

нею завдання, її реструктуризують. Але теорія це одне, а в повсякденному житті це зовсім не так і просто. Взяти хоча б процес приватизації. По своїй сутності, завдання цього далеко не простого заходу — зміна усталеної системи управління економікою. Логіка міркування дуже проста: коли старий господар не адекватно виконує свої обов'язки, то є сенс пошуку нового, більш ефективного. Але так як всякий перерозподіл прав і обов'язків обов'язково зачіпає інтереси кого-небудь, процес неминуче стає болісним і уповільненим. Приватизація і наступна реструктуризація нафтогазової промисловості це підтверджує.

Основною особливістю приватизації нафтогазового комплексу України стало те, що всі підприємства розділені по виду діяльності. Видобувні компанії — це одне, переробні — це інше, торгові — і зовсім третє. Наскільки така практика виправдана, судити важко.

Найхарактернішою і показовою за останній час являється історія приватизації відкритого акціонерного товариства "Укрнафти". Так сталося, що розвиток цього виробничого об'єднання тісно пов'язано з майбутнім галузі. Причина тому - існуючі сьогодні дві стратегії розвитку галузі.

Перша викладена в "Основних напрямках реформування нафтогазового комплексу України", автором якої є Держкомітет нафтової, газової і нафтопереробної промисловості. Проект пропонує реорганізувати існуючі компанії "Укрнафта" і "Укргазпром", по регіональному принципу. Всім дочірнім підприємствам, які входять у виробничі об'єднання, дається можливість розвиватись самостійно. Відповідно, результат діяльності, тобто прибуток, у цьому випадку буде залишатись на місцях. Остання обставина дуже радує місцеві органи влади, хто ж відмовиться від такого доходу.

Друга стратегія викладена у документі під назвою "Вдосконалення організаційної структури ВАТ "Укрнафта". В активно прагне втілити у життя саме АТ "Укрнафта". Цей проект представляє собою план розвитку акціонерного товариства як вертикально інтегрованої компанії, до складу якої будуть входити не тільки видобув-

ні компанії, але і нафтопереробний завод і нафтозбутові структури. Другий проект при успішній реалізації може стати прикладом для створення ще декількох нафтових компаній, як кажуть "по образу та подоби". А так як таких компаній в Україні може бути від сили три - п'ять, то автоматично план розвитку АТ "Укрнафта" стане проектом і для всієї галузі.

Поки-що сили в боротьбі за ідеологію розвитку (а відтак, і за управління) галузі приблизно однакові.

А тепер трішки історичної хронології про акціонування "Укрнафти". Об'єднання "Укрнафта" — одне з найбільших у нафтогазовій галузі України, масштаб об'єднання дорівнює приблизно сумі 31 підприємства типу Лисичанського нафтопереробного заводу (нині АТ "Лисичанськнафтооргсинтез" або АТ "Лінос").

З 1992 по 1994 роки "Укрнафта" знаходилась у відомчому підпорядкуванні Державного комітету України по нафті і газу. У вересні 1993 року, в об'єднанні "Укрнафта" закінчено корпоратизацію. Документи і план розміщення акцій майбутнього акціонерного товариства відкритого типу "Укрнафта" передали у Фонд державного майна згідно діючому в Україні порядку приватизації підприємств. 31 березня 1994 року підприємство зареєструвало статут акціонерного товариства "Укрнафта", а 25 травня 1994 року в Мінфіні України отримало посвідчення на випуск цінних паперів. Статутний фонд акціонерного товариства "Укрнафта", згідно оцінки вартості майнового комплексу об'єднання становив тоді 1355712 млн. крб. Перша емісія пропонувала випуск — 2582 тисяч акцій. Номінальна вартість однієї акції — 825 тис. крб.

В управлінні держави залишалось початково 30,5 % акцій акціонерного товариства "Укрнафта", 30,0 % акцій — продавались населенню за приватизаційні майнові сертифікати; 15,0 % — населенню за готівку; 9,5 % — трудовому колективу об'єднання. У об'єднанні "Укрнафта" в той час було зайнято біля 30000 чоловік.

За важких умов АТ "Укрнафта", на відміну від багатьох промислових підприємств, працювало порівняно стабільно. Більш того,

могло знайти можливості для збільшення видобутку так необхідної країні сировини. Але нафтовики натикались на парадокс: чим більше вони видобувають нафти, тим більше зростає ... борг державі.

Ще тоді, більше 3 років назад, колектив тодішнього об'єднання "Укрнафта", відчувши на собі важкий державний тягар, вирішив поспробувати щастя у самостійному господарюванні.

Пройшло більше року з моменту отримання у Мінфіні України освідчення на випуск цінних паперів. І хоч дозвіл на приватизацію підприємства, яке перетворюється у відкрите акціонерне товариство в процесі корпоратизації шляхом продажу акцій, було отримано ще 14 липня 1994 року, Фонд держмайна лише 31 січня 1995 року видав наказ на розміщення акцій. На це вплинуло, як можна здогадатись, рішення Верховної Ради від 29 липня 1994 року. Були і інші причини.

Через це процес приватизації в АТ "Укрнафта" проходить повільно і напружено, з великими потугами. Труднощі пов'язані крім того з розпорошеністю об'єктів по різних регіонах країни. Ясна річ, набагато легше вести приватизацію, скажімо на Горлівському об'єднанні "Стирол", де виробничі потужності знаходяться в основному на одній території. Промисли ж "Укрнафти", а це свердловини, нафто- та газовидобувні свердловини, газопереробні заводи, інші основні та допоміжні об'єкти 36 структурних одиниць розміщених по восьми областях України. На них працюють більше 28000 чоловік, що значно перевищує чисельність такого великого акціонерного товариства, як "Укррічфлот", де працює 17000 чоловік. Крім того у нафтовиків у списках значаться ще і 12000 пенсіонерів.

Але це відверто кажучи — півбіди. Ходу приватизації заважають і проблеми іншого характеру. У 1994 році Держкомнафтогаз якому підпорядковувалась "Укрнафта", перетворився у Держнафтогазпром. І нове керівництво, природно, поцікавилось станом справ по приватизації свого нафтовидобувного підрозділу. З чимсь, ясна

річ, не погодились. Відразу сподобалось керівництву те, що нафтовики не попали у реєстр підприємств, які не підлягають приватизації. Тодішній Голова Держнафтогазпрому Євген Довжок запропонував розтягнути приватизацію на 5-10 років і розпочати її з допоміжних об'єктів.

На його думку, виробництво по видобутку і переробці нафти і газу, транспортні системи неможливо приватизувати у першу чергу. В підсумку від початкового задуму нічого не залишилось, приватизація стала надто урізаною.

А керівництво Держнафтогазпрому стало виношувати ідею створення на базі нафтопереробних заводів західного регіону, а також всіх місцевих підприємств "Укрнафтопродукту" і "Укрнафтопереробки" асоціацію "Карпатинафта". Але чи розумно з нафтовидобувного комплексу України, що приватизується відколювати промисли західних областей? На думку спеціалістів цей варіант не має перспективи. Був інший пілотний проект, підтриманий антимонопольним комітетом: організація вертикально інтегрованої компанії. До "Укрнафти" приєднуються Дрогобицький та Надвірнянський нафтопереробні заводи. І вже була можливість здійснити цей задум за допомогою закордонних інвесторів. Але керівництво Держкомнафтогазпрому категорично відмовляє запропонованому плану. І думаю що дарма. Адже у Росії під час приватизації з'явилися достатньо великі акціонерні компанії — "Лукойл", "Юкос", Сургутнафтогаз та інші. Згідно концепції реформи управління нафтовим комплексом увесь російський нафтовий ринок будуть ділити 10-15 вертикально інтегрованих компаній, працюючих у повному циклі, — від розвідки до бензоколонки. Це економічно вигідно. Набагато дешевшає видобуток та переробка нафти і газу. А це означає, зменшується вартість однієї тони сировини та готового продукту. Саме по такому шляху, як і у всіх цивілізованих країнах, і потрібно спрямувати перетворення в нафтовій індустрії України.

Приватизація, звичайно ж, особливих змін у виробничу сферу не внесе. Це зрозуміло всім. Але якщо ми прагнемо вижити, якщо не хочемо потрапити у шапкові розбори при поділі нафтового ринку, то потрібно брати долю у свої руки.

А це означає обов'язково приватизуватись. І як можна швидше. Поки ще є час. Адже приватизація дозволяє вийти з-під жорсткої опіки держави і розвиватись у потрібному напрямку. Держава вже давно не стимулює працю виробника, а чинить все для того щоб задушити його. Залишається тільки позаздрити закордонним підприємцям, яким допомагає держава приватизуватися, стати на ноги.

Можна тільки дивуватись, чому акціонерному товариству "Укрнафта" всіляко заважають стати на ноги і здійснити початкову масштабну приватизацію.

А тим часом, Держкомнафтогазпром, підтримуваний Верховною Радою, всіма силами гальмує приватизацію підприємств нафтогазового комплексу. Саме ці зусилля призвели до незатвердження результатів сертифікатного аукціону, на який було виставлено 30,05 %-ий пакет акцій відкритого акціонерного товариства "Укрнафта". На придбання акцій було подано 486299 приватизаційних сертифікатів, з них 31899 — дрібними інвесторами.

Трагікомізму ситуації надає той факт, що заборона час від часу то вводиться, то відміняється. З початку здавалось, що це дрібна проблема, яка буде швидко вирішена. У наказі Фонду Державного майна, який затверджував підсумки 15-го сертифікатного аукціону, було оголошено, що результат по АТ "Укрнафта" перенесений. Прошло півроку. І ось з підсумками 15-го сертифікатного аукціону були затверджені і підсумки продажу акцій АТ "Укрнафта". Наче і все, питання вичерпано.

Та не тут було. У червні 1996 року на засіданні міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки де розглядалось всього два питання, серед яких "... основні напрямки реформування наф-

тогазового комплексу", було прийнято ряд рішень, зокрема, було доручено "... Держкомнафтогазпрому, за участю Мінекономіки, Фонду Держмайна, Антимонопольного комітету створити робочу групу по розробці індивідуальних проектів та програм реструктуризації галузі". Перераховані відомства повинні забезпечити "розробку нормативної бази структурної перебудови і подальшої діяльності нафтогазового комплексу".

Оперативніше всіх відреагував Фонд Державного Майна України. 25 червня 1996 року голова Фонду держмайна на Україні Юрій Єхануров підписав розпорядження № 107, у якому Українському центру сертифікатних аукціонів наказується призупинити видання витягів з протоколів про результати продажу акцій АТ "Укрнафта" на сертифікатному аукціоні. При цьому іде посилання на рішення міжвідомчої комісії, про яке говорилось вище. Отже, Фонд державного майна вирішив у черговий раз перестрахуватись від нападів Верховної Ради, на що не раз натякав Ю.І. Єхануров. Тому зараз можна впевнено говорити тільки про підсумки пільгового продажу, в результаті якого було реалізовано 8,6 % від статутного фонду. Тобто 33440 працівників і пенсіонерів придбали 220922 акції підприємства.

Відкрите акціонерне товариство "Укрнафта", головний опонент Держкомнафтогазпрому, навіть у такій ситуації здаватись не повинно. І хоч відомо, що листування з Фондом Держмайна особливих результатів не дає, але можливо, щось змінить кадрове переміщення у керівництві комітету. Не так давно, 6 серпня 1996 року, Президент України своїм Указом звільнив від займаної посади Голови Держкомнафтогазпрому України Євгена Довжка у зв'язку з виходом на пенсію. Через декілька днів 9 серпня 1996 року, на цю посаду було призначено Богдана Бабія. Поки-що, в самому АТ "Укрнафта" не беруться передбачати впливу кадрової перестановки на вирішення проблеми. Знають тільки, що колишній голова досить настійливо відстоював точку зору свого відомства. Отже, всі сподівання пов'язувались з позицією Богдана Бабія, але

недовго. Поки видавалась ця монографія, у квітні 1997 року Президент України Леонід Кучма своїм Указом звільнив Богдана Бабія з посади Голови Держкомнафтогазпрому. Отже, продовження буде.

Проблемы регионального управления инвестиционным проектом.

Пичугин С.А., Пичугина Т.С., д.э.н., ХГАГХ, г. Харьков

В настоящее время в Украине продолжается снижение инвестиционной активности, хотя решение главных проблем экономического и социального развития страны — преодоление инфляционных процессов, прекращение роста безработицы, увеличение объема внутреннего валового продукта — все это требует интенсивной инвестиционной деятельности, роста капитальных вложений в сферы материального производства, обновления их технологического содержания.

Надежность регионального управления инвестиционным проектом — основа для получения прибыли. В состав инвестиционного проекта входят: инвестиционный план, финансовый план и прибыль. В отечественной и зарубежной литературе дается обширная система показателей по оценке работы организаций и фирм. Однако, следует отметить, что ни в одной из систем показателей не фигурирует показатель, характеризующий финансовое распределение средств во времени.

Достижение максимальной балансовой прибыли при проектировании и возведении комплексов строительные организации и фирмы должны решать три основных блока: 1) эффективное распределение средств по периодам времени, т.е. по видам строительно-монтажных работ; 2) определение строительной очередности комплекса объектов; 3) экономическую оценку финансового распределения капиталовложений во времени. В процессе строительства должен решаться комплексный подход планирования и

управления посредством: инвестирования средств; распределения потока финансовых средств; получения прибыли от реализации продукции. Решение организационно-экономических задач в области промышленного производства и строительства требует их экономического обоснования.

В настоящее время в большинстве случаев экономическое обоснование рассматриваемых задач и вариантов с учетом фактора времени решается через коэффициент дисконтирования ($\bar{D}$) или коэффициент приведения затрат во времени (E). Посредством этих показателей можно решать задачи только для случаев с единовременными общими вложениями, в которых распределение затрат по периодам времени не фигурирует. К ним следует отнести выбор наиболее эффективных машин и механизмов, новых материалов и конструкций, и т.п.

E является прообразом коэффициента экономической эффективности и при определении его величины не учитывается распределение средств во времени. Что же касается коэффициента $\bar{D}$, то в нем участвует не реальное распределение средств, а — по закону простых и сложных процентов.

Для решения поставленной проблемы, т.е. управления инвестиционным проектом в строительстве авторами предлагается методика и алгоритм расчета приведенных затрат с учетом распределения инвестиций по периодам времени к сроку окончания строительства объекта или комплекса. Кроме того, по данной методике можно осуществить выбор эффективного варианта организации строительства при проектировании зданий и сооружений.

Известно, что при возведении здания или сооружения происходит потребление средств в виде материальных ресурсов и затрат на осуществление строительно-монтажных работ. Вкладываемые средства находятся в отвлеченном состоянии до сдачи объекта в эксплуатацию. Средства, вложенные в строительство в любой период времени, являются функцией времени.

В общем случае, когда варианты отличаются всеми параметрами, целевая функция имеет вид:

$$\Pi_3 = C_1 + H_{\text{ПК}} a K T \rightarrow \min; \quad (1)$$

где C_1 — себестоимость продукции (сметная стоимость строительно-монтажных работ);

$H_{\text{ПК}} a K T$ — расчетные потери прибыли к моменту окончания строительства;

$H_{\text{ПК}}$ — норматив платы за долгосрочный кредит;

K — общая величина капиталовложений;

T — общая продолжительность строительства;

a — коэффициент, характеризующий распределение капиталовложений.

Зависимость (1) дает возможность определить приведенные затраты с учетом фактора времени для объектов, возводимых малыми предприятиями и акционерными объединениями.

В работе решается комплексная проблема оценки и управления финансами и прибылью в строительстве. Первый блок обеспечивает разработку целого ряда организационно-экономических задач при проекте и строительстве объектов или комплексов. Рассматриваемая задача дает возможность оценить прибыль не только к сроку окончания строительства, а также в любой период строительства. Чтобы достигнуть максимальной эффективности капиталовложений, необходимо выбрать научно-обоснованное управление финансами на всех стадиях перспективных и текущих решений, учитывающих распределение средств во времени. Таким значением является коэффициент, характеризующий вид распределения средств, неотъемлемо связанных с продолжительностью рассматриваемого периода. Это дает возможность определить реальный размер отвлеченных средств по вариантам и действительную величину прибыли в любой период времени рассматриваемой продолжительности.

Значение коэффициента, характеризующего распределение финансируемых средств во времени предлагается определять по формуле:

$$a = \sum_{i=1}^m K_{ij} t_{ij} \cdot KT \rightarrow \min ,$$

где K_{ij} — стоимость i -го вида работ на j -ом объекте;

m — количество работ по его возведению;

t_{ij} — усредненная длительность отвлечения капиталовложений для функционирования i -го вида работ на j -ом объекте к моменту окончания строительства.

Во втором блоке решаются вопросы при разработке проекта организации строительства и проекта производства работ, а также других задач. Управление инвестиционной деятельностью получает свое наиболее длительное завершение в оперативном управлении отдельных инвестиционных планов и проектов. С этой целью необходимо в первую очередь запроектировать сетевые и календарные планы строительства комплекса объектов. Инвестиционный план наглядно отображается в календарных планах строительства с четким распределением потока инвестиций по периодам времени. Эффективность реализации инвестиционного плана в свою очередь определяется обоснованным проектом его финансирования.

Для реализации оптимального планирования вложений все объекты необходимо сгруппировать по двум типам — А и Б. Соответственно, к первым из них относятся объекты, которые могут функционировать и выпускать продукцию или оказывать услуги до завершения строительства всего комплекса, ко вторым — самостоятельно не действующие, входящие в технологическую цепочку объектов типа А.

Задача последовательности вкладывания средств решается через оптимальную очередность ввода объектов в эксплуатацию.

Посредством предлагаемой методики можно установить эффективную очередность сдачи объектов в эксплуатацию по формуле, состоящей из трех слагаемых.

Первое слагаемое характеризует сумму расчетных потерь прибыли от отвлечения средств из бюджета народного хозяйства или собственные средства на весь срок строительства. Второе — учитывает прибыль от впуска дополнительной продукции на объектах типа А. При отсутствии в комплексе объектов типа А, величина второго слагаемого равна нулю. Третье — удорожание, связанное с сокращением продолжительности строительства.

В третьем блоке осуществляется экономическая оценка финансируемых средств по периодам времени. С этой целью приведем экономическое обоснование организационно-технологических вариантов (решений) при управлении финансами.

Величина прибыли за счет уменьшения продолжительности строительства, которое достигнуто за счет сокращения срока его окончания по формуле:

$$П = (C_H - C_P) + H_{ПК}(a_H T_H - a_P T_P) - H_{ПК} K(T_H - T_P) + Э_{ДВ} + Э_{УП} - Д, \quad (3)$$

где C_H, C_P — себестоимость строительства эталонного и рассматриваемого вариантов;

a_H, a_P — коэффициент распределения средств по вариантам;

T_H, T_P — продолжительность строительства по вариантам;

$Э_{ДВ}$ — прибыль от досрочного ввода объектов в эксплуатацию (по СН 423-71) определяется по формуле:

$$Э_{ДВ} = П_P(T_H - T_P);$$

$Э_{УП}$ — прибыль от сокращения условно-постоянной части накладных расходов;

$Д$ — удорожание, связанное с сокращением продолжительности строительства.

Экономический смысл второго слагаемого формулы (3) заключается в том, что досрочно завершив процесс вкладывания

средств, предприятие в общем случае теряет гарантируемую прибыль в размере $H_{ПК} K (T_H - T_P)$. Поэтому сокращение сроков строительства целесообразно лишь тогда, когда эти затраты компенсируются прибылью за счет выпуска дополнительной продукции.

В том случае, если размер управляемой прибыли не удовлетворяет строительно-монтажную организацию, необходимо произвести более эффективное распределение средств по периодам времени или осуществить большее сокращение продолжительности строительства. Возможен случай совместного выполнения двух условий. Кроме того, по данной методике можно осуществить управление инвестиционным проектом в любой период строительства объекта или комплекса.

Организационные проблемы совместного инвестирования.

Картавых В.И., соискатель ХГУ, г. Харьков

На 1.01.97 г. Фондом Государственного имущества Украины (ФГИ) было предоставлено инвестиционным фондам и инвестиционным компаниям 334 разрешения на осуществление коммерческой деятельности с приватизационными бумагами. Доверительными обществами предоставлено 378 лицензий ФГИ на осуществление представительской деятельности с приватизационными бумагами. Коммерческим банкам предоставлено 61 лицензию на осуществление посреднической деятельности с приватизационными имущественными сертификатами (ПИС). Всего на начало 1997 г. финансовыми посредниками было привлечено 21288 тыс. ПИС. На счет инвестиционных фондов (ИФ) и инвестиционных компаний (ИК) пришлось 59.4 %, до - 35 %, банков - 5 % от общей аккумуляции ПИС.

Среди финансовых посредников инвестиционные фонды и инвестиционные компании стали одними из наиболее перспективных институтов рыночной экономики, здесь ускоренными темпами идет концентрация ценных бумаг. Общая сумма аккумуляции приватизационных имущественных сертификатов наибольшими во-

семью ИФ и ИК составила 57 %, в то время как остатком 28,1 саккумулировано только 43 %. Посредники стали основным звеном сертификатной приватизации. Наибольшая активность финансовых посредников наблюдается в г. Киеве, Харьковской, Днепропетровской, Одесской областях и в Крыму.

Специалисты контролирующих органов по финансовым посредникам выделяют ряд проблем в организации их деятельности:

1. Проблемы нормативного обеспечения.

"Положением об инвестиционных фондах и инвестиционных компаниях введено понятие "общие инвестирование". Кроме определения типа деятельности в области общего инвестирования, этот термин должен быть определяющим и в организации планирования, учета и контроля в инвестиционных фондах и компаниях. Понятие деятельности по общему инвестированию, а также средства совместного инвестирования необходимо отобразить в законодательной и нормативной базе, а именно: в Законе Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже, как источник приобретения ценных бумаг, ст. 8, 12, 19; в Законе Украины "О налоге на прибыль" - как объект налогообложения; в нормативных документах, которые устанавливают особенности бухгалтерского учета в инвестиционных фондах и компаниях - как объект отчетности, а также в порядке формирования затрат инвестиционных фондов и компаний и т.д.

2. Проблемы, связанные с организацией бухгалтерского учета и отчетности.

Бухгалтерский учет в ИФ и ИК имеет особенности, которые не позволяют в рамках существующего Плана счетов и Положения об организации бухгалтерского учета обеспечить объективный и качественный учет деятельности по общему инвестированию. Отдельной разработке подлежат:

- "Положение об особенностях бухгалтерского учета в инвестиционных фондах и инвестиционных компаниях";
- "Положение о особенностях формирования основных затрат деятельности инвестиционных фондов и инвестиционных компаний".

Средства общего инвестирования по своему содержанию не могут считаться объектом реализации. Операции фонда относительно формирования инвестиционного портфеля требует особой схемы отображения на счете 58. Операции фонда с недвижимостью в рамках средств общего инвестирования также требуют отдельного отображения на счетах бухгалтерского учета.

Специфика деятельности инвестиционного фонда не вписывается в действующую систему бухгалтерской отчетности. Здесь одним из главных является вопрос формирования затрат в деятельности инвестиционных фондов. Было бы целесообразным создание единой бухгалтерской отчетности в инвестиционных фондах и внесение соответствующих изменений к порядку учета и контроля за деятельностью ИФ и ИК относительно размещения приватизационных бумаг".

3. "Положение о инвестиционных фондах и инвестиционных компаниях" проводит аналогию между инвестиционными фондами и взаимными фондами инвестиционных компаний. Вместе с тем в п. 17 раздела 1 и в п. 23 раздела 3 с учетом изменений и дополнений к указанному "Положению ..." указано об ограничении для инвестиционных компаний держать в своих активах до 10 % ценных бумаг одного эмитента, приобретенных за денежные средства, и до 25 % ценных бумаг одного эмитента, приобретенных по приватизационным бумагам, но тем, не менее это ограничение должно касаться лишь инвестиционных и взаимных фондов, как и ограничение относительно инвестирования 5 % своих активов в ценные бумаги одного эмитента и не должно распространяться на деятельность инвестиционных компаний в целом, поскольку это приводит к нарушению прав инвестиционной компании как торговца ценными бумагами.

Вопросы взаимодействия трех структур, трех субъектов общего инвестирования (инвестиционный фонд, инвестиционный управляющий, депозитарий) для объекта управления не отрабатан не теоретически не практически. Необходима разработка со-

ответствующих методических рекомендаций, которые должны получить необходимый правовой статус.

4. Проблемы налогообложения.

Проблемы налоговой политики относительно инвестиционных фондов и компаний в целом требуют учета особенностей общего инвестирования.

В инвестиционных фондах и компаниях возникают проблемы дебиторского сальдо с НДС. Доходная часть с НДС у торговцев ценными бумагами и инвестиционных фондов по основным операциям отсутствуют. Расходы же, которые связаны с этой же деятельностью, имеют место.

Требуется также решения вопроса, относительно налогов на доходы граждан-собственников ценных бумаг, а также решение проблемы льготного налогообложения торговцев ценных бумаг.

Важную роль специфических объектов общего инвестирования в процессе приватизации сыграли доверительные общества. Главной их целью было привлечение приватизационных средств населения в доверительное управление. По состоянию на 1.01.97 г. доверительными обществами было саккумулировано 7469423 и вложено 6098595 ПИС. Из отчета ФГИ Украины видно, что с каждым следующим кварталом привлечение доверительными обществами ПИС от населения сокращаются до минимума. Следовательно, главную роль в процессе приватизации этот вид финансовых посредников уже отыграл.

Основными недостатками в работе доверительных обществ, следует отметить: отсутствие личных счетов доверителей; отсутствие надлежащей организации первичного учета доверителей; использование денежных средств, которые принадлежат доверителям не по целевым назначениям; непосредственное выполнение соглашений с ценными бумагами доверителя без участия торговца ЦБ; несоответствие договоров с доверителями по форме и содержанию типового договора; отсутствие у доверительных лиц достаточного размера средств, которые должны обеспечивать их дополнительную ответственность перед доверителями, отсутст-

вие удовлетворительной нормативной базы; неурегулированность вопросов относительно определения рыночной стоимости ЦБ.

Действительно, доверительные общества находятся не в лучшем состоянии. Ожидаемое запрещение формирования уставных фондов традиционными способами, депонирование в банке документов основателем доверительного общества, что является материальным обеспечением дополнительной ответственности по обязательствам перед доверителем, обязательность страхования представительской деятельности с ЦБ могут привести к быстрому вытеснению доверительных обществ с рынка посреднических услуг.

Институты общего инвестирования - инвестиционные фонды и компании, наоборот, заняли важное место на рынке Украины как основные субъекты рынка капиталов в этой финансовой отрасли. Последующим этапом в их деятельности ожидается приватизация наиболее привлекательных промышленных предприятий. Институционные инвесторы обязательно возьмут участие в этих процессах, которые уже начались. Главной целью менеджера инвестиционных компаний, а особенно инвестиционно управляющих инвестиционными фондами становится привлечение денежных средств населения и других финансовых инвесторов как у нас в стране так и за ее пределами. Без участия институтов общего инвестирования в процессе денежной приватизации может стать под угрозу срыва сама программа Приватизации. С помощью финансовых посредников обеспечиваются также процессы концентрации собственности и формирование института эффективных собственников.

Новые формы получения кредитных ресурсов.

Субботин В.Г., АБ "Мегабанк", г. Харьков

Становление рыночных условий хозяйствования в Украине обусловило переход к двухуровневой банковской системе, в которой коммерческие банки играют важную роль во влиянии на эко-

номику. Но для этого сами банки должны быть финансово стойкими, что определяется, прежде всего, доходностью банковских операций и услуг.

Обострение конкуренции на рынке кредитных ресурсов побуждает коммерческие банки совершенствовать традиционные формы и применять новые способы привлечения депозитов юридических лиц. Особенности использования некоторых новых форм депозитов, а именно, на срок обслуживания, на основе установления зависимости между кредитованием клиента и накоплением средств на его депозитном счете.

Формирование доходных и расходных финансовых потоков в коммерческом банке предполагает применение их для анализа некоторых коэффициентов. Их счет должен опираться на количественные и качественные характеристики и по-разному отображать специфические стороны кредитной политики коммерческого банка. Представляется целесообразным разграничение указанных коэффициентов по пяти крупным группам: агрегированные показатели; достаточность резервов банка для покрытия убытков; доходность займов; качество управления займами; целесообразность рискованной политики банка.

Разработка гибкой процентной депозитной политики предусматривается варьированием уровня процента в зависимости от суммы вклада и протяженностью периода, на который он внесен в банк. Предложены возможные варианты применения изменений по трансформации банковского процента в депозитной политике. Это касается и вкладов в иностранной валюте. Анализ свидетельствует, что только некоторые отечественные банки принимают все вклады в иностранной валюте сроком на один месяц и в большинстве лишь тогда, когда речь идет о сумме не менее 10 тыс. долл. Практически большинство банков отдает предпочтение депозитам со сроком не меньше квартала, а некоторые — и не менее года. Политика начисления процентов по вкладам в иностранной валюте аналогична практике, которая применяется для гривневых вкладов.

Исследование структуры банковских пассивов, проведено под углом зрения "цены" их элементов для банка. Выявлены пути оптимизации пассивов, которые побуждают клиентов сберегать свои сродства на тех или иных счетах, а именно, создание соответствующих условий, которые препятствуют оттоку остатков средств с текущих счетов клиентов на депозитные счета других банков.

Эффективная оптимизация банковских пассивов обуславливает необходимость их разграничения по "цене" для банка.

Важность при кредитовании предприятий состоит в том, что необходимо учитывать особенности отраслей, где сосредоточена основная их деятельность. Предложены подходы, с помощью которых целесообразно оценивать положение предприятия в отрасли и варианты банковских действий при решении вопроса о кредитовании.

Принцип диверсификации активов является основой для расширения спектра банковских доходов, который служит гарантией стабильности финансово-кредитного института в условиях изменений на денежно-кредитной рынке и в экономике в целом. Нарастивание активов коммерческого банка — одна из предпосылок увеличения его доходов. Но, при этом необходимо учитывать, что по мере роста активы приносят более низкую относительную прибыль, чем те же активы меньшего размера.

Структура активов коммерческих банков, пребывая под постоянным влиянием разноплановых экономических и неэкономических факторов, не остается стабильной на протяжении даже непродолжительного периода, может существенно различаться у банков, которые имеют равный объем собственного капитала.

В современных условиях ликвидность и доходность банка обеспечивается не только с помощью наличных активов, которые легко реализуются, но и за счет способности банка получать средства на денежно-кредитном рынке.

Более рациональным в этой связи следует считать сбалансированный подход к управлению денежными потоками банка, другими словами, к управлению активами — пассивами, которое

проявляете в покрытии чрезмерного недостатка ликвидных средств за счет займов и удовлетворения прогнозных потребностей с придерживанием ликвидности путем использования внутренних источников. Такая стратегия, обеспечивая более высокую прибыльность, чем лишь управление активами одновременно является менее рисковым в сравнении только с управлением пассивами.

Анализ структуры активов сокращенных балансов некоторых отечественных банков с приблизительно равными объемами собственного капитала позволил обосновать определенные выводы. Во-первых, в первой половине 1997 г. для проанализированных банков сохраняется практически полное игнорирование долгосрочного кредитования. Во-вторых, наблюдается существенное колебание в активах части самого ликвидного их элемента - денежных средств - от 1 % до 15 %. В-третьих, часть вкладов в ценные бумаги, паи колеблется от 7 % до 40 %. Существенные разногласия наблюдаются между банками как объекты анализа и по частям в активах основным средством капитальных вложений, дебиторов. Во многом такие отличия обусловлены специфическими условиями деятельности каждого банка, что требует разработки в каждом из них конкретного механизма управления активами, направленного на увеличение доходности финансово-кредитного института.

Важное значение для обеспечения стабильной динамики увеличения доходности банка имеет результативность использования активов.

В практике используются несколько методов измерения прибыльности банков. Достаточно эффективным является метод сопоставления объема прибыли с общей суммой активов банков, с помощью которого можно сравнить прибыльность одного банка с другим. Так, анализ прибыльности уставного фонда и чистых активов некоторых банков с приблизительно равным объемом уставного фонда показал, что они существенно отличаются по уровню его прибыльности - от 4,25 % до 26,76 %.

Для обеспечения доходности коммерческого банка целесообразно использовать детальную методику анализа результативности банковских операций, которая начинается с анализа доходов и затрат и заканчивается исследованием факторов прибыльности.

Для эффективного управления рентабельностью активов банка необходимо знать фактическую величину стоимости услуг, которые предоставляются, связанных с размещением средств с целью получения дохода. Таким показателем может быть объем консолидированных затрат банка, не покрытых полученными комиссиями и другими доходами, сопоставленный со средней суммой доходных активов.

Указанный коэффициент по существу выражает расходимость банковской услуги и отображает минимальную финансовую маржу в виде наименьшего разрыва в процентных ставках по активным и пассивным операциям, который дает банку возможность лишь покрыть необходимые затраты без получения прибыли. Так, фактически речь идет о показателе минимальной доходности банковских вложений. Снижение его уровня, которое характеризует сокращение удельных затрат, привлеченных для обслуживания доходных активов, создает для банка условия для широкого маневрирования процентными ставками, повышения нормы прибыли и конкурентоспособности на рынках депозитных и кредитных ресурсов.

Расчет показателя минимальной доходности банковских вкладов существенно усложняется и приобретает остроту при переходе к расчету среднего его уровня по конкретным фондовым, кредитным, инвестиционным и другим операциям, связанных с поиском более экономичных источников привлечения и одалживания средств и доходности их использования. Трудности, которые возникают при этом в банке, обуславливаются не только изменением масштабов доходных операций, но и необходимостью обязательного отчисления привлеченных средств в централизованный фонд, подсчетом стоимости банковского риска и накладных затрат, которые должны быть отнесены к затратам по при-

влечению, перевода в активы и определению отдачи от определенной суммы привлеченных или одолженных ресурсов. Ей связи с этим следует обратить внимание на то, что в отличие от уплаты процентов, оплаты услуг дилеров, бирж и других изменяющихся расходов, размер которых определяется объемом конкретных операций и прямо включается в их стоимость, величина расходов на содержание управленческого аппарата, амортизацию помещений и оборудования и других общебанковских расходов тесно не связано с видом и масштабом операции и распределяется по ним не прямым путем через коэффициент отношения накладных расходов к объему банковских доходных активов.

Расчет показателей всех указанных групп позволяет проанализировать качество кредитного портфеля коммерческого банка и его кредитной политики в целом, создать основу для принятия необходимых управленческих мер по повышению его доходности.

Діяльність міської влади по залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку Харкова,

Дуленко А.Л., к.е.н, ГУ економічного розвитку Харківського міськвиконкому

Проведення сьогодні конференції з питань стабілізації економічного розвитку в Україні є необхідним і своєчасним заходом для всебічного розвитку міст та регіонів нашої країни.

В усьому світі попит на інвестиції значно перевищує пропозиції. Тому цілком природно, що міста та регіони України змагаються в залученні інвестицій, сучасних технологій, ресурсів для інтеграції у світову економіку. Не стоять осторонь цього процесу і наше місто.

За словами спеціалістів Світового банку Харків є одним з перспективніших міст України для співробітництва. У місті працює понад 200 крупних промислових підприємств та 7000 приватних фірм.

Продукцію харківських підприємств знають в більш як 50 країнах світу. Біля 60 підприємств та організацій міста співпрацюють із партнерами з країн ближнього та дальнього зарубіжжя.

Розуміючи, що тільки наявність багаточисельного класу власників може бути гарантією успіху соціально-економічних змін та основою становлення ринкової економіки, керівництво Харкова надає першорядне значення залученню як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій.

Міська влада працює над покращенням інвестиційного клімату у місті, зокрема: участь в реалізації програми залучення інвестицій в економіку регіону; підтримка роботи міських інвестиційних компаній, що вже зарекомендували себе як надійні та стабільні комерційні структури; створення сприятливих умов для участі харківських підприємств та компаній у міжнародних Бізнес-форумах; видання інформаційно-рекламних матеріалів про ділові можливості міста.

Як результат нашої роботи, прямі іноземні інвестиції в Харків за 1997 рік склали 32 млн. дол. США. В цілому, інвестиції надійшли з 39 країн світу і були вкладені в 167 підприємств міста. Капіталовкладення в формі майна склали 73 % всього обсягу інвестицій, а в формі грошових внесків - 26 %. Найбільший інтерес інвесторів в нашому місті викликають: харчова промисловість - близько 50 % всіх інвестицій (Харківська бісквітна фабрика, Роганьський пивзавод та ін.); машинобудування та металообробка - 17 % (підприємства "Південкабельмет", ХЕМЗ-ПРЕС, Титан-Евіг та ін.); внутрішня торгівля - 14 % (Харківський центральний універмаг, фірми "Пірана", "Стівал-Харків" та ін.).

Сьогодні в Харкові створено розвинуту інфраструктуру підтримки інвестиційної діяльності, в тому числі Регіональний Центр Сприяння Бізнесу, Центр Підтримки Підприємств, Спілка Підприємств, Лізинговий Фонд та інші.

Становлення цих інститутів стало можливим завдяки плідній співпраці міської влади з організаціями та фондами Європейського Співтовариства та Сполучених Штатів Америки на основі залучення грантів.

Як приклад успішної співпраці з європейським Співтовариством за програмами TACIS можна назвати роботу Центру Підтримки Підприємств, створеного за участю Західноєвропейського консорціуму, що включає Комерцбанк (Німеччина), Ірландський Інсти-

тут Менеджменту та Міжнародну фірму "Прайс Уотерхаус". Центр надає консалтингову допомогу, інформаційні послуги, виконує проекти реструктуризації міських підприємств на рівні міжнародних стандартів.

Також ми співпрацюємо з Американською Агенцією Міжнародного Розвитку (USAID), якою виділено грант на реалізацію програми технічної допомоги - "Плану Маршала" для Харкова. Програма спрямована на передачу українським управлінцям технології сучасного менеджменту, маркетингу та виробничих технологій.

Не зменшуючи ролі іноземного інвестування, необхідно підкреслити, що успіх інвестиційної політики будь-якого міста або країни можливий лише при активізації вітчизняного інвестора.

Харків має позитивний досвід у проведенні міської позики як одного з важливих механізмів фінансування проектів життєзабезпечення міста. Кошти, отримані в результаті першої емісії обсягом 1,5 млн. грн. та другої - 4 млн. грн., були спрямовані на вирішення проблем громадського транспорту, електро- та теплозабезпечення населення міста. На теперішній час ми готуємо проведення третьої емісії на суму біля 10 млн. грн для фінансування масштабних соціально-значущих міських програм.

Крім того, вивчаючи світовий досвід, ми працюємо сьогодні над підготовкою розміщення єврооблігацій, що дозволить здійснити ряд крупних місцевих програм з будівництва житла, доріг, водопроводу та інших важливих об'єктів міської інфраструктури.

Відносно вибору організатора позики - ми співпрацюємо з Приват-банком, інтерес до співпраці проявили деякі міжнародні інвестиційні банки, як, наприклад, ING Bank (Інж. банк), Citibank (Ситибанк). Неодноразові зустрічі та консультації з зацікавленими сторонами, набутий досвід, організації внутрішніх позик дають нам змогу сподіватися на успішне впровадження в економічну практику Харкова міжнародних позик.

У зв'язку з тим, що проведення міжнародних позик потребує отримання міжнародного кредитного рейтингу, хотілося б, щоб Уряд прискорив свою роботу в цьому напрямку.

Ще одною формою залучення інвестицій є синдицьовані кредити. На відміну від міжнародних облігаційних позик такі кредити не потребують наявності кредитного рейтингу та мають досить швидку та просту організацію фінансування.

У вирішенні питань організації синдицьованого кредиту для міста ми працюємо зараз з представниками Дойче Банку.

Для успішного втілення такого способу інвестування потрібна узгодженість дій міської адміністрації (тобто, вибір організатора, обговорення умов кредиту), місцевих законодавчих органів (наприклад, дозвіл на проведення позичання) та центральної влади (вирішення питання валютного регулювання та контролю).

Для позитивного розвитку нових економічних процесів на рівні держави треба вирішити цілу низку питань, а саме: розробку нових механізмів інвестиційного оподаткування; удосконалення процесу реєстрації інвестицій; спрощення процедур технічної допомоги; розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності та ін.

Використовуючи нагоду нашої участі в цій конференції, ми хотіли б сповістити про підготовку чотирьох міських інвестиційних пропозицій, що будуть представлені на міжнародній виставці-презентації "Україна - погляд у 21 століття" Це: будівництво ділового центру по провулку Банному в місті Харкові; харківський міжнародний аеропорт; реконструкція району "Левада"; створення парку дозвілля та розвитку (міського Діснейленду).

Керівництво Харкова всіляко сприятиме інвесторам, які готові взяти участь у підготовці та реалізації цих проектів.

Использование свободных средств населения в инвестиционном процессе населения. Родченко В.Б., студент ХГУ, г. Харьков

Среди основных экономических проблем одной их важнейших на данном этапе является проблема экономического спада. Так, ВВП Украины уменьшился с 1990 года по 1996 год почти в 2,5 раза. Вследствие монетарной политики правительства темпы

спада удалось уменьшить, и есть надежда, что в 1998 год станет переломным. Сейчас перед украинским правительством стоит сложная задача — повернуть процесс экономического спада, начать процесс расширения и роста производства.

Существует большое число прогнозов экономического развития Украины, но основная масса из них сходна в том, что двигателем экономического развития Украины должен стать надежный потенциал, который еще имеется в Украине, и который, при наличии должного государственного вмешательства, сможет стать той движущей силой, которая запустит двигатель экономического роста Украины.

Сложным является вопрос о финансировании инвестиций. С одной стороны внешние инвесторы не желают вкладывать средства в Украину, т.к. она сейчас не обладает финансовой привлекательностью по многим причинам (налоговая система, законодательство, стабильность, гарантированность), с другой — средства, которые Украина получает, отличаются сравнительно малым объемом и большой политико-идеологической нагрузкой, они не могут решить данной проблемы.

Если обратиться к внутренним источникам, то потенциально, одним из крупнейших является денежные средства населения, хотя это и малоиспользуемый источник. Низкая степень использования денежных средств населения имеет как объективные, так и субъективные причины. С одной стороны это дефицит денег у населения (задержка в выплате зарплаты), а с другой стороны — отсутствие доверия у населения к государству.

Основным фактором, влияющим на инвестиционный потенциал населения, является склонность к накоплению и потреблению. Так, структура денежных расходов населения за последние годы дает следующую картину: потребительские расходы населения за последние годы имеют тенденцию к снижению, так в 1995 году эта статья составляла 81,3 % всех расходов, а в 1996 году — 73 %, за 1 квартал 1997 года — 69,3 %, причем снижение этого показателя осуществляется в основном за счет сни-

жения покупки товаров (66 %, 53,9 %, 49,4 % соответственно), при небольшом росте услуг (15,3, 19,1, 19,9, соответственно).

Это обусловлено, тем, что темп роста цен на услуги в 2 раза выше соответствующего показателя на товары, а общее снижение доли потребительских расходов говорит о некоторой стабилизации (хотя и на высоком уровне) доходов населения.

Возросла также доля обязательных платежей и добровольных взносов с 8,7 % в 1996 году до 12,8 % всех расходов в 1 квартале 1997 года. Здесь решающую роль сыграла налоговая администрация (этот рост достигнут главным образом за счет налога на прибыль). Таким образом, за последние годы сумма потребительских расходов населения снизилась с 90 % в 1995 году до 82,1 % в 1 кв. 1997 года. Эта тенденция является позитивной, так как увеличивается доля средств потенциально пригодных для инвестирования.

Однако настораживает то, что существенно возросла доля денежных средств, вкладываемых населением в иностранную валюту, так если в 1995 году доля этой статьи в расходах населения составляла 8,1 %, то в 1997 году (1 кв.) этот показатель равнялся 14,4 %. Это можно объяснить инфляционными ожиданиями населения и частичной утраты национальной денежной единицей функции средства накопления.

Таким образом, свободные средства населения вкладываются в иностранную валюту (шире переходят в теневое обращение, вместо того, чтобы инвестироваться и работать на развитие легальной экономики).

По сравнению с вышесказанным мизерным выглядит прирост накоплений по вкладам и ценным бумагам (1995 г. — 1,5 %, 1996 — 2 %, 1997 (1 кв.) — 2,6 %), так как население в основной своей части еще не готово к работе на рынке ценных бумаг. Хотя имеются и довольно неплохие примеры. Как известно в Харькове работает программа муниципального займа, и она имеет свои положительные результаты. Местные займы проводили еще ряд городов Украины: Киев, Львов, Днепропетровск, Одесса, Черкассы

и другие, однако по разным причинам не все они оправдали ожидания частных администраций.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод о необходимости создания массовой программы (возможно, это будет программа системы безналичных расчетов, кредитных карт или просто массовой схемы займа), которая позволила бы сконцентрировать временно свободные денежные средства населения и направить их на развитие украинской экономики.

Новые формы управления предприятиями по производству медикаментов.

Жебровская Ф.И., АО "Фармак", г. Киев

Отсутствие движущих сил рыночной экономики, в частности многообразных форм собственности, конкуренции, предпринимательства и менеджмента, явилось причиной того, что в условиях монопольной государственной собственности на средства производства механизм развития экономики оказался неэффективным, а результате чего, последняя до сих пор находится в глубоком кризисе. Основой осуществления радикальных экономических реформ, построение качественно новой экономической системы в Украине является разгосударствление и приватизация государственных предприятий. Разгосударствление представляет собой преобразование государственных предприятий и организаций в предприятия, основанные на других, негосударственных формах собственности, — акционерные общества (товарищества), частные малые предприятия. Кооперативы и др., и включает в себя как приватизацию, так и применение функций государственного управления хозяйством.

Функционирование развитого рыночного хозяйства невозможно без конкурентной среды, в которой каждый субъект, обладая полной самостоятельностью, действует на свой страх и риск и следовательно несет всю полноту ответственности за принимаемые экономические решения. В современных условиях нет более

эффективного механизма, чем действия заинтересованных хозяйств, которые сами, заботясь о своей собственности, увеличили прибыль, неизбежно вступают в конкурентные отношения друг с другом. Речь идет не о мелких предпринимателях, которые, в первую очередь, отождествляются с частной собственностью, а о хозяйстве в широком плане, когда хозяином может быть и акционерное общество, и холдинговая компания, и товарищество, и кооператив. Важно, чтобы из них были стратегические интересы к возобновлению собственности, к поддержанию ее высокого технического состояния к высокой продажной стоимости за счет улучшения качественных параметров производимой продукции. Создание таких структур явится движущей силой рыночной экономики, обеспечит стратегическое развитие государства.

На этапе становления рациональной структуры управления экономикой основные тенденции структурных сдвигов будут состоять в создании рациональной сбалансированной структуры предпринимательской деятельности как ведущего сектора рыночной экономики. Основу этого этапа составят процессы акционирования и приватизации государственных предприятий. Негосударственный сектор экономики сыграет доминирующую роль на потребительском, товарном и других рынках. Исходя из рациональной структуры национальной экономики и учитывая опыт развитых стран мира относительно соотношения государственной и частной собственности, оптимальный размер государственных основных фондов в целом по народному хозяйству Украины оценивается примерно на уровне 35-36 %, в том числе производственной сфере — 34 %, непроизводственной — 44-45 %.

Анализ деятельности предприятий Медбиопрома за 1996 год показывает. Что структурные сдвиги с точки зрения форм собственности дали позитивное влияние на экономику предприятий фармпромышленности, преодолен спад производства. Рост производства в сопоставимых ценах в 1996 году по отношению к уровню 1995 года составил 5,1 %.

Таблица 1.

Объем производства продукции, %.

Предприятия по формам собственности	Объем производства	в т.ч.	
		Готовые лекарственные средства	Медикаменты в ампулах
Всего	100	100	100
в т.ч. по предприятиям			
а) арендные	10	11	10
б) приватизированные	71	76	58
в) государственные	11	5	27
г) корпоратизированные	8	8	5

Из приведенной таблицы видно, что основная доля в производстве продукции приходится на приватизированные предприятия, у которых смена форм собственности изменила отношение к труду, повысила ответственность за конечные результаты. Достижение поставленной цели перед коллективом акционерного общества во многом зависит от организации внутривидовых экономических отношений, основу которых должны составлять рыночные отношения между акционерным обществом и его подразделениями и между самими подразделениями.

Опыт работы АО "Фармак" показывает, что внутривидовые связи и экономические отношения должны быть направлены на максимальную децентрализацию управленческих функций, что является, одним из основных условий развития рыночных отношений, поскольку эта децентрализация позволяет усилить влияние на экономику внутривидовых подразделений таких важных принципов акционерной формы хозяйствования как хозяйственная самостоятельность, самоокупаемость, самофинансирование. Причем эти принципы касаются не только производственных, обслуживающих и вспомогательных подразделений, но и подразделений направления и генеральной дирекции Акционерного общества. Такие отделы и службы главного управления и как управление техническим развитием, материально-техническим обеспечением и сбытом, хозяйственного банка ак-

ционерного общества и отчасти главная бухгалтерия свои экономические отношения с дирекцией акционерного общества и другими подразделениями строят на договорной основе с оплатой их услуг через хозрасчетный банк акционерного общества. На договорной основе строятся также экономические отношения акционерного общества с концерном и другими вторичными звеньями управления финансами.

Следует отметить, что эти отношения остаются до сих пор на прежнем уровне действенности внутрипроизводственных отношений. В связи с этим возникает необходимость в оценке путем анализа системы экономических отношений организации на хозрасчетной основе с позиций требований рыночной экономики. Результаты такого анализа позволяют формировать выводы о состоянии экономических взаимоотношений внутри акционерного общества и о направлениях их развития и совершенствования с учетом требований рыночной экономики.

В качестве основного экономического критерия оценки действенности экономических отношений в условиях акционерной формы хозяйствования служит лишь один показатель — вклад подразделений акционерного общества в конечные результаты его работы, т.е. увеличение объема реализации конкурентоспособной продукции высшего качества и рентабельности.

Стимулирование результатов деятельности водителей автомобилей.

Криворучко О.Н., аспирант ХГАДТУ, г. Харьков

В современных условиях результативность деятельности автотранспортных предприятий, в значительной мере, зависит от прилагаемых водителями автомобилей усилий. Их уровень определяется отношением к труду, мотивами поведения, заинтересованностью в результатах. Ее повышение обеспечивается мотивацией. Под последней понимаем осуществление менеджерами процесса, заключающегося в выявлении сил (мотивов), а также

разработке стимулов, побуждающих индивидуума к деятельности по достижению личных целей и целей организации. При этом особую актуальность приобретает разработка стимулов.

Основным стимулом, реализующим возможность удовлетворения базовых мотивов деятельности, является заработная плата. Анализ применяемых форм оплаты труда водителей автомобилей показывает, что повременная форма оплаты труда не во всех случаях заинтересовывает их в высоких результатах труда, а сдельная форма оплаты труда не учитывает качественных характеристик трудовой деятельности - услуг, дополнительно предоставляемых водителями в ходе перевозки грузов или пассажиров. Применяемые доплаты и надбавки не учитывают полноту ассортимента транспортных услуг.

Исследования ученых доказывают, что объектом стимулирования должны быть результаты, соответствующие установленному уровню (норме), и достижение которых требует применения особых дополнительных усилий. Придерживаясь данной позиции, Б.М. Генкин [1, 17] разделяет труд на две части: α -первоначальный и β -творческий. Следовательно, и в заработной плате работника должно учитываться применение этих видов труда. Поэтому при формировании модели оплаты труда водителей автомобилей следует исходить из содержания и результатов их деятельности. Последние характеризуются объемом и ассортиментом услуг, а также их качеством и экономией материальных ресурсов.

Для более полного учета этих результатов и усиления материальной заинтересованности водителей автомобилей предлагается индивидуально-комбинированная система оплаты труда, синтезирующая различные ее формы и, в основном, преодолевающая их недостатки. Индивидуальность и комбинированность модели достигается за счет наиболее оптимальных для конкретных условий вариантов определения составляющих элементов.

Теоретический опыт разработок такой системы принадлежит зарубежным ученым — Эмерсону, Ганту, Бигелоу, Аткинсону и др.

На их практическое применение указывают отечественные исследователи [2, 515]. Однако они не адаптированы к современным условиям, не учитывают специфики деятельности водителей автомобилей, не определены границы их реализации.

При высокой интенсивности труда, возможности оценки выполнения норм выработки следует использовать сдельную форму оплаты труда, в противном — повременную. Границей перехода от одной формы к другой является коэффициент выполнения норм выработки ($\Pi_{\text{НВ}} = 0.75$). В свою очередь, к оплате труда водителей-повременщиков также следует подходить дифференцировано. Водителям, работающим на стабильных маршрутах (постоянный объем работ, маршрут движения, скорость автомобиля и т.п.), — заработная плата по сдельным расценкам с учетом коэффициента интенсивности труда. Водителям, обслуживающим нестабильные маршруты (непостоянный объем работ, разнообразная номенклатура груза и т.п.), — заработная плата за фактически отработанное время с учетом коэффициента полноты ассортимента предоставленных услуг. А для оплаты труда водителей, работающих на переменных маршрутах, — гибкая форма, т.е. сочетание сдельной и повременной в зависимости от конкретных условий.

Стимулирование качества транспортных услуг и экономии материальных ресурсов обеспечивается премированием. Усиление мотивационной силы премий реализуется ежемесячным подведением итогов. Размер премии за качество транспортных услуг устанавливается в зависимости от его уровня и степени выполнения норм выработки или нормированного задания. На основе использования теории вогнутых функций разрабатывается шкала прогрессивного увеличения размера премии, т.е. за каждую 0.01 пункта увеличения уровня качества размер поощрения устанавливается по повышенным нормам. Установление двух нормативов поощрения обеспечивает возрастание его размера как внутри каждого интервала, так и при переходе из одного интервала в другой. Размер премии за экономию материальных ресурсов

по их видам определяется, исходя из полученной ее суммы и выделяемой части, которая направляется на премирование.

Литература

1. Основы управления персоналом / Под ред. Б.М. Генкина. — М.: Высш. школа, 1996. — 383 с.
2. Економіка та менеджмент. — Львів: Державний університет "Львівська політехніка", 1996. — 828 с.

Аудит: необхідність та проблеми розвитку в Україні.

Мельничук І.В.

Поступовий перехід народного господарства України до ринкових відносин призвів до існування підприємств недержавного сектору економіки, відсутність їх відомчої підпорядкованості та відомчого контролю за ними, а також законодавчо визначений період, протягом якого суб'єкт підприємницької діяльності повинен бути обов'язково перевірений податковою адміністрацією, викликають необхідність проведення щорічної аудиторської перевірки, а також існування в Україні незалежної самостійної форми контролю.

Поява аудиторського контролю в нашій країні пов'язана з необхідністю контролю за діяльністю спільних підприємств для яких аудит став обов'язковим у відповідності з Інструкцією Мінфіну СРСР № 124 від 4 травня 1987 року "Про оподаткування спільних підприємств". Поширення аудиторського контролю та інші підприємства нашої країни відбулося із введенням в дію Закону України "Про аудиторську діяльність" від 22 квітня 1993 року. Згідно цього Закону усі господарючі суб'єкти незалежно від форм власності та видів діяльності підлягають аудиторській перевірці, починаючи з результатів діяльності за 1994 рік.

Діюче українське законодавство про аудит базується на поняттях: аудиту-перевірки публічної бухгалтерської звітності, обліку первинних документів та іншої інформації про фінансово-господарську звітність суб'єктів господарювання з метою визна-

чення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності діючому законодавству і встановленим нормативам;

інших аудиторських послуг: експертиз, консультацій по питаннях бухгалтерського обліку, звітності, оподаткування. Аналізу фінансово-господарської діяльності і інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності фізичних та юридичних осіб.

Суб'єкти перевірки в основному співпадають з суб'єктами перевірки податковими органами. Але не дивлячись на порівняно велику тотожність суб'єктів та єдину законодавчу і нормативну базу перевірок, призначення перевірок аудиту і податкових органів протилежні.

У податкових органів призначення носить виключно каральний характер, що однозначно закріплено п. п. 7-10 статті Закону України "Про державну податкову службу в Україні" від 29.12.1993 № 3813 - ХП.

Аудиторські перевірки мають своїм призначенням підготовку об'єктивного висновку. Об'єктивна і достовірна інформація про діяльність господарюючих суб'єктів необхідна: власникам господарюючих суб'єктів для визначення стратегій їх розвитку; інвесторам (місцевим та іноземним) при вкладанні своїх капіталів у інші господарюючі суб'єкти; банкам для прийняття рішення про доцільність надання кредиту; постачальникам для одержання гарантій повної оплати за відвантажені товари, виконані роботи та надання послуги; акціонерам для контролю за роботою адміністрації товариства; державним органам для планування потреб макроекономіки та оцінки податкових надходжень до бюджету.

Але дія такого безперечно позитивного Закону про аудиторську діяльність призупинена рішенням Верховної Ради України (при підведенні підсумків роботи за 1995 рік) до прийняття змін у затвердженому Законі. Аргументами були: наявність недостатньої кількості аудиторських фірм, висока вартість аудиторських послуг, відсутність необхідних регламентуючих положень щодо порядку проведення аудиту та ін.

До компонентів які повинні забезпечити якість роботи аудиторів треба віднести інформаційне забезпечення аудиторів, кваліфікаційну підтримку аудиторів, страхування аудиторського ризику, забезпечення юридичного статусу аудитора.

На сьогоднішній день ні один із перелічених компонентів в Україні системно не реалізується не дивлячись на формальне функціонування Спілки аудиторів України і Аудиторської палати України з їх регіональними відділеннями.

У всіх країнах ринкової економіки аудиторська діяльність регламентується національними аудиторськими стандартами, підставою для розробки є міжнародні норми аудиту та супутніх робіт, що затверджені Комітетом міжнародної аудиторської практики Міжнародної федерації бухгалтерів.

В останній час під приводом незнання українськими аудиторами загальноприйнятих міжнародних стандартів аудиту намітилась тенденція залучення до обов'язкового аудиту банків і великих господарських комплексів, що приватизуються, іноземних аудиторських фірм. Неправомірність такого аудиту одночасно слідує з статей 5-6, 12-13 Закону України "Про аудиторську діяльність". Для вирішення вказаної проблеми Спілка аудиторів України і аудиторська палата України повинні з одного боку, зайняти жорстку протекціоністську позицію, а з другого — мінімум опублікувати масовим тиражем вказані стандарти.

Робота, яка ведеться по розробці системи національних стандартів потребує значного прискорення. Затверджені і введені в дію 1,2,3,8,12 та 13 нормативи (міжнародних нормативів аудиту — 29), але навіть розроблені нормативи мають деякі положення, що носять суперечний характер.

Основними напрямками подальшого розвитку теорії і практики аудиту є подальша розробка національних стандартів аудиту, визначення в законодавчому плані рамок проведення аудиту. Крім того необхідно вирішити питання про те яку відповідальність, перед ким несе аудитор за допущені помилки. Об'єктивна потреба у

функціонування і розвитку аудиту визначає необхідність невідкладного вирішення всіх аудиторських проблем.

Об одной инвестиционной процедуре выбора вариантов инвестиционных проектов.

Фисун К.А., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков

Развитие любого региона в той или иной степени связано с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестированию в социально-экономическую сферу конкретной области либо территориального объединения осложняется различными факторами: множественность выдвигаемых проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; вид инвестиций; стоимость инвестиционного проекта; риск, связанный с принятием решения, и т.п. Кроме того, причины, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть различны: обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производственной деятельности; освоение новых видов деятельности; изменение роли региона в международном разделении труда. Различна также степень ответственности за принятие проекта в рамках того или иного направления. Достаточно сложной является задача инвестирования в освоение новых видов деятельности. В этом случае необходимо учесть целый ряд новых факторов: возможность изменения положения региона, на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, финансовых и трудовых ресурсов, необходимость освоения новых рынков и др. Становится обыденной практика дифференциации права принятия решений инвестиционного характера, т.е. ограничивается максимальная величина, инвестиций, в рамках которой территориальная администрация может принимать самостоятельные решения.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Нередко решения должны приниматься, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых

проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что таких критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, невелика. Степень риска при инвестиционной деятельности весьма существенна. Например, в период переоснащения производства никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции. Поэтому нередко решения в условиях неопределенности принимаются на интуитивной основе.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько администратор либо управляющий знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. Поэтому в этой области управленческой деятельности, все чаще дает осечку интуиция, индивидуальный опыт и возрастает интерес к научным исследованиям по выработке согласованного группового решения на основе индивидуальных мнений членов группы.

Процедура, которая будет рассматриваться ниже, предназначена для решения следующей задачи. Пусть определено некоторое множество альтернатив A . Требуется выбрать из A "лучшие" альтернативы. При этом желательно, чтобы число выбранных элементов было наименьшим. Предполагается, что задача будет решаться, используя работу экспертной комиссии.

При большом числе альтернатив, когда их трудно охватить в целом, эксперту можно предъявлять систему ω подмножеств множества альтернатив A и предложить осуществить выбор в каждом множестве системы ω . В этом случае мнение эксперта обо всех альтернативах в целом будет представлять собой функцию выбора ФВ, определенную на совокупности допустимых множеств альтернатив A . Отметим, что задание мнения эксперта в виде бинар-

ного отношения на множестве альтернатив равносильно заданию функции выбора на всевозможных двухэлементных множествах альтернатив.

Групповая функция выбора ГФВ представляет собой результат согласования индивидуальных ФВ по правилу группового выбора ПГВ. Обозначим через $m(\omega)$ наибольшую из мощностей допустимых множеств семейства ω . Ранее детально исследовались ПГВ, удовлетворяющие условиям селективности (непустоты) и эффективности (нетривиальности). В частности были найдены необходимые и достаточные условия селективности и эффективности ПГВ; оказывается, что класс селективных, эффективных и нейтральных ПГВ без решающего индивидуума весьма узок (например, все подмножества $S \in \omega$ предъявляемые для сравнения, должны состоять лишь из пары альтернатив, т.е. $m(\omega) = 2$), тем самым, установлен аналог знаменитой теоремы Эрроу.

Одним из возможных методов построения селективной и эффективной ГФВ без решающего индивидуума является предлагаемая интерактивная процедура.

Селективность и эффективность группового выбора являются взаимопротиворечивыми условиями. Стремление к селективности может привести к тому, что выбранное множество "лучших" альтернатив будет довольно большим по мощности и, следовательно, "неэффективным". С другой стороны эффективность не всегда позволяет осуществить селективный выбор. Рассматриваемая ниже процедура призвана решить задачу "компромисса" между условиями селективности и эффективности за счет последовательного уточнения предпочтений индивидуумов на множестве альтернатив.

Поставленная задача решалась в классе монотонных и анонимных ПГВ, в качестве базового (начального) ПГВ используются правила, типа большинства. В случае неселективности, получаемой ГФВ, уменьшается порог, определяющий правило типа большинства. Для повышения эффективности предусмотрено повторное обращение к индивидуумам с целью уточнения их мнений от-

носителем альтернатив, входящих в группу "лучших" альтернатив, но с минимальным числом голосов. Повторное обращение к индивидууму предполагает, что, если индивидуум считает альтернативу $x \in A$ "лучшей", а альтернативу $y \in A$ - нет, то после повторных обращений либо ситуация не изменится, либо обе альтернативы не будут "лучшими". Поэтому на каждом шаге процедуры, число "лучших" альтернатив с ГФВ (если они были), не увеличивается.

Процесс останавливается, либо когда остается одна наилучшая альтернатива в каждом подмножестве $S \in \omega$, либо, когда после очередного обращения к индивидуумам, их мнения не претерпели изменений.

Рассматриваются два варианта реализации интерактивной процедуры. Первый вариант реализован для случая, когда коллективное мнение возникает в процессе согласования индивидуальных мнений, которые выражаются бинарными отношениями предпочтения на множестве альтернатив. Второй вариант реализации процедуры предназначен для случая, когда индивидуальные мнения выражаются функциями выбора.

Инвестиционный климат предприятий промышленности Украины.

Белан Л.В., аспирант ХГУ, г. Харьков

Одной из первоочередных задач национальной экономики является приобретение Украиной технологического динамизма. От ее решения зависит структурная перестройка экономики и в конечном итоге - улучшения жизненного уровня нации.

В будущем уже нельзя делать ставку на экспорт сырья и материалов как на стратегическое направление прихода экономики Украины в мировое хозяйство. К приоритетам внешнеэкономической стратегии можно отнести форсирование развития экспортного потенциала и импортозамещающих производств на базе отечественной конкурентоспособной продукции.

Достижение максимального эффекта от участия в мировой экономике делает объективной необходимость осуществления дифференцированной селекции отраслей и видов производства, которые с учетом конъюнктуры могут присоединиться к мировому разделению труда по линии экспорта или имеют развитую инфраструктуру, которая в сжатые сроки способна обеспечить необходимую отдачу от импортированных машин, оборудования, комплектующих изделий и т.д.

Этот процесс потребует регулирования, иначе спонтанный выход определенных отраслей на мировой рынок без подключения сопутствующих отраслей может обусловить возникновение негативных моментов, а также частичное моральное старение национальных достижений.

В мировой практике прерогативой государства является тщательный отбор отраслей, а среди них - фирм и корпораций, которые предназначены для приоритетного включения в международное разделение труда. На этот процесс государство влияет путем использования широкой гаммы методов государственного регулирования, в т.ч. предоставление кредитов на покупку импортного оборудования в первую очередь, а также гарантий и страхования на кредиты, которые предназначены на расширение экспорта, установления льготных сроков амортизации и льготного налогообложения.

Должное внимание государство должно уделять вопросам аграрного сектора, поскольку от состояния продовольственного рынка непосредственно зависит успешное функционирование социально-экономических процессов. Эта сфера экономики может быстрее других обеспечить возврат по инвестициям и потребует структурной перестройки и смены парадоксальной ситуации. Поскольку в ранге первоочередных направлений можно назвать инвестирование в развитии селекции и защиты растений, внедрение передовых технологий обработки земли, сбора и переработки урожая.

Иностранные инвесторы проявляют значительный интерес к торговле о производстве табачных изделий - практически все та-

бачные фабрики Украины получили иностранные капиталы, а также кондитерских изделий. Соков, шоколада, сладостей и т.д.

Актуально на сегодняшний день инвестирование развития нефтегазового комплекса Украины. В связи с недостатком месторождений нефти и газа, способных полностью удовлетворить потребности Украины в них, а следовательно, и необходимостью импорта, компенсация последнего могла бы способствовать развитию мощностей по переработке нефти.

Одной из самых перспективных отраслей, которая может эффективно представлять Украину на международном рынке, является самолетостроение, а также космический сектор, к этому вопросу проявляют интерес ряд других стран.

На основании анализа значимости иностранного инвестирования в машиностроительной отрасли, особенно в те, которые изготавливают сельскохозяйственную технику, осуществляют производство сверхтвердых материалов, в промышленные работы, ракетно-, судо-, самолето-, приборо- и станкостроение, в электросварочную отрасль и порошковую металлургию, в те отрасли, которые имеют спрос на внешних рынках, следует вывод, что по некоторым подсчетам, их комплексная инвестиционная поддержка за счет внутренних и внешних средств способна довести удельный вес данной продукции в общем объеме экспорта Украины до 30-35 %.

Для привлечения иностранного капитала несомненно важным является военно-промышленный комплекс (ВПК). Обратным считается предприятие, удельный вес военной продукции которого превышает 30 % ее общего объема.

Основные отрасли ВПК Украины - ракетно-космическая техника, самолето-, танко- и судостроение, а также вспомогательные производства, оснащенные современными станками, оборудованием и технологиями. Производство и экспорт оружия составляет значительный источник накопления капитала. Представляется также необходимым разработать программу привлечения иностранного капитала к процессу конверсии оборонных предприятий

и средств защиты украинских технологий и авторских прав в данной сфере.

Одним из важных направлений развития является курортно-рекреационная отрасль, в частности строительство и реконструкция гостиниц, санаторно-оздоровительных комплексов. Прежде всего, это касается Крыма, где имеется более 20 реальных объектов для инвестирования, а также Закарпатье.

Большое значение для привлечения иностранного капитала являются объекты незавершенного строительства. Это реально богатый резерв; данный сегмент экономики поглощает львиную долю средств, которые необходимы для наращивания не только внутреннего, но и внешнего потенциала страны. Считается целесообразным проведение полной инвентаризации таких объектов, оценки уровня их строительной готовности, возможностей перепрофилирования с учетом нынешних заданий структурной перестройки. С целью формирования инфраструктуры рынка для реализации объектов незавершенного строительства возможно создание специальной биржи и коммерческого банка, финансирующего подобные объекты, акционерами которого могли бы стать и зарубежные фирмы.

При условии привлечения средств в названные сегменты рынка отдача наступит не сразу. Понадобится определенный временной промежуток для наращивания соответствующих мощностей и производств, которые способны выдержать конкуренцию на мировых рынках товаров и услуг. Самым актуальным заданием является создание условий, способствующих функционированию отечественных инвесторов, начало деятельности которых послужит важным катализирующим индикатором и для зарубежных инвесторов.

Для преодоления инвестиционного кризиса необходимо проводить политику содействия инвестициям, то есть создать систему разумных и стимулирующих налогов, специальных льгот, конкурсного размещения кредитных ресурсов и также реальную систему гарантий со стороны государства.

Проблемы управления и развития экономики Украины в условиях климатических изменений.

Терехов Е.Н., аспирант СГУ, г. Сумы

По сравнению с другими странами мира Украина сегодня уделяет гораздо меньше внимания проблеме глобальных климатических изменений. Отсутствуют программы по защите национальной экономики от негативных последствий изменения климатических условий. Возможности Украины в решении существующей проблемы изменения климата резко ограничивает продолжающийся экономический кризис. В связи с этим наше государство может понести невосполнимые эколого-экономические потери.

Для более полного учета влияния климатических факторов качественный анализ экономического ущерба от изменения климата необходимо проводить на трех уровнях:

- производства отдельного вида продукции;
- отдельного технологического процесса;
- предприятия или отрасли в целом.

Для исследования влияния изменения климата на народное хозяйство целесообразно использовать систему экономических оценок, которая должна включать в себя следующие три блока:

1. Исследование механизма формирования экономического ущерба от изменения климата и набор методических подходов для качественной оценки последствий климатических изменений.

2. Набор методических подходов по количественному определению экономического ущерба, а также подходы к построению на их основе эколого-экономических моделей и экспертных систем для оценки влияния климатических изменений на предприятие, отрасль или регион.

3. Методические подходы к управлению риском на основе эколого-экономических оценок.

Для формирования оптимального набора мероприятий по снижению ущерба от парникового эффекта возникает необходимость количественных

оценок ущерба для ограниченного круга отраслей и объектов народного хозяйства Украины.

Для проведения таких количественных оценок необходимо последовательно выполнение следующих этапов:

- оценки максимально возможных размеров ущерба;
- оценки реально возможных размеров ущерба для исследуемого объекта;
- определение вероятностных характеристик ущерба и прогнозирование на их основе размеров среднегодового ущерба.

Эколого-экономические модели и экспертные системы могут оказывать существенную помощь при решении возникающих эколого-экономических проблем даже лицам, которые не имеют достаточной квалификации в данной области.

Для развития этого направления необходимо решение следующих проблем:

- гармонизации и стандартизации информации по глобальным климатическим изменениям;
- совершенствование методов формирования эколого-экономических задач;
- моделирование и прогнозирование эколого-экономических процессов.

Хотя выгоды от изменения климатических условий для нашего государства и значительны, все же они значительно меньше ожидаемого ущерба.

Основной задачей адаптационных мероприятий в экономике является задача недопущения каскадного характера возмущающих воздействий климатических факторов.

На современном этапе Украине целесообразно приступить к разработке Государственной, отраслевых и региональных адаптационных программ с последующим их внедрением. На государственном уровне для этой цели наиболее подходит комбинированная стратегия, которая ориентировалась бы на переходном этапе преимущественно на меры по реагированию, а на этапе ус-

тановившихся климатических условий — в основном на адаптационные мероприятия.

Затянувшийся экономический кризис в ближайшее время не позволит выделять Украине на эти цели значительных средств. Поэтому в ближайшее время основными задачами государственной адаптационной политики должны стать:

- координация отраслевых адаптационных программ;
- финансовая поддержка требующих значительных капитальных вложений отраслевых адаптационных программ;
- подготовка органов государственного управления к работе в новых природно-климатических условиях;
- охрана экосистем и стимулирование снижения антропогенной нагрузки на территории;
- научные исследования проблемы глобальных климатических изменений;
- разработка государственной компенсационной политики.

Для финансирования адаптационных мероприятий и компенсации потерь от изменения климатических условий целесообразно введение на территории Украины налога на выбросы CO₂. Среди мер по снижению выбросов парниковых газов наиболее приемлемыми для нашего государства являются:

- меры по энергосбережению;
- создание на значительных площадях лесных насаждений.

Перспективным средством компенсации потерь от изменения климатических условий является на наш взгляд страхование климатических рисков. Наиболее приемлемой является компенсация всех потерь, которые связаны с последствиями климатических изменений. Для этой цели эффективным могло бы стать введение на Украине обязательного экологического страхования. Дифференциацию страховых ставок можно было бы проводить в зависимости от степени подверженности объекта воздействиям климатических изменений.

Структурирование системы оценки конкурентоспособности продукции в системе маркетинга.

Арефьев О.В., к.э.н., УИПА, г. Харьков

Трансформация хозяйственного комплекса Украины от директивно-управляемой экономической системы к рыночным отношениям наглядно выявила и подтвердила доказанную ведущими экономически развитыми странами необходимость формирования многоукладной экономики. Это, в свою очередь, требует от субъектов хозяйственной деятельности, вне зависимости от вида собственности и формы организации предприятия, не только понимания, но и умения применять на практике основополагающие инструменты рыночного механизма.

К числу определяющих составляющих цивилизованных рыночных отношений относится маркетинг. Понятие "маркетинг" на протяжении всего нынешнего столетия является наиболее популярным и значительным не только у ученых-экономистов, но и всех, кто непосредственно связан с разработкой, организацией производства и сбытом товара, а также проблемами управления.

Как показывает анализ деятельности большинства промышленно-производственных предприятий, с учетом всей сложности переходного периода, результативность их работы могла бы быть значительно выше при использовании комплекса маркетинга.

На сегодняшний день перед отечественными товаропроизводителями стоит архисложная проблема сбыта, в большинстве своем обусловленная низким уровнем конкурентоспособности конечного продукта (продукции, работ, услуг). Это, в конечном итоге, должно стать стимулом для переориентации от политики приспособления к общим требованиям сформировавшегося рынка, к стратегии активного воздействия на процесс производства продукта и сам рынок на основе комплексного исследования его условий, и, прежде всего на его формирование.

Решению данной проблемы должны способствовать выкристаллизованные и достаточно полно описанные в экономической

литературе принципы, цели, задачи и функции маркетинга, их взаимодействие и взаимообусловленности как с внешней, так и с внутренней средой.

Опираясь на классическое определение маркетинга, данное Ф. Котлером, что "... это вид деятельности, направленной на удовлетворение потребностей человека посредством обмена", мы можем отметить, что с точки зрения промышленно-производственной единицы, целесообразно отнести ее деятельность к функциональному маркетингу, который рассматривается как интегрированная система экономико-организационных, технических и коммерческих функций субъекта хозяйственной деятельности, взаимообусловленных производством и реализацией продукта, комплексным изучением рынка, стимулированием продаж, ценовой политикой.

Исходя из этого, основной целью любого субъекта хозяйственной деятельности является максимизация прибыли — маркетинг используется большинством реально действующих фирм и компаний прежде всего благодаря возможности структуризации проблем рынка, повышению эффективности использования своего потенциала, планирования своей деятельности и своего поведения на рынке, с учетом предполагаемых тенденций его трансформации. Это полностью сочетается с основными целями маркетинга, которые для производителя конечного продукта могут быть представлены в следующем виде:

- рост прибыли и обеспечение эффективности управленческих решений в области инновационной, инвестиционной и коммерческо-сбытовой деятельности;
- увеличение объема продаж и расширение рынков сбыта;
- расширение (завоевывание) занимаемой доли рынка;

При этом следует особо подчеркнуть, что стратегическую направленность на достижение стабильных результатов в средне- и долгосрочной перспективе, а не достижение сиюминутных результатов.

Вышеперечисленные цели могут быть реализованы лишь с учетом комплексного маркетинга, определяющей составляющей которой является система действий по оценке собственных возможностей и конкурентоспособности продукта, по анализу состояния и прогнозирования рынка. Основываясь на вышеизложенном, нами предложена схема оценки конкурентоспособности продукции (рис. 1).

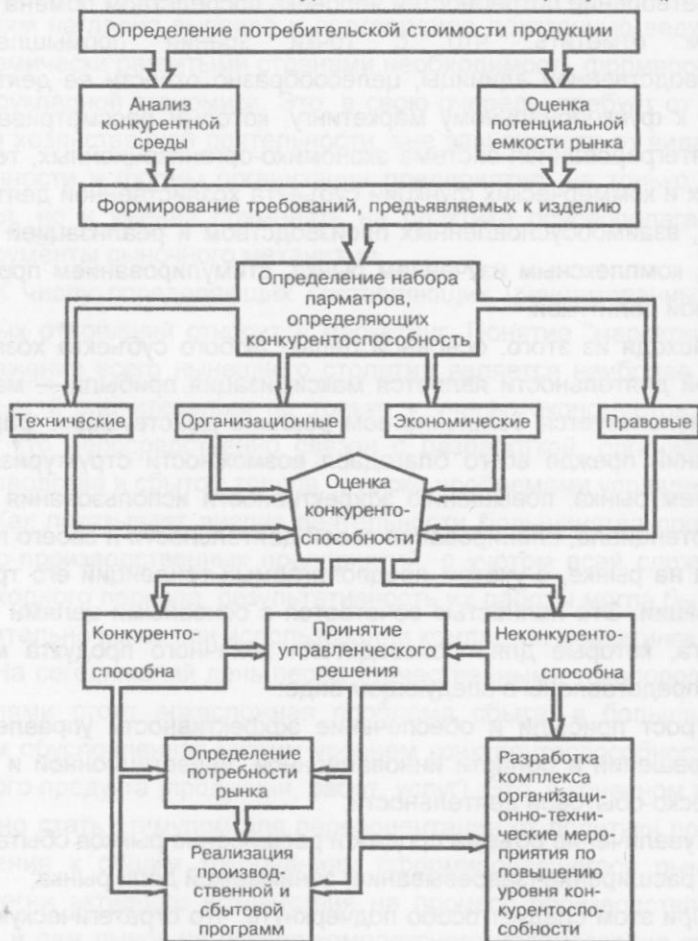


Рис. 1. Схема оценки конкурентоспособности продукции.

Данная схема может быть использована в практической деятельности и, которая, в то же время, адекватно вписывается в систему функционального маркетинга, обеспечивая его комплекс-

ність, и способствует созданию и продвижению на рынок конкурентоспособной продукции.

Україні потрібна фінансова стабільність.

Прокопенко В.Ю., аспірант Університету ВС, м. Харків

Нагальна необхідність вирішення численних проблем української економіки гостро ставить питання щодо підвищення рівня регулювання соціально-економічних процесів, зупинки спаду виробництва, відновлення науково-технічного та виробничого потенціалу країни, зростання ділової та інвестиційної активності.

Для розвитку фінансового ринку та притягнення, як можливо більшого числа іноземних інвесторів з великими сумами інвестицій в Україну, треба досягнути тривкої макроекономічної стабільності.

Таке становище можна охарактеризувати:

- динамікою обмінного курсу національної грошової одиниці;
- темпами інфляції на внутрішньому ринку.

Найважливішим є те, як забезпечується макроекономічна стабільність. Якщо це досягається за рахунок ринкових механізмів самоорганізації суспільства, то можна стверджувати про можливу стабілізацію.

Реформи, які проходять в країні, забезпечили включення механізмів самоорганізації суспільства, розгортання процесів стабілізації грошей та фінансової системи в цілому.

Однім із найважливіших напрямків розвитку української економіки є нарощування об'ємів експорту і скорочення об'ємів імпорту, щоб як можна скоріше досягнути балансу між рівнями продажів та покупок товарів та послуг на зовнішньому ринку.

Пасивне сальдо зовнішньоторгівельної діяльності є потужним чинником девальвації національної валюти.

Політика фіксованого офіційного курсу національної валюти, яка проводиться для стримування інфляції, виявилася малоефективною, більш благополучно ростуть об'єми експорту в умовах лібералізації курсоутворення.

Фактори що можуть вплинути на зростання експорту і зниження пасивного сальдо зовнішньоторговельної діяльності в умовах ревальвації реального обмінного курсу національної грошової одиниці:

Розвиток внутрішніх неплатежів. Взаємна заборгованість між підприємствами і бюджетними установами, заборгованість по виплатах зарплати робітникам, що для багатьох підприємств експортерів є довгостроковим кредитом, це в свою чергу знижує видатки на виробництво і полегшує розвиток експорту;

Мобілізація експортерами внутрішніх резервів;

Легалізація тіньового експорту;

Бюджетно-фіскальна політика. Зменшення фінансування діяльності суб'єктів економіки (що, в свою чергу, створюють приростову вартість). Таким чином фінансування дефіциту бюджету шляхом продажів облігацій внутрішньої державної позики сприяє ревальвації гривні;

Фінансування урядових структур. Фінансування урядових структур всіх рівнів не є використанням грошей в категорії капіталу, тому це фінансування відволікає гроші з реальної економіки, зменшує можливість множення грошей і їхнього подальшого виходу на валютний ринок;

Політика "захист вітчизняного виробника".

Значні вилучення грошей з сфери товарно-грошового звернення для фінансування дефіциту бюджету скорочує пропозиції національних грошей в реальній економіці. Це сприяють зростанню відсотків по кредитах комерційних банків, в слідство чого, погіршуються умови кредитування товаровиробників і споживачів.

Зростання взаємної заборгованості і скорочення виробництва є болісним слідством фінансування дефіциту бюджету за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів країни.

За рахунок тривких ринкових механізмів самоорганізації економіки відбулася стабілізація гривні і зростання її реального обмінного курсу.

Іпотека в процесі акціонування і приватизації в Україні.

Михайленко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків

Що таке іпотека, іпотечний банк, іпотечний кредит? Іпотека (від грецького слова "іпотеке" — застава, заклад) — застава нерухомого майна з метою одержання позики або так званого іпотечно-го кредиту. В країнах з розвинутою ринковою економікою поняття іпотеки знайоме кожному, хто одержував кредит для будівництва житла або придбання нової квартири.

Якщо ви маєте власну нерухомість (ділянку землі, будинок чи квартиру) і потребуєте коштів для придбання нового помешкання, спорудження будинку тощо, можна заставити вашу нерухомість і одержати в банку певну суму грошей. Така можливість з'явилась у зв'язку з приватизацією державного майна, квартир, дачних ділянок та інших об'єктів нерухомості.

В умовах роздержавлення, приватизації і акціонування у громадян України з'явилась можливість прилучитися до визнаного в світі ринкового механізму. Відродження іпотечних, зокрема й земельних банків, прискорить реформу власності в Україні, відновить призабуту практику видачі іпотечних кредитів для розбудови країни і зміцнення матеріального становища кожного громадянина.

Так наведемо приклад, 10 серпня 1993 року був утворений один з таких банків, а саме Іпотечний комерційний акціонерний банк, одним із основних засновників якого був — КОП "Київмлин", статутний фонд становив — 235 мільярдів карбованців. Банк працює як універсальний кредитно-фінансовий заклад, що надає увесь спектр банківських послуг.

Банк допомагає своїм акціонерам і клієнтам при складанні бізнес-планів для одержання кредиту під заставу нерухомості з метою розширення виробництва. Так спеціалісти Іпотечного комерційного акціонерного банку сприяли КОП "Київмлин" при складанні бізнес-плану по кредитуванню під заставу нерухомості й товарів для закупівлі зерна й збільшення виробництва борошна на реконструйованому млинзаводі № 1. Це дало змогу не тільки заванта-

жити потужності підприємства, створити нові робочі місця, а й повністю забезпечити столицю України борошном. Спеціалісти цього банку й надалі готові до плідної взаємовигідної співпраці з підприємствами галузі хлібопродуктів.

Водночас із банківською діяльністю спеціалісти Іпотечного комерційного акціонерного банку активно готують до впровадження механізм іпотеки. Зокрема, підготовлено проект законів "Про іпотеку" і "Положення про житлові сертифікати", "Про порядок надання довгострокових пільгових кредитів молодим громадянам і сім'ям", "Про державну реєстрацію застави", "Про державне агентство з питань іпотечного кредитування", підготовлено проект указу "Про регулювання відносин у сфері іпотечного кредитування".

Кабінету Міністрів України та адміністрації Президента України направлено листи з конкретними пропозиціями щодо шляхів розвитку іпотеки в нашій країні. Спеціалісти Іпотечного комерційного акціонерного банку активно працюють з Фондом державного майна України по відпрацюванню механізму іпотечного кредитування, технічного переоснащення приватизованих підприємств. Спеціалістами цього банку розроблено концепцію випуску муніципальної позики, а також проводиться робота з фахівцями Державного комітету по житлово-комунальному господарству, Агентства по координації міжнародної технічної допомоги щодо впровадження іпотеки в Україні. І, на решті, банк входить до складу Координаційного Комітету з питань реформування житлової політики, створеного розпорядженням прем'єр-міністра України.

У чому ж особливість механізму іпотеки і за яких умов вона може успішно розвиватися?

— іпотечна позика, як правило, має бути довгостроковою — від 5 до 30 років;

— заставне майно залишається у постачальника;

— процентна ставка по кредиту — відносно низька;

— сума кредиту не перевищує 60% вартості нерухомості;

— застава на нерухомість (цінні папери) постійно продається на вторинному ринку, тобто відбувається рефінансування іпотечних кредитів. Це дає змогу іпотечним банкам надавати нові кредити;

- зобов'язання щодо іпотеки переходять до будь-якого власника заставленої нерухомості;

- відкритий характер іпотеки передбачає реєстрацію її у відповідних органах;

- можливість повторної застави нерухомості, якщо вартість її не вичерпана попередньою заставою.

Власник навіть малоефективної нерухомості може одержати потрібні кошти для поліпшення свого матеріального і житлового становища, розширення виробництва.

Для банку застава нерухомості - надійне забезпечення кредиту. Існують різні методи й прийоми надання іпотечних кредитів. Так, кредити під заставу нерухомості видають не тільки іпотечні банки, а й інші фінансові інститути, зокрема, будошадкаси. За кордоном іпотечні банки видають кредити відразу під 50-60 відсотків вартості заставленої нерухомості. Строк надання кредиту — від 5 до 30 років, відсотки залежать від облікової ставки Центрального банку, рівня інфляції і становлять 6-12 відсотків річних.

Будівельні ощадні каси попередньо нагромаджують кошти клієнтів не менше 50% вартості житла, а потім видають кредит на 10-15 років. Відсотки по вкладах при такій системі становлять 2,5-4 % річних, по кредитах — 4,5-6 %. При існуванні іпотеки важливою є державна підтримка. Так, у США основними методами регулювання іпотеки є:

- державне страхування позик, які видають приватні кредитні заклади;

- пільги при одержанні кредитів для малозабезпечених верств населення і ветеранів збройних сил США;

- податкові пільги для інвесторів житлового ринку;

- забезпечення вторинного ринку заставних.

У Німеччині на вклади понад 7 років держава сплачує клієнту премію в розмірі 10 % суми вкладу, який не перевищує 2000 німецьких марок.

Чому ж не можна впровадити цей, на перший погляд, простий механізм у нашу економіку?

Передусім на заваді високий рівень інфляції. На думку спеціалістів, механізм іпотеки доцільно впроваджувати при річній інфляції не більше 20 %. У нинішній ситуації марно сподіватися, що власники фінансів розмістять свої кошти на тривалий строк. А без довгострокових джерел фінансування немає і довгострокових кредитів.

Турбує також відсутність державного регулювання іпотечного кредитування, послаблення довіри населення до структур, які приймають вклади й видають кредити. Стимує розвиток іпотеки й відсутність відповідної законодавчої бази та економічних стимулів для інвесторів житлової сфери. Серйозна перешкода й недостатній розвиток належної інфраструктури та брак досвіду взаємодії між вартістю житла і платіжною спроможністю населення.

Попри згадані проблеми кредитування під заставу розширюється. Водночас значна частка житлового бізнесу працює без участі держави. Спеціалісти намагаються у міру можливостей надати цьому процесу цивілізований характер. Щоправда, через відсутність чіткого законодавства кожна комерційна структура, яка видає гроші клієнтам під заставу квартири або іншої нерухомості, диктує свої умови.

Як правило, видача кредиту починається із заповнення картки позичальника. Крім цього, до банку подають довідку з місця проживання позичальника (ф. № 3), свідоцтва на право власності й спадковості, угоду на купівлю-продаж, дарування або обмін, довідку-характеристику з бюро технічної інвентаризації і довідку Державної нотаріальної контори про відсутність відчуження. Потрібні також завірена нотаріусом згода дорослих членів сім'ї на заставу житла та дозвіл опікунської ради при наявності неповнолітніх членів сім'ї позичальника.

При потребі додатково з'ясувати певні обставини згаданий перелік документів зростає. Після перевірки особи позичальника і поданих ним документів оцінюють заставлену нерухомість. Це здійснюють спеціалісти товариства оцінників або експерти комерційних структур. Після визначення ринкової вартості квартири уточнюють розмір кредиту котрий, як правило, становить

50-70 відсотків її ринкової вартості. Частка кредиту може бути і вищою все залежить від ступеню ризику, на який іде кредитор. Оформлені кредитний і заставний договори завіряє нотаріус, накладаючи заборону на відчуження квартири.

Якщо сума, одержана від реалізації квартири, перевищує розмір передбачених заставою умов, різницю повертають власнику застави. Коли ж суми вирученої від продажу застави, замало для повного задоволення вимог власника застави, він має право одержувати суму, якої не вистачає, з іншого майна боржника відповідно до чинного законодавства України.

Важливою є не тільки перевірка достовірності документів на власність, а й характеристика самого позичальника — склад сім'ї, його платоспроможність, забезпеченість додатковим житлом, спосіб життя, тощо.

Кредити в основному видають на строк до 12 місяців під ринкові: 100-110 % річних. При зниженні інфляції строки кредитів збільшуються, а ставки зменшуються. Нині розробляються різні схеми кредитування фізичних і юридичних осіб під заставу нерухомості, а також концепція впровадження адресної допомоги тим, хто перебуває в черзі на житло з використанням позабюджетних джерел інвестування житлового будівництва на основі іпотечного кредитування. Концепція передбачає активну співпрацю з місцевими органами влади, інвесторами, підприємствами. І, нарешті, крім специфічної банківської діяльності, спеціалісти готують проекти нормативних актів, які б допомогли при становленні іпотеки в Україні.

Краткосрочное прогнозирование производства сельскохозяйственной продукции в Украине.

Евтушенко А.А., студент ХГУ, г. Харьков

Одним из основных источников информации, необходимой для разработки моделей выхода отрасли сельскохозяйственного производства из кризиса может быть краткосрочное прогнози-

вание производства сельскохозяйственной продукции в Украине. В докладе приведены практические расчеты по прогнозированию.

Прогнозирование проведено по следующим показателям:

- объем продукции, произведенной всеми отраслями сельского хозяйства,
- объем продукции, произведенной сельскохозяйственными предприятиями;
- объем продукции, произведенной населением.

Механизм прогнозирования использует анализ тенденций сельскохозяйственного производства в Украине. Далее производится построение математических моделей зависимости вышеупомянутых показателей от суммы всех сельскохозяйственных ОПФ, численности тракторов и зерноуборочных комбайнов в отдельности в совокупности, удельного веса ОПФ на 1 рабочего и на 100 га сельскохозяйственных угодий. Достоверность той или иной модели характеризуется собственным коэффициентом корреляции. Построение нескольких моделей для одного показателя позволяет выбрать наиболее лучшую из представленных альтернативных.

В практике прогнозирования принято различать три степени корреляции: слабая, заметная и сильная. Использование слабой и заметной корреляции не может в принципе дать адекватной оценки происходящих процессов. Поэтому, из представленных моделей необходимо выбрать те, у которых коэффициент корреляции носит "сильный" характер. В виде исключения можно использовать модели с заметной корреляцией, если не существует более точных моделей.

Еще один момент заключается в прогнозном сроке. Социальный прогноз носит краткосрочный характер, а его срок именно в 2 года объяснен тем, что данные взяты за 1990-1996 гг., а наиболее эффективен прогноз осуществляемый по 1/3 времени от исследуемого периода.

Наиболее тесно (коэффициент корреляции более 80 %) коррелирует:

- выпуск проекции всеми отраслями сельского хозяйства и удельный вес зарубежных комбайнов в общей численности ОПФ;

- объем продукции, выпущенной сельскохозяйственными предприятиями от тех же показателей;

- объем проекции, выпускаемой всеми отраслями сельского хозяйства от удельного веса тракторов и комбайнов в совокупности в общей численности ОПФ;

- объем продукции, выпускаемой сельскохозяйственными предприятиями от тех же показателей"

Это еще раз подтверждает значимость сельскохозяйственной техники в современных условиях производства, особенно в секторе производства сельскохозяйственной проекции сельхозпредприятиями.

Из рисунка 1 видно, что тенденции носят убывающий характер" Поскольку анализ общих объемов сельскохозяйственного производства в 1997-1998 гг. будет рассматриваться отдельно, рассмотрим прогнозы только по динамике численности зерноуборочных комбайнов и тракторов".

Так, по зерноуборочным комбайнам уравнение, описывающее тенденцию их изменения:

$$Y_3 = -0,0038 x^2 - 0,0065 x + 1,0067$$

с коэффициентом множественной корреляции $R^2 = 0,9979$.

Следовательно, задавая параметры $x = 8$, $x = 9$, соответствующие 1997 и 1998 годам, получаем: $x_8 = 71,15\%$ и $x_9 = 54,69\%$. Из этого видно, что в 1997 г. парк зерноуборочных комбайнов сократился на 28,85 %, а в 1998 - на 35,31 % по сравнению с 1990 годом.

По тракторам предполагается более резкое падение их численности. Уравнение, описывающее этот процесс, выглядит следующим образом:

$$Y_2 = -0,0096 x^2 + 0,0513 x - 0,9536$$

с коэффициентом множественной корреляции $R^2 = 0,9833$.

По аналогии с предыдущими вычислениями получаем: $x_8 = 74,96 \%$, $x_9 = 63,77 \%$. Парк тракторов уменьшится в 1997 году на 25,04 %, а в 1993 - на 36,23 % по сравнению с 1990 годом.

Не менее важным является прогноз изменения объемов производства сельскохозяйственной продукции, производимой сельхозпредприятиями, а также хозяйствами населения. Это дает возможность выявить резервы и перегруппировать ресурсы направляемые в сферы сельскохозяйственного производства, для большей их отдачи.

Положение тенденций изменения объема производства продукции сельскохозяйственными предприятиями описывается уравнением:

$$Y_2 = 0,2745 x^2 - 5,5576 x + 40,516$$

с коэффициентом корреляции $R^2 = 0,9806$.

Используя применявшуюся ранее методику расчета прогнозных показателей находим, что в 1997 г. объем продукции производимой сельскохозяйственными предприятиями составит 12,82 млрд. крб. в сопоставимых ценах 1983 г. По сравнению с 1990 г. это составит 35,7 %! В 1998 г. этот показатель упадет до 11,83 млрд. крб., или, соответственно до 32,9 %. Производство по сравнению с 1990 г. упадет в 1998 г. на 2/3. Положения само по себе катастрофическое.

В производстве продукции хозяйствами населения ситуация лучше. Как отмечалось ранее, здесь видим необходимо увеличение выпуска.

Так, уже в 1996 г. этот сектор обошел по объемам производимой продукции сельскохозяйственные предприятия и в 1997 г. увеличит разрыв согласно прогнозу на 1,94 млрд. крб. и составит 14,764 млрд. крб. в сопоставимых ценах 1983 года. В 1998 г. этот показатель составит 14,35 млрд. крб.

Но, безусловно, наибольший интерес вызывает уровень сельскохозяйственного производства в целом по отрасли. Модель, описывающая тенденции сельскохозяйственного производства в целом по отраслям с коэффициентом корреляции $R^2 = 0,9556$ имеет вид:

$$Y = 0,1875 x^2 - 4,6152 x + 52,521.$$

Отсюда мы находим:

- в 1997 году объем сельскохозяйственного производства в целом составит 27,6 млрд. крб. в сопоставимых ценах 1983 г., или 56,2 % по отношению к 1990 г.,

- в 1998 г. объем сельскохозяйственного производства в целом составит 25,18 млрд. крб. в сопоставимых ценах 1983 года, или 53,3 % по отношению к 1990 году.

Итак, налицо ухудшение состояние отрасли в ближайшей перспективе на два года по большинству показателей. Ситуация трагическая и подразумевает принятие срочных мер по оздоровлению отрасли.

Формирование конкурентоспособности продукции на этапе технологической подготовки производства.

Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков

На этапе развития рыночных отношений борьба за потребителя — непереносимое условие существования любого предприятия. Постоянное повышение эффективности производства одно из обязательных требований к предприятию, действующему в условиях конкуренции. Предприятие, проводя маркетинговые исследования и определив какую продукцию, с какими техническими характеристиками, в каком количестве, кто и по какой цене будет покупать, должно выбрать для себя способ организации производства этого товара, так как известно, что изготовить любое изделие заданного уровня качества возможно используя различные варианты. А так как изделие в своем жизненном цикле проходит ряд этапов, то эту задачу необходимо решать на каждом из них.

Рассмотрим один из этапов жизненного цикла изделия, а именно, технологическую подготовку производства, учитывая, что обеспечение в процессе производства показателей качества изделия, заложенных в ее конструкции во многом зависит от уровня

качества технологической подготовки производства ($\approx 20\%$). Следовательно, этим процессом необходимо управлять.

В системе управления качеством технологической подготовки производства оценка качества является одной из главных задач. Цель оценки качества технологической подготовки производства (ТПП) — обеспечение конкурентоспособности продукции, повышение эффективности производства, сокращение сроков и затрат на ТПП. Таким образом, необходимо разработать методологию оценки качества ТПП, которая будет направлена на достижение поставленной цели.

Пусть имеется несколько различных работ, входящих в технологическую подготовку производства, обозначим их буквой S . Каждая S -я ($S=1, 2, \dots, n$) работах может быть выполнена несколькими способами, т.е. существует ряд альтернативных решений, из которых нужно выбрать то, которое в большей степени удовлетворяет поставленной цели. Для обоснованного принятия решения необходимо иметь представление о "желаемом" $x^* \in X$ и "не желаемом" $x^0 \in X$ результате деятельности, а также о количественной шкале "полезности" результатов, ограниченной x^0 и x^* . В общем случае каждый результат $x \in X$ может представлять собой скаляр или вектор. В случаях, когда степень достижения цели описывается единственным критерием, проблема оптимизации заключается в выборе соответствующего метода поиска экстремума, определяемого спецификой математической модели. Ситуация, когда подцели рассматриваются как факторы достижения цели, а степень достижения этой цели определяется в зависимости от степени достижения каждой из подцелей, измеряемой собственным критерием, называется многокритериальной. В исследовании операций такие задачи получили название многокритериальных или векторных. Проблема поиска компромиссного решения, которая в наилучшей степени удовлетворяет комплексу подцелей, может быть решена в результате синтеза функции многокритериальной полезности и, которая дает возможность провести оценку и упорядочение множества альтернатив. Этот подход

должен гарантировать принадлежность выбранного решения множеству Парето [1]. Альтернатива считается оптимальной по Парето, если всякая другая альтернатива, являющаяся более предпочтительной для одних показателей группы, в то же время будет менее предпочтительной для остальных показателей.

При выполнении каждой работы ТПП предполагается достижение нескольких целей, каждая из этих целей порождает локальный критерий, которым оценивается степень ее достижения U^S_{ij} . Индекс i принадлежит множеству I_S , I_S — множество индексов соответствующих критериев S -ой работы, причем $i = \overline{1, m}$. Индекс j принадлежит множеству J_S , J_S — множество индексов, соответствующих вариантов выполнения S -ой работы.

Совокупность достижения поставленных целей при выполнении S -ой работы может быть оценена вектором критериев

$$U^S_j = (U^S_{1j}, U^S_{2j}, \dots, U^S_{mj}), \quad (1)$$

где U^S_j — вектор, оценивающий качество S -ой работы, входящей в ТПП;

S — номер работы;

j — номер варианта выполнения работы;

U^S_{mj} — локальный критерий S -ой работы;

i — номер критерия.

Общую характеристику качества технологической подготовки производства можно представить векторным критерием

$$U_j = (U^1_j, U^2_j, \dots, U^n_j), \quad (2)$$

где U_j — вектор, оценивающий качество технологической подготовки производства.

Задача выбора способа организации работ ТПП в целом по векторным критериям (1), (2) не поддается оптимизации. Поэтому необходимо эти критерии заменить некоторыми скалярными оценками

$$U^S_j = F_1(U^S_{1j}, U^S_{2j}, \dots, U^S_{mj}), \quad (3)$$

$$U_j = F_1(U^1_j, U^2_j, \dots, U^n_j), \quad (4)$$

Функции F_1 и F_2 являются функциями многокритериальной полезности и поэтому для них должны выполняться условия

$$F(\overline{y_e}) > F(\overline{y_j}) \quad \text{при } \overline{y_e} \propto \overline{y_j} \quad (5)$$

$$F(\overline{y_e}) = F(\overline{y_j}) \quad \text{при } \overline{y_e} \sim \overline{y_j} \quad (6)$$

где $\overline{y_j}$ - j -й вектор значений локальных критериев;

$\propto, \sim$ — отношение строгого порядка и эквивалентности соответственно.

Тогда математическая модель оценки качества технологической подготовки записывается в виде

$$U_j^S = \max_{x \in \Omega} F_1(U_{1j}^S, \dots, U_{mj}^S), \quad (7)$$

$$U_j = \max_{x \in \Omega} F_1(U_{1j}^1, \dots, U_{nj}^n), \quad (8)$$

где x — вариант выполнения работ, входящих в ТПП;

Ω — множество допустимых вариантов этих работ.

Таким образом, при оценке качества ТПП применен иерархический подход композиции общего критерия и его дальнейшая свертка к скалярной оценке.

Дальнейшая задача заключается в том, чтобы построить конкретную функцию полезности для оценки качества ТПП и разработать методику формирования скалярных оценок качества отдельных работ технологической подготовки производства, с целью получения количественных оценок возможных способов организации работ, входящих в технологическую подготовку производства и ТПП в целом.

Анализируя поставленную задачу, приходим к выводу, что качество ТПП тем выше, чем выше качество выполнения каждой работы технологической подготовки производства и наоборот. Каждая работа может быть выполнена несколькими способами, неравнозначными по своей эффективности. Качество выполнения данных работ оценивается рядом показателей и чем выше эти показатели, тем ближе мы к поставленной цели. То есть данный анализ говорит о целесообразности использования аддитивной функции полезности, которая позволяет суммировать вклады каждого из показателей с точки зрения получения общей полезности.

сти. Учитывая то, что качество выполнения работ технологической подготовки производства по разному влияет на качество ТПП в целом, необходимо показать приоритет одного критерия над другим, используя коэффициенты весомости, тогда аддитивная функция полезности для оценки качества технологической подготовки производства будет выглядеть следующим образом

$$U(x_j) = \sum_{s=1}^S \lambda_s U^s(x_j), \quad (9)$$

где $U(x_j)$ — функция полезности для оценки качества ТПП;

$U^s(x_j)$ — функция полезности для оценки качества S -ой работы;

λ_s — коэффициент весомости для S -ой работы;

x_j — j -й способ организации ТПП

Модель обобщенной скалярной оценки качества ТПП основывается на скалярных оценках качества по каждой работе технологической подготовки производства. В формировании этих оценок для отдельных работ можно выделить следующие общие основные этапы:

определение локальных критериев по каждой работе; нормализацию критериев; определение вида функции полезности; установление приоритета критериев.

Рассмотрим формирование скалярной оценки качества одной из важнейших работ ТПП — разработки технологических процессов. Технологические процессы, оформленные в соответствующих документах, содержат сведения не только исполнителю, но является исходной базой для решения задач в подсистемах материально-технического снабжения, инструментального и складского хозяйства, оперативного планирования производства и др. Таким образом, степень совершенства разрабатываемых ТП оказывает существенное влияние на всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия и конкурентоспособность продукции.

Известно, что изготовить изделие заданного уровня качества можно, применив различные варианты технологических процессов не равнозначных по своей эффективности, то есть задача

проектирования ТП многовариантна. Для оценки этих вариантов и выбора из них конкурентоспособного предлагается методика, основанная на многокритериальном подходе. Наиболее ответственным этапом является выбор локальных критериев эффективности.

Для определения локальных критериев оценки качества разработки ТП был использован анкетный опрос экспертов. В качестве локальных критериев предложены:

технологическая себестоимость (C), под которой понимается сумма издержек производства по тем статьям, по которым эти издержки различны для сопоставимых вариантов;

длительность производственного цикла ($T_{ц}$), то есть отрезок времени между началом и окончанием производственного процесса изготовления партии изделий;

уровень механизации (d_n), который показывает степень замены ручного труда человека в той части технологического процесса, где происходит непосредственное изменение состояния, формы или качества изделий с сохранением участия человека в управлении машинами.

Также было проведено исследование влияния данных показателей на эффективность производства. Известно, что производственно-хозяйственная деятельность предприятия отражается в системе показателей. К основным показателям, характеризующим эффективность производства, относятся прибыль и рентабельность.

Проанализируем, какое влияние на данные показатели деятельности предприятия оказывают выбранные для оценки качества разработки ТП локальные критерии (C ; $T_{ц}$; d_n).

Увеличение массы прибыли зависит от увеличения товарного выпуска и снижения себестоимости продукции. Основной частью себестоимости изделия является технологическая себестоимость, следовательно, снижение технологической себестоимости непосредственно повлечет за собой увеличение массы прибыли.

Объем товарной продукции увеличивается с ростом производительности труда, а производительность труда в значительной

степени определяется уровнем механизации технологического процесса. От уровня механизации зависит коэффициент интенсивности, то есть степень использования оборудования.

Сокращение производственного цикла способствует увеличению производственной мощности предприятия, росту объема производства. В прямой зависимости от длительности операционного цикла (части производственного цикла) находится численность персонала, необходимое оборудование, фонды заработной платы. Продолжительность производственного цикла непосредственно влияет на величину средств, связанных в незавершенном производстве и, следовательно, на оборачиваемость оборотных средств предприятия, то есть сокращение производственного цикла уменьшает производственные запасы, размеры складов и расходы по их содержанию, ускоряет оборачиваемость оборотных средств.

Из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что успешное решение задачи, стоящей перед технологом по разработке рационального технологического процесса, окажет существенное влияние на повышение эффективности производства, следовательно, предложенные локальные критерии можно отнести к показателям качества для оценки важнейшей работы ТПП — разработки технологических процессов.

Рассмотренным локальным критериям соответствуют свои размерности, определяемые их природой, и эти размерности не совпадают (технологическая себестоимость измеряется в денежных единицах; длительность производственного цикла — в рабочих днях; уровень механизации — величина безразмерная). Отсюда возникает задача приведения их к одной размерности или к безразмерному виду, что достигается путем нормализации критериев. В результате шкалы измерения критериев C и $T_{\text{ц}}$ были нормализованы, то есть приведены к отрезку $[0, 1]$ на множестве оценок. Критерий d_n является нормализованным по своей природе. Нормализация проведена исходя из следующих соображений: оценка "1" соответствует некоторому идеальному значению крите-

рия (например, C^*), а оценка "0" -неудовлетворительному значению (например, C^0). Для определения оценок C^0 ; T_u^0 ; C^* ; T_u^* принято

$$C^0 = \max_{x \in A} C(x), \quad (10)$$

$$C^* = \max_{x \in A} C(x), \quad (11)$$

$$T_u^0 = \max_{x \in A} T_u(x), \quad (12)$$

$$T_u^* = \max_{x \in A} T_u(x), \quad (13)$$

где A — множество возможных технологических процессов.

Тогда каждая альтернатива x_i характеризуется тремя оценками $L_C(x_i)$, $L_{T_u}(x_i)$, $d_n(x_i)$

$$\text{где } L_C(x_i) = \frac{C(x_i) - C^0}{C^* - C^0} \quad (14)$$

$$L_{T_u}(x_i) = \frac{T_u(x_i) - T_u^0}{T_u^* - T_u^0} \quad (15)$$

Каждая из этих оценок принадлежит отрезку $[0, 1]$, причем нормализация проведена так, что большие значения соответствуют лучшим значениям локального критерия. На следующем этапе определялся вид функции полезности

$$U^S(x) = U^S(L_C(x_i), L_{T_u}(x_i), d_n(x_i)) \quad (16)$$

Были проанализированы три типа функций: аддитивная, мультипликативная и максиминная. При анализе использованы результаты, изложенные в работе [2], где рассматривается задача выбора решений в многокритериальных ситуациях, исследована полная система принципов целеобразования и показано, что каждому принципу соответствует особый тип функции многокритериальной полезности. Доказано, что таких принципов три: сочетательный, конъюнктивный и дизъюнктивный принцип. Для независимых по полезности подмножеств критериев сочетательному принципу соответствует аддитивная функция. Исследования показали, что качество разработки технологических процессов тем выше, чем лучше значения принятых локальных критериев, то есть система целеобразования соответствует сочетательному

принципу, следовательно, целесообразно для оценки качества разработки технологических процессов использовать аддитивную функцию полезности. Так как число локальных критериев, принятых для оценки, равно трем, то проверка справедливости допущений о независимости по полезности проведена с помощью процедур, описанных в [3].

Степень важности выбранных локальных критериев различна, поэтому используя методику, приведенную в [4] установим следующие весовые коэффициенты (λ) для технологической себестоимости $\lambda_c = 0.42$, длительности производственного цикла $\lambda_{T_u} = 0.33$, уровня механизации $d_n = 0.25$.

Следовательно, функцию $U^S(x)$ для оценки качества разработки технологических процессов с учетом приоритета локальных критериев можно записать так:

$$U^S(x) = \max_{x \in A} (0.42 L_c(x) + 0.33 L_{T_u}(x) + 0.25 d_n(x)) \quad (17)$$

Технологический процесс, которому соответствует максимальное значение аддитивной функции полезности является оптимальным вариантом изготовления изделия. Составив таким образом оценки по работам, входящим в технологическую подготовку производства и выбрав оптимальный способ выполнения каждой, переходим к оценке ТПП в целом по предложенной ранее функции полезности.

Оценка качества является одной из важнейших функций управления, от точности ее реализации зависит степень оптимальности принимаемых решений на этапе планирования и регулирования, а, следовательно, и обеспечение конкурентоспособности изделия на стадии технологической подготовки производства.

Литература:

1. Руа Б. Проблемы и методы принятия решений в задачах с многими целевыми функциями: Пер. с англ. / Пер. В. В. Бараева. — В кн.: Вопросы анализа и процедуры принятия решений. — М.: Мир, 1976 С.80-108.

2. Кухарев Б. Е. Система целеобразующих принципов для задач принятия решений / Автоматизированные системы управления и приборы автоматики. Вып. 48. — Харьков, Вища школа, 1978. — с. 138 - 142.

3. Кини Р. Л., Райфа Х. Принятие решения при многих критериях: предпочтения и замещения: Пер. с англ. / Пер. В. В. Подиновского, М. Г. Гафта, В. С. Бабинцева. — М.: Радио и связь, 1981. — 559 с.

4. Методика применения экспертных методов для оценки качества продукции. — М.: Изд-во стандартов, 1975. — 54 с.

Програма підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Каленський М.М., м. Київ

Головним завданням системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів є зміцнення і послідовне поліпшення кадрового потенціалу державної контрольно-ревізійної служби в Україні.

Підготовка службовців в системі контрольно-ревізійної служби здійснюється проведенням профорієнтаційної роботи серед випускників середніх шкіл і направлення до навчальних закладів за державним замовленням талановитої молоді з їх числа для подальшого працевлаштування в контрольно-ревізійної службі, а також працівників контрольно-ревізійної служби та осіб, зарахованих до кадрового резерву, з метою здобуття освіти відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня: спеціаліста, магістра, магістра державного управління.

Однією з форм підготовки державних службовців є навчання працівників в аспірантурі, докторантурі Української Академії державного управління при Президентіві України, інших навчальних закладів або наукових установ за спеціальностями, спрямованими для професійної діяльності у контрольно-ревізійної службі.

Перепідготовки державних службовців полягає у здобутті освіти відповідного освітньокваліфіційного рівня спеціаліста, магістра за іншою спеціальністю в межах відповідної галузі знань.

Підвищення кваліфікації державних службовців являє собою організацію навчання з метою оновлення та розвитку умінь і знань, необхідних для ефективного вирішення завдань професійної діяльності.

Підготовка та перепідготовка державних службовців здійснюється за державним замовленням навчальними закладами, внесеними до переліку вищих навчальних закладів з підготовки та перепідготовки фахівців органів виконавчої влади та ринкової економіки, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 1995 р., за освітньо-професійними програмами, що розробляються навчальними закладами згідно з вимогами чинного законодавства.

Основними видами підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби, що забезпечують його безперервність, є: навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації державних службовців; тематичні постійно діючі семінари, тематичні короткотермінові семінари; стажування; систематичне самостійне навчання; економічне навчання.

Навчання за професійними програмами підвищення кваліфікації є основним видом підвищення кваліфікації державних службовців, спрямоване на оновлення та удосконалення їх економічної, правової, політологічної, управлінської, мовної та спеціальної фахової підготовки, включаючи вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду із зазначених питань.

Підвищення кваліфікації за професійними програмами повинно проводитись не рідше одного разу на п'ять років при зарахуванні до кадрового резерву, зайнятті посад вищої категорії, перед черговою атестацією державного службовця, і для працівників, уперше прийнятих на державну службу, - протягом першого року їх роботи.

Професійні програми підвищення кваліфікації складаються відповідно до конкретних завдань, що передбачені професійно-

кваліфікаційними характеристиками відповідних категорій посад державних службовців або вимогами щодо рівня кваліфікації та оцінки активності діяльності керівника підрозділу з урахуванням набутого практичного досвіду фахівця.

При розробці професійної програми підвищення кваліфікації необхідно передбачити основні розділи:

1) загальні відомості, де відображається інформація про призначення програми (категорія посад державних службовців, термін навчання, форми навчання);

2) структура професійної програми підвищення кваліфікації, яка передбачає навчання за загальною складовою, за функціональною складовою та за галузевою складовою.

За загальною та функціональною складовими державний службовець повинен оволодіти:

знаннями та вміннями використання основ державного права, знаннями економічних основ адміністрування, фінансового управління, завдань державної контрольно-ревізійної служби в Україні в сучасних умовах,

технікою адміністративної, контрольно-ревізійної роботи в різних галузях народного господарства, документування і оформлення матеріалів ревізій і перевірок, веденням бухгалтерського обліку і звітності в різних галузях народного господарства;

правовими основами та організаційними заходами боротьби з корупцією в Україні.

За галузевою складовою - здобуття знань, вмінь з новітніх досягнень у сфері діяльності державного службовця.

3) вимоги до атестації за результатами підвищення кваліфікації (визначаються форми атестації слухачів, які підвищили кваліфікацію, критерії оцінки, виконання контрольних завдань).

Навчання за програмами тематичних постійно діючих семінарів передбачає комплексне вивчення проблем державного управління, правових, економічних, соціальних, політологічних питань, передового досвіду та інших питань, спрямованих на вирішення

конкретних задач удосконалення діяльності органів державного управління, їх підрозділів і апарату.

У разі потреби можливе проведення тематичних короткотермінових семінарів з вивчення проблем державного управління, нових актів законодавства, передового досвіду контрольно-ревізійної роботи тощо.

Проведення тематичних постійно діючих та короткотермінових семінарів може здійснюватись також на базі підрозділів контрольно-ревізійної служби.

Ці види підвищення кваліфікації можливі для використання в системі контрольно-ревізійної служби для всіх категорій державних службовців, особливо для працівників бухгалтерської, кадрової, юридичної служб та сфери діловодства і комп'ютеризації.

Як одна із форм підвищення кваліфікації може також застосовуватись стажування державних службовців на більш високій посаді з метою вивчення досвіду управлінської діяльності, здобуття практичних та організаційних навичок за фахом тощо.

Після стажування, що здійснюється за індивідуальним планом, державний службовець подає звіт про виконання плану стажування керівникові відповідного рінвя.

Систематичне самостійне навчання є складовою професійної діяльності кожного державного службовця, що забезпечує реалізацію принципу безперервності навчання і здійснюється шляхом самостійного вивчення відповідної літератури, інформаційних матеріалів, ознайомлення з передовим досвідом у тісному взаємозв'язку з іншими видами навчання.

Економічне навчання являє собою систематично вивчення нормативних та інструктивних матеріалів, розбір актів ревізій, обмін досвідом тощо - повинно стати однією з основних і обов'язкових форм підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби.

Для забезпечення ефективності економічного навчання та надання методичної допомоги підрозділам районної і міської ланок в його організації можливе складання типових програм економіч-

ного навчання за участю відділів організаційної роботи та заступників начальників обласних КРУ з урахуванням сучасних вимог до контрольно-ревізійної роботи.

Підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби може проводитись в інституті підвищення кваліфікації кадрів при Академії державного управління, у філіалах Академії державного управління, в центрах підвищення кваліфікації державних службовців при місцевих держадміністраціях та закладах освіти, які мають дозвіл, відповідно до чинного законодавства на здійснення цього виду діяльності, а також в підрозділах контрольно-ревізійної служби усіх рівнів.

Фінансування підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців контрольно-ревізійної служби здійснюється за рахунок:

- передбачених для цієї мети бюджетних коштів,
- за рахунок позабюджетних коштів.

Систематичне вивчення нормативної, інструктивної і законодавчої документації, проведення розбору актів ревізій і перевірок, обміну досвідом роботи, тощо сприяє оновленню та розвиткові умінь і знань, необхідних для ефективного вирішення завдань професійної діяльності спеціалістів.

Методы повышения прибыли.

Бурдейная В., г. Харьков

Для анализа существующей прибыльности предприятия и развития путей ее повышения используется ряд способов управления в различных дисциплинах.

Прибыль — абстрактное понятие, происходящее от истинного, лежащего в основе движения денежного потока. Сама по себе, прибыль, как показывает счет баланса, не обязательно является точной мерой успеха в бизнесе. На данные прибыли могут "влиять" факторы достаточно далекие от функционирования торговых функций компании. Они включают то, как исследования и

опытно конструкторские разработки представлены в счетах, как оценены запасы и незавершенное производство и как рассмотрен поток фондов, являющийся результатом инвестиций и их реализации.

Повышение прибыли — касается увеличения притока денег в бизнес и уменьшения потока денег из него. Оно не касается максимизации абстракции, называемой прибылью, которая является предметом стольких посторонних влияний.

Существует три ключевых фактора: продажа, стоимость и эффективность, воздействующие на управление прибылью.

Максимизирование продаж годового дохода зависит, прежде всего, от хорошего маркетинга. Существует два подхода к маркетингу. Один из них — оценка рынка с точки зрения того, что будут покупать потенциальные существующие клиенты. Это означает анализ существующих потребностей и типов покупки с возможными будущими нуждами. Другой состоит в оценке границ для создания потребностей, которые не существуют в данный момент посредством развития новых продуктов или услуг. Кампания может максимизировать свое проникновение на рынок посредством развития рынка (новые рынки для существующих продуктов, изменение), развитие продукции (улучшенная или новая продукция для существующих рынков) и диверсификация (новые продукты для новых рынков). Хороший маркетинг гарантирует, что продукция предприятия представлена потребителям таким путем, который наилучшим образом способствует продаже. Наконец, хороший маркетинг гарантирует те цены торговли, которые потребитель будет в состоянии заплатить с целью максимизирования вклада в прибыли. Максимизирование прибыли означает получение правильного баланса между высокими надбавками и высоким объемом продаж. Продажи зависят от хорошего маркетинга, но не обязательно вытекают из него. Главное — это хорошо подготовленные, мотивированные и контролируемые продажи.

Последним, но часто пренебрегаемым ингредиентом является распределение. Эффективный маркетинг и продажа пройдут в пустую, если проведение заказа неэффективно, если оборачи-

ваемость потребительских заказов занимает слишком много времени, если с точки зрения скорости, надежности и стоимости используются каналы распределения, а также если потребительские жалобы не принимаются во внимание.

Питер Друкер сказал, что: "Дело в том, что стоимость сама по себе не существует. Ее всегда учитывают или хотя бы намереваются учитывать ради результата. Важен не абсолютный уровень стоимости, а отношение между усилиями и их результатами. Для приближения к снижению стоимости нужно отличать стоимости, которые дают результаты от стоимостей, которые не дают их". Неразборчивое уменьшение всех стоимостей дает противоположный эффект. На избирательной основе может быть лучше убрать что-то совсем, чем пытаться сделать ряд предельных снижений стоимости.

Целью должна быть не прибыль, а эффективность.

Повышение прибыли требует постоянных усилий, его нельзя достичь форсированными, антикризисными мерами. Пути к повышению прибыли - следующие:

1. Непрерывный анализ текущей ситуации.

2. Использование метода анализа жизненного цикла изделия. Рассматривается весь ассортимент изделий для каждого рынка и оценивается относительная рентабельность и потенциал всех продуктов и рынков. Определяется, какие из них идут на убыль, а какие появляются и их потенциал возрастает. Для продуктов и рынков, идущих на убыль, определяется необходимо косметическое или хирургическое вмешательство, а для новых и расширяющихся продуктов и рынков, выясняется, как можно убедиться в их прогрессе и по возможности увеличить его.

3. Использование *ABC* анализа (правило Парето 80/20). Из закона Парето для определения 20 % продуктов или рынков, дающих 80 % прибыли, необходимо сконцентрироваться на максимизации эффективности 20 % областей, где эффективность будет наибольшая.

4. Определение тех факторов в бизнесе, которые ограничивают его потенциал и словами Дракера "Оберните себе на пользу то, что все остальные считают опасным". Развивайте силу, а не слабость.

5. Взгляд вперед. Ставьте цели, прогнозируйте проблемы и, где возможно, создавайте нововведения так, что бы бросить вызов будущему, а не быть раздавленным им.

6. И наконец, главное, два ключевых фактора для выживания в бизнесе во враждебной среде: самые выживающие в бизнесе - это, во-первых, те, кто могут предложить свои продукты по самой низкой цене и/или, во-вторых, те, кто имеет в высшей степени дифференцированное положение на рынке (это означает, что клиенты очень легко отличают их продукт от остальных и считают его по важным показателям лучшим, чем продукты конкурентов).

Выгода систематического подхода к повышению прибыли очевидна, но она появится только в том случае, если проводимая программа непрерывна и ведется с самого начала.

Рекомендации по совершенствованию устойчивого положения предприятий.

Еременко-Григоренко О.А., ИЭП НАН Украины, г. Донецк

Современная экономическая среда в Украине характеризуется следующими данными. За пять лет (1991-1995 гг.) макроэкономические показатели Украины катастрофически ухудшились. Валовой внутренний продукт снизился более чем на половину (53 %), следует заметить, что снижение нарастало по годам: 91,3; 90,1; 85,8; 77,0. В мае 1995 г. - 88,2 %.

Еще более высокими темпами снижается произведенный национальный доход, на 56,2 % за 4 года - на 10,5 процентных пункта больше, чем падение ВВП.

Национальный доход, направляемый на накопление, за 4 года сократился на 60 %, а производство национального дохода в строительстве на 75 %. Объем капитальных вложений за 4 года

снизился на 59,4 %. Особенно резкий спад этого показателя наблюдался в 1991 г. - 36,9 % и в 1994 г. - 22,7 %. При этом государственные капитальные вложения сократились на 67,2 %, тогда как негосударственные на 32,6 %.

Результаты внешнеторгового оборота 1994 г. выражаются чистыми импортом на сумму 281 млн. долл. (28 % всего импорта), основная величина которого приходится на Россию - 22160 млн. долл. и Туркмению - 466 млн. долл.

Импорт минеральных продуктов, в основном энергоносителей, составил в 1994 г 55 % всего импорта. Основными статьями экспорта являются неблагородные металлы и изделия из них (36,2 %), машины и оборудование (14,1 %), руды и продукция химической промышленности по 10,5 %.

Коммерческие банки в основном выдают краткосрочные кредиты (85,5 %), из них львиная доля попала не в промышленность или сельское хозяйство, а в так называемые прочие отрасли - 55 %.

Таким образом, средств для расширения и развития производства было недостаточно.

Одной из серьезнейших проблем экономической системы Украины стали неплатежи - большая кредиторская задолженность предприятий. Принято считать, что самым неблагополучным является 1994 г. Подтверждается это наряду с прочими аргументами еще и тем, что сальдо задолженности предприятий возросло с 28,3 в 1994 г. до 128,1 трл. крб в 1994 г. или в 4,5 раза. Причины этого явления недостаточно ясны, поэтому данная проблема заслуживает серьезного и глубокого изучения.

Взгляд В. Ильюшенко на эту проблему заключается в следующем. Он видит три тромба в экономике Украины: в производстве, социальной сфере, в банковской системе. Предприятия, считает он, приобретают ресурсы по мировым ценам, вследствие отсталой технологии производят неконкурентоспособную продукцию, которая не находит спроса. Еще оставшийся спрос обращается на импорт: кризисная экономика инвестирует процветающие

экономики. Пытаясь компенсировать падение производства повышением цены, предприятия выбирают самый ненадежный путь. Временный рост оплаты труда, не обеспеченный ростом производительности труда, оборачивается затем еще большими потерями.

Однако С.Ф. Поважный выдвигает свою гипотезу о том, что на кризис неплатежей влияет примерно в равной степени комплекс факторов, среди которых: несовершенная технология, низкая организация производства; низкая конкурентоспособность продукции, затоваренность, увеличение денежных средств в обороте предприятия.

Свою точку зрения ученый подкрепляет данными, которые являются результатами анализа фактических данных шести крупнейших предприятий Донецкой области, представляющих основные отрасли промышленности.

На всех предприятиях наблюдается высокая доля заемных средств. В ПО "Донецкуголь" эта величина составляла на конец года 172 %, АО "Азовсталь" - 206,3 %, на одном предприятии - в пределах 352,5 %, а на трех - более чем 400 %. Следовательно, можно говорить о стремлении предприятий концентрировать у себя значительные заемные средства.

По всем предприятиям удельный вес товарно-материальных ценностей в общей сумме оборотных средств за 1995 г. практически не изменился, в промышленности произошло увеличение на 2,4 процентных пункта. При этом доля готовой продукции в оборотных средствах промышленности несколько снизилась (0,1 процентного пункта). Увеличилась на 1,1 процентного пункта доля незавершенного производства, что говорит об ухудшении организации производственных процессов.

Это подтверждает вывод о том, что помимо общих факторов экономической среды важное значение имеют внутренние факторы предприятия, которые влияют на платежеспособность: характер продукции, связи с контрагентами, организация управления.

Постепенное внедрение в экономику Украины рыночных методов хозяйствования и конкуренции приведет к тому, что некото-

рые субъекты по разным причинам не смогут поддерживать удовлетворительным свое финансовое состояние и будут провозглашаться банкротами. Реальные изменения в проведении структурной перестройки экономики объективно отразятся на потере производителями рынков сбыта, в уменьшение и прекращение их бюджетного финансирования, отсутствие собственных финансовых источников для технической реконструкции и переходу к выпуску конкурентоспособных видов продукции.

Проанализировав финансовое состояние предприятий, необходимо решить некоторые вопросы, связанные с нормализацией финансового состояния промышленных предприятий, влияние на улучшение производства и хозяйственной деятельности; а именно:

1. Осуществить глубокий анализ финансового состояния каждого предприятия в отдельности и обозначить перспективы его дальнейшей деятельности, учитывая номенклатуру производимой продукции, ее качество, стоимость, конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках сбыта, оценить возможность предприятий, в сравнительно короткие сроки обеспечить стабилизацию с последующим ростом производства.

2. На предприятиях, которые имеют реальный план стабилизации и развития провести глубокую ревизию деятельности, инвентаризацию статей баланса, детально изучить состав материальных ценностей, особенно готовой продукции, дебиторской задолженности. По результатам анализа должна быть сделана оценка возможности использования и реализации ценностей и готовой продукции, а также погашение дебиторской задолженности.

Следует провести реструктуризацию активов и пассивов баланса и подготовить материалы о списании нереальных сумм на убытки.

3. Реальный финансовый план предприятий должен быть тщательно проверен независимой аудиторской организацией.

4. Стоит отдельно рассмотреть вопрос о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и определить пути ее ликвидации. В этой связи может быть целесообразным разработать

спеціальний механізм, який би сприяв скороченню взаємної дебиторської і кредиторської заборгованості.

5. Підприємствам необхідно мати економічно обґрунтований бізнес-план свого виробництва, а також зробити необхідну роботу по санації балансу і реструктуризації його статей, так як підприємства, виконавши ці вимоги, мають перспективи внеочередного отримання кредиту банку, в тому числі і в іноземній валюті, за рахунок кредитної допомоги міжнародних фінансових організацій.

Вчені-економісти виділяють особливості кризового фінансового стану і неплатежеспособності українських підприємств, в порівнянні з західними країнами. Вони звертають увагу на наступне: підприємства організаційно і технологічно не підготовлені до ринкових відносин. Це відбувається внаслідок того, що їм зручна залежність від бюджетного фінансування різних рівнів; підприємства не володіють практикою маркетингу і не ведуть маркетингових досліджень; не здатні швидко перебудовуватися на випуск нових видів продукції або послуг.

Література:

1. Ільющенко В. Можливо ліквідувати економічні тромби? // Правда України -1995. - 23 червня.
2. Поважний С.Ф. Організаційно-економічний механізм управління промисловим виробництвом в умовах реформування економіки. - Донецьк: ІЗП НАН України, 1996 - 367 с.
3. Сугоняко О.А. Аналіз фінансового стану підприємств і шляхи його оздоровлення // Фінанси України. - 1997, '3 - с. 42-45.

Конвертовані облігації, їх можливості.

Набока О.В., аспірант ХДУ, м. Харків

Такий фінансовий інструмент, як облігації підприємств, фірм, організацій, фінансово-кредитних інститутів має заслужену популярність на західному фондовому ринку.

У Законі України про цінні папери та фондову біржу сказано, що облігації підприємств — це цінні папери, які засвідчують право внесення їхнім власником грошових коштів та підтверджують обов'язок відшкодувати йому номінальну вартість цих паперів у передбачений час із виплатою фінансового процента (якщо інше не передбачено умовами випуску). Важливо наголосити на останній фразі: якщо інше не передбачено умовами випуску, яка дає змогу не тільки розглядати, а й використовувати в умовах України такий ліквідний фінансовий інструмент, як конвертовані облігації. Саме такі облігації є одним із видів цінних паперів, що мають попит на європейському ринку капіталів.

Згідно з законами ФРН про біржі та біржові операції предмети рухомого майна вважаються замінними, коли вони мають однакову якість. Так, наприклад, облігації, акції та інвестиційні свідоцтва можуть бути замінними, якщо два цінних папери одного й того ж виду при ідентичному номіналі мають рівні права на грошову вимогу. Результатом цієї властивості є можливість беззаперечної заміни одного цінного номеру на інший того ж номіналу без зміни обсягу і характеру прав тримача. Що стосується застав на нерухомість та іпотечних обов'язків, то вони не бувають повною мірою замінними, бо у кожному з таких документів звичайно обумовлюються специфічні особливості прав.

Конвертовані облігації відносять до кредитних цінних паперів з особливими правами для інвесторів.

Конвертована облігація поряд із звичайним правом на грошову вимогу має також право обміну на акції такого ж акціонерного товариства, яке емітувало ці облігації. Після обміну на акції право на повернення основного капіталу по облігаціях та на отримання доходу у вигляді процентів анулюється. В інформації про емісію в обов'язковому порядку повинні бути обумовлені такі положення: пропорції по обміну (коефіцієнт конвертації); строки конвертації; необхідність, порядок, розмір доплат; облігації не конвертовані до моменту закінчення строку їхньої дії, погашаються у звичайному порядку.

Приймаючи рішення про конвертацію, інвестор (тримач облігацій) користується перед усім біржовим курсом акцій. Як правило, курс конвертації включає до себе номінальну вартість і доплату. Конвертація має значення тільки у тому разі, коли біржовий курс акцій перевищує курс конвертації.

Особливим правом інвестора є можливість поєднати традиційні права кредитора (тримача облігацій) з правами власника (пайщика, акціонера) шляхом надання інвесторові права придбати нові акції на пільгових умовах або обміняти облігації та інші цінні папери.

Під час випуску конвертованих облігацій у проспекті емісії можуть бути названі такі ціни: надання співробітникам фірми права участі у її доходах; залучення капіталу; компенсація втрат акціонерів у разі санацій, реформи фірми та інших непередбачених дій.

До спільних переваг цього фінансового інструменту слід віднести: 1) можливість як найточнішої оцінки фінансового ризику та прийняття диференційованих заходів для його зниження; 2) зниження вартості залучуваного капіталу; 3) можливість збереження балансу між активними і пасивними операціями; 4) можливість мати прибуток із коливань біржового курсу.

Залучення чужого капіталу шляхом емісії боргових зобов'язань (конвертованих облігацій) є однією з форм довгострокового кредитного фінансування великих акціонерних товариств: банків, страхових компаній, промислових підприємств, через ділення загальної суми кредиту (емісії облігацій) на невеликі частки. Такі позики (при погашенні облігацій) дають можливість від великої кількості окремих кредиторів (власників облігацій) необхідну кредитну суму, яку важко було б отримати під вигідні для позичальника умови у банку.

Облігації, що є чистими кредитними номерами в разі ліквідації товариства або виплати дивідендів оплачуються у першу чергу.

На противагу акціям емісія облігацій можлива нижче від паритету (номіналу), тобто можливий випуск дисконтних облігацій. Це дає додаткову можливість для передплати на облігації, яка підвищується тому, що викуп (погашення) облігацій може відбутися ви-

ще від паритету (номіналу), наприклад, 103 %. Коли облігації випускаються на пред'явника, вони є ліквідним платіжним засобом і активом, який збільшує свою вартість щоденно.

Час обороту таких облігацій на Заході становить 10-20 років. Виплата процентів по облігаціях, або їх обмін на акції може відбуватися або один раз - після закінчення строку випуску або через певний час відповідно до встановленого плану погашення заборгованості. Оскільки крім квоти погашення повинні виплачуватися ще й проценти то фінансове навантаження підприємства в різні роки при рівних квотах погашення різне. Для досягнення однакового навантаження погашають насамперед меншу кількість при високому рівні процентів, при зниженні процентів квоти погашення збільшуються. Погашення боргу може відбуватися або шляхом розіграшу лотереї (тоді номери, що виграли, сплачуються), або шляхом зворотного викупу на біржі облігацій які належать до погашення.

Необхідно зазначити щоб збільшення статутного капіталу завдяки трансформації боргових зобов'язань (погашення конвертованих облігацій) може призвести до зміни курсу акцій і зменшення прав або частки акціонерів, наприклад, частки у виплаті процентів, тому у проспекті емісії конвертованих облігацій для "старих" акціонерів необхідно передбачити право пільгової передплати або передплати на облігації, як на нові акції, без курсової різниці.

Емітент може впливати на останній строк перетворення облігацій в акції шляхом поступової зміни за часом суми доплат. Якщо треба раніше викупити або перетворити облігації в акції встановлюють низку доплату, яка поступово збільшується а якщо необхідно відтягти час конвертації то роблять навпаки.

Курс конвертованої облігації при всіх коливаннях курсу акцій лежатиме поряд або нижче від курсу акцій тільки на величину (розмір) доплати. Доплата що є ціною майбутнього перетворення облігацій в акцію, має на меті ліквідацію різниці між курсами облігацій та акції, яка й далі змінюється.

У законодавстві України немає правових обумовлень що до суб'єктивного складу емітентів конвертованих облігацій, але необ-

хідно враховувати, що у продовж кількох років облігації повинні конвертуватися в акції. Тому емітентами конвертованих облігацій можуть бути тільки акціонерні товариства. При цьому емісія таких облігацій не повинна перевищувати 25% від розміру сплаченого статутного фонду, погашення облігацій шляхом конвертації пов'язане із збільшенням статутного фонду.

Номінальна вартість облігацій має бути не нижчою від номінальної вартості акцій, а курсова вартість під час продажу може бути й вищою. Ціна реалізації встановлюється з огляду на такі фактори: кількість днів до виплати процентів (доходу) по облігаціях, час до майбутньої конвертації, курс акцій, величину доплат, а також на інші фактори, які можуть впливати на формування ціни облігації.

Викуп трансформованих боргових зобов'язань залежить від збільшення і формування статутного фонду та норм чинного законодавства України. Коло осіб, серед яких проводитимуться передплата на облігації не обмежене, про те конвертовані облігації, випущені закритим акціонерним товариством, можуть розміщуватися тільки між акціонерами цього товариства. Конвертація в акції може відбуватися у будь який час після реєстрації звіту про підсумки випуску облігацій.

Достоїнств випуску конвертованих облігацій слід віднести:

Для емітента:

1. Відповідно до чинного порядку для визнання випуску облігацій таким, що відбувся, емітенту не обов'язково реалізувати 60% від заявленої емісії облігацій (вимога законодавства для акцій). Випуск конвертованих облігацій не може бути визнаним таким, що не відбувся, через причину неповної їх реалізації.

2. Підрахувавши, що облігації можуть конвертуватися раніше від встановленого терміну погашення, виплати процентів можна проводити за зниженою ставкою що вигідно для емітента.

3. Випуск облігацій дає змогу емітентові не заморожувати грошей, які надходять в оплату за акції, а одразу ж після конвертації облігації в акції перераховувати їх до статутного фонду.

4. Витрати на емісію відносяться на собівартість банківської діяльності, як і нараховані проценти.

Для інвестора:

1. Облігація, на відміну від акції за законом підтверджує право в умовлений час відшкодувати інвесторові номінальну вартість із виплатою фіксованого процента (якщо іншого не передбачено умовами випуску).

2. Гарантії отримання акцій по закінченню відповідного терміну.

3. Отримання під час конвертації грошового процента, як доходу по облігації.

За нинішніх умов становлення ринкових відносин в Україні необхідно повніше використовувати позитивний досвід, накопичений західним фондовим ринком. Освоєння такого нового фінансового інструменту, як конвертовані облігації, дає змогу банківським установам забезпечити виконання встановлених НБУ нормативи щодо формування статутного фонду і страховим компаніям — виконати ті ж вимоги Укрстрахнагляду, а тим і тим — розширити свої фінансові можливості за рахунок залучених капіталів.

Эффективность сбытовой деятельности промышленного предприятия.

Михайлец В.К., АО "Днепровагонмаш", г. Днепропетровск

Анализ теоретических подходов к рыночным изменениям по сути и функциональному значению сбытовой деятельности предприятия позволил выделить принципы организации сбытовой деятельности предприятия

- направленность деятельности предприятия на достижение стратегических целей;
- анализ всей совокупности внешних факторов, которые содействуют или наносят вред успеху фирмы и разработке на этой основе ближайших и перспективных планов предприятия;
- управление маркетинговой деятельностью как целостной системой, которая охватывает разработку планов, составление и

осуществление маркетинговых программ, оценку действия партнеров, работу служб и персонала, полученную прибыль и другие показатели;

- комплексное изучение спроса на продукцию фирмы с учетом демографической, экономической и географической характеристик возможных покупателей, их потребностей, платежеспособности, а также возможных основных конкурентов;

- планирование товаропередвижения и реализации продукции, которая включает в случае необходимости создание собственных бытовых структур, товарных складов, дилерских контор, магазинов и т.п.;

- осуществление фактического сбыта продукции на основе использования рекламы, ценовой конкуренции, лизинговых соглашений, коммерческих престижных мер;

- определение обоснованной ценовой политики с учетом оптимизации соотношения затрат, качества продукции и ожидаемого объема реализации;

- снятие с производства устаревших видов товаров и услуг, разработка новых, которые будут пользоваться стойким спросом на рынке;

- придерживание правовых, этических и других норм производственной и коммерческой деятельности предприятия.

Комплексное придерживание принципов сбытовой деятельности требует осуществления ряда технических, организационных и других преобразований в работе предприятия, эти преобразования должны обеспечивать выпуск такой продукции, которую можно большей прибылью. Этой цели достигают предприятия, которые первыми начинают производство и поставляют на рынок новые виды продукции.

К предпосылкам успешного выхода предприятия на рынок сбыта продукции относится также оптимизация факторов производства. Это — соответствие качества и количества наличных материальных факторов производства запланированному объему продукции. Касается это и оптимизации персонала предприятия.

Его численность, структура, квалификация должны обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции и создавать условия успешного выхода предприятия на рынок.

Среди проблем, связанных с рыночными преобразованиями в Украине является и вопрос о возможности использования зарубежного опыта функционирования рыночной экономики. При внедрении зарубежного опыта становления и развития рыночной экономики нужно учитывать определенные обстоятельства, прежде всего особенности современного этапа рыночных преобразований в Украине существующие национальные различия рыночных отношений за границей. Поэтому при решении вопроса о использовании зарубежного опыта рыночных отношений необходимо отметить на такие вопросы: как избежать его механическому перенесению и какой из вариантов выбрать, чтобы он отвечал условиям нашей страны в определенное время. Большинство исследователей считает, что к нашим условиям подходит вариант социальной направленности экономики.

Творческое использование зарубежного опыта дает возможность положительно влиять на формирование рыночных отношений в нашей экономике; служить методологической основой объективной оценки состояния рыночного спроса на основные виды товаров и услуг; предупреждать выпуск продукции, которая, возможно, не будет продана; создавать предпосылки конкурентоспособности предприятия, стабильного сбыта его продукции; обеспечивать условия для получения как можно большей прибыли.

Для использования зарубежного опыта функционирования рыночных отношений, необходимо создать определенные предпосылки: завершить формирование соответствующей современной экономике системы отношений собственности; преодолеть кризисные процессы в экономике; сформирования стабильной системы правовых отношений; обосновать и осуществить общую концепцию рыночных отношений, приспособленную к условиям переходной экономики; создать современную рыночную инфраструктуру; осознать необходимость творческого использования в

управлении хозяйственной деятельностью принципа маркетинга и менеджмента; приспособить внутреннюю структуру, техническую базу и организацию производства на предприятии к новым условиям хозяйствования; придерживаться в деятельности всех субъектов рыночных отношений кодекса честной конкуренции, принципов коммерческой этики и т.п.

Когда рассматривается связь прибыли и процесса сбыта продукции в трансформационной экономике следует обращать внимание и на такой аспект данной проблемы, как формирование во всех сферах хозяйственной деятельности средней нормы прибыли. Предпосылками этого процесса на современном этапе рыночных преобразований в Украине является: разгосударствление собственности и переход значительной части средств производства в коллективную и частную собственность государственного управления и регулирования всего народного хозяйства; становлению современного рыночного механизма, важным элементом которого является межотраслевая конкуренция и передвижение капитала и труда в более прибыльные сферы деятельности; широкое применение в производстве новейших достижений научно-технического прогресса, которые позволяют быстро освоить выпуск новых видов продукции, которая пользуется устойчивым спросом, создание современной рыночной инфраструктуры, которая позволяет предпринимателям быстро получить необходимую информацию и своевременно реагировать на изменение конъюнктуры рынка.

Взаимодействие перечисленных факторов, по условиям их комплексного использования, составляет предпосылки выравнивания нормы прибыли как в рамках отдельной отрасли, так и в народном хозяйстве в целом. При этом прибыль отдельного предприятия в каждый момент обычно не отвечает среднему уровню и не является фиксированной величиной. Средних размеров она достигает в результате постоянных колебаний и за срок определенного цикла.

Вместе с тем действует ряд специфических факторов, которые препятствуют выравниванию нормы рентабельности в различных сферах производственной и коммерческой деятельности; сбережение некоторых старых и возникновение новых форм монополизма в экономике; последствия продолжительного экономического и финансового кризиса, который поставил значительную часть предприятий на грань банкротства; ограниченность инвестиционных возможностей предприятий; ограниченность инвестиционных возможностей предприятий; деформация механизма ценообразования; несоответствие большинства цен товаров и их реализационной стоимости; сбережение "ножниц" цен.

Тенденция создания средней нормы прибыли является одним из свидетельств формирования в Украине рыночного механизма и важной предпосылкой осуществления прогрессивных структурных сдвигов в экономике, приспособление общественного производства к условиям современных рыночных отношений.

Деловая активность - это обобщающая форма осуществления субъектами рыночных отношений предпринимательской деятельности. Общеизвестно, что основным фактором предпринимательской деятельности является получение прибыли. Деловая активность находит применение в фактическом осуществлении инвестиций и составлении хозяйственных соглашений. Основными критериями деловой активности являются: динамика курса акций; изменение уровня учетной банковской ставки; количество и характер соглашений на товарных и фондовых биржах; общая тенденция изменения цен на основные виды товаров и услуг; объем, структура и направление инвестиций; увеличение или уменьшение количества фирм, которые возникают; показатель банкротства на тысячу действующих предприятий; увеличение или уменьшение количества и удельного веса безработных в активной части населения. Деловая активность в условиях трансформационной экономики является показателем функционирования рыночного механизма, на нее влияют те же самые факторы,

которые определяют общее состояние рыночных преобразований в стране.

Требования к организации сбыта заставляют предприятия учитывать разнонаправленные факторы. Обосновано, что их гармонизация возможна по условиям выбора предприятием оптимального варианта поведения, который предусматривает творческое использование основных рекомендаций теории маркетинга.

Прежде всего, предприятие должно найти на рынке сбыта продукции свое место — нишу. Решение этого задания в наших условиях непосредственно связано с осуществлением сегментации рынка в процессе сбыта продукции. Предприятие должно учитывать то, что, как правило, соответствующая ниша рынка может быть полностью или частично занята конкурентами. В этом случае необходимо решить вопрос о поведении — вытеснять соперника или искать новый сегмент. Предприятие может поставить задание о создании нового спроса путем предложения новых услуг. Большое значение для эффективной реализации деятельности имеет выбор практических форм сбыта продукции, среди которых существенной является сравнительная оценка преимуществ сбыта продукции с помощью посредников или непосредственных контактов с потребителями. При этом необходимо учитывать не только размеры затрат сбыта, но и такие факторы, как характер продукции, которая реализуется, отдельность рынков сбыта, надежность посредников и т.д.

Предприятия должны использовать достижения теории и практики маркетинга и в такой сфере рыночных отношений, как конкуренция, учитывая необходимость предоставления ее методам цивилизованных форм. Самостоятельное значение имеет заимствование опыта организации рекламной деятельности и методов работы с потребителем, накопленного в странах с развитой рыночной системой.

Операционно-стоимостной анализ.

Гура С.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Стабилизация экономики потребует изменения отношений к коммерческим банкам, а конкурентные позиции их будут определяться, в первую очередь, их доходностью, на которую влияет обоснованная тактика и стратегия коммерческих банков по привлечению и заимствования ресурсов, их прибыльному размещению, расширению ассортимента и повышению качества услуг, которые предоставляются клиентам, создания ому более привлекательных условий.

Операционно-стоимостной анализ не получил пока еще применения, так как шел процесс ускоренного перехода к рынку. В общем виде операционно-стоимостной анализ сводится к исследованию уровней доходности банка путем сопоставления доходов по активам и расходам по пассивным операциям, а его проведение дает возможность рассчитать стоимость и рентабельность конкретных видов операций или услуг.

Расчеты с применением операционно-стоимостного анализа позволяют провести сравнение показателей, которые характеризуют различные аспекты финансов банка, и на его основе принять решение о методах повышения эффективности банковских операций и предоставления услуг.

Результатом ситуационного исследования в рамках операционно-стоимостного анализа может быть:

- прибыль по конкретной операции или услуге,
- маржа коммерческого банка - разница между суммарным операционным доходом и суммарными операционными расходами по конкретной операции, которые формируют соответствующий портфель операций и услуг,
- принятие решений, об изменении структуры активных и пассивных операций коммерческого банка на основе применения ситуационного управления, которое характеризует разницу между объемами активов и пассивов, чутких к изменениям ставки про-

цента и предназначенных к переоценке или погашению на протяжении определенного срока. Ситуационное управление выражает основной блок управления активами и пассивами банка на основе установления разницы между величинами, чуткими к изменению процентной ставки активов и чуткими к такому изменению пассивов.

Проанализирована целесообразность принятия тех или иных мер в случаях: низких процентных ставок; процентных ставок, которые растут; высоких процентных ставок; процентных ставок которые падают.

Ситуационное управление опирается на уценку ситуации, связанную с чуткостью активов и пассивов к изменению процента.

На основе модели ситуационного управления возможно как поддерживать диверсификационный по ставкам, срокам, направлениям вкладов портфель активов, так и разрабатывать специальные планы мер по каждой категории активов и пассивов для любого периода делового цикла.

С практической точки зрения для повышения доходности банка целесообразно различать содержание банковского продукта и содержание банковской услуги.

Банковский продукт — это конкретный банковский документ, который производится банком для обслуживания клиента и проведения операций.

Банковская же услуга выражает определенные операции, содержанием которых являются конкретные действия по обслуживанию клиента. Подобие банковского продукта и банковской услуги в том, что их целью является удовлетворение потребностей физических и юридических лиц и содействие повышению доходности банка. Так, банковский депозитный процент является банковским продуктом, а его периодическое начисление и выплата выражает содержание банковской услуги. И в том, и в другом случаях это содействует получению банком дохода путем удовлетворения соответствующей потребности клиента. Открытие банковского счета — это продукт, а обслуживание счета выражает банковскую услугу клиенту. Однако, при этом и продукт, и услуги

предвидят получение дохода в виде комиссионных. В то же время, следует подчеркнуть, что в большинстве случаев банковский продукт носит первичный характер, а банковская услуга — вторичный.

Диверсификация источников поведения доходности банка является одним из основных направлений обеспечения доходности коммерческого банка в условиях рыночной конъюнктуры, для которой свойственны значительные колебания. Так, если для начального периода становления банковской системы Украины, характерного гиперинфляцией, решающим источником доходов банков были кредитные операции, то в условиях финансовой стабилизации ситуация существенно изменилась. Наблюдаются невысокие темпы инфляции, усиление контроля со стороны государства по кредитам операциям коммерческих банков, увеличения конкуренции между ними. В этих условиях усовершенствование работы по расширению спектра банковских услуг должно стать одним из главных приоритетов для финансово-кредитных учреждений.

Проведение стандартизации банковских услуг практически возможно и необходимо каждым банком и как следствие — усиление конкуренции между ними обуславливает выравнивание и оптимизацию процентных ставок по депозитным и кредитным операциям, уменьшение размера комиссионных сумм за осуществление банковских операций. Это приводит к тому, что величина банковских доходов все теснее зависит от объема и интенсивности реализации банковских услуг. Они, в свою очередь, обуславливаются своевременным реагированием банков на потребности в банковском обслуживании как физических, так и юридических лиц, которые возрастут с преодолением спада производства. Все это усиливает актуальность поиска каждым коммерческим банком наиболее подходящего для него сегменту рынка банковских продуктов и услуг и проведение соответствующей работе по их подготовке и внедрению.

Необходимо отметить, что в зависимости от разных этапов деятельности предприятия не остается неизменным их потреб-

ность в банковском обслуживании. Успех коммерческого банка в удовлетворении этих потребностей будет в конечном итоге обеспечивать устойчивую динамику его доходности. Перспективные варианты предоставления банковских услуг и продуктов в зависимости от этапов деятельности предприятия обоснованы в научных трудах.

В стратегии развития банков большую значимость приобретают нововведения" которые являются важнейшим способом обеспечения стабильности их функционирования" роста доходности и конкурентоспособности. Приоритетными в инновационных программах большинства банков следует считать внедрение новых банковских продуктов, освоение новых сегментов рынка, повышение доходности деятельности банков в целом и каждого его подразделения в отдельности, оптимальное применение наличных финансовых" материальных и человеческих ресурсов.

Методический подход к формированию специалиста-менеджера.

Лагутцев А.Р., Тульпа И.А., УИПА, г. Харьков

Практика организации и осуществления учебного процесса по курсу "Менеджмент" выявляет ряд трудностей. Что касается изложения теоретических вопросов менеджмента, то в этой области особых сложностей не возникает за исключением отсутствия достаточного количества отечественной литературы, особенно учебников и учебных пособий.

При осуществлении практических занятий по курсу "Менеджмент", появляются сложности, связанные со спецификой излагаемого материала. Безусловно, результатом изучения данного курса должны быть не только знания по теории менеджмента, но, что особенно ценно, некоторые основные практические навыки. Их приобретение возможно в ходе практических занятий, которые осуществляются, как правило, в виде семинарских занятий, либо в виде специальных занятий по разбору конкретных управленческих ситуаций и деловых игр.

При этом, на наш взгляд, этот вид практических занятий может производиться и контролироваться по двум основным направлениям. Первое — связано с дальнейшим расширением использования методов тестирования и диагностики различных групп и отдельных личностей по выявлению и определению разнообразных свойств и качеств, важных в менеджменте.

Студенты могут не только теоретически, но и практически проверить и оценить различные свойства и качества, необходимые в различных сферах жизни. Например, научиться определять склонности к осуществлению того или иного вида деятельности, способности заниматься управленческим трудом и т.д. Это направление уже стало достаточно традиционным. Главная трудность на этом пути — недостаток комплексных обоснованных тестов, адаптированных к современному состоянию общества. Многие публикуемые тесты трудно использовать, так как часто отсутствуют механизмы их расшифровки.

Второе направление — осуществление специальных практических занятий по менеджменту связано с необходимостью разработки ситуационных задач, деловых игр по менеджменту. Проведение таких игр издавна весьма результативно для приобретения опыта, хотя специалисты знают, какие большие затраты времени лежат за внешне веселым и простым процессом игры.

Постановка "фабулы" игры, определение условий, при которых будет осуществляться процесс игры, разработка возможных путей и способов достижения поставленных целей, вариантов взаимодействия участников игры, методов и способов контроля и оценки действий играющих — все это требует высокого уровня подготовки игры и достаточно много времени.

На основе разработанных тестов по дисциплине с учетом степени важности и объема изученного материала, были разработаны задания входного и итогового контроля по читаемому курсу, а также ситуационные задачи по темам курса, которые позволили углубить степень усвоения материала студентами. Завершающим элементом повышения глубины знаний студентов по курсу служит

деловая игра. Проведения контроля знаний студентов, основанное на модульно-рейтинговой системе, показывает достаточно хорошую степень усвоения материалов студентами по курсу "Менеджмент".

Усиление общего интереса к экономике, и в частности к менеджменту в обществе затрагивает и дипломное проектирование. В частности, на наш взгляд, структура дипломных проектов для студентов, получающих инженерное и инженерно-педагогическое образование обязательно должны включать изложение вопросов менеджмента, с учетом специфики основной части дипломных проектов.

Так, экономическая часть инженерных дипломных проектов должна содержать расчеты основных технико-экономических показателей конкретного действующего или проектируемого производства (способа производства, технологии, оборудования и т.п.), обоснования эффективности и конкурентоспособности предлагаемых технических решений. Главная роль при этом должна принадлежать как вопросам организации и планирования производства, так и вопросам управления.

При выполнении научно-исследовательских дипломных проектов состав технико-экономических расчетов меняется. Он включает в себя расчет затрат на проведение конкретной научно-исследовательской работы, а также обоснование необходимости и эффективности проделанной работы. Особое внимание здесь уделяется вопросам технико-экономических последствий возможного или уже свершившегося внедрения предлагаемых технических решений. При этом должны рассматриваться социальные и экономические последствия. Первые два типа дипломных проектов содержат в себе традиционный состав экономических расчетов и обоснований, но и здесь в ряде случаев, возможно освещение вопросов менеджмента.

При выполнении дипломных работ, имеющих психолого-педагогическую направленность экономическая часть должна в большей мере отразить уровень знаний и умения студентов в области менеджмента. То есть, наряду с традиционным расчетом на

проведение любой научно-исследовательской работы, в том числе в областях педагогики и психологии, возникает необходимость более глубокого изучения вопросов организации управления различными группами и коллективами. Анализ практики дипломного проектирования студентов, разрабатывающих дипломы психолого-педагогической тематики, показал плодотворные возможности такого подхода. При осуществлении руководства дипломным проектированием в этом направлении возможно широкое и глубокое изложение вопросов менеджмента. Экономическая часть проекта, на наш взгляд, должна содержать в себе оценку психологических и педагогических исследований с точки зрения их влияния на результаты учебной и производственной деятельности. В этой связи появляется возможность освещения таких нетрадиционных вопросов, как социальная ответственность и этика (с точки зрения менеджмента), способы и проблемы коммуникации в управлении, эффективное построение организаций, вопросы мотивации и контроля, лидерства и его роли в производстве, управления конфликтами, изменениями и стрессами в коллективах.

Стратегия как основа конкурентоспособности.

Стеценко В.В., аспирант ХГЭУ, г. Харьков

Начало стратегического планирования датируется серединой 50-х годов. Причиной его возникновения стал неудачный опыт планирования с помощью существовавших на то время систем планирования. Неудачи были обусловлены усилившейся сложностью и непредсказуемостью внешней среды.

Результатом стало изменение менталитета планирования: стало недостаточным экстраполировать опыт прошлого в будущее, само будущее стало представляться менее поддающимся планированию - с помощью планирования возможно было лишь подготовиться к целому набору сценариев будущего.

Поэтому целью стратегического планирования стал поиск стратегий, которые бы на фоне возникающих возможностей и

опасностей внешней среды могли бы использовать в конкурентной борьбе сильные стороны организации и уменьшать влияние слабых сторон.

Сильные стороны организации, как известно, во многом определяются ее ресурсами. К ним относятся финансовые, кадровые, материальные ресурсы, предпринимательская способность и другие виды ресурсов. Комбинация ресурсов, их взаимодействие приводит к достижению эффекта целостности, т.е. получаются новые свойства, которые каждый отдельный вид ресурса не располагает. Недостаток одного ресурса, например, предпринимательской способности, может повлечь за собой невозможность задействования всех других ресурсов, какими бы положительными характеристиками они ни располагали.

Поскольку мы рассматриваем организацию как объект стратегического управления, нас в первую очередь должен интересовать ответ на вопрос о том, какими возможностями мы располагаем в данное время и какими возможностями мы должны располагать в интересующей нас перспективе, чтобы обеспечить конкурентоспособность фирмы.

Многие авторы отмечают большую вариантность объединения различных ресурсов, что приводит к огромному многообразию возможных положений внутреннего состояния организации. Улучшая свою внутреннюю структуру, предприятие увеличивает свои возможности. Однако не стоит забывать о том, что потенциал организации никоим образом не в меньшей степени зависит от внешних условий: величины платежеспособного спроса, действий конкурентов, отношений с поставщиками, политики государства и т.д.

Публикация в середине 80-х годов книг Майкла Портера «Стратегии конкуренции» и «Конкурентные преимущества» вывела на более высокий уровень понимание роли стратегии предприятия для обеспечения его конкурентоспособности. В то время как традиционный подход рассматривал конкуренцию скорее только в связи с проведением сравнительного анализа конкурентного положения фирмы, Портер выдвинул концепцию, которая ставит

конкурентную стратегию предприятия в центр проблемы выживаемости. М. Портер подробно анализирует различные подходы к объяснению причин конкурентоспособности отдельных фирм. Рассматривая различные факторы влияния на конкурентоспособность фирмы, М. Портер приходит к выводу, что ни один из них, взятый в отдельности, не позволяет достаточно убедительно ответить на вопрос, что же именно определяет успех или неуспех фирмы в конкуренции. Отвечая на этот вопрос, он исходит из основополагающего принципа - конкурентоспособность отражает продуктивность использования ресурсов. Исходя из этого, можно утверждать, что для обеспечения конкурентоспособности фирмы, должны постоянно заботиться о наиболее полном и эффективном использовании имеющихся в их распоряжении различных видов ресурсов.

Степень использования потенциала, ресурсов фирмы зависит от стратегии предприятия. Стратегия представляет собой систему управленческих решений, определяющих перспективные направления развития организации, сферы, формы и способы ее деятельности в условиях неопределенной внешней среды и порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей.

Отсюда следует, что одной из важнейших целей стратегического управления является рациональное распределения ограниченных ресурсов фирмы между элементами стратегического потенциала. То есть необходимо определить, куда выгоднее направлять ресурсы, в развитие каких «способностей» фирмы, чтобы обеспечить высокий уровень конкурентного преимущества. Сложность решения этой проблемы усугубляется порой возникающей невозможностью оценить достоверно «стратегическую полезность» тех или иных направлений использования ресурсов. Решение этой проблемы в реальной практике предпринимательства происходит посредством специальных инструментов - от портфельного анализа до стратегического контроллинга.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что то бурное развитие стратегического менеджмента, которое мы наблюдаем сегодня, не в последнюю очередь основано на том, что в рамках

его концепции удалось объединить целый ряд различных управленческих идей. Эти идеи возникли на почве слабых мест старых концепций и являются адаптированными к новым условиям, позволяют обеспечивать конкурентоспособный статус организации.

Приватизація, зерно і хліб.

Михайленко О.П., здобувач ХДУ, м. Харків

Починаючи з 1991 року Україна, як і всі незалежні держави утворені на теренах колишнього СРСР, повністю взяла на себе турботу про задоволення своїх потреб у зерні. Раніше вважалось, що в умовах СРСР для повного задоволення усіх потреб у зерні необхідно довести рівень його виробництва до 1 тони на людину. Якщо виходити з такого розрахунку, то Співдружності незалежних держав та країнам Балтії разом взятим, необхідно біля 285 млн. тон зерна на рік. Разом з тим очевидно, що нині і в недалекому майбутньому виробляти більше або близько до тони зерна на людину зможуть лише Україна, Росія, Казахстан, Білорусія та Молдова, а також держави Балтії, що мають великі можливості для збільшення виробництва зерна, можуть виробляти його не менше 800 кг на душу населення, інші незалежні держави — значно менше.

Слід зазначити, що у світі небагато країн, де рівень виробництва і витрат зерна на душу населення перевищує 700 кг. Ці країни, як правило, експортують зерно (США, Канада, Франція, Австралія та інші).

У Китаї, де продукти із зерна складають основу харчування людей, витрати зерна з урахуванням імпорту, становлять біля 400 кг на людину. Країни Європейського Економічного співтовариства, виробляючи щорічно біля 165 млн. тон при населенні 340 млн. чоловік, не тільки задовольняють потреби в зерні за рахунок власного виробництва, але і продають за кордон до 30 млн. тон. Імпорт у ці країни не перевищує 6 млн. тон. Особливо слід зазначити, що вони закупають велику кількість білкової комбікормової сировини (23 млн. тон), що дозволяє їм високоефективно використовувати

власні зернові ресурси. Всього на долю 12 країн або регіонів (включаючи колишній СРСР і центральну Європу) припадає більше 90% світового виробництва зерна. Тенденції світового ринку зерна буде визначати ситуація в основних країнах-експортерах. У Канаді, країнах Європейської співдружності і США зміни у мірах підтримки та фінансова привабливість інших культур будуть основними факторами для визначення площ, що засіватимуться пшеницею. Якщо тенденція до підвищення світових цін збережеться, то більші площі під пшеницею можуть бути засіяні під врожай 1996/1997 року в Аргентині і Австралії. А так за останні роки динаміку світового зростання обсягів виробництва, торгівлі, споживання і запасів зернових можна представити у таблиці 1.

Таблиця 1.

Світові обсяги виробництва, торгівлі,
споживання і запасів зернових (млн. тон)

Назва	1992/93 р.	1993/94 р.	1994/95 р.	1995/96 р.
Всього зернових (пшениця і кормове зерно)				
Виробництво	1427	1352	1396	1357
Торгівля	194	174	186	188
Споживання	1389	1399	1416	1387
Запаси	284	237	217	187
Пшениця				
Виробництво	561	558	528	533
Торгівля	105	93	95	96
Споживання	552	566	553	543
Запаси	136	127	102	92
Кормове зерно				
Виробництво	866	794	528	824
Торгівля	89	81	91	92
Споживання	837	833	863	844
Запаси	148	110	115	95

За останні роки загальні витрати зерна в СРСР становили біля 230-240 млн. тон, або 820-850 кг на людину, в той час як у багатьох розвинутих країнах, де продовольче забезпечення населення знаходиться на високому рівні, питомі витрати зерна значно нижчі. Україна завжди вважалась житницею Союзу. Високі позиції по виробництву зерна займає наша держава і у світі поступаючись лише Китаю, США, Росії, Франції та Канаді. Важкий період, який пе-

реживає економіка України, позначився і на сільському господарстві. Так за даними міністерства статистики України валовий збір зерна становив: 1990 рік — 51,009 млн. тон; 1991 рік — 38,674 млн. тон; 1992 рік — 38,537 млн. тон; 1993 рік — 45,623 млн. тон; 1994 рік — 35,497 млн. тон; 1995 рік — 33,9 млн. тон; 1996 рік — 24,5 млн. тон. Цифри красномовно свідчать про те, що у 1996 році у порівнянні з 1990 роком державі не додано більше половини зерна. З цієї ж причини за вказані проміжки часу було вироблено менше борошна, а також зменшилася випічка хліба та хлібобулочних виробів.

У свою чергу валовий збір зерна використовується по наступних напрямках: на насіння, на переробку в борошно та крупу, на виробку пива, спирту, крохмалю і патоки, на кормові потреби. Частина зібраного врожаю направляється для натуральної оплати працівникам, які використовують його в основному також на кормові цілі.

Починаючи з 1991 року в Україні діє централізована система закупівлі зерна, виробництва борошна і крупи, постачання населення хлібопродуктами. Цю роботу очолює Головхлібпродукт при Міністерстві сільського господарства в продовольства України. Він керує роботою хлібоприймальних та зернопереробних підприємств по заготівлі зерна в державні ресурси, дає дозвіл на використання зерна, борошна і крупи. Підприємства, що входять до його складу виробляють з сировини державних ресурсів печений хліб, борошно і крупи, якими до недавнього часу забезпечувалось більше 96% всього населення.

З розвитком ринкових відносин відбуваються зміни у структурі реалізації: питома вага, яка надходить державі через заготівельні організації, зменшується; натомість розширюється вільний продаж на ринках, біржах, через приватні магазини.

Випічкою хліба і хлібобулочних виробів в Україні займаються 706 хлібокомбінатів та заводів, які нині активно у процесі реформування форм власності перетворюються в акціонерні товариства. Крім них ще 1303 підсобних виробництва і пекарні, що перебувають на балансі сільськогосподарських підприємств займаються

цим видом діяльності. Акціонування і приватизація підприємств, що виробляють хліб та хлібобулочні вироби у самому розпалі.

В 1995 - 1997 роках виробництво хлібобулочної продукції продовжувало хоч і дещо нижчими темпами зменшуватись. Однак головною причиною падіння тут є не реформування власності. Зменшення виробництва в усій галузі намітилось вже давно і пояснюється своїми причинами, які ми вже вказували, однією з них є зниження випуску муки. Про це може засвідчити динаміка, щорічного виробництва муки, якої було вироблено: у 1990 році — 7,671 млн. тон; у 1991 році — 7,383 млн. тон; у 1992 році — 6,625 млн. тон; у 1993 році — 6,587 млн. тон; у 1994 році — 5,715 млн. тон. Виробництво хліба і хлібобулочних виробів за цей період було таким: у 1991 році — 6,701 млн. тон; у 1992 році — 6,685 млн. тон; у 1993 році — 6,441 млн. тон; у 1994 році — 5,444 млн. тон; у 1994 році — 4,816 млн. тон.

Іншою причиною є зниження випуску діабетичної продукції (майже у 8 разів проти 1990 року). Пояснюється це, перш за все, відсутністю ксиліту і сорбіту, які раніше поступали з Росії та Узбекистану, а також високим рівнем річної праці при їх виготовленні, в результаті чого вироби стають все менш доступними для споживача.

Значний вплив на обсяги виробництва хліба спричиняє постійне зростання цін на сировину, паливо, електроенергію. Тільки за 1994 рік оптові ціни на продукцію хлібопекарної промисловості збільшились майже у шість разів. З іншого боку, відносні доходи основної маси населення знизились, купівельна спроможність впала, це призвело до зменшення споживання хліба і зменшення замовлень торгівлі. Як результат, потужності по випічці хлібобулочних виробів завантажені тільки на 45%.

Крім того на підприємствах галузі залишається гострою проблема розрахунків з торговими організаціями та постачальниками сировини, заборгованість торгівлі примушує підприємства, які займаються випічкою хліба та хлібобулочних виробів створювати і розширювати мережу фірмової торгівлі, що дає можливість швидше в ефективніше поповнювати оборотні засоби і не залежати від посередників між виробниками і споживачами продукції.

реживає економіка України, позначився і на сільському господарстві. Так за даними міністерства статистики України валовий збір зерна становив: 1990 рік — 51,009 млн. тон; 1991 рік — 38,674 млн. тон; 1992 рік — 38,537 млн. тон; 1993 рік — 45,623 млн. тон; 1994 рік — 35,497 млн. тон; 1995 рік — 33,9 млн. тон; 1996 рік — 24,5 млн. тон. Цифри красномовно свідчать про те, що у 1996 році у порівнянні з 1990 роком державі не додано більше половини зерна. З цієї ж причини за вказані проміжки часу було вироблено менше борошна, а також зменшилася випічка хліба та хлібобулочних виробів.

У свою чергу валовий збір зерна використовується по наступних напрямках: на насіння, на переробку в борошно та крупу, на виробку пива, спирту, крохмалю і патоки, на кормові потреби. Частина зібраного врожаю направляється для натуральної оплати працівникам, які використовують його в основному також на кормові цілі.

Починаючи з 1991 року в Україні діє централізована система закупівлі зерна, виробництва борошна і крупи, постачання населення хлібопродуктами. Цю роботу очолює Головхлібпродукт при Міністерстві сільського господарства в продовольства України. Він керує роботою хлібоприймальних та зернопереробних підприємств по заготівлі зерна в державні ресурси, дає дозвіл на використання зерна, борошна і крупи. Підприємства, що входять до його складу виробляють з сировини державних ресурсів печений хліб, борошно і крупи, якими до недавнього часу забезпечувалось більше 96% всього населення.

З розвитком ринкових відносин відбуваються зміни у структурі реалізації: питома вага, яка надходить державі через заготівельні організації, зменшується; натомість розширюється вільний продаж на ринках, біржах, через приватні магазини.

Випічкою хліба і хлібобулочних виробів в Україні займаються 706 хлібокомбінатів та заводів, які нині активно у процесі реформування форм власності перетворюються в акціонерні товариства. Крім них ще 1303 підсобних виробництва і пекарні, що перебувають на балансі сільськогосподарських підприємств займаються

чим видом діяльності. Акціонування і приватизація підприємств, що виробляють хліб та хлібобулочні вироби у самому розпалі.

В 1995 - 1997 роках виробництво хлібобулочної продукції продовжувало хоч і дещо нижчими темпами зменшуватись. Однак головною причиною падіння тут є не реформування власності. Зменшення виробництва в усій галузі намітилось вже давно і пояснюється своїми причинами, які ми вже вказували, однією з них є зниження випуску муки. Про це може засвідчити динаміка, щорічного виробництва муки, якої було вироблено: у 1990 році — 7,671 млн. тон; у 1991 році — 7,383 млн. тон; у 1992 році — 6,625 млн. тон; у 1993 році — 6,587 млн. тон; у 1994 році — 5,715 млн. тон. Виробництво хліба і хлібобулочних виробів за цей період було таким: у 1991 році — 6,701 млн. тон; у 1991 році — 6,685 млн. тон; у 1992 році — 6,441 млн. тон; у 1993 році — 5,444 млн. тон; у 1994 році — 4,816 млн. тон.

Іншою причиною є зниження випуску діабетичної продукції (майже у 8 разів проти 1990 року). Пояснюється це, перш за все, відсутністю ксиліту і сорбіту, які раніше поступали з Росії та Узбекистану, а також високим рівнем річної праці при їх виготовленні, в результаті чого вироби стають все менш доступними для споживача.

Значний вплив на обсяги виробництва хліба спричиняє постійне зростання цін на сировину, паливо, електроенергію. Тільки за 1994 рік оптові ціни на продукцію хлібопекарної промисловості збільшились майже у шість разів. З іншого боку, відносні доходи основної маси населення знизались, купівельна спроможність впала, це призвело до зменшення споживання хліба і зменшення замовлень торгівлі. Як результат, потужності по випічці хлібобулочних виробів завантажені тільки на 45%.

Крім того на підприємствах галузі залишається гострою проблема розрахунків з торговими організаціями та постачальниками сировини, заборгованість торгівлі примушує підприємства, які займаються випічкою хліба та хлібобулочних виробів створювати і розширювати мережу фірмової торгівлі, що дає можливість швидше в ефективніше поповнювати оборотні засоби і не залежати від посередників між виробниками і споживачами продукції.

Слід зазначити, що при падінні обсягів виробництва значно погіршується його структура та якість, бідніє асортимент продукції. Більша частина хліба випікається з муки першого і другого сортів, практично не випускається хліб із застосуванням молочної сировотки, модифікованого крохмалю, збагачено білками, вітамінами і іншими добавками.

У 1994 році в середньому на одного жителя України було вироблено 92,8 кг хлібобулочних виробів проти 129,1 кг в 1990 році. Але, тим не менше, хліб залишається головним продуктом харчування, і нині.

На закінчення, слід зазначити, що в ринкових умовах заготівельники повинні бути активними торговельними організаціями, мати можливість запропонувати виробникам в обмін на закупку зерна продаж будь-яких товарів, необхідних на селі. Встановлювати ціни повинні ті, хто виробляє, купує і використовує зерно. Тільки за цих умов формувати ресурси зерна у таких обсягах, які повністю забезпечать потреби населення і створення перехідних запасів. При цьому формування ресурсів, облік, зберігання і витрати зерна на продовольчі цілі необхідно вести окремо від зерна, призначеного на кормові та технічні цілі.

Невеликі млини, крупорушки, олійниці вже відіграють позитивну роль при покритті дефіциту бюджету муки, крупи, олії. Однак за нормальних економічних умов та наявності стабільних транспортних зв'язків конкурентноспроможними можуть бути підприємства лише оптимальної потужності, що забезпечують випуск високоякісної продукції при ефективному використанні сировини. Саме за такими підприємствами майбутнє.

В недалекому майбутньому потрібно розширити і змінити асортимент хліба, хлібобулочних виробів і круп. Виробництво широкого асортименту хліба, у тому числі невеликої ваги з урахуванням смаків і потреб місцевого населення, продаж його у свіжому вигляді буде сприяти також економії хлібопродуктів.

Особенности топливно-энергетического комплекса.

Олейник А.Н., соискатель ХГУ, г. Харьков

На современном этапе развития экономики Украины кризис охватил все сферы народного хозяйства: производство, финансово-кредитную и денежную системы, внешний и внутренний товарооборот.

Сокращение производства в значительной мере обусловлено энергетическим кризисом, вызванным уменьшением поставок природного газа и нефти из-за границ страны и резким повышением цен на энергоносители.

В последние годы положительными сдвигами есть проведение мероприятий в направлении либерализации экономики и внешнеэкономической деятельности, структурной перестройки отраслей народного хозяйства, системы социальной защиты населения и тому подобное. Среди важнейших результатов можно определить понижение темпов инфляции, поддержания стабильного обменного курса валюты в определенном интервале. Все это создает предпосылки для достижения стабилизационных процессов.

Положительные результаты имеют место и в системе государственного регулирования экономического и социального развития Украины, решения проблем неплатежей. Однако положительные сдвиги, являются неустойчивыми, не удалось в полном объеме: задействовать все факторы оживления производства; не решена проблема неплатежей; не полностью выполняется Программа приватизации и другие.

Бюджетная политика Украины не решает основных проблем оживления производства, хотя направлена на создание условий для макроэкономической стабилизации и содействия стабилизации производства, внедрения структурных сдвигов, послабления инфляционных процессов, преодоления платежного кризиса и тому подобное.

Сложная ситуация сложилась в отраслях топливно-энергетического комплекса. Динамика добычи основных видов

первичных энергоносителей электро- и теплоэнергии за период 1991-1998 гг. имеет тенденцию к понижению.

Через неплатежи потребителей за отпущенную им электрическую и тепловую энергию финансовое состояние предприятий Минэнерго является крайне тяжелым. В последние годы для частичного решения проблем по оплате за топливо энергопредприятия получили кредиты коммерческих банков. По причине нехватки оборотных денежных средств электростанции вынуждены были привлечь давальческое топливо, вследствие чего увеличился экспорт электроэнергии.

В 1997 году в работе топливно-энергетического комплекса Харьковской области наметились позитивные сдвиги. Против 1996 года объемы производства возросли в обоих отраслях: в электроэнергетике — на 9,6 %, топливной — 6,0 %. За этот период возросли: производство электроэнергии (на 21,0 % — добыча нефти, включая газовый конденсат) — на 2,3 %, первичная переработки нефти — на 4,2 %, выпуск бензина — на 6,5 %.

В структуре промышленности Харьковской области значительно возросла роль топливно-энергетического комплекса. Так, с 1990 по 1997 годы удельный вес электроэнергетики увеличился с 3,3 % до 17,6 %, топливной промышленности — с 1,1 % до 12,6 %. На такое распределение межотраслевых пропорций существенно повлияли как падения производства, так и рост оптовых цен по отдельным ведущим отраслям. Так, в 1997 году общепромышленный объем продукции сократился против 1990 г. на 61,0 %, при этом в электроэнергетике падение составило 45,2 %, в топливной промышленности — 34,6 % (для сравнения: в машиностроении и металлообработке за этот период производство снизилось на 71,5 %, легкой промышленности — на 83,5 %).

На предприятиях электроэнергетики уровень производства из сырья заказчика низкий — немногим больше десяти процентов.

В условиях отсутствия денежных средств и низкой платоспособности потребителей предприятия вынуждены идти на бартерные операции, вследствие чего они имеют возможности приобре-

сти необходимое оборудование, машины и механизмы, сырье и материалы для обеспечения стабильной работы предприятия. Примером в ДП "Шебелинкагазпром" общая сумма бартерных операций составила 16,8 % от общего объема реализации. Намного больше реализовано по товарообмену продукции в электроэнергетике: в ДАЭК "Харьковоблэнерго" — 60,5 %, Змеевской ДРЭС — 61,6 %.

Существует бартер и между предприятиями топливно-энергетического комплекса. Так, ДП "Шебелинкагазпром" погасила свою задолженность перед ДАЭК "Харьковоблэнерго" в размере 649 тыс. грн. в счет расчетов за газ, который предоставила ТЭЦ-5.

Эффективность производственных мощностей зависит, в первую очередь, от степени обеспеченности сырьем. Так. В ДП "Шебелинкагазпром", где не существовало проблем по топливообеспеченности, мощности по первичной переработке нефти были загружены полностью. На предприятиях же электроэнергетики, которые могут потребить топлива намного больше, чем получили, производственный потенциал был задействован приблизительно на треть: в Змеевской ДРЭС — на 35,6 %, в ДАЭК "Харьковоблэнерго" — по турбинам на 34,4 %, по котлам — на 23,4 %.

Реальные инвестиционные возможности предприятий комплекса позволяют проводить определенную реконструктуризацию и ввод в действие новых мощностей. Интенсивнее эта работа проводилась в ДП "Шебелинкагазпром". В 1997 году на нем осуществлена реконструктуризация двух установок комплексной подготовки газа, в результате чего уменьшилась их металлоемкость, улучшено качество очистки газа, облегчены условия труда обслуживающего персонала. Также введена в эксплуатацию установка комплексной подготовки газа, 7 газовых и 1 нефтяная скважины. С целью увеличения объемов переработки и получения высокооктановых и неэтилированных бензинов в 1997 году завершена реконструкция газоперерабатывающего, вследствие чего объем переработки увеличится до 600 тыс. тонн за год. На начало 1998 года

в топливно-энергетической отрасли было сосредоточено 3,0 млрд. грн., в топливной промышленности — 1,2 млрд. грн.

Важным условием повышения эффективности производства является своевременное выведение устаревших основных фондов и замена их новыми, более продуктивными. Коэффициент обновления оборудования в электроэнергетике составляет 5,9 % при коэффициенте добычи 2,1 %, т.е. в отрасли существует проблема накопления морально и физически устаревшего оборудования. Медленно происходит ликвидация устаревшего оборудования. Коэффициент ликвидации составляет только 0,5 %.

В топливной промышленности обновление фондов проходит несколько быстрее: коэффициент обновления — 12,1 %. Но и здесь устаревшее оборудование выбывает медленно (коэффициент выбытия составляет — 1,6 %). Коэффициент ликвидации почти равняется коэффициенту выбытия.

За счет всех источников финансирования предприятиями и организациями всех форм собственности топливно-энергетический комплекс за 1 год в целом по Харьковской области использовано 208,1 млн. грн. капитальных вложений в фактических ценах, что в сравнительных ценах на 15,8 млн. грн. ,jkit? Xtv d 1997 году, что составляет 8 %.

Введение в действие основных фондов в отрасли за отчетный год составило 307,3 млн. грн., что в 2,9 раз больше, чем в 1996 году. В объеме капиталовложений в 1997 году фактические расходы на строительно-монтажные работы составили 66,0 млн. грн. в фактических ценах (32 %), что составляет 125 % к соответствующему периоду 1996 году.

Расходы на приобретение оборудования, инструмента и инвентаря в 1997 году составили 42 % от общего объема капвложений, и в сравнении с 1996 годом больше на 2 %.

В целом за последние годы наметилась тенденция к увеличению объемов строительства на предприятиях топливно-энергетического комплекса. Эти позитивные сдвиги происходят благодаря разгосударственным предприятиям.

В воспроизводственной структуре капвложений организаций комплекса затрат на техническое преобразование и реконструкцию действующего предприятия составили в 1997 году 64 % от общего объема капвложений, соответственно на строительство новых предприятий — 35 %, на строительство отдельных объектов — 1 %. Таким образом, наибольшая часть средств используется на техническое преобразование и реконструкцию. За последние годы эта тенденция сохраняется.

Эффективность использования трудовых ресурсов на промышленных предприятиях области характеризуется величиной потерь рабочего времени, которые за 1997 год составили 364,3 чел.-часов на одного работника, в то же время на предприятиях топливно-энергетического комплекса — в 11,3 раза меньше, или 32,1 чел.-часов. Среди потерь рабочего времени превышают неявки с разрешения администрации, которые составляют 31,4 чел.-часов на одного работника. Из них выделяются неявки по инициативе администрации, которые, например, на Змеевской ДРЭС составили 83,9 % к общему числу потерь. Неполное рабочее время на этом предприятии было занято каждым вторым работником.

Продукция топливно-энергетического комплекса в 1997 году является рентабельной, однако, ее уровень по отдельным видам существенно различается. Низкорентабельной остается электроэнергия и теплоэнергия (7,0 %; 8,8 %), тарифы на которые фиксированы высокорентабельной нефтью, включая газовый конденсат (264,4 %), газ природный (255,4 %), цены на которые утверждают Министерством экономики Украины.

В целом за 1997 год предприятия комплекса оказались прибыльными. Общая сумма прибыли составила 913,3 млн. грн. Наибольшая сумма прибыли получена ДП "Шебелинкагазпром" — 510,0 млн. грн., наименьшая — ДРЭК "Харьковоблэнерго" — 6,6 млн. грн.

Повышение организационно-технического уровня топливно-энергетического комплекса и улучшение использования резервов явилось важным условием повышения его эффективности.

Санация и реструктуризация приватизируемых предприятий.

Бабич М. В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Переход от планового хозяйствования, которое характеризовалось суровым структурированием и централизацией, а также четким распределением труда и негибкими структурами предприятий к рыночной экономике требует изменений в размере предприятия, структуры поставщиков и производителей, что должны гибко реагировать на потребности рынка. В связи с этим далеко не все структуры планового хозяйства возможно перевести на эффективную работу в условиях рыночной экономики. На смену стариков структур приходят меньшие за размером, но больше гибкие в управлении предпринимательские структуры, а ресурсы, которые при этом высвобождаются (финансовые, персональные), целесообразно направлять на развитие новых структур, что на больше высоком уровне удовлетворяют потребности общества. Практика показывает, что старый персонал управления как правило не может изменить свой стиль и привести предприятие к успеху. Поэтому зачастую уже на первых общих собраниях Акционерного Общества к руководству приходит новая "команда", что в новых условиях хозяйствования одолевает отрицательные следствия экономического кризиса. Иногда санация предприятия сопровождается процессом отделения от предприятия функциональных подразделов и преобразование их в самостоятельные юридические лица, например общие предприятия, общества с ограниченной ответственностью и т.д. Эти мероприятия снижают затраты на санацию и повышают гибкость и рентабельность всех старых и новых функциональных подразделов. Эти аспекты важно учитывать для реструктуризации предприятий в постприватизационный период.

Переход к рыночной экономике в Украине очень сложный и часто его можно квалифицировать как кризисный.

При этом под кризисом понимают незапланированный процесс ограниченной деятельности предприятия с тяжело прогнозируемыми следствиями, которые ставят под угрозу все дальнейшее развитие предприятия. Или под кризисом понимают угрозу неплатежеспособности предприятия, работу предприятия в неприбыльной зоне, или отсутствие у фирмы потенциала успеха.

Преодолеть кризис может помочь проведение санации или непосредственно силами самого предприятия, или с участием инвесторов или государства.

Санация как экономическая категория выражает комплекс последовательных, взаимосвязанных мероприятий финансово-экономического, производственно-технического, организационного, социального характера, направленного на вывод субъекта хозяйствования с кризиса и восстановление или достижение его прибыльности и конкурентоспособности за долгосрочный период.

Поиски инвестора в условиях действующего законодательства Украины усложняются целым рядом законов и подзаконных актов, которые регламентируют на определенный срок направления деятельности предприятия, а инвестора, как правило, интересуют те сегменты рынка которыми он владеет, что, разумеется, требует перепрофилирование предприятия. В случае, когда инвестор определенный процесс оздоровления предприятия начинается из выявления и анализа причин кризиса.

При проведении анализа важным моментом есть определение факторов, которые оказывали содействие возникновению кризисной ситуации. Наиболее целесообразно эти факторы разбить на два направления — это внешние и внутренние. Под внешними причинами кризиса понимают усиление конкуренции в области, спад конъюнктуры в экономике в целом, кризис отдельной области и т.д. Внутренними причинами кризиса предприятия могут быть недостаточная для работы в новых условиях квалификация персонала, менеджмент, неудовлетворительные — организационная

структура и оперативное управление, стратегическая ориентация, финансирование, доходы, обеспечение и производство, маркетинг, сбыт, реализация продукта.

Причиной банкротства по фактору — производственный персонал, есть недостаточная квалификация персонала и менеджмента для работы в новых условиях. Что касается следующего фактора - структура (оперативное управление), то ее недостатком есть чрезмерная централизация функций управления. Как следствие, эти недостатки вызывают недостаточную гибкость в управлении, а это в свою очередь продолжает неполное использование потенциала снижение затрат в таком факторе, как оперативное управление, и неполную информацию о рынке и конкуренции, как при определении предприятием своей стратегической направленности. В результате не появляются новые стратегические направления, а это означает, что у данного предприятия, как причина кризиса в факторе увеличения стоимости, стоит отсутствие маркетинга. В факторе создания стоимости причиной банкротства может стать устаревшие оборудования и технологии. Причинами внешнего влияния в условиях перехода к рыночной экономике есть недостаточная платежеспособность потребителей, незрелая система финансовых услуг, гиперинфляция. Такие причины, как устаревшие технологии и оборудования, отсутствие маркетинга, недостаточная платежеспособность вызывают падение объема реализации, а это вместе с недостаточным использованием потенциала снижение затрат вводит в убыток. Гиперинфляция в свою очередь оказывает содействие уменьшению у предприятия финансовых резервных фондов. Брак новых стратегических направлений и незрелая система финансовых услуг ведут к отсутствию банковских кредитов, а это вместе с отсутствием финансовых резервных фондов и убытками делает предприятие банкротом.

Анализ причин кризиса с соответствующими расчетами разрешает сделать вывод о целесообразности или нецелесообразности санации данной хозяйственной единицы. Если производственный потенциал предприятия разрушен, капитал утрачен, струк-

тура баланса неудовлетворительная, то принимаются решения о консервации и ликвидации субъекта хозяйствование. Ликвидация может осуществляться на добровольной основе (слияние, продажа объекта целиком или частями и др.) и принудительном порядке (процедура банкротства на основании решения судебного органа). Классическая модель санации может быть показана как функциональная схема на рисунке 1.

В случае, когда предприятие имеет реальную возможность восстановить платежеспособность, ликвидность и прибыльность, владеет достаточно подготовленным управленческим персоналом, рынками сбыта товаров, производство продукции отвечает приоритетным направлениям экономики страны, принимается решение о санации.

Отдельным аналитическим блоком в классической модели проведения санации есть формирование стратегических целей и тактики.

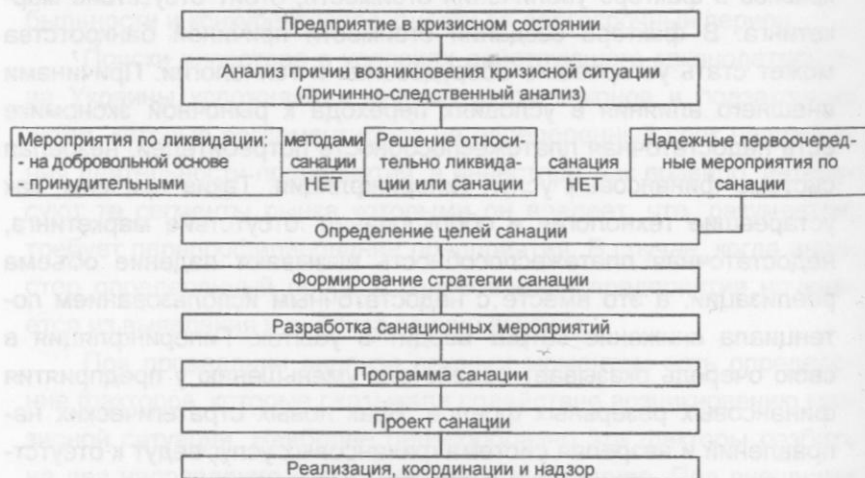


Рис. 1. Классическая модель санации.

Стратегия представляет собой обобщенную модель действий, необходимых для достижения поставленных целей путем координации и распределения ресурсов предприятия. Конечная цель санационной стратегии состоит в достижении долгосрочных конкурентных выгод, которые бы обеспечили высокую рентабель-

ность, суть которой - выбор самых лучших вариантов развития предприятия и оптимизация политики капиталовложений.

Практика показывает, что успешная финансово-хозяйственная деятельность предприятия зависит приблизительно на 70 % от стратегической направленности, почти на 20 % от эффективности оперативного управления и почти на 10 % - от качества выполнения текущих задач. Исходя из этого, на общий успех санации влияют: качество стратегического анализа; реальность стратегического планирования; уровень реализации стратегических задач.

В соответствии с избранной стратегией разрабатывается программа санации, что выражает систему запрогнозированных, взаимосвязанных мероприятий, направленных на выход предприятия из кризиса. Она формируется на основе комплексного изучения причин кризиса, анализа внутренних резервов, выводов о возможностях привлечения постороннего капитала и стратегических задач санации. На базе санационной программы разрабатывается проект санации, что содержит технико-экономическое обоснование санации, расчет объемов финансовых ресурсов, необходимых для стратегических целей, конкретные графики и методы мобилизации капитала, сроки освоения инвестиций и их окупаемости, оценку эффективности санационных мероприятий, а также прогнозируемые результаты выполнения проекта.

Важным компонентом санационного проекта есть координация и контроль за качеством реализации запланированных мероприятий. Контрольные органы имеют своевременно выявлять и использовать новые санационные резервы, а также принимать объективные квалифицированные решения для преодоления возможных препятствий при осуществлении оздоровительных мероприятий.

Надлежит заметить, что методы мобилизации финансовых источников санации и конкретная модель зависят от формы собственности на средства производства, как раз поэтому санационная политика государства непосредственно связана с моделью

приватизации. Но что предстоит первоочередным: санация или приватизация? Практическим воплощением положения о первоочередности санации есть санационная политика в Великобритании времен Тетчер и в Чили времен Альенде. Научной базой для разработки этой политики были выводы группы британских экономистов во главе с экономическим советником М. Тетчер - А. Вальтерсом. Их позиция сводилась к тому, что санация должна предшествовать приватизации, поскольку иначе тяжело будет мобилизовать покупательный интерес. Спонтанную приватизацию они характеризовали как процесс, за что имеющий на предприятии менеджмент использует свои знания для того, чтобы изъять ценный капитал, а потом с ним исчезнуть.

Следует отметить, что характерные особенности проведения санации предприятий в Великобритании были обусловлены такими моментами: санация осуществлялась под контролем государства; предприятия получили полностью новый менеджмент; приватизация была провозглашенная в послесанационный период; количество предприятий, которые подлежали санации, было незначительным. В данном случае будущая приватизация стала одним из факторов препятствий (со стороны профсоюзов и персонала) во время проведения санации.

Ряд ученых утверждают, что санация может осуществляться только с помощью приватизации. Согласно с их выводами частные собственники имеют намного больше шансов на успешное проведение санации. Если в Великобритании за 25 лет было приватизировано 5 больших фирм, то в Польше, Венгрии, Украине и других постсоциалистических странах в приватизационном процессе участвуют десятки тысяч предприятий. При этом для Украины характерным есть такое положение, что в процессе приватизации было использовано несколько направлений. Это приватизация через аренду с следующим выкупом предприятий; приватизация путем выкупа предприятий за приватизационные имущественные сертификаты и приватизация путем выкупа предприятий за компенсационные сертификаты; приватизация на конкурсной

основе и денежная приватизация. Но каждое из этих направлений не было научно разработано, и проблемы и ошибки, с которыми могут столкнуться органы, ответственные за санацию и приватизацию, будут аналогичные тем, которые допустило руководство экономикой стран бывшего социалистического лагеря. Общим есть то, что вместо того, чтобы обеспечить в процессе санации социальную стабильность, создание конкурентоспособных производств и новых рабочих мест, предприятия стараются поддерживать свое существование со старыми организационно-производственными структурами. Существует также высокая вероятность злоупотреблений за счет неэкономических методов кредитования и субсидирования. Главная опасность здесь кроется в том, что предприятия-банкроты на первых порах непродуктивно израсходуют свой собственный капитал, а потом станут стимуляторами политического давления с целью достижения трансферов из бюджета, чтобы снова избежать радикальных санационных преобразований.

Обращая внимание на бесперспективность централизованной санации государственных предприятий, можно сделать вывод, что для экономических условий Украины, где проведение санации государственных предприятий усложняется существованием стойкой тенденции к увеличению числа хозяйственных структур, которые находятся на границе банкротства (в 1993 г. убыточным было каждое двенадцатое предприятие; в 1994 г. — каждое девятое, а в 1995 г. — каждое пятое), и ограниченностью источников финансирования санации, — наиболее оптимальным есть решение о санации после и с помощью приватизации. Хотя в период трансформации рыночной экономики частными собственниками принимаются не всегда оптимальные управленческие решения, все же есть уверенность, что ими будет допускаться намного меньше ошибок, чем государственными санационными "суперорганами".

Также надо помнить, что значительная часть предприятия оказалась на границе банкротства не только через макроэкономи-

ческую политику, но и через неадекватные действия самих предприятий. Изменение хозяйственной системы неизбежно требует просмотра основ хозяйствования непосредственно на предприятии.

Одной из главных проблем украинских предприятий есть неудовлетворительная система управления, в частности организационная структура (это подтверждает и анализ причин кризиса предприятия). Общими ее недостатками для большинства предприятий, в том числе и приватизируемых, есть: сверхразмеры (обусловленные стремлением и, до некоторой степени, необходимостью полной автономии, независимостью от поставщиков); сверхмощности основного и вспомогательного производств (относительно тех рынков, которые остались сейчас); отсутствие гибкости производства (за счет высокой концентрации и специализации); ориентация и зависимость от конкретных поставщиков и потребителей; чрезмерная централизация управления, наличие элементов бюрократизма в руководстве предприятием; излишек персонала (как результат низкого уровня технологии производства и управления, организации производства и труда, квалификации, что нашло выражение в уровне производительности труда); недооценка вопросов маркетинга и сбыта, финансов, управление персоналом и прочее.

Преодолеть названные недостатки структуры современных предприятий помогает проведение на них реструктуризации.

Реструктуризация - это широкое понятие, которое вошло в научные исследования и практические разработки во время переориентации экономик стран Центральной и Восточной Европы на рыночные механизмы. Это процесс разносторонних преобразований, которые касаются большого количества разнообразных (за масштабами и характером) объектов, и связанная с изменением их структуры, то есть соотношение между отдельными элементами.

Например, на Свесском насосном заводе вместо отдельных подразделов завода были созданы хозрасчетные предприятия, которые восстановили работу предприятия в целом.

Новые аспекты в оценке и управлении экономикой предприятия.

Жебровская Ф.И., ОАО "Фармак", г. Киев

Глобальный и крутой поворот в истории развития экономики с переходом ее к рыночным отношениям вызвал необходимость нового подхода к управлению, его оценки.

Осуществляемые в Украине реформы должны обеспечить возможность интеграции народного хозяйства Украины в мировую экономику и занять в ней достойное место при соблюдении двух главных условий: во-первых, в основу реформ должны быть положены принципы и механизмы, господствующие в мировом экономическом сообществе; во-вторых, при проведении реформ должны быть учтены особенности предшествующего развития и современного состояния экономики государства, продолжительность преобразования и другие факторы и условия, формирующие рыночные отношения.

Новый подход к управлению экономикой должен выявить главные ключевые моменты, использование которых, при построении новой системы управления, поможет нашему государству ускорить переход к рыночной экономике и осуществить его с наименьшими потерями для общества.

Можно отметить несколько направлений общих концепций механизма управления предприятиями в современных условиях. Это:

- глубокое сочетание методов рыночного регулирования, основанных на обратных связях, с государственным регулированием социально-экономических процессов;
- формирование и функционирование рыночных хозяйственных субъектов как открытых социально-ориентированных систем;
- самоуправление на всех уровнях и переход к полицентрической системе хозяйствования;
- сочетание рыночных и административных методов управления предприятиями государственного сектора экономики.

Отмеченное в полной мере относится к фармацевтической промышленности, механизм управления предприятиями, который

должен базироваться на общих концепциях с учетом специфики этой отрасли.

Многоассортиментность продукции, высокие требования к производству со стороны потребителя, развитая сеть производства медикаментов во всех странах выдвигают при организации фармацевтического производства в современных условиях на первый план стратегическое управление.

Глубокие социально-экономические изменения, развитие демократизации, изменение социальных ценностей, стремление людей к участию в управлении производством, а также возрастающие сложность и взаимозависимость организации и окружающей среды приводят к пониманию, что выработка плодотворных идей и предложений о перспективных направлениях организации не является специальной прерогативой её руководителей или профессиональных плановиков. Необходимо создать такую систему управления, которая использовала бы знания, умение и навыки работников всех уровней и подразделений организации. Непременное условие эффективности стратегического управления — это одновременная реструктуризация системы управления, создание адекватной организационной структуры управления.

Руководствуясь анализом опыта стратегического планирования, в фармацевтической промышленности может быть предложена принципиальная схема организационной структуры управления с использованием концепции так называемого стратегического хозяйственного подразделения. Стратегическое хозяйственное подразделение может представлять собой отделение, филиал, группу цехов или цех, т.е. находиться на уровне иерархической структуры. Ответственность за деятельность стратегического подразделения как в кратко-, так и в долгосрочной перспективе возлагается на единого руководителя, который отвечает за стратегию своего подразделения. Он должен быть готовым отстаивать, в пределах своих полномочий, интересы подразделения в области технологии производства, капитальных вложений, которые определяют успех подразделения на рынке. Предложенный подход предполагает децентрализацию управления организацией и позволит:

- создать современную организационную структуру управления, адекватно и оперативно реагирующую на изменения во внешней среде;

- реализовать систему стратегического управления, способствующую эффективной деятельности организации в долгосрочной перспективе;

- освободить высших руководителей от повседневной рутинной работы, связанной с оперативным управлением производства;

- повысить оперативность принимаемых решений;

- вовлечь в предпринимательскую деятельность широкий круг сотрудников предприятия, способных расширить номенклатуру продукции и услуг, повысить гибкость производства и тем самым, повысить конкурентоспособность организации.

Выбор стратегии — центральный момент стратегического управления. Существуют несколько методических подходов к планированию стратегии и её оценки. Для фармацевтических предприятий в условиях перехода к рынку можно рекомендовать методический подход, который базируется на матрице возможностей по товарам (продукции) и дает представление о концепции общей стратегии, которая состоит из: 1) стратегии экономии издержек (по существующей продукции), 2) стратегия развития рынка (расширение его границ); 3) разработка новых видов продукции; 4) стратегия диверсификации (разработка новых продуктов и рынков).

Опыт выработки стратегии различных фирм показывает, что они резко останавливают свой выбор на каком-то одном варианте. Чаще всего общая стратегия представляет собой комбинацию перечисленных стратегий.

Рассматривая предприятия по производству медикаментов как объект управления, следует отметить, что в фармацевтической промышленности, как и в промышленности Украины в целом, субъектом предпринимательства является акционерное общество. АО представляет собой коммерческую организацию, в которой объединены предприятия, производственные подразделения, основанные для достижения конкретных целей. Вместе с тем, от-

дельно рассматриваемое производственное подразделение АО (в привычном для многих выражений — цех) является целостным хозяйственным организмом и отражает единство его производственной и экономической деятельности. В связи с этим, наряду с децентрализацией управления, одним из условий эффективной работы АО является совершенствование внутрипроизводственных экономических отношений с доведением до подразделений элементов рыночной экономики. Как показывает практика, эти два условия являются решающими в мобилизации и реализации внутрипроизводственных резервов при акционерной форме хозяйствования.

При акционерной форме хозяйствования подразделения должны получить полную имущественную, экономическую и финансовую самостоятельность, что создает условия для формирования внутрипроизводственных рыночных отношений. Однако, эти отношения остаются до сих пор на прежнем уровне действительности внутрипроизводственных хозяйственных отношений. В отношении АО фармацевтической промышленности можно отметить следующее.

Во-первых, относительная самостоятельность в организации и управлении производством, даже в основных производственных подразделениях не подкреплена имущественной и экономической самостоятельностью. Арендная и подрядная формы не получили распространения;

Во-вторых, основу внутрипроизводственных отношений до сих пор составляют централизованное планирование и управление. В составе централизованного планирования показателей даже до производственных подразделений не доводятся данные по элементам рыночной экономики (прибыль, цены, платежи, договорные отношения купли-продажи, т.е. товарно-денежные отношения).

В-третьих, система санкций по претензиям не в полной мере носит профилактический характер.

Одним из недостатков функционирующей системы внутрипроизводственных экономических отношений является отсутствие

экономической (материальной) ответственности главного управления АО перед его производственными подразделениями за нанесенный ущерб отделами и службами заводоуправления.

В связи с этим в АО должна создаваться новая система внутрипроизводственных экономических отношений с доведением элементов рыночной экономики до структурных подразделений и с учетом ее требований к конечным результатам работы предприятия — увеличения выпуска конкурентоспособной продукции высокого качества и рентабельности, пользующиеся спросом у потребителя.

Эти требования могут быть выполнены, если внутрипроизводственные экономические отношения основаны на определенных принципах организации: самокупаемость подразделений и самофинансирование реализуемых в пределах подразделений организационно-технических мероприятий; имущественная, организационная и экономическая (финансовая) самостоятельность подразделений; оценка деятельности подразделений с позиций интересов АО и потребителя их продукции, работ и услуг; экономическое стимулирование в зависимости от конечных результатов работы АО; экономическая (материальная) ответственность за экономический ущерб и материальные потери.

В рамках АО имущественная самостоятельность подразделений достигается путем сдачи им производственных фондов в аренду (неприватизированной трудовым коллективом их части). Организационная самостоятельность обеспечивается путем образования арендных подразделений, внедрения бригадного подряда и др. Экономическая самостоятельность выражается в децентрализации экономических функций управления, сокращении числа централизованно планируемых показателей и доведении элементов рыночной экономики до всех подразделений.

Немаловажным является также и такое условие для организации действенной системы внутрипроизводственных экономических отношений как формирование акционерного капитала на базе новой техники и фонда потребления непосредственно коллек-

тивами подразделений за счет безвозмездной приватизации и собственных сбережений.

По результатам изучения опыта работы первых акционерных обществ с учетом требований рыночной экономики можно отметить некоторые особенности, которые должны быть учтены при формировании действенной системы внутрипроизводственных экономических отношений:

1. Основу этих отношений должны составлять договорные отношения между АО и его подразделениями и между самими подразделениями.

2. Дирекцией АО централизованно доводятся до выпускающих подразделений плановые задания по объему, номенклатуре, качеству и срокам поставки на склад АО товарной продукции, предназначенной для реализации сторонним потребителям. Объем, номенклатура и сроки по внутризаводским кооперативным поставкам регулируются договорами между подразделениями. При такой децентрализации функций управления основу централизованного планирования составляют утвержденные обязательные к соблюдению всеми подразделениями нормы (расхода материальных и энергетических ресурсов на единицу изделия, работы, услуги, рентабельности и амортизационных отчислений), нормативы (образования, ремонтного фонда, дивидендного фонда), лимиты (обеспечения сырьем, материалами и другими ресурсами), цены (договорные, планово-расчетные) и ставки (% налога на добавленную стоимость, краткосрочного кредита, арендной платы, страхования, гарантированных дивидендов).

3. Принцип самокупаемости обуславливает необходимость формирования реального хозрасчетного дохода (чистая прибыль) производственного подразделения, величина которого определяется на базе добавленной стоимости (полная себестоимость за вычетом стоимости продукции по внутризаводской кооперации) подразделения и стоимости реализованной продукции по планово-расчетным ценам с учетом платежей, налогов, отчислений, установленным для подразделения и хозрасчетных санкций. При

таким подходе формирование реального хозрасчетного дохода обеспечивается путем распределения реальной заводской прибыли между подразделениями, которая остается после уплаты налогов, процента за кредит, образованная на уровне АО.

Распределение прибыли между производственными подразделениями пропорционально добавленной стоимости обеспечивает большую объективность и сбалансированность издержек производства на уровне предприятия, поскольку исключает повторный счет. Кроме того, принятый методический подход позволяет централизованно на уровне планирования нормировать рентабельность, одинаковую для всех подразделений. При таком подходе на уровне планирования обеспечивается одинаковое стартовое положение, что и является важным условием повышения действенности системы внутрипроизводственных экономических отношений, одним из средств экономического стимулирования производственных подразделений в улучшении конечных результатов работы предприятия в целом.

4. Развитие рыночных до подразделений ряда важнейших норм, нормативов, ставок, налогов, отчислений и платежей. Доведение до производственных подразделений налога на добавленную стоимость является оправданным с позиции стимулирования уменьшения добавленных издержек производства. Действенные экономические отношения касаются и сферы технического обслуживания и ремонта оборудования, прежде всего по линии финансирования. Это может быть достигнуто путем распределения между подразделениями — владельцами основных производственных фондов ремонтного фонда для того, чтобы ремонтные работы выполнялись ремонтными службами и цехами на договорной основе, оплачивались из этого фонда.

5. Обеспечивается дифференцированный подход к внутрипроизводственным экономическим отношениям производственных, обслуживающих и управленческих подразделений.

В организации внутрипроизводственных экономических взаимоотношений, в их увязке с внешним рынком особое место зани-

мают управления и отделы АО, на долю которых приходится разработка методических положений, обеспечивающих реализацию действенных внутрипроизводственных экономических отношений на элементах рыночной экономики.

Рассматривая вопросы развития экономического механизма управления экономикой предприятия фармацевтической промышленности с целью повышения эффективности их деятельности, а также, учитывая социальную направленность отрасли, следует отметить необходимость совершенствования, также государственного регулирования деятельности предприятий фармпромышленности. К числу вопросов, требующих решения, относятся:

- предоставление всей суммы отчислений в инновационный фонд в распоряжение предприятия;
- не взимать налог на имущество предприятий;
- уменьшить ставки земельного налога - на 50 %;
- уменьшить ставку налога на прибыль - на 50 %.

О месте и роли в рыночной экономике предприятий различных размеров.

Булеев И.П., д.э.н, Брюховецкая Н.Е., к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

Предприятие в условиях перехода к рыночной экономике трансформируется из объекта управления в хозяйствующий субъект рыночной экономики, из относительно закрытой в открытую систему, на которую все большее влияние оказывает внешняя среда, которую специалисты образно называли "миром постоянно бурлящей воды", "окружающей средой, где сама почва движется".

Организационно-экономическая структура предприятия определяется его размерами. В экономической теории и практике выделяют малые, средние и крупные предприятия. Законодательство Украины в качестве критериев разделения предприятий на малые, средние и крупные установило две характеристики: объем функционирующего капитала и численность работников. Пред-

ставляется целесообразным использовать еще один параметр — скорость оборота функционирующего капитала

Для малых предприятий характерен небольшой объем функционирующего капитала (до 100 тыс. грн.), небольшое число рабочих мест и работников (до 200 человек), быстрый оборот капитала. Функции управления сводятся к планированию на основе бизнес-планов, финансовой и маркетинговой деятельности, контролю качества труда и продукции.

Для средних предприятий характерно увеличение объемов функционирующего капитала (до нескольких миллионов гривен), количество рабочих мест и рабочих до 500 человек, наличие структурных подразделений. Средними предприятиями определяется миссия, стратегия, планирование на основе маркетинговых исследований, координация и управление ресурсами (трудовыми, материальными, финансовыми), распределение и делегирование полномочий.

На крупном предприятии функционирует большой капитал, значительная часть рабочих мест и работников (более 500 чел.), большие объемы производства, сложная организационная структура управления и коммуникационные связи. В управлении применяется научное обоснование стратегии и стратегического менеджмента, перспективное, среднесрочное и текущее планирование на основе маркетинговых исследований, диверсификация, децентрализация и делегирование полномочий.

Таким образом, в зависимости от размера предприятия изменяются их характеристики и принципы управления. Форма собственности в определенной степени связана с размерами предприятия. Малые предприятия, как правило, имеют частную форму собственности (индивидуальную, семейную, групповую); средние предприятия могут иметь различные формы собственности (частную, коллективную, государственную), но в подавляющем большинстве — коллективную (акционерную, коллективную паевую, групповую). Крупные предприятия также могут иметь различные формы собственности, но ведущими являются коллективная (ак-

ционерная, коллективная паевая) и государственная. Крупные предприятия, основанные на индивидуальной частной собственности, в мире исчисляются несколькими десятками

В целях преодоления кризиса необходимо определить место и роль какого вида предприятия в экономике и стратегию отношения государства к предприятиям различных размеров. Крупные предприятия составляют основу национальных экономик ведущих индустриальных стран. Они выходят на мировой рынок и таким образом закладывают основы экономической безопасности государства. Опыт свидетельствует, что различные созданные на внутренних договорных отношениях объединения промышленных предприятий, финансовых и исследовательских структур, торговых фирм — концерны, холдинги, конгломераты, консорциумы, финансово-промышленные группы и др. — являются каркасом экономик развитых государств и всего мирового хозяйства. В частности, внутренний оборот транснациональных корпораций (ТНК) составляет 2/3 мировой торговли. Данный показатель дает основания утверждать, что ТНК во многом предопределяют развитие мировых экономических и социальных отношений.

Руководствуясь соображениями обеспечения экономической независимости и национальной безопасности Украины, представляются неправомерными позиции ученых и практиков, призывающих к разукрупнению предприятий. Именно крупные предприятия, корпорации, финансово-промышленные группы повышают внутреннюю макроэкономическую устойчивость, обеспечивают эффективную деятельность на международном рынке. Организационная структура отечественной промышленности и прежде всего крупных предприятий наиболее соответствует корпоративной, поскольку многие предприятия создавались и функционировали как составные звенья единой технологической цепи, но их объединению препятствовала подчиненность различным министерствам.

Объективно предприятия стремятся к объединению, что повышает их устойчивость в условиях стремительной нестабильности внешнего окружения. К примеру, объединение "Артемсоль",

которое по рейтингу, проведенному "Украинской инвестиционной газетой", по результатам производственно-хозяйственной и финансовой деятельности за 1996 год вошло в число 100 лучших предприятий Украины, заняв по экспорту продукции 29 место; по прибыли — 45 место, входит в ассоциацию предприятий соляной промышленности Украины "Укрсоль". Оно производит и реализует 90 % поваренной соли Украины. Цены самые низкие в Украине и СНГ Руководителями различного уровня высказываются предложения о повышении цен, о разукрупнении предприятий, однако реализация данных проектов положительных результатов не обеспечит, издержки станут высокими, самостоятельные рудники не смогут конкурировать на внешнем рынке, многие работники потеряют работу, а бюджет станут поступать значительно меньшие суммы ввиду снижения объемов производства и реализации продукции.

Крупные производства должны быть дополнены средними предприятиями. То, что нецелесообразно для крупного и среднего бизнеса, заполняется малыми предприятиями. Малый бизнес занимает все большую долю в украинской экономике, однако только малое предпринимательство объективно не состоянии обеспечить эффективное развитие экономики. Аргументы в пользу создания малыми предприятиями новых рабочих мест не всегда правомерны. К примеру, в США ежегодно разоряется 80 % малых фирм и только 3 - 5 % становятся довольно устойчивыми и переходят в разряд средних предприятий. Если, как утверждают некоторые экономисты, малый бизнес — это основа экономики, то это зыбкая почва для реализации экономических интересов членов общества, государства в целом.

Необходимо исходить из реальной ситуации, создавать экономику, лишенную идеологии и политики. Крупные предприятия, составляющие каркас экономики и обеспечивающие экономическую безопасность государства, должны быть реструктуризованы с учетом требований рыночной экономики. ориентации на внутренний платежеспособный спрос и внешний рынок.

Социально-экономические проблемы занятости населения.

Парфенова И.И., доцент ХГМУ, г. Харьков

Рыночная экономика предусматривает становление рынка труда. Данные о динамике свидетельствуют о том, что в целом уровень воспроизводства населения области, который установился в 1960-1990 гг., был прогрессивным. Но дальнейшее снижение рождаемости и увеличение смертности привело в 1992-1995 гг. к негативным последствиям — к резкому снижению природного прироста населения. Поэтому, характерные в последние годы для региона негативные тенденции относительно природного прироста населения негативно отразятся на пополнении трудовых ресурсов уже через 20 лет.

В системе категориального аппарата демографических исследований понятие "миграция" отражает процесс перемещения населения за границы тех или других территорий с целью временного или конечного изменения местности проживания и трудоустройства. В границах региона миграционные перемещения относятся к широкомасштабным явлениям. Только по данным официальной статистики среднегодовой миграционный оборот составляет 5 % от общей численности жителей региона или 11 % от общего количества миграционно мобильного населения страны.

В целом, миграционные процессы, включая маятниковую миграцию сельских жителей, сыграли роль в обеспечении определенного уровня занятости носителей трудового потенциала региона.

К экономическим факторам, которые должны сыграть положительную роль в регулировании занятости трудоспособного населения, принадлежит масштабное развитие предпринимательства в разных отраслях народнохозяйственного комплекса региона. При этом предпринимательство понимаем как тип хозяйственного поведения, для которого характерным является организационно-хозяйственное новаторство, нахождение новых, эффективных способов использования ресурсов, гибкость, постоянное самообновление, готовность идти на риск и т.п.

Первые шаги к развитию предпринимательства в Украине уже осуществлены. Это — правовые основы реформирования отно-

шений собственности, постепенная психологическая переориентация большей части общества в направлении понимания необходимости глубоких рыночных преобразований, определенный опыт в разгосударствлении, приватизации, акционировании и т.д. Ведущими видами предпринимательской деятельности в условиях перехода к рынку является производственная, коммерческая и финансовая активность. Они свидетельствуют о поступательном утверждении в стране следующих форм предпринимательства: частной, коллективной, государственной, международных организаций и юридических лиц других государств. В рамках этих форм возможно и смешанное предпринимательство. В ближайший период прогнозируется пополнение предпринимательского корпуса за счет создания малых и совместных предприятий, коммерческих банков, разного рода бирж, брокерских контор, страховых акционерных компаний.

Малый бизнес сыграл заметную роль в создании эффективной рыночной экономики. Существуют целые сферы экономики, в которых предприятия малого бизнеса занимают ключевые позиции. В целом, малые и средние предприятия составляют 70-80 % от общего количества хозяйственных организаций экономически развитых стран.

В условиях переходного периода развитие сети малых предприятий необходимо как для становления в отечественной экономике нормальных конкурентно-рыночных отношений, так и с целью активизации структурной перестройки народного хозяйства, и в первую очередь, на пользу производства товаров народного потребления, развития торговли, сферы услуг.

Формирование "малой" экономики должно осуществляться не стихийно, а на основе программно-целевого подхода. Стихийное же формирование предприятий малого бизнеса приводит к бессистемности в их создании, нестабильности в функционировании.

В Украине отсутствуют традиции и опыт формирования цивилизованной модели трудоустройства и трудоустройства. Зарубежный опыт подтверждает, что основой современной модели развития этих процессов является гармоничное соединение об-

щенациональных законодательно закрепленных подходов с местными особенностями функционирования рынка труда.

В условиях формирования рыночной экономической среды социально-экономический механизм регулирования занятости органически должен объединять административные и чисто экономические рычаги. Среди последних особое значение отводится проведению инвестиционной, технической, финансовой, кредитной, инновационной политики на территориях приоритетного развития в проблемных локальных рынках труда. Большую смысловую и практическую нагрузку несет так же социальная компонента социально-экономического механизма влияния на занятость, что предусматривает учет этно-демографической специфики трудоспособного населения региона, методов социально-психологического влияния технических и организационных нововведений на работников, изменения мотивационных установок на трудовую деятельность. Введение данной компоненты в механизм регулирования занятости должна предшествовать методико-аналитическая работа по оценке рынка труда. В результате региональные органы управления занятостью будут владеть всесторонней информацией, необходимой для повышения эффективности их деятельности, что, в свою очередь, будет содействовать более полному привлечению к общественно-полезному труду женской части трудоспособного населения, молодежи, представителей этнических групп региона, другими словами, категорий населения, в большей мере охваченных зарегистрированной и скрытой безработицей.

Совершенствование управления инновационной деятельностью.

Малышенко К.А., Малышенко В.А., ВУГУ, г. Луганск

Одним из важнейших условий выхода Украины из кризиса является реализация научного потенциала, имеющегося в нашей стране. Именно технологический прогресс, по оценкам западных исследований, имеет решающее место в структуре факториально-го влияния, достигая 80-85 % [1]. В то же время сокращается

влияние других факторов, таких как труд и капитал, при уменьшении ресурсо- и энергоемкости единицы конечных потребительских товаров. Таким образом, инновации становятся фундаментом для обеспечения высокого и устойчивого уровня рыночной конкурентоспособности изделий по оценочным критериям более низкой стоимости, высокого качества и эксплуатационной надежности, что обеспечивает победу товаропроизводителей в конкурентной борьбе.

Украина, имевшая огромный научный и промышленный потенциал за последние годы утратила важнейшие составляющие ускорения НТП, применения новейших технологий, осуществления активной инвестиционной и инновационной политики. Период к эффективной рыночно экономике оказался слишком затяжным и сложным, трудным и неопределенным. Наша страна оказалась в острой кризисной ситуации, с преобладанием хозяйственного реформирования, не созидательного, а разрушительного характера. Анализируя статистические данные за первое полугодие последних трех лет, можно сделать следующие выводы: количество впервые освоенных в производстве новых технологических процессов по сравнению с 1 полугодием 1994 года уменьшилось в 1,58 раза; количество впервые реализованных в производственном цикле новых машин, оборудования, аппаратов, приборов по сравнению с 1 полугодием 1995 года уменьшилось в 1,1 раза, по сравнению с 1 полугодием 1994 года — в 1,5 раза; количество впервые созданных материалов, изделий, продуктов по сравнению с 1 полугодием 1995 года уменьшилось в 1,09 раза, по сравнению с 1 полугодием 1994 года — в 1,4 раза.

Проблема взаимосвязи науки и практики является одной из ключевых в сложившихся условиях. Решением данной проблемы может и должен стать инновационный менеджмент. "Инновационный менеджмент" в отличие от "управления нововведениями" понятие более широкое и кроме деятельности по организации, координации и контроля за процессом создания и реализации технологических новшеств включают и все возможные формы и методы коммерциализации новых технологий их и основанных на

них продуктов, извлечения их новых технологий прибыли, а также не ограничивается технологическими и организационными нововведениями, так как может распространяться и на институциональные инновации.

Для более полной характеристики инновационного менеджмента приведем перечень наиболее актуальных проблем и задач, с которыми имеет дело инновационный менеджмент:

1. Исследование рынка для новых продуктов.
2. Прогнозирование длительности, характера и стадий жизненного цикла нового продукта.
3. Определение способов продажи нового продукта.
4. Исследование конъюнктуры рыночных ресурсов.
5. Анализ патентной чистоты нового продукта.
6. Оценка эффективности и планирование инновации как инвестиционного проекта.
7. Анализ целесообразности и планирование наиболее адекватных форм передачи технологий в процессе создания, освоения, размещения на рынке и поддержание необходимого объема продаж нового продукта и многое другое.

Однако, несмотря на растущий спрос на инновации, изобретения и идеи, нет организаций, которые смогли бы выполнять вышеизложенные функции, нет ни инновационных менеджеров, ни самой структуры их подготовки. В сложившихся условиях наиболее подвинутые к техническому прогрессу. Подобные фирмы работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий. Венчурные фирмы сами не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам, часть венчурных фирм являются дочерними у более крупных фирм. Количество сотрудников на венчурных фирмах мало и поэтому функции инновационного менеджмента выполняются традиционным менеджером, что решает проблему кадров. Исходя из вышесказанного, структуру управления инновационной деятельностью можно представить в виде схемы, представленной на рис. 1.

Как видно из предложенной на рис. 1 схемы, Венчурная фирма является посредником, однако без этого обойтись нельзя, так как создатели инноваций в своем большинстве не смогут выполнять весь комплекс задач по продвижению инноваций на рынок знаний в этой области, а предприятия-покупатели (особенно мелкие и средние) не могут содержать персонал, который выполнял бы функции инновационного менеджмента, они нуждаются в конечном, готовом к внедрению продукте.

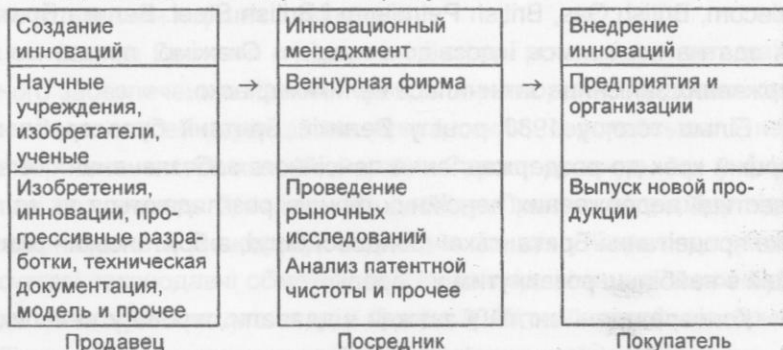


Рис. 1. Структура инновационной деятельности.

Литература:

1. Лукинов И. Приоритетная политика государства в технологических преобразованиях // Экономика Украины. - 1997. - № 2. - С. 4.
2. Ковальчук Г. Инновации в промышленности становятся меньше // Украина-Business. - 1996. - № 42. (290) - 31 жовтня. - С.6.

Акціонування і приватизація напередодні введення єдиної валюти в Європі.

Водотика О.М., пошукач ХДУ, м. Харків

Бум на фондових біржах від Хельсінкі до Палермо був спровокований бажанням лідерів більшості європейських країн приєднатись до монетарного союзу в першій хвилі у 1999 році. Країни, які володіють суттєвим бюджетним дефіцитом, не можуть розраховувати на дотримання маастрихтських критеріїв. Тому вони заходились гарячково зменшувати національний борг і запустили

механізм термінової приватизації багатьох відомих компаній. Європа вже має досвід масової приватизації. Це відбулося в 1988 році у Великій Британії в часи уряду Маргарет Тетчер.

Британський досвід показав, що запустити гігантську компанію приватизації неможливо без такої великомасштабної і добре продуманої компанії маркетингу і ретельної підготовки потенційних покупців. Було розроблено систему заохочень акціонерів засобом знижок і привілеїв для тих, хто вкладав гроші в акції British Telecom, British Gas, British Petroleum і British Steel. Велика Британія здатна поділитись і досвідом невдач. Скажімо, приватизація державних залізниць закінчилась великим фіаско.

Більш того, у 1980 році у Великій Британії було зроблено перший крок до роздержавлення пенсійного забезпечення. Тепер інвестиції недержавних пенсійних фондів розглядаються як запорука процвітання Британської фондової біржі, а британський ринок акцій є найбільш розвинутим у Європі.

Консервативні англійці завжди віддавали перевагу невеликому, але надійному доходу, який забезпечувався ощадним рахунком у банку, і уникали фондової біржі, як чуми.

Тепер вони починають розуміти, що отримати більше 10 % річних, не ризикуючи, неможливо. Згідно статистики "Barclays Capital", тільки акції здатні забезпечити такий дохід; облігації приносять до 7 %, а банківський рахунок — лише біля 4,5 % річних. Тому середній англієць нині слідкує за курсом акцій з тою ж увагою, що і лондонський професіонал.

Починаючи з 1997 року, обсяги приватизації у Європі збільшилися більш ніж на третину. Згідно оцінки тижневика "The European", серед 40 найкрупніших приватизованих підприємств — 14 британських, 10 французьких, 7 італійських, 3 іспанських, по два представляють Німеччину і Португалію, по одному — Нідерланди і Данію. Серед зазначених європейських лідерів приватизації 5 з 10 — французьких і 5 з 7 — англійських компаній представляють банківську або страхову сферу, тоді як всі 14 британських компаній належать до сфери промислового виробництва.

У всіх країнах основною силою, що притягує, є акції підприємств зв'язку, що приватизуються. Ціна акції компанії France Telecom, приватизація якої почалася в жовтні 1997 року, за чотири місяці зросла у півтора рази. Вартість акцій іспанської Tele Pizza збільшилась більш ніж у вісім разів, починаючи з листопаду 1996 року. Тому немає резону дивуватись тому, що в Італії підписка на акції державної телефонної компанії пройшла на ура і, починаючи з листопаду 1997 року 1,5 млн. щасливчиків розраховують на отримання перших дивідендів.

Велика Британія є лідером і у сфері роздержавлення пенсійного забезпечення. Пенсійні фонди перетворились у досить солідних і впливових гравців на британських, європейських і навіть американських біржах. Інші країни Європи прагнуть йти у фарватері позитивного британського досвіду. Правда, на відміну від Великої Британії, менеджери пенсійних фондів у Європі зустрічають суттєві законодавчі обмеження. Наприклад, німецькі пенсійні фонди не можуть вкладати в акції більше 36 % своїх портфелів, причому більше 80% вкладень повинні здійснюватися в країні перебування.

У Великобританії 25 % повнолітніх громадян є власниками акцій у порівнянні з 16 % у Франції і всього лише 6 % у Німеччині. В США ж акціонерами є більше половини дорослого населення. Тому американські брокерські контори типу Charles Schwab і Merrill Lynch серйозно готуються до прориву на європейський ринок акцій.

Турбуються не тільки прагнучі швидко розбагатіти на купівлі і продажу акцій. Деякі сегменти ринку, особливо Південної Європи, також відчувають бум. В першу чергу це стосується торгівлі нерухомістю, антикваріатом і дорогоцінностями. Доходить до парадоксів: будинки у важкодоступних районах, що ніколи не вважались курортним раєм, ідуть на розхват. Більш того, власники респектабельних ресторанів і готелів зазначають, що все зростаюча кількість відвідувачів прагне розрахуватись не кредитними картками, а готівкою, причому у банкнотах максимальних номіналів.

Уряди Італії та Іспанії розуміють, що входження їх країн у зону дії євро примушує населення виїняти з панчіх всі тіньові нагромадження.

За оцінками Центрального банку Іспанії, приблизно 30 % оборотної у країні національної валюти (до 20 млрд. доларів) може розглядатись як "брудні" гроші. Що стосується Італії, обсяги діяльності тіньової економіки складають біля 25 % валового національного продукту.

Уряди серйозно стурбовані активізацією процесів відмивання грошей. Іспанський прем'єр-міністр Хосе Марія Азнар, який починав свою кар'єру як податковий інспектор, планує чітко контролювати всі фінансові операції в країні. Правило, згідно якому при обміні валюти у кількостях, що перевищують 160 тис. доларів, необхідно вказувати джерело надходження грошей, повинно дотримуватись безперечно. Є, правда, і інша точка зору. Бельгія пропонує провести податкову амністію.

Введення єдиної валюти перетворить Європу у простір без кордонів з вільним рухом капіталів. Знову створеному Європейському центральному банку і Європарламенту доведеться вирішити нелегку проблему: як обмежити активність тіньової економіки і запобігти вільному перетіканню "брудних" грошей з країни в країну.

Як відомо, досвіду здійснення приватизації та акціонування Україна раніше не мала, а нині має свій, починаючи з 1992 року. Саме це і зумовлює необхідність вивчення такого досвіду за кордоном. Особливо цікава практика акціонування і приватизації у постсоціалістичних країнах, оскільки Україна (не дивлячись на деякі відмінності) крокує їхнім шляхом, а також у країнах з розвинутою ринковою економікою. І тут, як показує аналіз, державні підприємства менш ефективні, ніж підприємства з іншими формами власності. Між цими групами країн у здійсненні приватизації є відмінності, які пояснюються неоднаковими економічними і політичними умовами. Але для них незаперечний один важливий принцип: приватизацію без впливу держави здійснити неможливо. Недопустимо пускати на самотік процес, котрий зачіпає долі мільйонів людей, існування самих держав як таких.

Слід зазначити принципові відмінності приватизації в Україні від аналогічного процесу за кордоном. По-перше, там вона здійс-

нюється в умовах стійких ринкових відносин, які в Україні знаходяться у стадії трансформації. По-друге, основною метою приватизації на Заході є розвиток підприємництва; у нас — присутня і фінансова мета (збільшення надходжень до бюджету, який має на протязі більше семи років дефіцит). По-третє, приватизація у країнах з ринковою економікою зорієнтована на вільні грошові кошти, яких населення України майже не має. По-четверте, масштаби приватизації там локальні, у той час, як в Україні вона розповсюджується на переважну частину економіки. Тому потрібно використовувати закордонний досвід з урахуванням конкретних умов здійснення акціонування і приватизації в Україні, їх масштабів. Без акціонування і приватизації, без демонополізації виробництва неможливо створити рухомі сили економічного розвитку - ринок і конкуренцію.

Різноманітність форм власності породжує багаточисельних вільних товаровиробників-підприємців. Досвід показує (особливо наш вітчизняний), що монополізована державна економіка ефективно функціонувати не може. На Заході державні підприємства, знаходячись в умовах ринку і конкуренції, щоб не збанкрутувати, вимушені ефективно працювати. І нарешті, не потрібно здобувати про необхідність зміцнення грошового обігу і оздоровлення фінансового стану, а також вишукування коштів для здійснення структурної перебудови економіки нашої країни.

Економіко-математичний аспект приватизованого підприємства.

Єлагін Ю.В., пошукач ХДУ, м. Харків

В попередніх розділах нами було висвітлено роль акціонування у процесі ринкових перетворень. Нині ми зупиняємося на деяких математичних аспектах акціонерних товариств. Для цього розглянемо одне з них, а саме, підприємство кондитерської промисловості.

Нехай підприємство, яке має форму відкритого акціонерного товариства, тобто такого, статутний фонд якого формується за

рахунок вільного продажу акцій, випускає кондитерські вироби двох основних типів шляхом послідовної обробки кожного з них спочатку в цеху А, а потім в цеху Б. Обробка кожного виробу першого типу займає 5 годин в цеху А і 3 години в цеху Б; обробка кожного виробу другого типу займає 2 години в цеху А і 3 години в цеху Б. Цех А у змозі працювати не більше 150 годин, цех Б — не більше 132 годин на місяць. Відомо, що підприємство за кожний виготовлений виріб першого і другого типів отримує прибуток відповідно 300 і 200 гривень. Акціонерам необхідно визначити, скільки виробів кожного типу потрібно випускати на місяць, щоб забезпечити підприємству найбільший прибуток, і який цей прибуток.

Для цього позначимо через x і y вироби першого і другого типів відповідно, а через F — прибуток підприємства, отриманий за рахунок виробництва x виробів першого типу і y виробів другого типу.

Очевидно, що

$$F = F(x, y) = 300x + 200y \quad (1)$$

Тоді це завдання можна формулювати наступним чином: знайти невід'ємні числа x і y , для яких функція $F = 300x + 200y$ має найбільше значення за умов

$$5x + 2y \leq 150, \quad (2)$$

$$3x + 4y \leq 132,$$

$$x \geq 0, y \geq 0$$

(x і y — цілі числа).

Щоб краще зрозуміти, що представляє собою система чотирьох нерівностей (2), звернемося до її геометричної інтерпретації. Введемо на площину прямокутну систему координат. Тлумачачи x і y як координати точки на площині Oxy , вивисимо, перш за все, геометричний сенс нерівності

$$5x + 2y \leq 150, \quad (2)$$

Відомо, що множина точок, яка визначається рівнянням $5x + 2y = 150$, є пряма лінія на площині (пряма MT на рис. 1).

Ця пряма ділить площину на дві частини - верхню і нижню напівплощини. Координати будь-якої точки нижньої напівплощини задовольняють нерівності (3), а саме ці точки лежать або нижче

прямої MT , або на ній. Точки верхньої напівплощини, лежачі вище прямої MT , описуються нерівністю $5x + 2y > 150$.

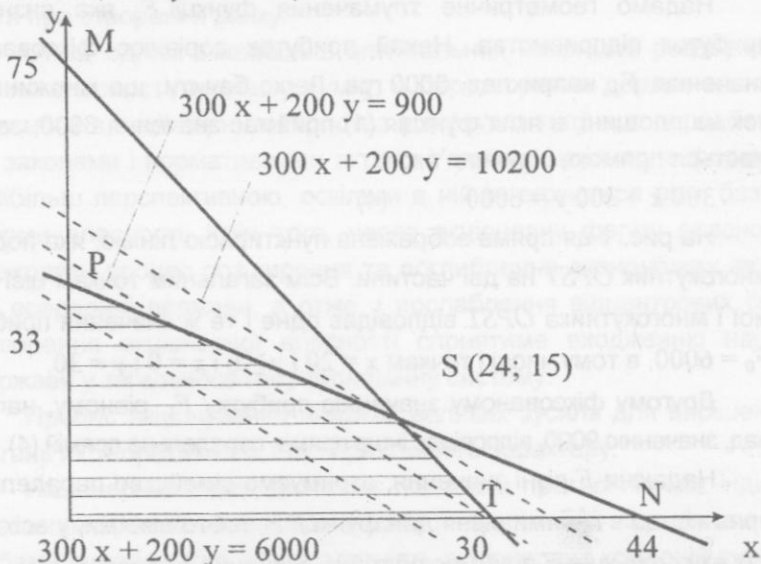


Рис. 1. Геометрична інтерпретація чотирьох нерівностей (2)

Аналогічно, нерівність $3x + 4y \leq 132$ визначає напівплощину, точки якої лежать нижче прямої $3x + 4y = 132$, зображеної на рис. 1 у вигляді прямої PN , або на цій прямій.

Очевидно, що нерівності $x \geq 0$ і $y \geq 0$ визначають точки першого квадранта площини, що розглядається, включаючи його границі.

Неважко тепер зробити висновок, що якщо яка-небудь пара чисел x, y задовольняє всім нерівностям системи (2), то відповідна точка (x, y) належить одночасно усім чотирьом напівплощинам, які визначаються нерівностями цієї системи; іншими словами, така точка лежить всередині многокутника $OPST$ або на його границі. Ця область на рис. 1 заштрихована.

Кожна точка многокутника $OPST$ визначає варіант виробництва кондитерських виробів першого і другого типів з врахуванням обмеженості часу роботи кожного цеху. Вихідне завдання тепер може бути переформульоване наступним чином: серед точок мно-

гокнутника знайти таку, в якій лінійна функція F приймає найбільше значення.

Надамо геометричне тлумачення функції F , яка визначає прибуток підприємства. Нехай прибуток дорівнює фіксованому значенню F_0 , наприклад, 6000 грн. Легко бачити, що множина точок на площині, в яких функція (1) приймає значення 6000, зображається прямою, рівняння якої

$$300x + 200y = 6000 \quad (4)$$

На рис. 1 ця пряма зображена пунктирною лінією, яка поділяє багатокутник $OPST$ на дві частини. Всім загальним точкам цієї прямої і багатокутника $OPST$ відповідає одне і те ж значення прибутку $F_0 = 6000$, в тому числі і точкам $x = 20$ і $y \geq 0$ і $x = 0$ і $y = 30$.

Другому фіксованому значенню прибутку F_1 , рівному, наприклад, значенню 9000, відповідає інша пряма, паралельна прямій (4).

Надаючи F різні значення, отримуємо сімейство паралельних прямих, що є лініями рівня для функції F , тобто лініями, у всіх точках яких функція F приймає постійне значення $F = \text{const}$.

Перетнемо багатокутник $OPST$ прямою $F_0 = 300x + 200y = F_1$, і будемо переміщувати її паралельно самій собі в напрямку збільшення значень F_0 . Переміщення будемо здійснювати до такого граничного положення, коли багатокутник $OPST$ опиниться цілком у нижній напівплощині відносно граничної прямої, причому хоча б одна його точка належить цій прямій.

У випадку, зображеному на рис. 1, паралельне зрушення призведе пряму в таке граничне положення, коли у неї опиниться тільки одна загальна точка з багатокутником - вершина $Я$. Координати цієї вершини визначаються числами $x = 24$ і $y = 15$. Їм відповідає максимальне значення прибутку $300 \times 24 + 200 \times 15 = 10200$.

Отже, щоб забезпечити кондитерському підприємству найбільший прибуток в 10200 грн., необхідно випустити в місяць 24 вироби першого типу і 15 виробів другого типу.

Без плюралізму форм власності не може бути ринку. Проведення радикальної економічної реформи і передбачає наявність різноманітних форм власності. Поки не відбудуться зміни і цій

сфері, поки не будуть розмежовані та юридично захищені державна, колективна, акціонерна і приватна власність, неможливо говорити про створення ринку.

Отже, одним з найбільш оптимальних напрямків роздержавлення власності, на нашу думку, є перетворення державних підприємств в акціонерні товариства відкритого типу, що передбачено законами і нормативними актами України. Акціонерна форма є найбільш перспективною, оскільки в ній інтегруються різні базові форми власності. Крім того, через акціонерну форму власності проходить процес розширення та поглиблення економічних зв'язків всередині держави, а отже, і послаблення відцентрових сил. Створення акціонерної власності сприятиме входженню нашої держави у загальносвітову економічну систему.

Процес акціонування вимагає великих зусиль для вирішення питань як теоретичного, так і практичного характеру.

Акціонерний підхід дозволяє подолати протиріччя між індивідуальним правом власності на майно і суспільним володінням засобами виробництва. Життєздатність акціонерних компаній зумовлена тим, що в них об'єднуються різні власники, відбувається усупільнення, формування і використання капіталу. Все це забезпечує об'єднання майна у великих масштабах, а зацікавленість виробників-акціонерів у становленні та розвитку виробництва перетворює компанію у конкурентноспроможну.

СОДЕРЖАНИЕ

Формирование системы критериев развития экономики Украины. Бабич В.П., д.э.н., профессор ХГУ, г. Харьков.....	3
Проблемы регионального регулирования инновационными процессами. Грубич Т.К., ИЭН НАН Украины.....	8
Положення концепції промислової політики. Гурєєв В.М., Міністерство промислової політики України, м. Київ	11
Стратегия и тактика деятельности свободных экономических зон. Кроль Ю.Я., к.э.н., ХГУ, г. Харьков.....	16
Финансово-экономическая база городского бюджета. Таукшева Т.Д., соискатель ХГУ, г. Харьков	20
Динамика потребления энергоресурсов на региональном уровне. Худаев Д.В., соискатель ХГУ, г. Харьков.....	25
Тенденции развития транспортного комплекса региона. Гаврилюк В.Т., соискатель ХГУ, г. Харьков.....	29
Анализ системы тарифообразования на коммунальные услуги в Харьковской области. Штучный В.Г., к.э.н., Фастова Н.И., ХГУ, г. Харьков	33
Механизм организации свободно-экономических зон. Бабич Д.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков.....	37
Финансовые методы активизации инновационной деятельности предприятий региона. Пампура О.И., к.э.н., ДГАУ, г. Донецк	41
Ступени построения проекта свободной экономической зоны. Ткаченко Ю.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	43
Про деякі тенденції демографічної ситуації у Харківській області. Руднев С.А., Глушач Ю.С., Муромцева Ю.І., м. Харків.....	47
Регулирование рынка труда региона. Яковенко Т.В., к.соц.н., ХГУ, г. Харьков	50
Механізм акціонування підприємств. Макаренко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків.....	54
Организационно-правовые вопросы реализации научно- технического потенциала в регионе. Дудка Н.И., Пуртов В.Ф., к.э.н., ХГУ, г. Харьков	57
Об измерении издержек производства на микроуровне. Кац А.Б., к.э.н., Доренская Е.Л., ХГУ, г. Харьков.....	61
Как уловить тенденцию слабоинтенсивных процессов в экономике. Гогитидзе Г.И., к.э.н., г. Харьков.....	65
Некоторые аспекты управления строительным производством. Ачкасов А.Е., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков	67

Организация управления денежными потоками. Кручан Ю.П., г. Харьков	72
Реструктуризация и развитие отрасли связи Украины.	
Шевчук О.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	76
Тенденции развития рынка труда Украины. Коновалова Т.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков	81
Активизация инновационной деятельности Укртелеком.	
Шевчук О.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	82
Субъекты и виды лизинговых сделок. Лушкин В.А., соискатель ХГУ, г. Харьков	87
Особенности формирования концептуальной модели государственного управления. Арефьева Е.В., д.э.н., ХГЭУ, г. Харьков	92
Концептуальные основы совершенствования системы учета производственных затрат. Третьяченко А.И., соискатель ХГУ, г. Харьков	96
Директ-маркетинг: питання бізнес-аналізу інновацій.	
Чеботарьов В.П., Державний фонд інновацій України	98
Ценообразование на основные виды продовольствия в переходной экономике. Сурков А., соискатель ХГУ, г. Харьков	101
Блочно-модульный принцип разработки учебных планов и программ. Лобенко В.И., Минпромполитики Украины, г. Киев	106
О методологических подходах определения инновационных приоритетов структурной перестройки экономики Украины.	
Антоненко Л.А., д.э.н., профессор ХГУ, Зиновьев И., докторант ХГУ, г. Харьков	108
Экономико-правовой механизм деятельности международных торговых организаций. Шарова Е.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	113
Приоритетные направления управления социально-экономической защитой молодежи. Золотарев В.Ф., Управление по делам семьи и молодежи Харьковской облгосадминистрации...	118
Принципи формування цільових ринків промислових підприємств в сучасних економічних умовах. Ілляшенко С.М., к.е.н, СДУ, м. Суми...	122
Использование резервов роста производительности труда на региональном уровне. Тонкопряд В.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	124
Розвиток систем державного регулювання. Опанасенко В.Ф., збудувач ХДУ, м. Харків	128
Проблемы развития лизинговых отношений. Левковец Е.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков	135

Факторный анализ развития инновационной структуры в Украине. Божкова В.В., аспирант СГУ, г. Сумы	137
Як акціонується ВАТ "УкрНАФТА" у контексті подій. Хотіна Г.С., пошукач ХДУ, м. Харків	140
Проблемы регионального управления инвестиционным проектом. Пичугин С.А., Пичугина Т.С., д.э.н., ХГАГХ, г. Харьков	147
Организационные проблемы совместного инвестирования. Картавых В.И., соискатель ХГУ, г. Харьков	152
Новые формы получения кредитных ресурсов. Субботин В.Г., АБ "Мегабанк", г. Харьков	156
Діяльність міської влади по залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку Харкова, Дуленко А.Л., к.е.н, ГУ економічного розвитку Харківського міськвиконкому	161
Использование свободных средств населения в инвестиционном процессе населения. Родченко В.Б., студент ХГУ, г. Харьков	164
Новые формы управления предприятиями по производству медикаментов. Жебровская Ф.И., АО "Фармак", г. Киев	167
Стимулирование результатов деятельности водителей автомобилей. Криворучко О.Н., аспирант ХГАДТУ, г. Харьков ...	170
Аудит: необхідність та проблеми розвитку в Україні. Мельничук І.В. ...	173
Об одной инвестиционной процедуре выбора вариантов инвестиционных проектов. Фисун К.А., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков	176
Инвестиционный климат предприятий промышленности Украины. Белан Л.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	179
Проблемы управления и развития экономики Украины в условиях климатических изменений. Терехов Е.Н., аспирант СГУ, г. Сумы	183
Структурирование системы оценки конкурентоспособности продукции в системе маркетинга. Арефьев О.В., к.э.н., УИПА, г. Харьков	186
Україні потрібна фінансова стабільність. Прокопенко В.Ю., аспірант Університету ВС, м. Харків	189
Іпотека в процесі акціонування і приватизації в Україні. Михайленко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків	191
Краткосрочное прогнозирование производства сельскохозяйственной продукции в Украине. Евтушенко А.А., студент ХГУ, г. Харьков	195
Формирование конкурентоспособности продукции на этапе технологической подготовки производства. Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков	199

Организация управления денежными потоками. Кручан Ю.П., г. Харьков	72
Реструктуризация и развитие отрасли связи Украины.	
Шевчук О.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	76
Тенденции развития рынка труда Украины. Коновалова Т.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков	81
Активизация инновационной деятельности Укртелеком.	
Шевчук О.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	82
Субъекты и виды лизинговых сделок. Лушкин В.А., соискатель ХГУ, г. Харьков	87
Особенности формирования концептуальной модели государственного управления. Арефьева Е.В., д.э.н., ХГЭУ, г. Харьков	92
Концептуальные основы совершенствования системы учета производственных затрат. Третьяченко А.И., соискатель ХГУ, г. Харьков	96
Директ-маркетинг: питання бізнес-аналізу іновачій.	
Чеботарьов В.П., Державний фонд іновачій України	98
Ценообразование на основные виды продовольствия в переходной экономике. Сурков А., соискатель ХГУ, г. Харьков	101
Блочно-модульный принцип разработки учебных планов и программ. Лобенко В.И., Минпромполитики Украины, г. Киев	106
О методологических подходах определения инновационных приоритетов структурной перестройки экономики Украины.	
Антоненко Л.А., д.э.н., профессор ХГУ, Зиновьев И., докторант ХГУ, г. Харьков	108
Экономико-правовой механизм деятельности международных торговых организаций. Шарова Е.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	113
Приоритетные направления управления социально-экономической защитой молодежи. Золотарев В.Ф., Управление по делам семьи и молодежи Харьковской облгосадминистрации...	118
Принципи формування цільових ринків промислових підприємств в сучасних економічних умовах. Ілляшенко С.М., к.е.н, СДУ, м. Суми...	122
Использование резервов роста производительности труда на региональном уровне. Тонкопряд В.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	124
Розвиток систем державного регулювання. Опанасенко В.Ф., збудувач ХДУ, м. Харків	128
Проблемы развития лизинговых отношений. Левковец Е.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков	135

Факторный анализ развития инновационной структуры в Украине. Божкова В.В., аспирант СГУ, г. Сумы	137
Як акціонується ВАТ "УкрНАФТА" у контексті подій. Хотіна Г.С., пошукач ХДУ, м. Харків	140
Проблемы регионального управления инвестиционным проектом. Пичугин С.А., Пичугина Т.С., д.э.н., ХГАГХ, г. Харьков	147
Организационные проблемы совместного инвестирования. Картавых В.И., соискатель ХГУ, г. Харьков	152
Новые формы получения кредитных ресурсов. Субботин В.Г., АБ "Мегабанк", г. Харьков	156
Діяльність міської влади по залученню внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку Харкова, Дуленко А.Л., к.е.н, ГУ економічного розвитку Харківського міськвиконкому	161
Использование свободных средств населения в инвестиционном процессе населения. Родченко В.Б., студент ХГУ, г. Харьков	164
Новые формы управления предприятиями по производству медикаментов. Жебровская Ф.И., АО "Фармак", г. Киев	167
Стимулирование результатов деятельности водителей автомобилей. Криворучко О.Н., аспирант ХГАДТУ, г. Харьков ...	170
Аудит: необхідність та проблеми розвитку в Україні. Мельничук І.В. ...	173
Об одной инвестиционной процедуре выбора вариантов инвестиционных проектов. Фисун К.А., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков	176
Инвестиционный климат предприятий промышленности Украины. Белан Л.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	179
Проблемы управления и развития экономики Украины в условиях климатических изменений. Терехов Е.Н., аспирант СГУ, г. Сумы	183
Структурирование системы оценки конкурентоспособности продукции в системе маркетинга. Арефьев О.В., к.э.н., УИПА, г. Харьков	186
Україні потрібна фінансова стабільність. Прокопенко В.Ю., аспірант Університету ВС, м. Харків	189
Іпотека в процесі акціонування і приватизації в Україні. Михайленко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків	191
Краткосрочное прогнозирование производства сельскохозяйственной продукции в Украине. Евтушенко А.А., студент ХГУ, г. Харьков	195
Формирование конкурентоспособности продукции на этапе технологической подготовки производства. Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков	199

Програма підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Каленський М.М., м. Київ	208
Методы повышения прибыли. Бурдейная В., г. Харьков	212
Рекомендации по совершенствованию устойчивого положения предприятий. Еременко-Григоренко О.А., ИЭП НАН Украины, г. Донецк...	215
Конвертовані облігації, їх можливості. Набока О.В., аспірант ХДУ, м. Харків	219
Эффективность сбытовой деятельности промышленного предприятия. Михайлец В.К., АО "Днепровагонмаш", г. Днепродзержинск	224
Операционно-стоимостной анализ. Гура С.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	230
Методический подход к формированию специалиста-менеджера. Лагутцев А.Р., Тульпа И.А., УИПА, г. Харьков	233
Стратегия как основа конкурентоспособности. Стеценко В.В., аспирант ХГЭУ, г. Харьков	236
Приватизація, зерно і хліб. Михайленко О.П., здобувач ХДУ, м. Харків	239
Особенности топливно-энергетического комплекса. Олейник А.Н., соискатель ХГУ, г. Харьков.....	244
Санация и реструктуризация приватизируемых предприятий. Бабич М. В., соискатель ХГУ, г. Харьков.....	249
Новые аспекты в оценке и управлении экономикой предприятия. Жебровская Ф.И., ОАО "Фармак", г. Киев	257
О месте и роли в рыночной экономике предприятий различных размеров. Булеев И.П., д.э.н, Брюховецкая Н.Е., к.э.н., Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк.....	264
Социально-экономические проблемы занятости населения. Парфенова И.И., доцент ХГМУ, г. Харьков.....	268
Совершенствование управления инновационной деятельностью. Малышенко К.А., Малышенко В.А., ВУГУ, г. Луганск.....	270
Акціонування і приватизація напередодні введення єдиної валюти в Європі. Водотика О.М., пошукач ХДУ, м. Харків	273
Економіко-математичний аспект приватизованого підприємства. Єлагін Ю.В., пошукач ХДУ, м. Харків	277

Збірник наукових праць

Вістник Харківського державного університету

№ 404`98

Проблеми стабілізації та економічного розвитку

Російською та українською мовами

Відповідальний випусковий Бабіч В.П.

Здано до друку 24.04.98. Підписано до друку 25.04.98

Формат 60x84 1/16. Папір друк.

Умовно друк.арк.17.02. Тираж 500 прим. Зам №

Замовне. Ціна договірна. 4-140

ХДУ. 310077, Харків, пл. Свободи, 4. Різо ХДУ