулирующих инвестиционную деятельность.

3. Разработать действенный механизм практической реализации норм права, регулирующих инвестиционный процесс.

4. Установить на законодательном уровне финансовые стимулы для инвесторов.

5. Обеспечить выполнение законодательства государственными органами, которые призваны управлять инвестиционным процессом.

6. Предусмотреть реальную хозяйственно-правовую ответственность за несоблюдение инвестиционного законодательства.

РЕЗЮМЕ

В статті аналізуються проблеми розвитку законодавства України про інвестиційну діяльність та шляхи удосконалення правового механізму діяльності інвесторів.

SUMMARY

In the article the problems of development of the legislation of Ukraine about investment activity and way of perfection of the legal mechanism of activity of the investors are analyzed.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Пузанова Г. Правовое регулирование иностранных инвестиций // Юридический вестник. – 1994. – № 1. – С. 69.
2. Васильев А., Мучник А. Иностранные инвестиции в зеркале украинской экономики: политико-правовой аспект // Юридический вестник. – 1997. – № 2. – С. 71.
3. Омельченко А.В. Державне управління іноземними інвестиціями в Україні (організаційно-правові питання). Канд. дис. – Київ. – 1996. – С. 63.

Надійшла до редакції 12.03.2001 р.

ББК 65.050 (4Укр.-6Крм.)

ИНСТИТУТЫ ГОСУДАРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ГОСПРЕДПРИЯТИЯМИ

С.П.Наливайченко

ВСТУПЛЕНИЕ

В экономической жизни страны государство выступает прежде всего как властная структура, устанавливающая правила поведения на рынке хозяйствующих субъектов и влияющая своими обязательными предписаниями на условия функционирования рыночных субъектов.

В условиях переходного периода большую роль играют регулирующие функции государства с использованием широкого набора инструментов.

ОСНОВНОЙ РАЗДЕЛ

Ядром системы могло бы стать индикативное планирование, органично связанное с долгосрочной социально-экономической стратегией и направленное на ее реализацию. Следует законодательно определить статус индикативных планов, их место в системе экономических регуляторов и порядок разработки. Этим целям способствовала бы разработка Закона «О планировании и долгосрочных национальных программах социально-экономического развития»

На реализацию экономической стратегии должны быть настроены и другие экономические регуляторы – налоговые, бюджетные, финансово-кредитные, государственные заказы, национальные и региональные целевые программы и др. Необходимо при этом обеспечить гибкость в использовании экономических регуляторов применительно к складывающейся экономической ситуации, этапам реализации экономической стратегии

В системе экономического регулирования важное место должны занять государственные заказы (за счет средств государственного и региональных бюджетов). Повышая спрос на внутреннем рынке, они способны стимулировать развитие не только оборонных, но и гражданских отраслей народного хозяйства, стимулировать проведение научных исследований, создание и внедрение новой техники и технологии.

Государство является одним из ведущих субъектов рынка в лице государственных предприятий и Корпораций. На период действия среднесрочной программы государственный сектор экономики должен стать реально и эффективно действующим инструментом проведения социально-экономической стратегии. Но при этом следует изменить подход к продолжению приватизации, сохранить контроль за крупными предприятиями, имеющими важное значение для национальной экономики.

Что касается реорганизации системы управления на микроуровне, то ее предприятия могут осуществлять во многом по собственной инициативе в порядке рыночной адаптации и выработки новых правил и моделей экономического поведения.

Однако резервы чисто эволюционного приспособления в данном случае ограничены, поскольку речь идет о качественных (революционных) сдвигах в институциональных и организационно-управленческих структурах. Здесь решающее слово должно сказать государство, поддерживая инициативные процессы снизу. Но главная его цель – утверждение новой, рыночной управленческой культуры, ее институтов и инфраструктуры.

Государственная активность в указанном направлении могла бы развиваться в следующих направлениях:

освоение и внедрение достижений лучших образцов зарубежной управленческой практики, стимулирование управленческих инноваций в украинской промышленности;

проведение активной государственной политики импорта передовых технологий в Украину, обеспечение защиты отечественных открытий и изобретений;

для предотвращения монополизма в научно-технической сфере – внедрение новых идей, открытий, изобретений не на одном, а на нескольких предприятиях с помощью соответствующих направлений лицензионной работы;

обеспечение необходимых правовых и экономических условий для межотраслевой интеграции промышленных предприятий, вертикальной интеграции – предприятий и венчурных фирм;

инициирование создания инновационных фондов на государственной муниципальной и частной основе, способных оказывать реальную поддержку пионерным научным исследованиям и разработкам;

создание соответствующей информационной среды, поощрение патриотизма в средствах массовой информации и рекламном бизнесе в отношении отечественных производителей и товаров.

Реализация комплекса организационных, административных и кадровых проблем со стороны государства, направленных на восстановление управляемости, будет способствовать ускоренному ВЫХОДУ страны из кризиса, смягчению социальных издержек реформ, укреплению экономической безопасности страны.

Вывод промышленности из финансового кризиса через ее реструктуризацию – еще один из способов преодоления финансового кризиса. И здесь решающая роль принадлежит организационно-управленческим преобразованиям. Есть два пути в этой области. Первый, известны и по опыту западных корпораций, – это так называемые дезинвестиции, когда в рамках корпораций происходят поиск наиболее гибких и приспособленных к ситуации организационно-управленческих структур, децентрализация производства и управления, поиск новых прибыльных сфер хозяйствования и рыночных ниш. Возникают новые сочетания крупных, средних и малых форм, складываются специфические формы контрактных отношений. Это в конечном счете дает новые импульсы производству и рыночной активности. Такой путь вполне приемлем для крупной отечественной индустрии, ФПГ.

Другой путь, по которому пошли многие украинские предприятия, – стихийная, хаотическая коммерциализация, распадение единых производственных и имущественных комплексов на ряд коммерческих сообществ, акционерных структур, арендаторов имущества. Это вынужденная реакция на необходимость выживания в непривычной и агрессивной рыночной среде. Она позволяет поддерживать структуру на плаву, сохранять персонал. Но чем сильнее будем тяготеть к этому варианту, тем менее будем вписываться в общемировые тенденции и, следовательно, неизбежно отставание.

В перечне основных задач реформы управления на микроуровне можно назвать определение стратегических целей предприятий и формирование механизмов их реализации. В условиях переходной украинской экономики в качестве таковых могут рассматриваться инвестиционные стратегии, направленные на привлечение капиталов, аккумулированных на сегодня в сферах посредничества и финансовых спекуляций; освоение практики разработки краткосрочных производственных стратегий на всех уровнях управления предприятиями; разграничение управленческих полномочий между различными подразделениями предприятий [1,2]. Разведение между уровнями управленческой иерархии вопросов стратегического планирования и управления и организации проведения в жизнь сформулированных целей, задач, управленческих решений. Конституирование в рамках новых организационных структур таких элементов, как маркетинг, финансовый менеджмент, управление персоналом.

Реализация научно – технической, структурной промышленной политики, особенно в настоящее время, невозможна без научно обоснованного, программируемого финансового

обеспечения инновационных потоков. Последнее невозможно без совершенствования налоговой политики. Современная рестрикционная налоговая политика вызвана необходимостью увеличения государственных затрат в переходный период. Выдвинутые правительством социальные программы, осуществление приватизации, обустройство новых границ и выполнение долговых обязательств обусловили почти 90 процентов изъятие прибыли у предприятий. При этом перестает действовать принцип материальной заинтересованности, предприятия и фирмы остаются без необходимых средств для инвестиционной и инновационной деятельности, подрываются экономические основы самофинансирования, свободы предпринимательства, конкуренции, возрождается дотационный принцип финансирования промышленных предприятий. Таким образом, формируются неблагоприятные социально-экономические условия ускоренного развития НТП.

Решение этих проблем возможно на основе поэтапного регулируемого процесса снижения налогов: на малый, средний и крупный бизнес [3,4]. Снижение налогов на малый бизнес – важный элемент структурной политики. Существует прямая связь между развитием малого бизнеса и сферой потребления и услуг. Создание и эксплуатация пиццерий, минихлебопекарен, установок по производству пирожков, небольших кафе, закусочных требуют сравнительно небольшого капитала и используемой рабочей силы. Малый бизнес – наиболее оптимальная форма развития легкой промышленности, сферы услуг. Дополнительный прилив сюда капитала будет способствовать формированию необходимых социально-экономических предпосылок ее ускоренного развития.

Становление среднего бизнеса создает благоприятные условия развитая наукоемкой структуры украинской экономики. На основе средних, но хорошо оснащенных предприятий становится возможным формирование собственной, отвечающей современным мировым стандартам машиностроительной базы. Роль локомотива НТП, своеобразной «точки роста», может взять на себя электронная промышленность.

Развитие наукоемкой структуры на базе электронной промышленности предполагается развернуть на третьем этапе при снижении налогов на крупный бизнес и ФПГ. Здесь может по-настоящему развернуться становление институциональных форм на важнейших направлениях научно-технического развития. ФПГ – флагманы НТП. Одновременно они представляют собой уникальный механизм диверсификации производства. Получив в свое распоряжение значительную часть прибыли, они начинают в полной мере использовать свои потенциальные возможности. В условиях Южной Кореи, Японии, США, ФРГ ФПГ выполняли роль центров диверсификации, охватывая десятки отраслей и новых видов производства. Можно предположить на основании данного опыта, что в условиях Украины снижение налогов на крупный бизнес создаст оптимальные социально-экономические условия: развертывания механизма диверсификации: перелива капитала в наукоемкие отрасли; производства бытовой электронной аппаратуры, станков с ЧПУ, самолетов, ракет, телекоммуникационных систем, Глубокой переработки топливно-сырьевых ресурсов.

Одним из важнейших источников сокращения бюджетного дефицита, увеличения ассигнований на стимулирование научно-технического развития являются налоги. Системный подход в обосновании предполагаемой концепции совершенствования налоговой политики состоит в том, что поэтапное снижение налогов, формируя структурные изменения в экономике, подготавливает одновременно финансовую базу для их реализации, и этим требованиям удовлетворяет проект Налогового кодекса Украины [4]. На первый взгляд создается видимость того, что сокращение налогов вызовет и резкое сокращение поступлений в бюджет.

Теоретические исследования, опыт государств с развитой рыночной экономикой показывают, что при поэтапном снижении налогов такие опасения оказываются напрасными. Первоначальное снижение налогов на малый бизнес не потребует от

Первоначальное снижение налогов на малый бизнес не потребует от государства значительных расходов. Наоборот, следует ожидать роста массы налогов от малого бизнеса из-за: 1) значительного увеличения количества предприятий, вызванного переливом капитала в данную сферу; 2) роста производства, при котором каждый взимаемый процент станет весомее; 3) выхода значительной части мелких предприятий из теневого бизнеса и увеличения налоговой базы.

Этих же результатов при росте массы изъятых в бюджет, средств следует ожидать на втором и третьем этапах – при снижении налогов на средний, а затем и крупный бизнес. Поэтапное снижение налогов может происходить без социальных потрясений и взрывов.

Рост налоговой базы и увеличение объема средств, поступающих в бюджет, позволяет сократить бюджетный дефицит, выполнить намеченные социальные программы и при этом значительно увеличить ассигнования на стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, создание внебюджетных научно-технических фондов, институциональных форм: ФПГ на важнейших направлениях НТП, льготное кредитование предприятий, находящихся на острие научно-венчурного капитала, бизнес инновационных центров, научных городков.

Для роста самофинансирования можно пользоваться опытом США, где в результате отмены акцизного сбора с продаж автомобилей федеральное правительство недополучило 35 млрд. дол. Однако объем внутрифирменных источников накопления резко возрос, что способствовало усилению конкуренции между основными поставщиками автомобилей, переоснащению основных фондов, росту числа моделей и качества выпускаемых автомобилей.

Росту самофинансирования и одновременно экспортных возможностей Украине промышленности способствовала бы политика оставления большей части валютной выручки у предприятий. Это ведет к увеличению инвестиций в самые наукоемкие, передовые, с точки зрения мировой техники и технологии отрасли производства. В направлении усиления самофинансирования предприятий и фирм на важнейших направлениях научно-технического развития большую роль могло бы сыграть снижение пошлин на новейшее импортное оборудование и технологии. Такая политика создаст целенаправленную ориентацию предприятий на инвестирование в новейшие машины и оборудование, переоснащение их по последнему слову мировой науки и техники.

В современных условиях было бы целесообразным предоставлять предприятиям, покупающим, производящим или осуществляющим поставку машин и оборудования, право на дополнительные амортизационные отчисления.

Учитывая объемную территорию Украины, различие региональных и местных условий, необходимо предусмотреть и разработать систему налоговых дополнительных скидок для определенных регионов, а также для отдельных машин и оборудования.

Решение проблемы финансирования НТП невозможно без создания сети специализированных фондов. В условиях современной украинской экономики оно имело бы чрезвычайно важное значение. В частности, необходимы формирование и развитие фондов рискованного капитала, создаваемых на основе поддержки государственного «Банка финансирования рискованного капитала», с филиалами и подразделениями в различных регионах и городах. В условиях отсутствия развитой сети ФПГ создание такого банка смогло бы значительно ускорить развитие венчурного капитала на Украине.

Необходим по нашему мнению, фонд развития лизингового капитала. В настоящее время, когда новейшее оборудование не может быть куплено мелкими, часто средними и даже крупными фирмами, данный фонд мог бы иметь важное значение для ускоренного распространения и использования новейшего оборудования и технологий. Дополнительными мерами по оживлению лизинга на Украине могут быть: временное снижение налоговой ставки на период формирования лизинговых компаний; отмена налогов на часть денежных средств банков,

которая используется как фонд приобретения машин и оборудования, предоставление лизингодателям льгот на приобретение импортного оборудования, средств автоматизации, программного обеспечения: разработка и проведение в жизнь мер по страхованию лизинговых операций в соответствии со степенью их риска. Решение проблемы финансирования научно-технического развития предполагает создание сети инфраструктурных и региональных фондов. Следовало бы обратить внимание на создание «фонда развития современных средств связи и информационного обеспечения», установить в законодательном порядке сроки его формирования, первоначальную сумму уставного капитала, цели и размеры предоставленных дотаций.

Создание таких фондов следует стимулировать на государственном уровне, предоставляя им и его учредителям налоговые льготы на выделяемые в фонд суммы. Становится необходимым по мере достижения финансовой стабилизации формирование специальных фондов НИОКР. Этого можно будет добиться путем обязательного помещения 10 – 15% прибыли фирм и корпораций на специальные фонды НИОКР, не облагая их налогами.

Назрела необходимость создания Украинского фонда развития науки и техники. Из его средств могут осуществляться финансирование НИИ, КБ, СКВ, действующих в рамках отдельных предприятий, проведение фундаментальных и прикладных исследований.

Особое значение в данный период имеет создание «Всеукраинского фонда структурных преобразований». Он мог бы сыграть важную роль при переходе к наукоемкой структуре, концентрируя капитал на развитии определенных государством «точек роста».

ВЫВОДЫ

Выполнение государством функций выразителя и гаранта национальных интересов делает важным решение и восстановление баланса законодательной, исполнительной и судебной властей. Было бы в высшей степени целесообразным сформировать полностью всю законодательную базу предстоящих институциональных изменений. Это в особенности касается налогового, бюджетного, трудового, жилищного и земельного кодексов. Имея в виду систему правительственных заказов, следовало бы разработать законодательные акты о государственном заказе и основах государственной контрактной системы.

РЕЗЮМЕ

Реалізація економічної стратегії України визначається функціями держави, регулюючими правила поведінки суб'єктів господарства на ринку. При цьому визначними є інститути держави в управлінні державними підприємствами – для досягнення кінцевої мети – трансформації національної економіки, підвищення рівня її розвитку.

SUMMARY

The realization of economic strategy of Ukraine is determined by the functions of the state, which regulate the conduct rules of the management subjects on the market. With this the chief are state institutions in control of state enterprises - for achievement of ultimate aim - transformation of national economy, it's higher productivity.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Об инвестициях».
2. Закон України «О государственной программе привлечения инвестиций в Украине».
3. Закон України «Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности».
4. Проект Налогового Кодекса Украины.
5. Вернинова Г. Развитие межотраслевых форм интеграции. К., УкрНИИНТИ, 1998 г.

6. Иванов Ю.Б. Конкурентная способность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. Х., ХГЭУ, 1997 г.
7. Нестеренко И. Факторы, определяющие конкурентоспособность предприятия. // Проблемы предпринимательства, 1997, №12.
8. Хоер В. Как делать бизнес в Европе. – М., 1999.

Надійшла до редакції 15.03.2001 р.

УДК 347

НРАВСТВЕННЫЕ УСТОИ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ (опыт США в применении Норм этического поведения служащих исполнительной власти)

Л.П.Грачева

В рамках поддержки свобод и гражданских инициатив при содействии государственного департамента США, представители общественных организаций «Партнерство за добросовестность» (г. Донецк) и коалиции гражданских организаций Украины «Свобода выбора» (г. Киев) с 10.02 по 24.02.2001 г. познакомились с опытом работы государственных и общественных организаций по проблеме «борьба с коррупцией в США».

Организатором программы пребывания в США явился международный центр «Меридиан» (г. Вашингтон) – общественная организация, оказывающая содействие в обмене информацией по проблеме гражданских свобод и инициатив демократического общества.

В настоящем аналитическом обзоре приведена информация Министерства правительственной этики одного из ведомств США.

Кроме конкретной информации о Нормах этического поведения для служащих исполнительной власти, кодифицированных ст.5 свода федеральных постановлений Соединенных Штатов (часть 2635 с поправками в ст.64 Федерального реестра частях 2421-2422 (14.01.99 г.) и ст.64 Федерального реестра, частях 13063-13064 (17.03.99 г.) мы сделали попытку проиллюстрировать отдельные положения указанных Норм этического поведения.

Основными задачами Ведомства США по правительственной этике являются содействие пониманию федеральными служащими этических норм во время исполнения служебных обязанностей.

Отправными документами в реализации и практическом применении указанных задач является Свод федеральных постановлений США по этике для служащих исполнительной власти. Однако Свод федеральных постановлений не исчерпывает все проблемы, которые могут возникнуть в процессе применительной практики. Существует справочник по этике для служащих исполнительной власти, инструкции ведомств, статусы, регламентирующие этические вопросы государственной службы.

Вместе с тем, Свод федеральных постановлений достаточно обстоятельно устанавливает Правила поведения, которых следует придерживаться во время службы в федеральных органах и одновременно знакомит служащих с федеральной программой по этике. Правила, включенные в сводник, на первый взгляд могут показаться общими, интуитивными, и тем не менее, следует отметить, что они вытекают из правительственных постановлений, инструкций и статусов и являются обобщающими. Это придает им не только характер общих этических принципов, но и подчеркивает обязанность федеральных служащих по соблюдению Правил. Следует отметить принципиально иные критерии определения федеральной службы в разделе этических принципов для

госслужбы. Совет по совершенствованию работ в правительстве отмечает, что настоящий федеральный служащий должен соединять личную честность со службой в интересах общества и готовность принять ответственность на себя, иметь мужество отстаивать свои убеждения и готовность сказать начальнику то, что тот не хочет слышать. Эти качества, сформулированные в «этических принципах» находятся за пределами нормативного законодательства. И вместе с тем, при формулировании требований, предъявляемых к федеральным служащим и результат эффективности правительства оценивается в зависимости от критерия доверия общества и соблюдения федеральными служащими указанных этических норм, направленных на оправдание этого доверия. Это означает, что государственная служба – это государственное доверие, которое требует от федерального служащего не только обязанности перед правительством США и его гражданами, но и ставит верность Конституции, законам и нравственным принципам превыше собственной выгоды чиновника.

Краткий обзор типов этических проблем, а также законов и инструкций, относящихся к этим проблемам, отсылает нас к «Нормам этики», основанным на правительственном постановлении N 12674, поправкам постановления N 12731 и ряде статутах, связанных с нравственными проблемами. Исходя из этого, следует выделить 14 принципов нравственного поведения, которыми должны руководствоваться федеральные служащие.

Кроме того, необходимо знать любые дополнительные инструкции, принятые учреждением, и характерные для конкретной организации. В каждом учреждении любая из» норм этики « может быть профессионально консультируема штатным чиновником по этике. Несоблюдение норм этики влечет соответствующие отрицательные последствия, чреватые выговором, временной отставкой, понижением в должности или увольнением в зависимости от обстоятельств. Если же поведение служащего образует состав нарушений гражданского или уголовного законов, ответственность может включать денежный штраф или тюремное заключение.

Ответственность за несоблюдение «норм этики» является настолько реальной, включая и механизм ее применения, что является существенным барьером на пути соблазна чиновника подвергать риску свою карьеру, должностное положение.

Некоторые из 14 принципов этического поведения федеральных служащих элементарны и очевидны:

- служащие должны прилагать все усилия для выполнения своих обязанностей,
- служащие не должны сознательно давать неправомочные обязательства или обещания любого вида, имеющие целью обязать правительство к их выполнению.

Другие такими не являются и могут быть серьезными основаниями, как уже отмечалось для гражданской ответственности или уголовного преследования. Особого внимания заслуживают Правила, которыми должны руководствоваться служащие исполнительной власти в сферах:

- подарки от посторонних лиц,
- конфликтные финансовые интересы,
- злоупотребление по службе.

Они представляют интерес, хотя бы с точки зрения ограничения действий чиновников в указанных сферах, являющихся предпосылкой в последующем коррупционных проявлений. В разделе подарки от посторонних лиц изложены основные правила, которыми следует руководствоваться федеральным служащим. Нельзя принимать подарки от лиц или организаций, которые:

- добиваются официальных действий от учреждения, где работает служащий,
- добиваются ведения деятельности с этим учреждением,

- имеют интересы, которые могут значительно повлиять на выполнение или невыполнение официальных обязанностей служащим,
- дарят подарок из-за официальной должности служащего.

Термин «подарок» включает все, что имеет денежную стоимость, кроме безалкогольных напитков, кофе и других скромных закусок, предлагаемых не как часть приема пищи (завтрак, обед, ужин). Не считаются подарками предметы незначительной стоимости (не выше 20\$), а также подарки, получаемые из одного источника не могут в совокупности превышать 50\$ за календарный год. Они относятся к исключениям к правилу о подарке. Подарки разрешаются в тех случаях, где обстоятельства ясно показывают, что подарок обусловлен семейными отношениями или личной дружбой, а не должностью служащего.

Следует принять к сведению, что тот факт, что вы можете принять подарок согласно одному из исключений к правилу о подарках, не означает, что вы должны принять подарок. Проявление благоразумия при отказе от подарка необходимо, когда подарок предлагается лицом или организацией, чьи интересы могли бы быть затронуты вашими официальными действиями. Под исключение для определенных подарков, вручаемых по случаю, подпадают подарки, например, на Рождество, день рождения или возвращение из отпуска, если они состоят из:

- предметов, (а не наличных денег), которые в сумме не превышают 10\$ в каждом случае,
- личного гостеприимства по месту жительства, даже, если стоимость этих подарков превышает 10\$,
- продуктов и напитков, которыми делятся на работе и др.

Раздел «конфликтные финансовые интересы» определяет общее Правило: «Никто не должен быть судьей в своем собственном деле». По «Нормам этического поведения» и уголовному закону 18 СЗ США параграф 208 (а) служащему запрещено лично, особенно в качестве официального лица, участвовать в рассмотрении определенных дел, где он имеет финансовый интерес.

Сформулирован круг лиц, подпадающих под финансовые интересы определенных лиц и организаций. Они включают:

- супругу служащего,
- несовершеннолетнего ребенка служащего,
- партнера служащего,
- организацию, в которой служащий работает, как чиновник, директор, партнер или работник по найму,
- лицо, с которым служащий ведет переговоры или имеет договоренность относительно будущей работы.

Заслуживает внимания ограничения для бывших служащих. Это запрет на определенные виды деятельности. Это регулируется правовым запретом, налагаемым уголовным законом «О последующей работе» согласно 18 СЗ США параграф 207. Закон предусматривает, что в течение 2-х лет после окончания государственной службы бывшему служащему нельзя представлять другое лицо или организацию в федеральном министерстве, агентстве или суде в определенных делах, которые рассматривались под контролем служащего в течение последнего года его государственной службы. Закон о последующей работе запрещает всем бывшим служащим в течение одного года после окончания государственной службы заниматься деятельностью, относящейся к определенным видам ведения переговоров о торговле и заключении договоров. Закон предусматривает дополнительные огра-

ничения на деятельность бывших старших и главных правительственных служащих. К ним относятся должностные лица, оплачиваемые по пятому разряду правительственного ранга и выше. Предусмотрены ограничения на представительство этими лицами органов, где они работали ранее, а в случае главных служащих, на представительство определенных чиновников высокого ранга в правительстве.

Кроме того, бывшим старшим и главным служащим запрещено в течение года предоставлять определенные услуги иностранным правительствам и иностранным политическим партиям. Правительственный приказ 12834 от 20.01.93г. определяет ограничения по работе для некоторых непрофессиональных служащих исполнительной власти. Эти ограничения касаются определенных представительств в органах или органов, за которые эти лица несут личную ответственность в администрации Президента.

Законом предусмотрены и другие ограничения на последующую работу, которые применимы к деятельности после ухода из правительства. Они включают законы, регулирующие деятельность отдельных агентств и служащих, выполняющих определенные обязанности, а для юристов – нормы права ассоциаций адвокатов.

Раздел «должностные злоупотребления» включает следующие сферы применения:

- использование государственной должности в личных целях,
- использование необъявленной информации,
- использование государственного имущества,
- использование служебного времени.

Общим правилом в указанных сферах является:

- служащим нельзя пользоваться служебным положением для получения личной выгоды, своей собственной или кого-либо еще.

Существует ряд дополнительных ограничений на деятельность федеральных служащих. Так, Положение о зарплате в Конституции США статья 1, раздел 9, пункт 8 запрещает принимать подарки и вознаграждения от иностранных правительств, 18 Свод законов США, параграф 219 запрещает действовать в качестве агента иностранного доверителя в определенных обстоятельствах.

Акт Хэтча 5 свод законов США параграфы 7321-7328 применяется к политической деятельности федеральных служащих. Специальные государственные служащие являются субъектами законов в соответствии с «Нормами этики». Понятие «специальный государственный служащий» определено в 18 своде законов США параграф 202 (а), к ним относятся служащие, которые приглашаются, назначаются или нанимаются для исполнения временных обязанностей с режимом полного или неполного рабочего дня с оплатой или без на период, не превышающий 130 дней в течение любого периода года.

Краткий обзор свода этических правил для служащих исполнительной власти затрагивает деятельность федеральных служащих, вытекающую из должности, которую он занимает. Ранее отмечалось, что невыполнение служебного долга влечет за собой применение к служащему соответствующих мер наказания.

Следует отметить, что предусмотренные нормы этических правил для федеральных служащих (только, как служебный долг, общественное доверие и т.п.) являются основой моральной ответственности служащего, что несомненно соответствует демократическим традициям и принципам работы государственного аппарата США.

Этические принципы и правила, сложившиеся в процессе деятельности федеральных служащих являются исторически осознанным внутренним убеждением добросовестно выполнять возложенные на него обязанности, понимании жизненной важности работы служащего для блага своей страны. Это очень важно еще и потому, что в жизни зачастую личные стремления, желания человека вступают в противоречия с ин-

тересами государственной службы, с интересами государства. Это обеспечивает обнадеживающий фундамент, снижающий до определенного минимума проявлений коррупционной среды в сфере бюрократического аппарата государственной машины. Несмотря на архаичность отдельных этических Норм и Правил в сфере применения Ведомства по правительственной этике США, мы вправе не только анализировать отдельные положения указанных Правил, но и стремиться к их пониманию, осознанию и практическому применению для блага Украины.

Несмотря на то, что содержание долга, чести, являющихся основой этических норм и Правил, нам представляются абстрактными понятиями их осознание приводит к простым выводам, что исполнительная власть, отношение между его участниками (служащими) и сферой их внешней деятельности порождает, в первую очередь, правила не правового характера. И в этом случае важная задача отводится этическим нормам и Правилам служащих. Они выступают, как один из важных элементов пригодности служащего к профессиональной деятельности. Это подтверждает вывод о том, что между вопросами этики (морали и нравственности), возникающими в процессе исполнительной власти имеется прямая взаимосвязь.

Изучение и применение ряда этических норм и Правил для служащих в США дает возможность разработать научные основы профессиональной этики применительно к управленческой деятельности в Украине.

Мы осознаем с известной долей скептицизма неодинаковую степень развития требований этики, предъявляемых в США и Украине, однако поведенческие установки, выражающие интересы государства, представляют бесспорный интерес и реальны в своем практическом применении.

РЕЗЮМЕ

В стратегії боротьби з корупцією в сфері державного управління важливим є створення системи державного адміністрування, орієнтованого на етичні Норми та Правила. Інформація, надана у статі, охоплює не лише правовий аспект проблеми використання етичних Норм та Правил службовцями виконавчої влади, але і зачіпає моральні принципи в державному управлінні, методи створення принципово інших систем державного керування.

SUMMARY

In strategy of struggle with corruption in sphere of state management important the creation of system of state administration focused on ethical Norms and a Rule is. The information submitted in article, covers not only law aspect of a problem of application of ethical Norms and Rules by the state, but also mentions the moral foundations in state management, creation of other system of the state.

Надійшла до редакції 05.03.2001 р.

УДК 346.2: 334.7

ПРАВОВОЙ СТАТУС ЦЕРКВИ И КОНЦЕПЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Н.А.Бардашевич

Сегодня Церковь выступает участником многих правоотношений, в том числе хозяйственных. Но при этом ее правовой статус до сих пор законодательно не определен или, по крайней мере, это определение является явно недостаточным. Даже для

многих опытных юристов представляется неожиданным тот факт, что Церковь в Украине не только не является юридическим лицом, но и не признается полноценным субъектом права. Об этом непонятном законодательном пробеле знают только специалисты,* поскольку обоснование отсутствия у Церкви прав юридического лица и неопределенность ее правосубъектности очень тонко завуалировано в нормативных формулах Закона Украины «О свободе совести и религиозных организациях». Так, в статье 7, ч.2 говорится: «Религиозными организациями в Украине являются религиозные общины, управления и центры, монастыри, религиозные братства, миссионерские товарищества (миссии), духовные учебные заведения, а также объединения, которые складываются из выше перечисленных религиозных организаций. Религиозные объединения представляются своими центрами (управлениями)» [1]. «Представляются» выделено нами не случайно. Последняя в данной фразе конструкция является основанием для непризнания за религиозными объединениями прав юридического лица и отказе им в статусе субъекта права. И главной зацепкой при толковании является именно это слово, поскольку, как считают авторы закона, данная фраза и вводилась с той целью, чтобы показать специфику статуса религиозных **объединений**. А поскольку в статье дан исчерпывающий перечень видов религиозных организаций, среди которых церковь не значится, то ее автоматически относят к религиозным объединениям, имеющим по законодательству Украины *особый* статус. Правда эта особенность такова, что в силу своей неопределенности ничего кроме недоразумений не вызывает. Так в ст.14 того же Закона предусматривается порядок подачи заявлений и уставов религиозными организациями для осуществления процедуры регистрации. Однако из перечня субъектов, которым предоставлено право на обращение с этой целью в соответствующие органы, религиозные объединения исключены. При этом и обязанность регистрации, или хотя бы устного уведомления о создании, для них также законодательно не установлена. То есть, нормы закона сформулированы таким образом, что не позволяют требовать от самых крупных (массовых) религиозных образований обязательной регистрации, а также предоставления сведений, как об их внутренней структуре, так и об инфраструктурных подразделениях, что для контроля за деятельностью (в том числе хозяйственной) этих организаций представляется немаловажным.

Таким образом, исходя из толкования указанного закона Православная Церковь, представляет собой объединение религиозных организаций и, несмотря на наличие развитого, действующего внутрицерковного права (в котором явно усматривается (квази) корпоративная природа) и даже, так называемого, гражданского Устава, которым определяется статус структурных подразделений Церкви и отношение Церкви и государства – юридическим лицом и даже субъектом права не признается.**

Этот юридический нонсенс можно объяснить лишь тем фактом, что авторы Закона явно находились под влиянием ряда спорных доктрин выдвинутых, в частности, юристами-хозяйственниками еще в советское время. Так, например, у Лаптева В.В.

* Как правило это работники государственных органов – управлений и отделов, отвечающих за регистрацию уставных документов и наблюдающих за соблюдением законодательства о свободе совести, действующими в Украине, религиозными организациями, в том числе Комитета по делам религий.

** Ее представителем признается Священный Синод, который согласно нормам действующего законодательства уравнивается в правах с представительством, действующим по доверенности, любой зарубежной церкви. /См.: Методичні рекомендації до практичного застосування Закону України «Про свободу совісті та релігійні організації» /постатейний роз'яснення щодо їх застосування/ – К.: Мін-во Укр. у справах національностей, міграцій та культур, 1994.- С.35.

встречалась мысль о том, что государство, будучи субъектом хозяйствования, не выступает субъектом хозяйственного права. «В хозяйственных правоотношениях участвует не государство как субъект права, а государственные предприятия, производственные объединения, другие хозяйственные органы и их подразделения. Государство руководит их деятельностью путем издания нормативных актов, составляющих юридическую основу хозяйственных правоотношений. На базе норм хозяйственного права возникают субъективные хозяйственные права и обязанности, принадлежащие отдельным субъектам хозяйственного права», – писал упомянутый автор в 1983 году [2]. Но, рассуждая и далее подобным образом, можно прийти к выводу, что государство вообще не является субъектом права, ведь фактически во все правоотношения оно вступает через своих представителей, которыми, являются государственные органы, учреждения, организации. Нельзя, однако, не заметить, что рассуждение В.В. Лаптева весьма созвучно тому, как видят и толкуют авторы закона позицию церкви и иных религиозных объединений в хозяйственной деятельности.

Безусловно, нельзя отрицать богатейшего наследия отечественной юриспруденции. Более того, следует признать невозможность рационального решения вопроса о правосубъектности религиозных объединений (в том числе Церкви), а также других участников хозяйственных отношений без использования наработок, накопленных советской доктриной хозяйственного права. Но весь этот багаж должен подвергнуться глубокому переосмыслению для того, чтобы в результате серьезной переработки создать применительно к новым условиям хозяйствования соответствующие юридические конструкции.

Наиболее подходящей для решения рассматриваемого вопроса является, незаслуженно забытая, концепция **хозяйственной системы**. Хотя, справедливости ради надо заметить, что иногда об этой категории все же вспоминают современные авторы. Так, «ностальгические» мотивы встречаются в размышлениях Ефимовой Л.Г.* при рассмотрении вопроса о предоставлении кредитов одним министерством другому [3]. А иногда категория «хозяйственная система» употребляется отдельными авторами как нечто само собой разумеющееся. Например, у Т.В. Кашаниной встречаем следующее высказывание: «Если раньше считали, что предприятие – это разновидность юридического лица наряду с учреждением, то сейчас под этим термином понимают какую-либо первичную ячейку, обособленную часть хозяйственной системы, отличающуюся экономическим единством, в которой материализуются, соединяются человеческие и материальные факторы хозяйственного дела» [4].

Нетрудно заметить, что в данном случае автор вкладывает в рассматриваемое понятие несколько иной смысл, чем это виделось в 70-80х гг. разработчикам концепции.

Таким образом, вопрос о возвращении к концепции «хозяйственной системы» и ее переосмыслении в соответствии с требованиями современных условий хозяйствования не выглядит принципиально новым и является вполне назревшим. Ее дальнейшая

* «В настоящее время на практике распространены факты предоставления одним министерством кредита другому. Учитывая, что чаще всего такой кредит предоставляется конкретному министерству не на нужды его аппарата (то есть на самого министерства как юридического лица), а на нужды отрасли, то справедливо усомниться, что стороной таких договоров должно выступать само министерство как юридическое лицо. Может быть, есть смысл вернуться к существовавшей ранее в хозяйственном праве теории правосубъектности хозяйственной системы и признать в рассматриваемом случае стороной таких кредитных договоров в качестве хозяйственной системы конкретное министерство, представляющее отрасль в целом?» (Хоз. право /Под. ред. проф. В.С. Мартемьянова. – М., 1994 – Т.2. – С. 228)

разработка и модернизация имеет, на наш взгляд, весьма широкие перспективы. Данная категория может применяться не только в государственном секторе экономики, и не только для хозяйственных комплексов, возглавляемых министерствами (что, кстати, тоже немаловажно). Она вполне применима и для организационно-имущественных комплексов облгосадминистраций, местных Советов и иных органов местного управления. Ее с успехом можно использовать и в других секторах. В частности, для характеристики субъектов корпоративного права, включая непредпринимательские (некоммерческие) организации.

В качестве особой разновидности хозяйственных систем могут выступать религиозные объединения (однако, не всегда). Хотя для такой авторитетной организации как Православная Церковь эта категория вполне применима (т.е. ее можно признать работающей), хотя бы в силу ее автономности. Но прежде чем перейти к детальному анализу религиозной организации, и прежде всего, религиозного объединения как хозяйственной системы воспроизведем основные моменты в дискуссии по вопросу: что есть хозяйственная система.

Своеобразным подведением итогов этой дискуссии, пожалуй, можно считать точку зрения высказанную В.В. Лаптевым в работе «Хозяйственное право» (1983 г.), так как после выхода этой монографии никаких новых теоретических работ по этому вопросу больше не встречается (не считая, носящей в большей мере специальный характер, работы Г.В. Пронской [5]). Видимо, этим и обусловлен тот факт, что при воспоминании о хозяйственных системах, в первую очередь, ссылаются на данный источник, поскольку работы других авторов стали уже библиографической редкостью. Однако, говоря об истории вопроса, нельзя не отметить, что категория хозяйственной системы встречалась еще в публикациях 30-х годов (в частности, в работах Флейшиц Е.А.), но поскольку глубокому анализу она в этот период не подвергалась, то в последующем была надолго забыта. В научный оборот данная категория возвращается в первой половине 60-х гг. [6] И лишь в 70-80-е гг. развернулась широкая научная дискуссия, предполагающая специальную научную разработку этой проблематики (но, возможно, сегодня начинается ее новый этап).

Лаптев В.В. отмечал спорность вопроса о правосубъектности хозяйственной системы, но при этом давал ей следующее определение: «Такая система представляет собой единый комплекс, состоящий из хозяйственных органов, один из которых выступает в качестве органа хозяйственного руководства – центра системы» [7]. Кроме того, автор различает по уровню организации **системы высшего и среднего звена**. И хотя при их определении учитываются только принципы социалистического руководства экономикой (что для этого времени естественно), заслуга автора видится в том, что он фактически признает возможность включения в ту или иную систему **подсистем**. Полемизируя с В.С.Мартемьяновым, В.В.Лаптев пишет: «...Вхождение хозяйственных систем среднего звена в состав хозяйственной системы высшего звена не меняет их сущности и правовой организации» [8].

Давая более подробную характеристику столь сложному образованию, В.В.Лаптев отмечает следующее: «Хозяйственные органы, входящие в систему, сохраняют свою экономическую и правовую самостоятельность. Они обладают всеми правами, установленными в законодательстве для хозяйственного органа данного вида. В то же время между звеньями системы возникают хозяйственные связи по горизонтали и по вертикали. В силу этого хозяйственная система становится единым комплексом в

* См., напр., у той же Л.Г. Ефимовой. – Указ. соч.

организационном и экономическом отношении» [9]. Однако далее автор отмечает, что единство этого комплекса не столь велико, как у хозоргана, что является причиной непризнания ее, как правило, субъектом права. «В ее интересах выступает орган хозяйственного руководства – центр системы», – констатирует автор, не уточняя, насколько именно «достаточным» должно быть «единство» данного комплекса для приобретения статуса юридического лица и признания хозсистемы субъектом права.

Теперь мы ясно видим, что при создании Закона Украины «О свободе совести и религиозных организациях» в основу определения статуса религиозных объединений (в число которых была механически включена и Церковь) был положен данный подход.

Однако именно он более других подвергался критике, поскольку некоторые авторы (Якушев В.С., Коняев Н.И. и др.) считали, что такой подход давал неэффективную, плохо работающую юридическую категорию и делал бесплодными все связанные с нею конструкции и нормы. Иными словами, было не совсем понятно зачем тогда нужна категория «хозяйственная система», если юридическим лицом и субъектом права, в том числе хозяйственного, она не является. В лучшем случае она могла иметь методологическое значение для изучения сложных комплексных связей между субъектами хозяйствования.

Поэтому в процессе многолетней научной дискуссии высказывались и другие предложения к определению правосубъектности хозяйственных систем. Так, Якушев В.С. предлагал признать правосубъектность системы только в отношениях управленческого характера, тогда как в отношениях имущественных она, по его мнению, субъектом права не должна была выступать, поскольку здесь в качестве таковых выступают лишь звенья системы – ее центр, предприятия и другие организации, входящие в нее [10].

«Такая позиция представляется неубедительной, – пишет В.В.Лаптев (и с ним нельзя не согласиться), – поскольку она основывается на противопоставлении имущественных и управленческих отношений в хозяйственной системе, тогда как хозяйственные связи между звеньями системы и по горизонтали и по вертикали выражаются в хозяйственных отношениях, сочетающих планово-организационный и имущественный элемент» [11].

Гораздо более интересной и убедительной представляется точка зрения Н.И. Коняева, высказанная им в начале 80-х. Отмечая, что одни хозяйственные системы уже фактически наделены правами юридических лиц, а другие – нет, он писал: «В принципе было бы не только возможно, но и нужно признать все хозяйственные системы юридическими лицами. Это унифицировало бы решение вопроса о правосубъектности хозяйственных систем» [12]. Автор показывает целесообразность такого решения: «В результате по централизованно осуществляемым хозяйственным функциям, требующим самостоятельного участия в товарно-денежных отношениях, субъектом считалась бы система, а не ее руководящий орган, и ответственность системы по обязательствам наступала бы за счет соответствующих централизованных средств, тогда как в настоящее время в системах, не наделенных правами юридического лица, субъектом этих отношений считается центр». И далее он, полемизируя со своими оппонентами и словно предвидя упрек В.В.Лаптева, говорит: «Высказываемые в литературе возражения против наделения хозяйственных систем правами юридического лица, основываемые на опасениях, что произойдет растворение юридической личности нижестоящих звеньев в юридической личности вышестоящих комплексов, нельзя признать оправданными. Во-первых, уже давно законодательству известно вхождение одних юридических лиц в структуру других юридических лиц (отделов и контор ЖКХ, предприятий и отделов рабочего снабжения железных дорог и пароходств и т.п.). Во-вторых, право и дееспособность юридических лиц всегда является специальной (уставной)» [13].

Соглашаясь во многом с рассуждениями и выводами автора, отметим что критика им позиций, отрицающих возможность хозяйственной системы быть субъектом права, представляется очень правильной. «Вряд ли оправдано – пишет Н.И. Коняев, – нормативное закрепление конструкции правосубъектного органа неправосубъектного социального образования. Такая конструкция известна законодательству, – например, о некоторых добровольных обществах, но вызывает единодушную критику в литературе, т.к. правомочия должны принадлежать тому, кто ими действительно обладает, а не самому по себе руководящему органу (иначе и права предприятия пришлось бы считать принадлежащими его директору). Нельзя согласиться и с тем, что интересы центра всегда и во всем полностью совпадают с интересами самой системы. ... В любом случае, действуя в качестве органа системы, ее центр выступает во «внешних» и внутренних отношениях в ее интересах. Но центр системы, обособленный в самостоятельное учреждение с правами юридического лица, может выступать в правоотношения и в своих собственных интересах» [14].

На наш взгляд авторская позиция Н.И.Коняева представляется достаточно убедительной. К сказанному можно добавить только то, что по вполне понятным причинам она не могла быть принята в те годы. Ее принятие, по сути дела, вело к признанию почти полной хозяйственной самостоятельности крупных промышленных комплексов, что в условиях государственного тотального контроля над экономикой было не допустимо и многими рассматривалось как отход от принципов социализма и посягательство на социалистическую собственность. В нынешних условиях, когда исчезли не только политические и идеологические, но также и экономические препятствия данная концепция является гораздо более приемлемой. Множество неизвестных ранее видов субъектов хозяйствования, возникших и функционирующих в условиях рыночной экономики, вполне подпадают под эту конструкцию. Ярким примером таковых являются холдинговые компании. В данной работе предпринимается попытка доказать целесообразность применения данной категории и для таких традиционных социальных образований, как Православная Церковь, представляющая собой разновидность неприемлемой (некоммерческой) и религиозной организации.

Поскольку, как отмечалось выше, в основу исследования будет положена концепция Н.И.Коняева, целесообразно будет начать с перечисления основных признаков, присущих, по мнению данного автора, всем, хозяйственным системам. Ученый считает, что именно эти признаки, позволяют хозяйственным системам выступать в качестве субъектов права, т.е. обладать всеми правомочиями, вступать в правоотношения при осуществлении хозяйственной деятельности и руководства ею. Но это только те признаки хозяйственных систем, которые позволяют их идентифицировать в качестве особых цельных (целостных), хотя и сложных по характеру, участников правоотношений с иными субъектами. Условно эти признаки можно назвать «внешними». Но есть также и признаки, позволяющие охарактеризовать принципы **внутреннего** построения системы, позволяющие ей выступать именно в качестве системы. О них речь пойдет ниже.

ПРИЗНАКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ («ВНЕШНИЕ»)

(По Н.И.Коняеву с некоторыми уточнениями автора. – Б.Н):

1-й признак. В отличие от предприятий и иных однопорядковых организаций хозяйственной системе присуща **комплексность**. Что означает особый сложный характер организационно-структурное построение, при котором предприятия (иные однопорядковые первичные звенья экономики на уровне товаропроизводителей) или предприятия и производственные (структурные) единицы, или производственно-хозяйственные комплексы образуют единое целое, возглавляемое органом хозяйствен-

ного руководства (центром системы). Центром хозяйственной системы, в зависимости от ее сложности и других особенностей, может быть особенный орган с правами юридического лица, либо администрация головного предприятия (головной производственной единицы).

2-й признак. *Наличие централизованных резервов и фондов, принадлежащих системе на правах собственности или оперативного управления* [15] (так определяет Н.И.Коняев, но, по-видимому, сюда вполне можно было бы добавить и *право полного хозяйственного ведения*).

3-й признак. *Закрепление в балансе системы ее имущественной обособленности* (прежде всего от других однопорядковых систем), а также *отражение в нем совокупных результатов ее хозяйственной деятельности*. Этот баланс может быть любым, в том числе и сводным, как это предлагал Н.И. Коняев, и который, по его мнению, не есть «арифметическая сумма всех балансов ее звеньев, потому что в нем количественно и качественно отражаются итоги хозяйствования системы как единого производственно-хозяйственного комплекса» [16].

4-й признак. *Обладание правами и обязанностями по централизованно осуществляемым хозяйственным функциям, связанным с ведением хозяйственной деятельности и руководством ею*. Н.И.Коняев подчеркивает, что данный признак имеет решающее значение для правосубъектности системы [17].

5-й признак. *Самостоятельная имущественная ответственность* (а в некоторых случаях и не только имущественная) по долгам *за счет централизованных средств*. «Если система – юридическое лицо, то она не может не нести и самостоятельную имущественную ответственность по своим обязательствам. Но она отвечать должна только за счет централизованных средств, так как имущество, закрепленное за предприятиями и иными организациями, состоит в их оперативном управлении (а у колхозов и кооперативов в их собственности)» [18]. Этот признак, согласно Н.И.Коняеву, предполагает возможность применения хозяйственно-правовых санкций в случае ненадлежащего осуществления системой своих прав и обязанностей [19]. Однако, по нашему мнению, этот признак может и должен пониматься гораздо шире, как возможность перераспределения ответственности внутри системы, что предполагает регламентированное применение регрессной формы взыскания, а также перекладывания (перераспределения, перенесения) рисков с субъекта на субъект внутри системы, что, по-видимому, должно регулироваться внутренними (корпоративными) правилами. Логика здесь проста: поскольку внутри системы происходит перераспределение прав и в первую очередь правомочий права собственности, то в соответствии с этим должно происходить и перераспределение ответственности, поскольку одно с неизбежностью предполагает другое (по общему правилу).

6-й признак. *Вступление в правоотношения и осуществление руководства хозяйственной деятельностью через центр системы, действующий в ее интересах*. Н.И.Коняев отмечает, что этот признак вытекает из 1-го, 2-го и 4-го и уточняет, анализируя положение сложившееся на момент написания работы, что «в системах, наделенных правами юридических лиц, центр участвует в правоотношении от имени системы, а в остальных системах центр как юридическое лицо действует от своего имени» [20]. *Но при этом осуществление общецелевой деятельности происходит силами всех коллективов звеньев, образующих единый хозяйственный (производственный) комплекс (хозяйственную систему)*. Таким образом, права и обязанности по осуществлению отдельных видов деятельности могут принадлежать конкретным подразделениям системы.

Из всего вышесказанного выстраивается следующее определение хозяйственной системы. **Хозяйственная система** – это сложная комплексная организация, состоящая из относительно самостоятельных подразделений (звеньев), в том числе и подсистем, которая для осуществления планомерной хозяйственной деятельности и руководства ею имеет отражаемое в балансе имущество и на праве собственности (оперативного управления, полного хозяйственного ведения) централизованные резервы и фонды, обладает по централизованным хозяйственным функциям полномочиями, реализуемыми через руководящий орган (обособленный или необособленный в юридически самостоятельное учреждение) и несет ответственность за счет централизованных средств.

Иными словами **хозяйственная система** – это сложная комплексная организация, которая состоит из относительно самостоятельных подразделений, возглавляется руководящим органом, наделенным особой компетенцией по реализации централизованных хозяйственных функций, может обладать правами юридического лица и нести ответственность за счет централизованных средств.

ИЛИ

Хозяйственная система – это сложная комплексная организация, которая состоит из относительно самостоятельных подразделений, возглавляется руководящим органом, наделенным особой компетенцией по реализации управленческих функций и представляющим систему во внешних сношениях; она может наделяться правами юридического лица и нести ответственность за счет централизованных средств.

Поясняя данное определение и приводя его в развернутом варианте можно сказать следующее. **Хозяйственная система** – это сложная комплексная организация (хозяйственный или производственно-хозяйственный комплекс), состоящая из относительно самостоятельных подразделений (звеньев), в том числе и подсистем, которая для осуществления планомерной хозяйственной деятельности и руководства ею имеет отражаемое в балансе имущество и на праве собственности (оперативного управления, полного хозяйственного ведения) централизованные резервы и фонды, обладает по централизованным хозяйственным функциям полномочиями, реализуемыми через руководящий орган (обособленный или необособленный в юридически самостоятельное учреждение), и несет или может нести ответственность за счет централизованных средств, при этом ее деятельность также предполагает коммерческий расчет.*

Под определение хозяйственной системы вполне подпадают интересующие нас субъекты – многие религиозные организации и прежде всего Православная Церковь. Как уже отмечалось, сегодня в соответствии с действующим законодательством такой вид религиозных организаций, как религиозные объединения не являются субъектами права, в том числе и хозяйственного. Но, вряд ли это должно относиться к Церкви Православной, которую нельзя рассматривать в качестве религиозного объединения в

* Для сравнения приведем вариант Н.И.Коняева: **Хозяйственная система** – это совокупность (производственно-хозяйственный комплекс) предприятий (иных хозяйственных организаций или предприятий и производственных единиц, или производственно-хозяйственных комплексов во главе с органом хозяйственного руководства), которая для осуществления планомерной хозяйственной деятельности и руководства ею имеет отражаемое в сводном балансе имущество и на праве оперативного управления или собственности централизованные резервы и фонды, обладает по централизованным хозяйственным функциям полномочиями, реализуемыми через руководящий орган (обособленный или необособленный в юридически самостоятельное учреждение), находится (или может находиться) на хозрасчете и несет ответственность за счет централизованных средств. (Указ. соч. – С. 155).

общепринятом его понимании. Это не простое объединение, так как для нее характерна гораздо более высокая степень консолидации, что выражается не только в организационном единстве, но и в соборном характере ее деятельности. Кроме того, это находит и каноническое и идеологическое обоснование, в богословской традиции (учении о Церкви), чего нет во многих религиях. Для Православной Церкви как особой религиозной организации, а не объединения характерны все перечисленные выше признаки. За исключением, пожалуй, 5-го, который не может быть в полной мере осуществим в силу не признания Церкви в качестве субъекта права. Поэтому сегодня необходимо законодательно признать наряду с религиозными объединениями особый вид религиозных организаций – **церковь**, которые должны иметь статус хозяйственных систем, как особого субъекта права и при этом обладать правами юридического лица. А вот церковные союзы* должны уже рассматриваться как религиозные объединения. Иначе получается странная картина в качестве субъекта внутреннего права церковь выступать не может, зато субъектам международного права она может быть признана, поскольку участвует во многих международных конференциях, форумах подписывает соответствующие документы, принимает на себя ответственность. Это недоразумение должно быть устранено. Кроме того, вряд ли можно опровергнуть тот факт, что в правосознании нашего народа сложилось целостное восприятие Церкви, как института единого и неделимого. Все позитивное и негативное часто невольно ассоциируется у большинства населения со всей церковью в целом, а не с отдельными ее представителями. Это так же, на наш взгляд, является подтверждением тому, что Церковь является единым, целым, нераздельным, хотя и сложным по своей структуре субъектом права.

Подводя некоторые предварительные итоги исследованию статуса религиозных организаций в Украине, нельзя не заметить формального отношения законодателей ко многим вопросам, требующим более глубокого изучения и учета многих факторов (в том числе мировоззренческого характера) влияющих на определение их правового положения, прежде закрепления такового в нормах законодательства. Учитывая эти факты, предлагается внести в действующее законодательство ряд изменений. В первую очередь в Закон Украины «О свободе совести и религиозных организациях», где в перечень видов религиозных организаций (ст. 7, ч. 2) включить церкви, а затем определить их статус, как сложного образования, обладающего правами юридического лица. В свою очередь, для урегулирования правового статуса церкви, а также иных религиозных организаций (и не только их), необходимо законодательно закрепить понятие хозяйственной системы. Такую норму целесообразно внести в проект Хозяйственного (Коммерческого) кодекса, который, надеемся, будет принят в ближайшем будущем.

Законодательное закрепление определения общего понятия хозяйственной системы предлагалось еще Коняевым Н.И., который мотивировал это тем, что тогда регламентация статуса и деятельности различных хозяйственных систем была бы единообразной и не имела бы отличий, не вызываемых спецификой [21]. Однако, несмотря на совпадение во многом наших взглядов с позицией этого автора, данные выводы, а следовательно и предложение можно признать поспешным. Сегодня в огромном разнообразии субъектов хозяйственной деятельности встречаются такие, которые, будучи сложными по характеру образования, подпадают под категорию хозяйственной системы. При этом, в силу разной степени устойчивости внутривозрастных связей, одни из этих систем могут быть названы *открытыми* (как, например, промышленно-

* Некоторые из них не могут вообще рассматриваться в качестве хозяйственных систем, так как признаки таковых (см. далее), в них не обнаруживаются.

финансовые группы (ПФГ) и многие религиозные объединения), которые не могут быть признаны юридическими лицами, а другие, в силу высокой степени консолидации, (Церковь, в ряде случаев иные религиозные организации, административные единицы) **должны** быть признаны юридическими лицами. Поскольку вступление в данные образования и выход из них структурных подразделений, в том числе выполняющих хозяйственные функции, затруднен, такого рода хозяйственные системы можно назвать системами **закрытого** типа. Однако все хозяйственные системы должны обладать основными признаками, позволяющими идентифицировать их в качестве таковых. Речь идет не только о выше перечисленных «внешних» признаках, позволяющих иным субъектам при вступлении с хозсистемами в юридическую связь видеть специфику их природы. Но также и о тех, которые определяют ее внутреннюю структуру и которые необходимо вычленять регистрирующим и контролирующим органам при определении статуса конкретной религиозной организации. Признаки, относящиеся ко второй категории можно условно обозначить как «**внутренние**», хотя, по сути, речь идет о принципах внутренней организации хозяйственных систем. То есть как любая самоуправляющаяся система – хозяйственная система должна строиться на условиях соблюдения целого ряда принципов:

1. Приоритет одной общей цели, ради которой создается и функционирует система в целом, в случае возникновения между подразделениями (звеньями системы) коллизии интересов вопрос о ее разрешении должен решаться исходя из данного принципа;

2. Инфраструктура системы должна быть четко обозначена (в законе или учредительных документах), т.е. разграничение системы в целом и ее инфраструктуры не должно определяться произвольно в зависимости от ситуации (например, сегодня это звено входит в инфраструктуру, а завтра оно является основным структурным элементом системы, потому что это уже более выгодно). Для звеньев инфраструктуры устанавливается особый режим функционирования, носящий, как правило, индивидуальный характер (иными словами, подлежащий регулированию специальными нормами).

3. Распределение прав внутри системы должно осуществляться в соответствии с принципом пропорциональности власти. При этом действия нижестоящих звеньев могут быть обжалованы вышестоящим.

4. Отношения внутри системы между центром и структурными подразделениями, а также отдельных звеньев между собой, должны строиться на принципе гибкого сочетания стабильности и динамизма. Это значит, что наряду с оперативным управлением, предполагающим метод приказов, распоряжений и т.п. регламентацию во внутренних нормах (корпоративных актах, внутривладельческих договорах), основных режимов управления имуществом, включая режимы ответственности и распределения рисков, требований по отчислениям в централизованные фонды и резервы, а также установление процедур и форм отчетности. В свою очередь эти регламенты не должны меняться произвольно и часто, для внесения изменений во внутренние корпоративные акты должна быть предусмотрена отдельная процедура.

Все эти принципы, которые можно рассматривать и в качестве признаков, характеризующих внутреннюю природу хозсистем в полном объеме можно отнести ко многим религиозным организациям (в том числе и к Церкви), имеющим сложную структуру.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються питання конкретизації та законодавчого визначення статусу релігійних організацій в Україні. Автор намагається переосмислити концепцію го-

сподарської системи стосовно до нових умов господарювання. Наводиться перелік ознак системи господарювання та дається її визначення. Здійснюється аналіз діючого законодавства України та вносяться пропозиції до його удосконалення.

SUMMARY

In the article the questions concerning concrete definitions and legislative definition of the status of religious organizations in Ukraine are examined. Thus the author undertakes attempt of rethinking construction of «economic system» with reference to new conditions of managing. The attributes of economic system and its definition is given. The analysis of the current legislation is given and proposals of its change are brought in.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРЫ

1. Закон України «О свободе совести и религиозных организациях» от 21. 04. 91.//Голос України. – от 06. 06. 91.
2. См.: Хозяйственное право: общие положения / Под ред. В.В.Лаптева. – М.: Изд-во «Наука», 1983. – С.49.
3. См.: Хозяйственное право. Учеб. для вузов / Отв. ред. проф. В.С.Мартемьянов – М.: Изд-во БЕК, 1994. – Т.2 – С. 228.
4. См.: Кашаниной Т.В. Корпоративное право (Право хозяйственных товариществ и обществ). Учеб. для вузов. – М.: НОРМА – ИНФРА, 1999.-С.148.
5. См.: Пронская Г.В. Правовая организация отраслевых хозяйственных систем. (На примере Украинской ССР). – К.: Изд-во «Вища школа» при КГУ, 1985. – С. 20.
6. Мамутов В.К. Компетенция государственных органов в решении хозяйственных вопросов. – М., 1964. – С.17.
7. См. указ. соч. – С. .56.
8. Там же.
9. Указ соч. – С. 57.
10. См.: Якушев В.С. Хозяйственная система: понятие, признаки, функции // Сов. гос. и право. – 1976. – №6. – С..51.
11. См.: Указ. соч. – С.57
12. См.: Коняев Н.И. Хозяйственные системы в период зрелого социализма: правовые вопросы. – Саратов: Изд-во Саратовского университета. – 1980. -С. 150.
13. См.: Коняев Н.И. Указ. соч. – С.151.
14. См.: Коняев Н.И. Указ. соч. – С. 148, 150.
15. См.: Коняев Н. И. Указ. соч. – С.154.
16. См.: Коняев Н.И. Указ. соч. – С.154.
17. Там же.
18. См.: Коняев Н.И. Указ соч. – С. 154 – 155.
19. См.: Коняев Н.И. Указ. соч. – С.140.
20. См.: Коняев Н.И. Указ. соч. – С.155.
21. См.: Коняев Н.И. Указ. соч. – С. 155.

Надійшла до редакції 01.03.2001 р.

УДК 342.5:346.3+330.322

МЕХАНИЗМ КОНЦЕССИИ

А.Н.Никандрова

Дефицитность государственного бюджета, неплатежеспособность налогоплательщиков, сложное финансово-экономическое положение в стране не способствуют привлечению денежных средств на создание (строительство) и управление (эксплуатацию) объектов государственной и коммунальной собственности со стороны государства как на всеукраинском, так и на региональном уровнях. Несбалансированная фискальная политика, быстрые изменения законодательной базы (и, прежде всего, налоговой), нестабильность финансовой системы затрудняют процесс привлечения инвестиционных ресурсов отечественных и зарубежных вкладчиков. Главный сдерживающий фактор для инвестора – это риск возврата денежных средств.

Оптимальным вариантом преодоления сложившейся ситуации является применение механизма концессии – эффективного экономического способа, стимулирующего развитие объектов государственной инфраструктуры. Концессионные отношения в современной практике в Украине до сих пор не получили значительного распространения, хотя их эффективность доказана мировым опытом. Концессия – это система хозяйствования, дающая возможность государству или органам местного самоуправления финансировать развитие коммунального сектора без привлечения бюджетных средств, не теряя при этом своих прав собственности.

По условиям концессионного договора государство или местные органы власти поручают концессионеру создание (строительство) объектов коммунального назначения либо же передают ему в управление (эксплуатацию) уже существующий. Таким образом, концессия – это система, в которой государство остается собственником инфраструктуры и в том случае, когда объект находится в эксплуатации даже у частного концессионера (см. рис.1). Поэтому концессионный механизм существенно отличается от приватизации, при которой государственные предприятия и имущество продаются частному сектору. Концессия позволяет государству избежать начальных капиталовложений и при этом не утратить прав собственности на объекты, передающиеся в концессию, и даже улучшить их состояние [1].

Можно выделить следующие принципы концессионного режима:

- Законность – соблюдение действующего законодательства по вопросам концессий, обеспечение законных прав и интересов всех участников концессионного соглашения и потребителей услуг;
- Платность – предоставление объектов коммунальной инфраструктуры в концессию осуществляется на условиях уплаты государству концессионных платежей;
- Прибыльность – концессионер должен получить несколько гарантийных обязательств, в частности – гарантию возможности финансово сбалансированной эксплуатации переданного в концессию объекта. Убыточная концессия обречена на провал;
- Конкурсность – концессионер выбирается по результатам открытого конкурса, позволяющего осуществить выбор в условиях конкуренции;
- Срочность – концессионные договоры заключаются на определенный срок (20-50 лет);
- Самостоятельность – концессионер сам осуществляет управление объектом, выбирает режим его деятельности и платности;

- Контролируемость – сторона, предоставляющая объект в концессию, должна иметь возможность контролировать деятельность концессионера, чтобы быть уверенной в качестве предоставляемых услуг и в надлежащем уровне содержания обслуживаемых коммунальных объектов.

Эти принципы отражают эффективное функционирование системы концессий.



Рис.1. Схема концессионного механизма

Развитие системы концессий в мире показывает, что в отношениях с концессионером права и полномочия государства все больше расширяются. Существует два типа концессий – традиционный и модернизированный. Традиционная система уже практически не используется. В соответствии с ней компании получали крупные объекты на длительный срок. При этом государству почти не поступали отчисления от доходов концессионеров. Теперь в мире отдают предпочтение модернизированной концессии, предполагающей использование, прежде всего, государственной инфраструктуры, а не природных богатств.

Основным преимуществом концессии является четкое разграничение полномочий между исполнительными органами власти, действующими от имени граждан-потребителей, и предприятием-концессионером, вкладывающим свои технические навыки, умение и капитал в развитие той или иной инфраструктуры. Такое четкое распределение ролей гарантирует сбалансированное управление: с одной стороны – общественный интерес, а с другой – экономические силы и рынок. Это позволяет обеим сторонам вести постоянный диалог, обеспечивающий развитие государственной и коммунальной инфраструктур в направлении удовлетворения потребностей населения. Таким образом, концессия – это высокоэффективное решение, которое может обеспе-

чить развитие инфраструктуры и коммунальных услуг наименее напряженным с социальной точки зрения способом с необходимой отдачей.

Разработке вопросов нормативного урегулирования концессионных отношений в Украине уделяется все больше внимания. В основу проекта Закона Украины «О концессиях» [2], рассматривавшегося Верховной Радой в 1993 г., было положено понимание концессии, как «права на разработку и использование природных ресурсов и проведение связанной с этим хозяйственной деятельности», то есть рассматривалась традиционная схема. В современных законодательных процессах концессионные соглашения рассматриваются с учетом всех их возможностей в сфере государственной инфраструктуры; в основу принятого Закона Украины «О концессиях» положена именно модернизированная схема концессии.

Можно выделить основные характеристики использования механизма концессии (рис.2).



Для содействия развитию концессионных отношений в первую очередь необходима всесторонняя поддержка государства, заключающаяся в предоставлении льгот концессионеру; в развитии нормативной и законодательной баз; разработке четких методик и схем реализации концессионных договоренностей.

Необходимо разработать программу привлечения иностранного капитала. С целью повышения эффективности труда концессионера необходимо внедрять лизинговые схемы, прежде всего – механизм финансового лизинга по покупке строительной технике и оборудования. Значительное внимание следует уделять изучению опыта применения концессий в развитых странах.

РЕЗЮМЕ

У цій статті автор розглядає концесію як систему хазяйнування, яка дає змогу державі чи органам місцевого самоврядування фінансувати розвиток комунального сектору без залучення бюджетних коштів, не втрачаючи при цьому права власності на об'єкти, які надаються в концесію, та чітко визначає принципи концесійного режиму. Автор вважає, що для розвитку концесійних відношень необхідна підтримка держави, а саме надання пільг концесіонеру; розвиток нормативної бази; розробка методик та схем реалізації концесійних домовленостей.

SUMMARY

This article reflects the concession like a system of economy, which gives to the state or government bodies possibility to finance the development of communal section without the attraction of budget means and without the losing property rights on the objects, which are passing in the concession and which is dividing the principles of concession's regime. Also this article marks that for the development of concession's relationship necessary the general support of the government, which conclude in the offering of the benefits to the concessionaire; in the developing of normative basis, in the working end of methodic and schemes for the realization of concession's agreements.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Викторов В. Каким быть концессиям в Украине? // Діловий вісник. – №2 – 1999. – С.17.
2. Проект Закона Украины «О концессиях» // Голос Украины – №93. – 1993. – С.12.

Надійшла до редакції 02.03.2001 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

НОВОЕ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Доброй традицией стало творческое сотрудничество Донецкого национального университета с ведущими университетами Европы. И вот получено новое сообщение – европейская комиссия утвердила новый проект Темпус/Тасіс «Новая экономическая специальность для классических университетов Украины».

В соответствии с этим проектом в течение 3 лет будет создана новая специальность «Прикладная экономика».

Проект координирует с европейской стороны Сандерлендский университет (Великобритания), а с украинской стороны – Донецкий национальный университет. В реализации проекта также будут участвовать Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко и Харьковский национальный университет. Кроме этих вузов к работе над новым проектом привлечены два греческих университета.

Проект предусматривает создание новых учебных курсов для указанной специальности и модификацию существующих. Все они базируются на самых современных технологиях обучения и представлены на английском, украинском и русском языках.

В ближайшей перспективе разработанные курсы будут использованы в учебном процессе всеми классическими университетами Украины.

Параллельно с созданием новых курсов будет подготовлена группа преподавателей и начнет работать Центр творческих методов обучения, который будет гибко использовать современные технологии обучения, отражающие общественные изменения на пороге нового тысячелетия.

В рамках работы над проектом предусматривается как укрепление сотрудничества между украинскими университетами – участниками проекта, так и развитие новых творческих связей между отечественными и европейскими университетами. Партнеры проекта выбраны таким образом, чтобы привлечь различные регионы страны в процесс развития существующих научных связей.

Бюджет проекта составляет 500 тысяч евро.

В Донецком национальном университете начата работа над проектом. В частности, создан Совет (руководящий орган) проекта, возглавляемый ректором университета академиком НАН Украины Шевченко В.П. В состав Совета вошли профессор Христиановский В.В., Иващенко Н.П. (проректоры университета), Балабанов К.В. (ректор Мариупольского гуманитарного института), Лысенко Ю.Г., Макогон Ю.В. (заведующими кафедрами), Цванг В.А. (директор Центра информационных компьютерных технологий).

Эксперимент по созданию новой специальности будет проведен на экономическом факультете ДонНУ.

В состав методической комиссии Совета Проекта вошли профессор кафедры экономической кибернетики Петренко В.Л. (блок «Экономическая динамика»), профессор кафедры менеджмента Александров И.А. (блок «Экономическая экология»), доцент Иванов С.Н. (блок «Обучение с использованием проблемных ситуаций»), доцент Калинина С.П. (блок «Рынки труда»).

В рамках выполнения проекта будут проведены конференции, семинары, школы. Ответственным за проведения указанных мероприятий назначен заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонНУ профессор Макогон Ю.В.

В заключении хочется пожелать успехов участникам проекта в реализации проблем совершенствования университетского образования.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономическим факультетом и кафедрой «Международная экономика» Донецкого национального университета проведен традиционный научно-практический семинар «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект». С 24 по 28 января 2001 года в городах Донецке и Славянгорске прошел уже седьмой семинар. Он был посвящен 35-летию создания экономического факультета университета.

В работе семинара приняли участие ученые и специалисты Украины, ближнего и дальнего зарубежья. Участники семинара представляли научные и образовательные школы Украины (городов Киева, Донецка, Львова, Днепропетровска, Тернополя, Хмельницкого, Луганска, Одессы и других) и следующих стран: Великобритании, Китая, Бельгии, США, Германии, Буркина Фасо, Палестины, России, Югославии, Болгарии, Нигерии и др.



Всего в семинаре приняли участие 100 человек, представлено 240 докладов.

На семинаре обсуждены проблемы:

- государственные и таможенные методы регулирования внешнеэкономической деятельности в Украине;
- проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятий и современные методы разработки инвестиционных проектов;
- поиск путей решения проблем, связанных с привлечением иностранных инвестиций;
- проблемы создания и функционирования свободных экономических зон в Украине.

Лекции и доклады сделаны представителями Торгово-промышленной палаты, таможни, Управления внешних экономических связей, представителями высшей исполнительной и законодательной власти, отечественными экономистами и зарубежными специалистами из США, Великобритании, Германии, Бельгии, Югославии, Болгарии, Китая, России и других стран.

Организационный комитет семинара поставил перед собой задачи:

- обмен практическим опытом предпринимателей и результатами научных исследований украинских и зарубежных экономистов в области расширения внешнеэкономических связей, функционирования СЭЗ и ТПП;
- разработка рекомендаций для руководящих органов и регионов Украины, Управления внешних экономических связей Донецкой и других областей, ТПП, правительства Украины и посольств иностранных государств в сфере приоритетных направлений привлечения иностранных инвестиций и совершенствования практики ведения внешнеэкономической деятельности.

На пленарном заседании, состоявшемся в Донецкой облгосадминистрации, выступили руководители области и города, видные специалисты.

Участников семинара тепло приветствовал ректор Донецкого национального университета академик НАН Украины **Шевченко В.П.**, который подчеркнул актуальность рассматриваемых проблем на современном этапе реформирования экономики страны. Он также нацелил экономистов на целесообразность более широкого использования экономико-математических методов при проведении исследовательских работ по проблеме.

В докладе заместителя председателя Донецкой областной государственной администрации **Третьякова С.В.** дана глубокая характеристика социально-экономических процессов развития области, показан масштаб работ, развернувшихся в регионе в связи с созданием свободных экономических зон и территорий приоритетного развития.

С глубоким анализом экономических проблем, связанных с активизацией процессов привлечения иностранных инвестиций и углублением процессов интеграции Украины в мировую экономику, выступил директор Института экономики промышленности НАН Украины член – корреспондент НАН Украины **Амоша А.И.** В докладе сформулированы конкретные рекомендации по развитию различных направлений внешнеэкономической деятельности на уровне страны и ее регионов.

Аналізу інвестиційних проектів, реалізуємих в рамках територій пріоритетного розвитку, було посвящено виступлення заступника Донецького міського голови **Бешули С.В.** В частині, показана ефективність проектів «Строительство и эксплуатация завода по производству мыла», «Производство мягкой упаковки из пластмасс и красочной упаковки из картона», «Строительство и эксплуатация систем беспроводного абонентского доступа к телефонной сети общего пользования», «Организация производства по выпуску упаковочной тары из гофрокартона», «Строительство и эксплуатация завода по переработке семян подсолнечника», «Телефонизация районов города Донецка», «Производство мясных продуктов». Реализация указанных и других проектов позволила создать 1668 новых рабочих мест и сохранить 2401 рабочее место.

Внедрение инвестиционных проектов в 2001 году позволит создать 2364 новых рабочих места и сохранить 1311 мест.

Доклад Президента Донецкой торгово-промышленной палаты **Пшонки О.Г.** был посвящен анализу деятельности этой организации и ее роли в системе международных экономических отношений региона.

На проблемах наполняемости бюджета Донецкой области подробно остановился председатель Государственной налоговой администрации по Донецкой области кандидат экономических наук **Папайка А.А.**

В докладе начальника Управления внешнеэкономических связей при Донецкой облгосадминистрации **Свинаренко О.И.** всесторонне были проанализированы различные аспекты ВЭД региона.

Профессор Сандерлендского университета **А.Москардини** (Великобритания) охарактеризовал процесс реализации международных проектов в Донецкой области. Особо была подчеркнута роль ученых Донецкого национального университета, который в течение ряда лет тесно сотрудничает с Сандерлендским университетом.

В докладе проректора Донецкой государственной академии управления профессора **Поважного А.С.** показана роль вузовской науки в современных условиях.

Весьма насыщенной оказалась Славяногорская часть семинара, где были рассмотрены различные аспекты развития внешнеэкономической деятельности.

С проблемным докладом выступил руководитель проекта доктор экономических наук, профессор **Макогон Ю.В.**, который разносторонне осветил современное состояние внешнеэкономических связей Украины и Донецкой области.



Была показана динамика внешнеторгового оборота Украины и Донецкой области, дана характеристика структуры экспорта и импорта, прямых иностранных инвестиций в Украину (в том числе и по отраслям экономики и регионам).

В 1999 и 2000 годах произошел резкий (в три раза) приток в область иностранных инвестиций (в то время как по Украине в целом за этот же период произошло снижение) в результате действия определенных льгот в соответствии с Законом «О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области». Инвестирование осуществлялось, главным образом, в виде движимого и недвижимого имущества – 67,1 млн. долл. США (44,6% полученного объема) (в том числе оборудования в акции – 3,03 млн. долл. США), денежных средств – 26,73 млн. долл. США (17,8%) в том числе покупка акций – 3,30 млн. долл. США, ценных бумаг – 5,04 млн. долл. США (3,4%). Общий объем инвестиций на 1.01.2001 составил 254,44 млн. долл. США.

Выход в свет Указа Президента и подготовка законопроекта о легализации укрываемых от налогов доходов вызвал заметное оживление в среде предпринимателей. Однако, по мнению большинства опрошенных экспертов, меры, предусмотренные этими документами, вряд ли приведут к возвращению «теневиков» в официальную украинскую экономику. Без изменения характера отношений бизнеса и государства, улучшения инвестиционного климата в стране ни теневые деньги, ни какие-либо другие сюда не придут.

Проблемы иностранных инвестиций тесно переплетаются с вопросами образования свободных экономических зон. Важным направлением развития предпринимательского сектора Донецкого региона в условиях СЭЗ является наращивание экспортного потенциала путем создания благоприятных экономических условий для увеличения выпуска отечественной продукции и оказания услуг за счет совершенствования производства на качественно новом уровне использования современных технологий переработки, хранения, упаковки, транспортировки и реализации продукции машиностроения, пищевой и легкой промышленности, сельского хозяйства, закрепления на традиционных рынках сбыта и выхода на новые. Необходимо давать государственные гарантии по кредитам для участия в международных тендерах, стимулировать отечественный машиностроительный экспорт.

Исследования, которые ведутся кафедрой в Институтах НАН Украины- экономики промышленности и экономико-правовых исследований, Донецком национальном университете – позволяют предложить несколько направлений ускорения интеграции в мировую систему хозяйствования, прежде всего в ЕС. Прогноз позволяет сделать вывод, что привлечение иностранного капитала в Донецкий регион сможет не только усилить предпринимательскую активность, но и обеспечить создание новых рабочих мест, что очень актуально в современных условиях, стимулировать ускорение внедрения новых технологий и разработку конкурентоспособной продукции. Выгодное геополитическое положение Донецкой области, значительные природные ресурсы и наличие высококвалифицированных кадров являются важными факторами привлечения иностранных капиталов.

Выступившие в дискуссии ученые и специалисты дополнили основное выступление рядом конкретных предложений.

В частности, дальнейшему развитию инвестиционных процессов на государственном и региональном уровнях были посвящены представленные доклады докторов экономических наук, профессоров **Януковича В.Ф.** (председателя Донецкой облго-

с адміністрації), Христиановського В.В. (проректора ДонНУ), Лукьяненко Д.Г. (г. Київ, КНЭУ), Клиняненко Б.Т. (г. Луганськ), Орлова О.А. (г. Хмельницький) і других.

Різличні питання інтеграції України в мирові економічні процеси були освітлені в докладах докторів економічних наук, професорів Шныркова А.И. (г. Київ), Савельєва Е.В. (г. Тернопіль), Андрійчука В.Г. (г. Київ), Кутыркина А.Н. (г. Донецьк), Шелегеды Б.Г. (г. Донецьк), Мокия А.И. (г. Львів) і других.

Весьма широко на семінарі був представлений виробничий сектор. В частині, багато цінних пропозицій було висказано в докладах доктора економічних наук Скударя Г.М. (НКМЗ), кандидатів економічних наук Янковського Н.А. (концерн «Стирол»), Панкова В.А. (НКМЗ), Савчука А.В. («Азовмаш», г. Маріуполь), кандидата технічних наук Ландика В.И. (група «Норд»), Перепадьи Н.П. (концерн «Стирол») і ряду других.

Конкретні пропозиції висказані в докладах співробітників Інституту економіки промисловості НАН України кандидатів економічних наук Кацуры С.Н., Землянкина А.И., Ляшенко В.И., Мартяковой Е.В. і других.

Крім економічних проблем, на семінарі були освітлені правові питання розвитку внешнеекономічних зв'язів регіону (Грачева Л.М., Нестерцов В.Д. і другие).

Кратко зупинимося на проблемах, затронутых окремими доповідниками.

Д.т.н., професор національної гірної академії Салли В.И. показав особливості збереження виробничого потенціалу шахт Західного Донбасу, підкреслив його роль в розвитку внешнеекономічних зв'язів України.

Д.э.н., професор Львівського національного університету ім. Франка Писаренко С.М. присвятила свій доповідь розгляду питань формування фінансово-економічного механізму функціонування СЗЗ, що особливо важливо на сучасному етапі реалізації відповідного Указу Президента України.

В доповіді д.э.н., професора Східно-українського національного університету (г. Луганськ) Бузько И.Р. обобщен зарубіжний досвід перерозподілу економічного ризику.

В доповіді д.э.н., завідувача кафедри Львівської комерційної академії Мокия А.И. дан підхід до формування стратегії економічної безпеки в контексті регіоналізації внешнеекономічної політики.

Доповідь д.э.н., професора, проректора Тернопільської академії народного господарства Савельєва Е.В. був присвячений розгляду питань інтеграції економіки України в мирову систему, в частині, в Європейський Союз. Була показана важливість рішення розглядаємих на семінарі питань для подальшого розвитку інтеграційних процесів.

Виступивши на семінарі іноземні гості д.э.н., професор Смитиенко Б.М., к.э.н., доцент Евченко Н.Н. (Росія), к.э.н., доцент Юрик В.В. (Білорусія), доктор економіки Кевин Лаулер, професор А.Москардини (Великобританія), доктор економіки Шурманс Вальтер (Бельгія), доцент Асен Боянов (Болгарія) і ряд других освітили питання реформування економіки своїх країн (внешекономічні аспекти), поділились досвідом, який може бути корисний Україні і її регіонам.

С великим інтересом були заслухані доповіді працівників, зв'язаних з рішенням практичних завдань розвитку внешнеекономічних зв'язів на державному і регіональному рівні. Из найбільш інтересних відзначимо доповідь Президента АО «Група Норд» к.т.н. Ландика В.И., Секретаря Ради по вільним економічним зонам к.э.н. Письмака В.П., начальника відділу Маркетингу АО «Ново – Краматорський машинобудівельний завод» Мамієва И.В., управляючого Краматорським відде-

лением Донецкой торгово-промышленной палаты к.т.н **Кутепова Н.Л.**, директора проекта СЭЗ «Донецк» **Теплицкого Г.М.**, руководителя проекта «Гражданская адвокатура» д.ю.н. **Грачевой Л.М.** и др.

Всего с докладами и сообщениями на семинаре выступили 50 человек.

Участниками семинара разработаны конкретные рекомендации. В частности, с целью активизации ВЭД приоритетными должны стать следующие направления:

повышение активности региональных предприятий и организаций на внешнем рынке, последовательная перестройка товарной структуры экспорта и импорта, приближение ее к структурным соотношениям, присущим странам с рыночной экономикой;

перестройка политики предприятий на производство высоколиквидной продукции, диверсификацию, основанную на глубоких маркетинговых исследованиях, взамен практики сбыта товара любыми способами и по любой цене;

изменение структуры экспортируемой продукции, сокращение доли сырьевых товаров в пользу высокотехнологичных, повышение конкурентоспособности продукции традиционных экспортных отраслей;

восстановление традиционных и освоение новых рынков сбыта; обеспечение приоритета в этом деле Российской Федерации и другим странам СНГ;

расширение сферы внешнеэкономических связей с нетрадиционными партнерами.

Участниками семинара рекомендовано:

1. Внедрить с 2001 года механизм защиты субъектов предпринимательской деятельности от рисков некоммерческого характера.

2. Отработать вопрос образования страховых компаний с участием иностранных страховых компаний. Кроме того, целесообразно развивать инфраструктуру инвестиционной деятельности путем образования двусторонних агентств и организаций и внедрение с их помощью программ содействия прямым иностранным инвестициям.

3. Шире развивать инвестиционно-клиринговые отношения при выполнении проектов с участием иностранного капитала. Отработать вопрос образования инвестиционно-клирингового компонента. Разработать конкретные меры по повышению надежности страховки финансовых рисков иностранных инвесторов.

4. В рамках программ международной помощи Украине провести с привлечением заграничных экспертов комплексное обучение и переподготовку страховщиков с целью повышения их профессионального уровня.

5. Направить деятельность фондового рынка на развитие и стабилизацию внутренних инвестиционных ресурсов, образование благоприятных условий для портфельных инвестиций. Проводить взвешенную политику к иностранным инвесторам на фондовом рынке с учетом международных стандартов финансовых рынков и конкурентоспособности отечественных инвесторов и финансовых посредников. Более масштабно использовать фондовый рынок Украины в целях привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины

6. Осуществить мероприятия по поддержке отечественных товаропроизводителей в области сельскохозяйственной и пищевой промышленности по товарным группам 1-24 Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности, в том числе путем совершенствования ставок ввозимой пошлины и внедрение разных ее форм, и прежде всего комбинированных.

Кроме того, даны рекомендации по решению проблем функционирования свободных экономических зон, экономической интеграции Украины в ЕС, развитию науки и образования, совершенствованию законодательной базы.

В рамках работы семинара было проведено собрание Ассоциации экономистов – международных, созданной в 2000 году. Представители многих учебных и научных организаций обратились с заявлением о приеме в состав Ассоциации. Участники семинара обратились с просьбой к руководству Академии экономических наук Украины о включении Ассоциации в состав Академии в качестве секции.

Принятое международным семинаром резюме направлено различным государственным и региональным органам, занимающимся вопросами внешнеэкономической деятельности и международных экономических отношений. Резюме также разослано посольствам стран, представители которых приняли участие в семинаре.

Разработанные участниками семинара рекомендации будут положены в основу государственных и региональных программ развития внешнеэкономических связей, создания свободных экономических зон и территорий приоритетного развития и станут важным шагом к дальнейшему реформированию экономики Украины и ее регионов.

Ю.А. Гохберг,
профессор кафедры
«Международная экономика»
Донецкого национального
университета