

Совершенствование расчета социально-экономической эффективности функционирования рынка товаров. Березань Е.И., к.е.н., Кущенко И.А., ХГУ, г. Харьков

Оценка эффективности функционирования рынка товаров предполагает необходимость разработки методологии ее статистической характеристики, выявление факторов, определивших тот или иной уровень эффективности, а также резервов ее повышения.

При единстве общих методологических принципов оценки эффективности, функционирования экономики характеристика эффективности товарного обращения имеет некоторые специфические особенности, определяемые ролью этих процессов в общественном производстве.

Специфической особенностью процессов, происходящих в сфере обращения, является тот факт, что результатом её функционирования является не создание продуктов, а удовлетворение покупательского спроса, оказание услуг производителям и потребителям, а также то, что эффект проявляется не только в самой этой сфере, но и за её пределами, в сопряженных отраслях и сферах деятельности. Функционирование рынка продуктов и услуг оказывает влияние на все отрасли экономики, всех производителей и потребителей. От насыщенности рынка товарами и услугами, своевременности их реализации зависят возможности развития производства, степень и качество удовлетворения потребностей.

Постоянное наличие на рынке некоторой товарной массы обеспечивает непрерывность процесса производства и воспроизводства. Эта масса товаров составляет запас, который может принимать различные формы. Непрерывность процесса товарного обращения как часть процесса воспроизводства определяет необходимость товарного запаса. К сожалению, в последнее время наблюдаются многочисленные случаи несвоевременной отправки продукции фирмами-изготовителями, затоваривания складов и задержки грузов на транспортных путях, что самым отрицательным образом сказывается на ходе поступления товаров в продажу. Немало изъянов допускается и в размещении товарных

запасов уже непосредственно в торговых фирмах: одни из них испытывают трудности, связанные с товарным перенасыщением, другие страдают от явного недостатка запасов.

При регулярной периодичности поступления на рынок товарных запасов, естественно, обеспечивается высокая скорость оборачиваемости товаров. А так как для покупки товаров и организации их обращения торговые фирмы получают ссуды и платят проценты за кредит, то чем быстрее оборачиваются товары, тем меньше расходы по их хранению и меньше суммы, складывающиеся из процентов за кредит. Следовательно, необходимо добиваться правильного размещения товарных запасов, в инфраструктуре рынка, в соответствии с динамикой покупательского спроса. Социально-экономический эффект в этом случае проявляется в сокращении издержек обращения и создании возможностей для более полного удовлетворения покупательского спроса и в количественном и в качественном отношении.

Для расчета издержек обращения, связанных с управлением товарными запасами, предлагается коэффициент миграции товаров ($K_{мг}$), который определяется как отношение суммы мигрирующих товарных запасов (ΣT_3) к общему объему товарооборота (ΣTO):

$$K_{мг} = \Sigma T_3 : \Sigma TO.$$

Коэффициент позволяет с высокой точностью рассчитать издержки обращения, связанные с транспортировкой, хранением товарных запасов, расходами на рекламу и маркетинг.

Например, используя данные статистической отчетности об издержках обращения, в частности, статью, отражающую расходы по хранению, переработке, сортировке и упаковке товаров, можно выделить условную сумму за хранение товарных запасов (X_{T_3}) с помощью ($K_{мг}$):

$$X_{T_3} = \text{Общие расходы за хранение}^1 \times K_{мг}.$$

¹ Отдельно суммы расходов по товарам в чистом виде выделить довольно сложно.

$$\text{где } K_{\text{мг}} = \frac{\Sigma T_3 \text{ оставшиеся на хранение}}{\Sigma T_0}$$

Аналогичным образом исчисляются и другие издержки обращения.

Таким образом, с помощью $K_{\text{мг}}$ можно определять социально-экономическую эффективность комплекса мероприятий по изучению покупательского спроса. Если предположить, что в условиях рынка предприниматель регулирует размер товарного запаса используя его как инструмент обеспечения пропорциональности спроса и предложения, своевременно проводит маркетинговые и рекламные мероприятия и на этой основе производит поставку товарных запасов по адресам, то прогнозируемая социально-экономическая эффективность от проведения этих мероприятий ($\mathcal{E}_{\text{пр}}$) превысит фактическую ($\mathcal{E}_{\text{ф}}$) на сумму вторичных транспортных расходов ($T_{\text{рв}}$), расходов по хранению ($X_{\text{тз}}$) и торговую рекламу ($P_{\text{м}}$), не учитывая расходов по уплате за банковский кредит.

$$\mathcal{E}_{\text{пр}} = \mathcal{E}_{\text{ф}} + T_{\text{рв}} + X_{\text{тз}} + P_{\text{м}}$$

Следовательно, обеспечение непрерывного процесса товародвижения с наименьшими затратами возможно только на основе тщательного исследования инфраструктуры рынка и внедрения результатов исследования в практику, так как товарный запас выступает индикатором надвигающегося кризиса сбыта.

Отдельно суммы расходов по товарам в чистом виде выделить довольно сложно.

Основные формы государственного регулирования экономики. Щербаков А.И., КРУ по Харьковской области, г. Харьков

Среди многочисленных форм, с помощью которых государство вмешивается в экономическую жизнь страны, следует выделить наиболее важные, такие как, механизм налогообложения, государственные расходы, кредитно-денежные рычаги, антимонопольная политика и приватизация.

Для выполнения функций свойственных государству, в том числе и его регулирующей роли в экономике, необходимы средства, которые формировали бы доход державы в объемах необходимых для полного покрытия расходов, связанных с выполнением государственных функций.

Оптимальным могло бы считаться положение, когда система налогообложения позволяла бы не только наполнять в достаточной мере казну государства, но и стимулировала бы субъектов финансовых отношений эффективно использовать денежные средства, наращивать усилия в производственной, финансовой и инвестиционной сферах.

Наряду с этим, такое же стимулирующее влияние может оказывать механизм государственных расходов. В общем, указанные формы экономического влияния государства можно условно называть средствами бюджетного влияния или бюджетными стимулами. Таким образом, в качестве экономического стимула может выступать система платежей предприятий в бюджет, в которой обеспечена тесная связь фискального и регулирующего назначения разных видов налогов и платежей, в которой обеспечена стимулирующая направленность ее элементов.

Преобразование доходов и расходов бюджета в реальные экономические стимулы происходит благодаря соответствующему порядку исчисления, в росте эффективности и результативности производственной деятельности, а также правильно построенной системе бюджетных расходов, которая включает соответствующие принципы, формы и методы предоставления средств субъектам хозяйствования.

Перспективы развития бюджетных доходов в направлении более полного их использования, как экономических средств влияния государства, связанных, во-первых, с усовершенствованием методов исчисления, определением базы налогообложения и порядком уплаты платежей. Во-вторых, с использованием финансовых мероприятий санкционного характера. Примером могут быть земельный налог, плата за воду и некоторые другие. Таким

образом, платежи являются не только доходными источниками бюджета, а и одновременно выступают как инструменты государственного влияния на экономное, рациональное использование ресурсов.

Стимулирующее влияние оказывает и бюджетное финансирование. Государство влияет на условия хозяйствования пользователей денежных средств или через использование особых принципов финансирования или разнообразных форм и методов предоставления субъектам хозяйствования бюджетных средств. Сами принципы, формы и методы финансирования являются специфическими бюджетными способами, благодаря которым государство влияет на режим использования денежных средств участниками процесса общественного производства.

Важную роль в этом же процессе играет система финансовых льгот и санкций. Финансовые льготы увеличивают возможности наиболее эффективного инвестирования денежных средств в производство и тем самым создают благоприятные условия для его роста и совершенствования. К финансовым льготам относятся, например, разрешение на проведение ускоренной амортизации основных фондов, освобождение от налогообложения части прибыли, которая направляется на научно-технические разработки, проведение природоохранных мероприятий и т.д. Санкции же усиливают материальную ответственность субъектов хозяйствования за конечные результаты деятельности, за нарушения требований договорной, налоговой финансовой дисциплины.

Эффективной формой государственного воздействия на экономику являются кредитно-денежные операции Национального банка, с помощью которых осуществляется контроль за денежной массой и кредитом в экономике. Если экономическая активность падает, Национальный банк будет пытаться увеличивать денежную массу и кредит. Но если совокупные расходы в государстве становятся угрожающе высокими, в результате чего возрастают цены и появляется много свободных рабочих мест, тогда банк

будет проводить мероприятия по сокращению денежной массы и кредита.

Национальный банк может влиять на способность банковской системы государства по созданию денег при помощи таких инструментов, как операции на открытом рынке, изменение резервной нормы, изменение учетной ставки.

Операции на открытом рынке осуществляются в виде купли и продажи государственных облигаций Нацбанком, который реализует их коммерческим банкам и населению. Важным способом является также изменение Нацбанком резервной нормы. Ее рост ведет к увеличению количества необходимых резервов, которые должны создавать коммерческие банки. Или банки потеряют избыточные резервы, замедлив процесс создания денег путем кредитования, или же они будут считать свои резервы недостаточными, и им придется уменьшать свои счета и тем самым денежную продукцию.

Важно отметить, что снижение резервной нормы переводит обязательные резервы в избыточные и тем самым увеличивает возможность банков создавать новые деньги посредством кредитования. Хотя изменение резервной нормы это способ, который имеет мощный потенциал, в нашей стране он используется редко. Центральный Банк имеет полномочие устанавливать и изменять учетную ставку, по которой коммерческие банки могут брать у него ссуды. Со стороны коммерческих банков, учетная ставка представляет собой расходы, вызванные приобретением резервов. Выходит, падение учетной ставки поощряет коммерческие банки на приобретение дополнительных резервов через заем у центрального банка. Кредиты коммерческих банков, которые опираются на новые резервы, увеличивают денежное предложение и наоборот, возрастание учетной ставки понижает заинтересованность коммерческих банков в получении дополнительных резервов через заем центрального банка. Поэтому повышение учетной ставки представляет собой попытки центральных кредитно-денежных учреждений ограничить предложение денег.

Если экономика сталкивается с безработицей и снижением цен, то Национальный банк принимает решение о необходимости увеличения предложения денег для стимулирования совокупных расходов, чтобы содействовать поглощению свободных ресурсов. Для того, чтобы увеличить предложение денег, он должен позаботиться о росте избыточных резервов коммерческих банков.

Важной формой государственного воздействия на экономику является антимонопольная политика, проводимая государством. Ее целью является смягчение тормозящего действия монопольных условий на развитие конкурентных сил. Это особо важно, поскольку само развитие последних положительно влияет на общественное производство в целом. Становление украинской государственности поставило перед Украиной сложное задание — преодоление монополизма. Одним из важнейших направлений в решении этой задачи является решительная деконцентрация производства, а ее конкретная форма — разукрупнение большинства объединений крупных предприятий во всех отраслях народного хозяйства.

Деконцентрацию крупных государственных предприятий целесообразно осуществлять путем отделения от них самостоятельных предприятий, филиалов, отдельных цехов и производственных структур, которые должны получить статус самостоятельных предприятий. Эту операцию в основном необходимо осуществить до начала разгосударствления. Исходя из этого, большое значение приобретает коммерциализация, которая согласно с указами Президента Украины осуществляется в торговле и в сфере бытового обслуживания. Ее опыт надо использовать также для деконцентрации производства в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и на транспорте.

Наряду с деконцентрацией и коммерциализацией производства и торговли, актуальным является создание большого количества малых и средних предприятий, фермерских хозяйств. Малые и средние предприятия способные обеспечить высокую динамичность структуры производства, а их создание требует незначи-

тельных денежных средств и сроков. В развитии малого бизнеса большую роль должна сыграть государственная поддержка и взвешенная налоговая политика.

Большое значение для преодоления государственного монополизма, для устранения организационно-отраслевых монополий имеет приватизация большей доли государственной собственности. Это, бесспорно, ключевой вопрос с точки зрения формирования в Украине принципиально новой хозяйственной системы. Для реализации программы преодоления монополизма вопрос о том, что должно произойти раньше демонаполизация или разгосударствление и приватизация. Актуален он не только в чисто теоретическом плане. Выбор экономической стратегии в этом вопросе может иметь решающее значение для борьбы с чрезмерной монополизацией производства. Важно отметить, что когда разгосударствление и приватизация проводятся без демонаполизации, то это значительно усилит роль монополий в хозяйственной жизни. Они могут захватить экономическую власть, всемерно тормозить реформы, диктовать свои условия не только рынку, но и государству, его законодательным органам. Поэтому демонаполизация экономики должна осуществляться параллельно и даже предшествовать проведению разгосударствления и приватизации.

Демонаполизация производства, разгосударствление и приватизация все это вместе с другими мероприятиями, позволит создать в Украине благоприятные условия для нормальной совершенной рыночной конкуренции. Возникнут конкурентное предложение и конкурентный спрос. Конкурентное предложение означает, что данный продукт изготавливается и предлагается на рынке множеством предприятий. Соответственно и спрос на этот продукт должен предъявляться неограниченным количеством покупателей.

Специфика и перспективы развития рынка жилья.

Бондарев А.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Условием строительства социально-ориентированного рынка в Украине является включение в товарно-денежные отношения

такой важной сферы экономики, как жилищная, через которую реализуются интересы каждого человека. В ней занято почти 15 % работающего населения. Удельный вес капитальных вложений в жилищное строительство составляет 1/5 от общего объема. Жилищный фонд составляет более 25 % воспроизводимого недвижимого имущества.

Централизованное обеспечение населения жильем вместе с ограничением в предоставлении земельных участков и строительства жилья садового типа, несовершенство финансово-кредитной системы, отсутствие стимулирования граждан и других участников процесса жилищного строительства оказалась неэффективной.

Поскольку жилищный сектор является ключевым компонентом любой экономики, то он должен использоваться при обосновании социально-экономической, политики как механизм экономического роста.

Кризис в жилищном секторе экономики носит системный характер, поэтому, и выход из него требует системного подхода, который учитывал бы решения при осуществлении экономической реформы социально-психологических, правовых, организационных и технических проблем.

Рынок жилищного фонда в нашей стране развивается благодаря приватизации государственного жилья, которая началась в 1992 году и продолжается в настоящее время. Приватизация жилья создала частного собственника, дала гражданам право распоряжаться своим жильем на собственное усмотрение, порождает в них чувство хозяина. Появляется возможность свободного выбора места проживания, количества и качества жилищной площади, использования жилья как материальной ценности, имущества которое можно использовать как залог для получения займа в банке. В это же время анализ показывает, что в последнее время процесс приватизации государственного жилья замедляется. Это обстоятельство, вместе с отсутствием необходимых изменений в

обслуживании приватизированного жилья ослабляет социально-экономический эффект от его приватизации.

Формирование и развитие рынка жилья в условиях переходной экономики нашей страны характеризуется рядом особенностей. Во-первых, опережающими темпами увеличивается вторичный рынок. Объемы операций купли-продажи жилья на нем значительно превышают объемы жилья, которое строится. Во-вторых, средняя стоимость квадратного метра общей площади на вторичном рынке составляет на 40-50 %, больше, чем в новостройках. В-третьих, наиболее высоким спросом, в частности, в Киеве, пользуются квартиры, которые находятся в центральной части города, а на окраине преимущество предоставляется одно-двухкомнатным квартирам. Именно эта категория квартир имеет стойкую тенденцию к увеличению рыночной цены. Зависимость цены от удаленности от центра объясняется в первую очередь тем, что для больших городов характерно существенная разница в социально-экономическом развитии окраин и престижности районов. В-четвертых, цены на жилище в нашей стране, которая значительно хуже по качеству, чем европейское, достигают мирового уровня.

Анализ состояния строительного комплекса, использования его производственных мощностей на 35-40 %, а в крупнопанельном домостроении — лишь на 15-20 % убеждает в том, что причиной такого положения является значительное сокращение государственных капитальных вложений, уменьшения инвестиционных возможностей большинства субъектов хозяйствования, низкая платежеспособность населения в условиях экономической рецессии, которая продолжается много лет. Сохранение подобной тенденции усилит и так чрезвычайно высокий; дефицит жилья, который станет непреодолимой преградой на пути структурных преобразований, в экономике.

Жилищная политика требует создания нормативно-правовой базы, адекватной требованиям переходного периода в развитии страны. Это следующие направления:

1) радикальным изменениям в финансировании жилищного строительства, которые бы обеспечивали оптимальный вариант смешанного финансирования — с государственного бюджета и рыночных источников;

2) развивающие системы всестороннего кредитования жилищного строительства;

3) перевода строительного комплекса на рыночные начала с установлением льготного налогообложения участников проектирования и сооружения жилищного фонда, изменения системы ценообразования в жилищном строительстве;

4) обеспечению граждан, которые требуют социально защиты, жильем в рамках социальной нормы за счет государства, для других граждан, которые требуют улучшения жилищных условий, государство должно содействовать тому, чтобы они смогли построить жилье, приобрести его в собственность или взять в аренду.

Становление рыночных отношений в нашей стране предусматривает внедрение метода самофинансирования жилищно-коммунальных услуг, чего можно достичь путем объединения рыночных начал, которые должны быть доминирующими для преобладающей части трудоспособного населения, и нерыночных — в виде предоставления субсидий соответствующим категориям гражданам, регулирования органами государственной власти и местного самоуправления объемов финансирования из бюджета, которые рассчитаны на основе социальной нормы жилья. Такой концептуальный подход позволит, учитывая особенности переходного периода в Украине, наше прошлое и менталитет народа, выработать наиболее эффективную экономическую политику в жилищной сфере.

Стратегия и тактика, сроки, этапы и приоритеты развития жилищно-коммунального хозяйства на нынешнем этапе развития нашей страны должен базироваться в таких условиях:

- обеспечение условий проживания, которые соответствуют утвержденным стандартам качества;

- уменьшения затрат на жилищно-коммунальные услуги при улучшении качества последних;
- социальная защита малозащищенных слоев населения при переходе отрасли на режим самофинансирования.

Предпринимательская деятельность новой буржуазии Украины (1921 - начало 30-х гг.).

Волосник Ю.П., г. Харьков

В современных условиях перехода к рыночным отношениям идет непростой процесс становления частнопредпринимательской деятельности. Многих трудностей и ошибок в его развитии, возможно было бы, основываясь на изучении того значительного опыта предпринимательства, который был накоплен в Украине в период осуществления новой экономической политики. Таким образом, изучение предпринимательской деятельности новой буржуазии в Украине в 20-е - начале 30-х гг. имеет как научное, так и практическое значение.

К сожалению, лишь в последние годы в историографии появились новые работы, в которых делаются попытки объективно осветить предпринимательство новой буржуазии Украины в годы НЭПа [3, 6, 7].

Цель данной статьи — показать основные направления и формы предпринимательской деятельности новой буржуазии Украины в условиях проведения НЭПа.

Переход к НЭПу сопровождался легализацией частнопредпринимательской деятельности, запрещенной (но подпольно существовавшей) в годы военного коммунизма. Допуская частнокапиталистические элементы в экономику, государство стремилось использовать хозяйственный опыт и средства новой буржуазии, ее умение быстро приспосабливаться к изменяющейся конъюнктуре рынка и налаживать деловые контакты для восстановления народного хозяйства и выхода из тяжелейшего социально-экономического и политического кризиса. Предпринимательская деятельность протекала под жестким контролем государства, ко-

торое держало в своих руках так называемые "командные высоты" в экономике — крупную промышленность, банки, транспорт, внешнюю торговлю.

Основной сферой предпринимательской активности в годы НЭПа являлась торговля. Именно сюда государство стремилось направить частный капитал, поскольку у государства не имелось своего торгового аппарата, а кооперация еще не оправилась от времен военного коммунизма, когда была полностью подчинена Всесильному Наркомпроду. Представителей частного капитала торговля привлекала не только из-за отсутствия конкуренции со стороны государственной торговли и кооперации, но также потому, что в этой сфере была высокой (по сравнению с промышленностью) оборачиваемость капитала и возможность, при необходимости, быстро свернуть свое дело и перебросить средства в другие отрасли экономики.

После того, как весной 1921 г. торговля была разрешена правительственными постановлениями, частный торговец занял в этой сфере доминирующую позицию [9, 1921. - № 7. - Ст. 193]. Так, за пять месяцев (август-декабрь) 1921 г. частник в УССР выбрал 53976 (или 99,2 %) торговых свидетельств и патентов, в 1924/25 г. частник выбрал уже 190,7 тыс. патентов или 86,9 % общего количества выданных торговых патентов [1, С. 131]. На 1 октября 1928 г. частным лицам выдано 137,6 тыс. торговых патентов или 76,1 %, и даже в 1929-30 гг., когда полным ходом шло свертывание НЭПа частниками было выбрано 28 тыс. (или 33 % от общего числа выданных в том году) патентов [2, С. 1; 12, ф. 30. Оп. 2. Д. 3614. Л. 1, 2].

В первые годы НЭПа по данным представителя Госплана УССР вследствие более чем скромных первоначальных капиталов 90 % частной торговли были не единоличными, а принадлежали торговым товариществам и артелям, состоящим из 5-6 и большего числа лиц [12, ф. 337. Оп. 1. Д. 745. Л. 2]. Спустя несколько лет, в самый разгар НЭПа (1926/27 гг.) по данным органов финансовой статистики в Украине 95,44 % торговых заведений

уже принадлежало единоличным владельцам, тогда как совладельцам всего — 4,56 %. Но при этом следует отметить, что чем выше был разряд предприятия, тем более высоким являлся процент совладельчества. Если мелкие торговые предприятия практически были единоличными то полуоптовые и оптовые предприятия (IV-VI разряды) на 34,4 - 86,6 % принадлежали совладельцам [10, с. 28].

Нередко свою предпринимательскую деятельность частные торговцы осуществляли под маркой фирм и товариществ, что давало им возможность объединить свои капиталы и умение вести торговые дела, уменьшить риск убытков и т.п. Некоторые из фирм, открывшихся в годы НЭПа были основаны еще в XIX в. и имели солидную репутацию в деловых кругах. Значительная часть основателей фирм и товариществ имела опыт предпринимательства еще с дореволюционных времен. Так в Полтаве действовала торговая фирма, принадлежавшая Симону Антоновичу и Василию Симоновичу Литвинам. Предприятие было основано еще в 1870 г. и возобновлено в 1922 г. Фирма имела свои отделения в разных городах Украины, а ее месячный оборот составлял 1000 черв. руб. Среди предпринимателей Полтавы владельцы фирмы, пользовались большим авторитетом [11, ф. Р-1381. Оп. 2. Д. 26. Л. 164]. С апреля 1924 г. в г. Барвенково на Харьковщине действовало "Немецкое торговое товарищество" в состав которого входили А.И. и И.И. Эпп, И.И. Мейфельд, Р.А. Пиде, П.И. Фаст, И.Д. Брунс, В.А. Бурау, М.М. Гладилин. Возглавлял фирму Ун-кру — человек энергичный пользовавшийся у предпринимателей значительным авторитетом. Предприятие имело значительные торговые обороты [11, ф. Р-1381, Оп. 2. Д. 244. Л. 203-204].

Благодаря деятельности частных торговцев-предпринимателей удалось в короткий срок установить знаменитую "смычку" между крестьянскими хозяйствами и крупной государственной промышленностью, обеспечив тем самым восстановление экономики. Уже в начале 1924 г. в руках частного в УССР находилось 92,5 % торгового аппарата при помощи которо-

го осуществлялось 32,3 % оптового, 58,2 % полуоптового и 94,4 % розничного товарооборота [5, с. 74]. Высокой была и оборачиваемость капиталов частной торговли. В среднем она составляла 9,2 раза в год (а по отдельным отраслям даже 16,4-31 раз в год), то время как в потребкооперации — 7,3 раза в год, а в торговле — 4 раза в год [12, ф. 337. Оп. 1. Д 4401. Л. 259].

После того, как в июле 1921 г. было разрешено открывать в частном порядке мелкие, а затем и средние предприятия, а с августа 1921 г. разрешалась частная аренда госпредприятий представители новой буржуазии стали проявлять активность в производственной сфере. Абсолютное число частных промышленных предприятий являлись мелкими (нижецензовыми) — 98,9 % в 1924 г. и 95,7 % в 1927/28 гг., цензовых (крупных) — 1,1-4,4 % [10, с. 82]. Развитию частного предпринимательства способствовала частичная денационализация государственной промышленности, начавшаяся с февраля 1922 г., но так и не завершенная до конца НЭПа из-за сопротивления партийно-советской номенклатуры в ВСНХ УССР и на местах [9, 1922. - № 7. - Ст. 123]. Например, в 1922/23 гг. отборочные комиссии ВСНХ УССР из обследованных 3270 предприятий денационализировали и передали в собственность бывших владельцев лишь 467 предприятий (или 14 %) [8, с. 57, 58]. Еще в феврале 1927 г., в ВСНХ УССР насчитывалось более 500 неразрешенных дел, связанных с денационализацией промышленности [12, ф. 423. Оп. 2. Д. 501. Л. 36].

Большой успех имело развитие частной аренды в промышленности, где частный арендатор являлся основной фигурой. Если в 1922 г. частные лица составляли более 40 % арендаторов 6116 предприятий, то в 1925/26 гг. — 65 % и 4037 предприятий находились в частной аренде [4, 1973. - Вип. 15. - С. 50]. Необходимо сказать, что практика сдачи предприятий в аренду не обеспечивала равных условий эксплуатации для раз категорий арендаторов. Частные арендаторы, по сути, работали в дискриминационных условиях поскольку им сдавались, к правилу, предприятия с более изношенным оборудованием и на меньший срок, чем

государственным и кооперативным органам и они не могли рассчитывать на льготы. Из-за этого в 1924/25 гг. 37,2 %, а в 1926/27 гг. — 32 % арендного фонда в промышленности так и остались неиспользованными [12, ф. 34. Оп. 10. Д. 3934. Л. 33; 11, ф. 1-845. Оп. 3. Д. 2591. Л. 11].

В тоже время отдельные арендаторы вкладывали значительные средства для восстановления арендных предприятий. Например, в Харькове (в 1926-27 гг.) только на развитие чугунолитейного завода "Металлист" и Механического завода арендаторы Попов и Р.М. Сапожникова вложили около 110 тыс. руб. [11, ф. р-869. Оп. 1. Д. 315. Л. 64]. Ш.З. Гуревичем — арендатором мельницы в Мало-Перещепино Полтавской губернии в дело вложено более 60 тыс. руб. и т.п. [11, ф. р.-1381. Оп. 2. Д. 26. Л. 73, 75]. В целом же в Украине арендаторы затратили на реконструкцию и развитие арендованных предприятий в 1924/25 гг. — 2,6 млн. руб., а в 1925/26 гг. — более 3,5 млн. руб. Продукция частных арендованных предприятий составила 18 % в промышленном балансе УССР [4, 1973. - Вип. 15. - С. 49-51]. С мая 1928 г., когда частная аренда предприятий была запрещена, начался процесс резкого уменьшения частной арендной промышленности, удельный вес которой в промышленности Украины составлял в 1923/24 гг. — 41 %, и в 1924/25 гг. — 33,3 %, а в 1925/26 гг. — 29 %. При этом ее доля в отраслях по производству товаров потребления в разгар НЭПа (1925-27 гг.) составила 40,9 % - 39,2 %. Почти 9/10 продукции частной промышленности приходилось на мелкую и кустарно-кооперативную промышленность [12, ф. 539. Оп. 4. Д. 315. Л. 2 об; Оп. 5. Д. 1925. Л. 265-266].

Деятельность частных предприятий в промышленности способствовала сокращению безработицы, обеспечивая работой в 1924-25 гг. почти 0,5 млн. чел., а в 1925-26 гг. — 543 тыс. чел. [13, ф. 1. Оп. 20. Д. 2303. Л. 119].

В результате начавшегося с 1926 г. наступления на частный капитал, которое с переходом в конце 1927 г. - начале 1928 г. к политике чрезвычайных методов резко усилилось, удельный вес

продукции частнокапиталистической промышленности уменьшился в 1930 г. до 0,3 %, а частный розничный товарооборот сократился с 17,9 % (1923 г.) до 0,5 % к началу 1931 г. В июне 1932 г. частная торговля в Украине была запрещена в административном порядке [9, 1932. - № 13. - Ст. 102]. В начале 30-х годов в стране уже практически отсутствовали условия для занятия предпринимательской деятельностью.

Подводя итоги сказанному выше следует отметить, что частнопредпринимательская деятельность новой буржуазии сыграла огромную роль в восстановлении экономики Украины, насыщении рынка потребительскими товарами и услугами, сокращении безработицы. Деятельность новой буржуазии в годы НЭПа происходила в сложных условиях. Предпринимательская среда не была (даже в «лучшие» годы НЭПа), мягко говоря, благоприятной. Государство не дало необходимых правовых гарантий частнопредпринимательской деятельности и защите собственности и даже не предоставила нэпманам политических (в том числе избирательных) прав, постоянно меняла правила "игры". Предприниматели, которые вдохнули жизнь в разрушенную экономику, постоянно находились под подозрением как "классовые враги". Отнюдь не благоприятствовала развитию предпринимательской активности налоговая (налоги на нэпманов были в 5-10 раз выше, чем в дореволюционные времена и достигали 75-94,5 % дохода предпринимателей) и кредитная политика. Все это не позволило в должной мере использовать значительный потенциал отечественного предпринимательства в 20-е годы.

Литература:

1. Динамика народного хозяйства Украины. 1921-22 — 1924-25 гг. — Харьков, 1926.
2. Збірник статистично-економічних відомостей про торгівлю України. 1925-26 — 1929-30 рр. // Статистика України. - 1931. - № 206.
3. Кульчицький С.В. Комунізм в Україні: перше десятиріччя (1919-1923). — К., 1996.
4. Кунах Ю.Е. До питання про місце орендної промисловості в економіці України наприкінці відбудовного періоду // Питання історії народів СРСР.

1973. - Вип. 15. 5. Кучер А.Б. Ограничение и вытеснение нэпманской буржуазии из промышленности и торговли Украинской ССР // Вопросы истории СССР. - 1937. - Вип. 32. 6. Лантух В.В. Становление и развитие торговли на Украине. 1921-1932 гг. - Харьков, 1992. 7. Лобач К.В. Непмани на споживчому ринку України (20-ті роки). К., 1994. 8. Промышленность Украины: орган ВСНХ УССР. - 1924. - № 19(2). 9. СУ УССР. 10. Частная торговля, промышленность и личные промысловые занятия на Украине по данным налогового управления НКФ УССР за 1926-27 год. — Харьков, 1929. 11. Харьковский облгосархив. 12. ЦГАВО Украины. 13. ЦГАОО Украины.

Удосконалення методів регулювання доходів і видатків державного і місцевого бюджетів.

Д'яконова І.І., м. Харків

Бюджет є вирішальною і провідною ланкою фінансової системи, через яку провадиться перерозподіл більшої частини національного доходу.

Бюджет об'єктивно необхідний для забезпечення існування держави, розвитку економіки і культури. Утворення централізованого державного фонду грошових коштів необхідне не тільки для задоволення фінансових потреб держави, воно викликане передусім економічними потребами.

Розвиток економічних відносин в умовах переходу до ринку, їх зменшення і вдосконалення потребує підвищення ролі бюджету як системи економічних відносин розподілу і перерозподілу національного доходу через державні фінанси. При цьому не можна забувати, що бюджет не тільки виконує розподільчі функції, а й бере активну участь у створенні фінансових ресурсів держави.

Держава планує бюджет, його доходи і видатки, регулює через доходи всі бюджети за рахунок передачі їм загальнодержавних доходів.

Форми і методи бюджетної роботи бюджетного планування зменшуються, але бюджет завжди є об'єктивною необхідністю.

Було б великою помилкою сприймати державний бюджет як своєрідну касу: до неї, з одного боку, державні кошти надходять і з неї ж, з іншого боку, витрачаються на різні потреби держави. Таке сприйняття не дозволяє бачити головного — економічних відносин, які зумовлюють створення і використання централізованого фонду грошових коштів через бюджет. Необхідно пам'ятати, що за сухими цифрами бюджету стоїть реальне життя. Джерела надходжень коштів до бюджету, їх спрямування і використання у процесі розширеного відтворення визначаються системою економічних відносин, характером суспільних відносин, які становлять матеріальну основу фінансів.

Держава через бюджет акумулює велику частину національного доходу і фінансує народне господарство та увесь соціально-культурний розвиток, керує цими процесами, контролює дотримання строгої економії коштів і зростання їх надходжень, а через них домагається скорочення дефіциту бюджету.

Структура доходів і видатків бюджету кожної держави визначається економічним ладом суспільства, природою і функціями держави. Наприклад, у державах з розвинутою ринковою економікою доходи бюджету формуються без безпосереднього зв'язку з виробничим процесом, через систему податків. Розмір доходів бюджету в них на наступний рік утверджується на основі приросту чи зменшення доходів на наступний рік порівняно з минулим періодом, що пов'язано із введенням корегуючого коефіцієнта, розрахованого на основі середніх даних за кілька років. У зв'язку з цим не можна порівнювати систему формування бюджетів розвинутих ринкових держав з бюджетом нашої держави, яка перебуває на порозі ринкової економіки, тому що у нас довгий час була пряма залежність між матеріальним виробництвом, де створювався національний дохід, і ростом державного централізованого фонду фінансових ресурсів. Відмова від практики фінансового планування доходів і видатків бюджету держави веде до тяжких наслідків — незбалансованості і різкого дефіциту бюджету.

Бюджетний дефіцит виникає в результаті незбалансованості економіки, зниження доходів і різкого зростання видатків, викликаних безгосподарністю. Ринкова економіка не може ліквідувати дефіцит бюджету, якщо не будуть вжиті дійові заходи щодо стабілізації економіки і вирівнювання видатків з доходами, а це потребує жорсткого режиму економії коштів, який повинні провадити всі владні і управлінські структури.

форми участі органів влади і управління у процесах формування фінансів та бюджету різні, але спільним для них є управління податковою політикою, бюджетним фінансуванням і регулюванням усіх бюджетів від державного до сільського.

У бюджетній системі України наявні різноманітні бюджети, а тому їх регулювання в умовах ринкової економіки — дуже складна справа. При цьому дається в знаки й те, що в літературі регулювання бюджетів освітлене недостатньо.

Можна виділити чотири форми регулювання бюджетів:

1. Централізована, здійснювана Мініном з метою вирівнювання можливостей одержання доходів і фінансування видатків усіма місцевими органами держави.
2. Децентралізована, основою якої є фінансова самостійність місцевих рад.
3. Забезпечення джерелами доходів усіх ланок бюджетної системи.
4. Забезпечення бюджетним фінансуванням усіх галузей народного господарства.

У Верховній Раді і на місцях йдуть суперечки щодо централізованої і децентралізованої форм регулювання доходів місцевих бюджетів.

Розширивши права і водночас підвищуючи відповідальність місцевих рад за економічні результати діяльності (особливо у вирішенні соціальних і економічних питань), держава не підкріпила ради реальними джерелами доходів або ж фінансовою базою. Проте добре відомо, що без фінансів жодна влада не діятиме.

Фінансові кошти, як і раніше, нагромаджуються у державному бюджеті як загальнодержавні податки і обов'язкові платежі, господарем яких є Верховна Рада України, що розподіляє ці кошти між державою і місцевими органами влади у вигляді відрхувань.

Не можна забувати, що самостійність місцевих органів влади формується в умовах жорстокої фінансової кризи — дедалі більше зростаючого державного боргу України, бюджетного дефіциту та інфляції, яка є найбільш жорстокою формою фінансової кризи.

Таке положення з фінансами не дає змоги встановити стабільні нормативи відрхувань до місцевих бюджетів від загальнодержавних податків і обов'язкових платежів.

Для самостійного затвердження бюджетів необхідно, аби кожна рада народних депутатів мала на перспективу не тільки свої, закріплені за нею доходи, а й розміри відрхувань від загальнодержавних доходів і податків. До чого веде відсутність установлених таких нормативів, ми добре обізнані на прикладі затвердження бюджетів у зовсім недалекому минулому. Теоретично самостійні бюджети місцевих рад народних депутатів цілком і повністю залежать від загальнодержавних доходів, які будуть передані їм на черговий рік. Сама ж частка відрхувань визначається тільки після того, як Верховна Рада України схвалить Закон про Державний бюджет. Відсутність механізму регулювання грошових надходжень населення і гіпертрофія частини економіки, зайнятої виробництвом товарів і послуг для населення, призвели до зменшення їх випуску, що збільшило незадоволений попит населення на товари й веде до ще більшого зростання цін.

Необхідно забезпечити регулювання витрат і формування прибутку залежно від галузі виробництва. При цьому не можна забувати про економічний розвиток районів, а саме про те, що в них домінує — промислова чи сільськогосподарська галузь, бо дохідні бази їхні дуже різні.

Сільськогосподарські області потребують додаткових вкладень фінансів на розвиток сільського господарства і соціально-культурної галузі.

В умовах сьогодення при формуванні місцевих бюджетів не може бути й мови про однаковий підхід до всіх областей, необхідно враховувати наявний економічний розвиток областей, міст, районів.

Нині бюджет України перебуває в тяжкому стані, відображаючи економічне і соціальне становище суспільства. Деформовано структуру народного господарства, падають якісні показники виробництва, знижується виробництво продукції, зростає матеріальна і вартісна незбалансованість, а збільшення доходів населення значною мірою перевищує зростання виробництва товарів, посилюється утриманство, невміння жити на основі наявних коштів. Постійно зростаючі видатки бюджетів усіх рівнів по вирішенню соціальних проблем та інших невідкладних завдань при зниженні виробництва товарів призвели до дедалі зростаючого дефіциту доходів рад усіх рівнів.

Це ще раз підкреслює необхідність централізації бюджету в одному органі — Міністерство фінансів України, централізованого регулювання усіх бюджетів за рахунок загальнодержавних доходів і рівного фінансування усіх галузей.

Планування доходів бюджету всіх рівнів (загальнодержавного, обласного, міського, районного, селищного, сільського) відбувається при складанні проекту бюджету. Планування бюджету покликано визначити суму коштів, яка повинна бути залучена до бюджету для фінансування розвитку народного господарства, соціально-культурної сфери, утримання армії, органів влади і управління.

У процесі планування доходів усіх рівнів повинно бути забезпечено повне виявлення доходів по всіх джерелах їх створення.

При плануванні бюджету необхідно виходити з реалій сьогодення: підвищення цін, економічної кризи та інфляції, кризи неплатежів.

Виявлення джерел доходів та видатків бюджету, їх розподіл по галузях характеризують завершення першого етапу планування проекту бюджету, який потім виноситься на розгляд відповідних рад, при його прийнятті він набуває сили Закону.

Необхідно мати на увазі, що такі області, як Волинська, Сумська, Чернігівська та інші — сільськогосподарські, належать до

нечорнозем'я, мають недостатньо розвинуту промисловість, у зв'язку з чим цим областям десятки років щорічно в порядку перерозподілу з республіканського бюджету встановлювали підвищені відрахування від загальнодержавних дохідних джерел, вони отримували як дотацію, так і субвенцію.

Бюджетне регулювання застосовується при формуванні бюджетів шляхом виділення коштів по нормативах загальнодержавних податків нижче стоячим бюджетам для збалансування видатків, в яких відображається реальна потреба в коштах господарств соціально-культурної сфери областей, міст, районів, селищ і сіл.

Якщо закріплені доходи від загальнодержавних податків, обчислені по нормативах, не покривають видатки, при затвердженні державного бюджету передбачається для областей дотація, субвенція чи субсидія. Причому нормативи передбачаються у відсотках, а дотації, субвенції — в грошових одиницях.

Формування і регулювання бюджетів потребують збалансованості, а отже, мають опиратися на балансовий метод регулювання бюджетів. Поряд з даним методом регулювання бюджетів є ще такі методи: податковий, перерозподілу, дотації, субвенції, коефіцієнтів, нормативний.

Застосування того чи іншого методу бюджетного регулювання заложить від підстав складання бюджетів, тобто від того, які є кошти по доходах.

У час, що передував переходу до ринкової економіки, процес складання, як правило, починався з видаткової бази, а потім порівнювали видатки і доходи, не допускаючи перевищення доходів над видатками. Нині бюджет складають на основі прогнозних розрахунків доходів, і це правильно, але тут потрібні чіткі нормативи відрахувань від загальнодержавних джерел доходів у доходи бюджетів місцевих рад, що в умовах економічної кризи неможливо. Тому при регулюванні доходів необхідно поєднувати такі методи: податковий метод дає змогу мати платежі по встановлених нормативах і ставках; метод перерозподілу дає змогу через нормативи відрахувань регулювати бюджети і при незбалансованості дохідної

і видаткової частин бюджету провести збалансування через метод дотації та субвенцій.

Нормативний метод застосовується в усіх випадках, коли доходи в бюджет від податків та інших платежів встановлюються по нормативах.

Метод коефіцієнтів використовується широко. Зростання цін (причому неодноразове) на товари першої необхідності та іншу продукцію, а також ріст заробітної плати в бюджетних установах регулюються через коефіцієнти, а тому і розрахунки бюджету провадяться із застосуванням коефіцієнтів.

Завершальним етапом бюджетного регулювання є збалансованість бюджетів по доходах і видатках, тобто застосовується балансовий метод. Таким чином, при плануванні місцевих бюджетів необхідно виходити з економічного розвитку областей, особливо при регулюванні їхніх бюджетів. За економічним розвитком можна виділити чотири категорії областей. До першої повинні бути зараховані ті, у яких найбільш розвинутий промисловий потенціал, тому вони мають більші суми надходжень податків у бюджет, відтак відсотки відрахувань від загальнодержавних податків, які залишаються у їхньому розпорядженні, будуть менші.

У другій категорії областей економічний розвиток дещо менший, що потребує більшого відсотка відрахувань.

Третя категорія — це області, які мають доходи, що не забезпечують видатків, тому потребують дотацій, субвенцій.

Четверта категорія — це міста, які потребують особливої уваги.

Розподіл областей за економічним розвитком дає змогу: спростити систему державного регулювання їхніх бюджетів, визначитися з розвитком їхнього промислово-виробничого потенціалу, особливо щодо виробництва товарів, запровадити рівнонапружене планування роботи галузей промисловості і сільського господарства і розвиток соціальної інфраструктури.

Роль та завдання територіальних органів Державного казначейства у виконанні кошторисів видатків державного бюджету.

Кручан Ю.П., пошукач ХДУ, м. Харків

Територіальні органи Державного казначейства, незважаючи поки що на низьке матеріальне забезпечення, перейшли в IV кварталі 1997 року від режиму створення системи до рішучих дій казначейського виконання кошторисів видатків, тобто оплати рахунків бюджетних установ, які утримуються за рахунок державного бюджету України. Сьогодні повністю підготовлений кадровий потенціал в райміськвідділеннях Державного казначейства області, який здатний виконати спільні постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 14.01.97 року № 13 та від 09.05.97 року № 437 про казначейське виконання кошторисів видатків.

В області визначалась мережа бюджетних установ за містами обласного підпорядкування та районами. Станом на 1 січня 1997 року було переведено 422 установи від фінансування видатків до оплати інших рахунків на користь суб'єктів господарської діяльності, які виконали роботи чи надали послуги. При цьому в органах Державного казначейства відкрито 484 реєстраційні рахунки до єдиного казначейського рахунка установ сфери освіти, охорони здоров'я, культури, органів державної виконавчої влади.

У процесі проведення установ і організацій від фінансування видатків до оплати рахунків було закрито близько 673 поточних бюджетних рахунків в обслуговуючих установах банків.

Одночасно проводиться оплата рахунків пов'язаних з ліквідацією наслідків Чорнобильської катастрофи. Державного фонду сприяння зайнятості, а також частково здійснюється оплата рахунків сільськогосподарських товаровиробників на закупівлю паливно-мастильних матеріалів, насіння, сільськогосподарських машин та запасних частин до них, згідно з угодами за держзамовленням на зерно.

Починаючи з I кварталу цього року на оплату рахунків будуть переведені місцеві державні податкові органи, а також митниці.

В другому кварталі органи казначейства будуть оплачувати рахунки установ правоохоронних органів, Міністерства оборони України і Служби безпеки України.

Упровадження оплати рахунків бюджетних установ, які утримуються за рахунок державного бюджету забезпечить дійовий попередній контроль за використанням бюджетних коштів і обов'язково цільове їх витрачання.

Вже саме те, що необхідно надавати документи на оплату до органів Державного казначейства, де казначеї перевіряють правильність заповнення і достовірність документів — письмових свідоцтв, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи вищестоящих розпорядників на їх проведення, дисциплінує фінансову діяльність пов'язуючи з бюджетними асигнуваннями передбачених в кошторисах доходів і видатків, дисциплінує фінансову діяльність установ, підвищує їх відповідальність за складанням і виконанням цих кошторисів.

Одночасно нова система оплати рахунків дала змогу отримати достовірну звітність про використання бюджетних коштів, в результаті Уряд України і Місцеві органи виконавчої влади отримують інформацію про їх розміщення та витрачання практично в реальному часі. Кошти державного бюджету сконцентровані на єдиному казначейському рахунку, а це дає можливість ефективно ними управляти, замість розпорошення їх на бюджетних рахунках, розміщених в обслуговуючих установах банків. Створювати можливе накопичення коштів для реалізації державних програм і зобов'язань.

Сьогодні для роботи територіальних органів Державного казначейства а також для установ, які утримуються за рахунок державного бюджету Головне управління Державного казначейства України розробило перші інструктивні документи, що відповідають економічній ситуації в нашій Державі серед них тимчасова інструкція про порядок касового виконання державного бюджету за видами, план рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевого бюджетів, а також бюджетна класифікація України,

які виконують відповідно синтетичний і аналітичний облік бюджетних коштів.

Рынок инвестиций Украины на современном этапе и их классификация.

Белан Л.В., аспирант ХГУ, г. Харьков

Объективным условием развития экономики страны является высокая инвестиционная активность, которая возможна на основе роста объемов реализуемых и совершенствования структуры инвестиционных ресурсов, а также эффективного их использования в приоритетных секторах материального производства. Инвестиции, развивая наиболее прибыльные и прогрессивные направления, формируют потенциал на новой научно-технической базе и представляют конкурентные позиции страны на мировом рынке.

Однако усугубившийся на данный момент развал инвестиционной деятельности привел к общему сокращению производства. Он особенно затронул отрасли, тесно связанные с инвестиционным процессом — машиностроение, металлургию, лесопереработку, производство строительных материалов и др. В основе инвестиционного кризиса, безусловно, лежит ряд общеэкономических причин: инфляция, падение курса гривны, обесценивание накопленных средств расстройство финансов и др.

Главная причина это нечеткое государственное регулирование, несовершенная законодательная база. Государство практически отказывается от функций обеспечения инвестициями и передает их субъектам хозяйствования. Однако государственная поддержка будет осуществляться для развития приоритетных направлений экономики, но ее объемы будут ежегодно "уточняться с учетом конкретных заданий и возможностей бюджета". Следует понимать, что не будет четких долговременных государственных программ, способных обеспечить экономическую безопасность всей страны. Чем быстрее будет осознана необходимость в создании долговременных программ целевых инвестиций, тем более возможна стабилизация экономики.

Источники инвестиций необходимо искать в собственной стране. Положительные примеры использования иностранных инвестиций есть и их немало, но они не влияют на преодоление кризисных ситуаций в экономике Украины, и надо отметить, что по своим размерам они очень малы, так как иностранный инвестор не доверяет нашей законодательной базе.

Объектами инвестиционной деятельности являются совокупность ценностей обращающихся на рынке. Такими ценностями могут быть: денежные средства, акции, паи, целевые банковские вклады и другие ценные бумаги; движимое и недвижимое имущество и другие материальные ценности; имущественные права, вытекающие из авторского права, опыта и других интеллектуальных ценностей; права пользования землей, водой, ресурсами, зданиями, сооружениями, а также иные имущественные права и другие ценности; совокупность технологических, технических, коммерческих и других знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимых для организации того или иного вида производства, но не запатентованных (ноу-хау).

По объектам вложений средств выделяют реальные и финансовые инвестиции, это является основным признаком их классификации.

Финансовые инвестиции — это вложение средств в различные финансовые инструменты (активы), среди которых наиболее значимую долю занимают вложения средств в ценные бумаги. Под реальными инвестициями понимают вложение средств в реальные активы — как материальные, так и нематериальные (иногда вложение средств в нематериальные активы, связанные с научно-техническим прогрессом, характеризуются как инновационные инвестиции).

По характеру участия в инвестировании выделяют прямые и непрямые инвестиции.

Инвестирование, опосредствуемое другими лицами (инвестиционными и другими финансовыми посредниками) называется

непрямыми инвестициями. Не все инвесторы имеют достаточную квалификацию для активного выбора объектов инвестирования и последующего управления ими. В этом случае они приобретают ценные бумаги, выпускаемые инвестиционными или другими финансовыми посредниками (например, инвестиционные сертификаты инвестиционных компаний и инвестиционных фондов), а последние, собранные таким образом инвестиционные средства размещают по своему усмотрению — выбирают наиболее эффективные объекты инвестирования, участвуют в управлении ими, а полученные доходы распределяют затем среди своих клиентов.

Непосредственное участие инвестора во вложении средств и выборе объектов инвестирования — это прямые инвестиции. В основном, прямое инвестирование осуществляют подготовленные инвесторы, имеющие достаточную информацию об объекте инвестирования и хорошо знающие механизм инвестирования.

Инвестиции по периоду вложения разделяют на краткосрочные и долгосрочные. Когда капитал вкладывается на период не более одного года, то эти инвестиции являются краткосрочными (это покупка краткосрочных сберегательных сертификатов, краткосрочные депозитные вклады и т.д.).

Под долгосрочными инвестициями понимаются вложения капитала на период свыше одного года. Этот критерий принят в практике учета, но, как показывает опыт, он требует дальнейшей детализации. В практике крупных инвестиционных компаний долгосрочные инвестиции детализируются, следующим образом:

- а) до 2 лет;
- б) от 2 до 3 лет;
- в) от 3 до 5 лет;
- г) свыше 5 лет.

По формам собственности инвесторов выделяют: частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции. Вложения средств, осуществляемые гражданами, а также предприятия негосударственных форм собственности, прежде всего — коллективной — это частные инвестиции. Государственные — это

вложения, осуществляемые центральными и местными органами власти и управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заемных средств. Вложения, осуществляемые иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами являются иностранными инвестициями, а совместные — это вложения, осуществляемые субъектами данной страны и иностранных государств.

Инвестиции внутри страны и за рубежом выделяются по региональному признаку. Вложение средств в объекты инвестирования, размещенные в территориальных границах данной страны — это внутренние инвестиции. Зарубежные инвестиции — это вложение средств объекты инвестирования, размещенные за пределами территориальных границ данной страны (к этим инвестициям относятся также приобретение различных финансовых инструментов других стран — акций зарубежных компаний, облигаций других государств и т.п.).

Украина на данный момент находится в ликвидной ловушке и ей крайне необходимо зарубежное инвестирование. Поиски новых подходов к привлечению инвестиций привели к целесообразности создания специализированных банков. Банки или банковские холдинговые компании, банковские объединения и другие структуры в мире существуют и успешно обеспечивают концентрацию банковского капитала на важнейших направлениях экономики, способствуя тем самым проведению инвестиционной политики в приоритетных отраслях. Никакой западный предприниматель не будет вкладывать средства до тех пор, пока не заручится поддержкой Национального банка, который выступит гарантом вложенных средств.

Действенная дифференцированная, кредитная, процентная и налоговая политика являются инструментарием активности и способствуют осуществлению продуманной инвестиционной стратегии. Новая стратегия должна предусмотреть комплекс мер финансового обеспечения — льготный кредит, процентная ставка, осво-

бождение от бронирования средств в Национальном банке той части ресурсов, которая идет на финансирование приоритетных отраслей.

Инвестиции должны направляться в первую очередь на техническое перевооружение, реконструкцию, на решение задач технического прогресса; проведение реконструкции должно обеспечивать значительный рост производительности труда, прирост мощностей и снижение себестоимости выпускаемой продукции.

Проблемы обоснования инвестиционных проектов.

Зуб Т.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

В экономической теории и практике существует 4 направления исследований: теория управления проектами, теория капитальных вложений, макроэкономическая теория инвестиций и микроэкономические теории инвестиций, инвестиционных проектов и программ. Кроме того, существуют различные трактовки категории "инвестиционный проект", а авторы, имеющие общую черту зрения, интерпретируя данную категорию в увязке с хозяйственным механизмом, определяют инвестиционный проект, как комплекс мероприятий, направленных на достижение поставленных целей в условиях ограниченных ресурсов. Другие под инвестиционным проектом понимают совокупность экономических отношений хозяйствующих субъектов по поводу реализации комплексного плана капитальных вложений, направленного на создание нового или совершенствование действующего производства товаров и услуг с целью получения экономической выгоды.

Используются различные виды анализа инвестиционных проектов: технический, технологический, экономический финансовый. Специфика экономического анализа заключается в том, что он отражает экономические отношения между участниками инвестиционного проекта и его стоимостные характеристики. Финансовый анализ является составной частью экономического анализа и акцентирует внимание на прогнозировании денежных потоков.

обоснований и потребности в инвестициях и изыскании источников финансирования проекта.

В основе стоимости проекта лежат воплощенные в нем общественно-необходимые затраты труда по его разработке и реализации. Поэтому в нее включается стоимость предпроектных исследований и проектов. Для научно обоснованного учета инфляции в инвестиционных расчетах необходимо производить инфляционную коррекцию денежных потоков. Процесс инфляционной коррекции текущих потоков платежей идентичен процессу определения будущей стоимости этих потоков. Последняя исчисляется путем приведения денежных потоков к концу инвестиционного периода или определенного года.

Денежные потоки к настоящей стоимости приводятся с помощью ставки дисконта, включающей инфляционную премию. Инфляционная премия должна включаться во средневзвешенную стоимость капиталоинвестора. Для анализа инвестиционных проектов особенно важно, что с точки зрения риска средневзвешенная стоимость капитала определяется как безрисковая часть нормы прибыли на вложенный капитал, плюс премия за систематический риск, плюс инфляционная премия.

Государственные инвестиции представляются Комитетом по инвестициям Министерства экономики, отделами Министерства финансов, внешнеэкономических связей, Национального банка, проектных и научно-исследовательских институтов, а частные инвестиции — консалтинговыми фирмами, центрами содействия инвестициям и независимыми экспертами. Оценка инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств государства, происходит на правительственном уровне в форме государственной экспертизы вышеуказанных проектов и программ.

При инвестировании (государственном и частном) формы сотрудничества могут быть самыми разными:

- привлечение специалистов консалтинговых фирм для разработки и оценки крупномасштабных инвестиционных проектов на государственных предприятиях (в форме консультации, заказов и т.д.);

- информирование консалтинговыми фирмами частных инвесторов о формах государственной поддержки модернизации, технического перевооружения и реконструкции предприятий, финансируемых за счет разработок и стоимость создаваемого инвестиционного объекта. Однако эти элементы стоимости проекта могут обособляться на определенных этапах и реализовываться самостоятельно. Кроме того, с течением времени происходит постепенное увеличение стоимости инвестиционного проекта.

На рынке инвестиционных проектов уравнивание инвестиционного спроса и предложения происходит через механизм ценообразования. Ценой инвестиционного проекта является величина, прямо пропорциональная прибыли на инвестируемый в проект капитал и обратно пропорциональная процентной ставке на альтернативные вложения капитала, т.е. равная отношению этих факторов. Если предложение инвестиционного проекта на рынке завершается, его продажей, то начинается процесс реализации проекта, в котором его участники вступают в определенную совокупность экономических отношений.

Инвестиционный проект охватывает один оборот инвестиций, или их кругооборот, т.е. движение стоимости, авансированной в капитальное имущество, от момента аккумуляции денежных средств до получения доходов. Однако, в отличие от традиционного кругооборота инвестиций, он имеет свою специфику. Прежде всего, этот кругооборот как бы удваивается по сравнению с традиционным кругооборотом капитала. Причем, это удвоение происходит на первоначальных стадиях движения инвестиций, что обусловлено необходимостью в целях осуществления проекта прединвестиционных технико-экономических исследований и самого формулирования проекта.

Успех реализации инвестиционного проекта зависит от многих факторов и, прежде всего, от того, насколько адекватно будет оценена эффективность данного проекта. Под нею понимают соотношение прогнозируемых доходов от реализации проекта и тех совокупных расходов, которые придется осуществить в процессе

инвестирования. Учет фактора времени в инвестиционном анализе базируется на определенных теоретических основах. Прежде всего, это понятие текущей стоимости. Под нею понимают нынешний денежный эквивалент той суммы, которая будет получена в будущем в качестве дохода на инвестиции. Для исчисления текущей стоимости используется операция дисконтирования, т.е. умножения на коэффициент, получивший название ставки дисконта. Текущая стоимость серии последовательных выплат доходов получила названия чистой текущей стоимости (ЧТС). Она характеризует общий экономический эффект от инвестиционного проекта, и в процессе анализа принимаются те инвестиционные проекты, которые имеют положительную ЧТС.

Для учета фактора времени в проектном анализе следует использовать дисконтные методы оценки эффективности проектов. К ним относятся методы: а) начального финансового состояния; б) конечного финансового состояния; в) динамического срока окупаемости; г) внутренней рентабельности.

Осуществление инвестиционного проекта всегда сопряжено с неопределенностью — риском. В зависимости от источников возникновения и возможности устранения различают несистематический и систематический риск. Несистематический (рыночный) риск присущ конкретному инвестиционному проекту и поэтому его можно частично устранять путем диверсификации инвестиционного портфеля предприятия. Систематический риск характерен для всех инвестиционных проектов и определяется состоянием рынка в целом, возможными изменениями общеэкономического характера: и поскольку в такой ситуации оказываются все предприятия, систематический риск нельзя устранить диверсификацией.

Факторы риска охватывают широкий спектр проблем. Для инвестиционных проектов первым фактором риска является:

- инфляция, поэтому ее воздействие необходимо учитывать при анализе и выборе любых (кроме бюджетных);

- привлечение консалтинговыми фирмами частного капитала для финансирования инвестиционных проектов государственного сектора;
- предоставление государственных гарантий эффективности проекта и возврата вложенного в проект капитала частного инвестора;
- предоставление государством налоговых льгот консалтинговым фирмам, сотрудничающим с государственными структурами в области инвестиционного проектирования и привлечения инвесторов: издание законов, обеспечивающих Фирмам поддержку и конкурентоспособность на рынке консультационных услуг.

Проблемы экономической нестабильности Украины: реальность и перспективы.

Парфенова И.И., докторант ХМУ, г. Харьков

После становления Украины независимым государством старые экономические связи, накатанные в течение десятилетий плановой экономики, были разорваны, стояла задача найти принципиально новый подход к установлению сотрудничества со странами бывшего СНГ.

Украина искала пути новой договоренности, в основном, с Россией, и прежде всего по поставкам энергоносителей (с помощью межгосударственного бартера).

Все отличительные особенности прошлой плановой экономической модели искажали реальное состояние Украины, доставшись ей в наследство: чрезмерная ориентация на военную продукцию; крупные государственные инвестиции; государственная монополия внешней торговли.

В результате Украине досталась в наследство уродливо искаженная структура производства с умирающими гигантами: заводами Харькова — танковый завод, авиационный завод, составляющие в прошлом военно-промышленный комплекс СССР.

Начавшаяся экономическая реформа на Украине продвигалась очень медленно. Первые четыре года на Украине была реализована только одна составляющая реформы — проблема ли-

берализации цен и то только потому, что ценовую проблему можно начать декретными методами: распоряжениями и указами.

Но решение вопросов преобразования экономики не ограничивается только ценовой реформой. Для Украины основной проблемой осталась экономическая нестабильность. На пути стабилизации до сегодняшнего дня остается много важных нерешенных вопросов и проблем:

- медленные темпы приватизации большой и малой;
- заторможенный процесс приватизации в сельском хозяйстве в результате неполного решения вопроса частной собственности на землю;
- частичная либерализация внешнеэкономической деятельности;
- заниженная стоимость национальной валюты, поддерживаемая Национальным банком Украины.

Все эти проблемы свидетельствуют о неполноте реформы по всем основным направлениям макроэкономики, что в свою очередь привело к возникновению полулегальных секторов во всех сферах хозяйственной деятельности.

Основная причина медленных темпов экономического роста на Украине в постоянном увеличении цен на энергоносители, долгое время остававшихся заниженными по сравнению с мировыми стандартами. Именно в силу этого долгое время Украина жила "не по средствам" и не спешила с корректировкой в энергетических отраслях в сторону мировых цен, хотя энергоносители в Украине составляют около 45 % всего импорта и потребление энергии на единицу ВВП одно из самых высоких в мире.

Запоздавшая корректировка в энергетике отразилась на всех других отраслях производства. Предприятия, получающие дешевые производственные ресурсы и финансовую поддержку государства, выгодно отличались от других предприятий и были защищены от конкуренции со стороны импорта.

Начиная с 1995 года, повышение цен на энергоносители сделало возможным решение еще одной проблемы — либерализацию торговли. Статистика в этом вопросе не может полностью

отобразить всю картину импорта, так как таможенные органы не в состоянии зафиксировать значительную часть импорта, особенно потребительских товаров (табл. 1).

Финансовую систему Украины пришлось создавать практически заново с учетом особенностей при переходе к рыночным отношениям. Именно в силу того, что украинская финансовая система находилась в течение 1992-1994 гг. на стадии формирования она характеризовалась высокой эмиссией (табл. 2).

Таблица 1
Переориентация торговли.

	Старая система		Новая система		1995 г.	
	В/из стран БСС	Вне БСС (% ВВП)	В/из стран БСС	Вне БСС (% ВВП)	В/из стран БСС	Вне БСС (% ВВП)
Украина	3,9	7	1,5	20	1,2	19

Жесткая монетарная политика снизила в 1995 г. эмиссию до 6,9 % и только в 1996 г. была достигнута относительная стабилизация, которая должна стать основой возобновления экономического роста страны. Высокий уровень монетарной экспансии вместе с высоким уровнем инфляции, безусловно, оказывает серьезное влияние на уровень безработицы.

Таблица 2
Денежная эмиссия в % от ВВП.

	1993	1994	1995
Украина	48,9	24,8	5,9

Экономический спад производства 1992-1995 гг. привел к тому, что предприятия не могли платить даже минимальные зарплаты, используя вынужденные отпуска, что привело к прогрессирующей задолженности по заработной плате в настоящий момент.

Показатели занятости, к сожалению далеки от реальных, так как не учитывается ряд аспектов (табл. 3).

Таблица 3.

Занятость по отраслям народного хозяйства (млн. чел.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Общая занятость	25,4	25,0	24,0	23,4	22,2	21,1
Промышленность	7,8	7,8	7,4	7,0	6,3	5,9
Сельское хозяйство	5,0	4,9	4,9	4,9	4,8	4,7
Культура, образование, наука	3,0	3,0	2,8	2,7	2,7	2,6
Здравоохранение и соц-обеспечение	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,4

Поэтому официальная статистика не отражает реальную сложную ситуацию на рынке труда Украины. В целом стратегия Украины направлена на путь к стабилизации экономики. Но ряд причин тормозил развитие рыночных отношений.

Это было вызвано тем, что предприятия находящиеся в государственной собственности не ощущали давления иностранной конкуренции, а постоянно меняющееся законодательство по внешнеэкономической деятельности нацеливало на кратковременную стратегию. Кроме того, цены на энергоносители были подняты слишком поздно и еще не успели повлиять на показатели внешней торговли.

Все это позволяет сделать вывод о том, что переход Украины к рыночной экономике только начинается и этот процесс достаточно сложен. Стабилизация рынка труда на Украине произойдет тогда, когда будет скорректирован уровень безработицы, искусственно сдерживаемый в условиях возобновления экономического роста.

Поэтому главным для Украины сегодня остается проблема макроэкономической стабилизации для закладки фундамента будущего экономического роста.

Амортизационная политика средств труда.

Лушкин В.А., соискатель ХГУ, г. Харьков

В настоящее время годовые нормы амортизации увеличены, а отчисления делаются от остаточной стоимости, поэтому для

всех основных фондов установлен ускоренный метод остатка этих фондов, которые уменьшаются. Однако, при этом учитывается, что стимулирующая роль этого метода в полной мере проявляется только для вновь внедренных основных фондов. Его распространение как на вновь внедренные, так и на действующие основные фонды поставит в еще более сложное положение предприятия, имеющие высокий процент их износа. Этот вывод подтверждается расчетами, которые базируются на фактических данных заводов, которые имеют износ основных фондов третьей группы более 50 %. В равных условиях индексации размеры ежегодных амортизационных отчислений по этим основным фондам снижаются соответственно на 15-20 %. Поэтому вместо стимулирования инвестиционной деятельности будет иметь место ее дестимулирование. Учитывая, что в ряде отраслей промышленности износ основных производственных фондов составляет 70-80 % более, можно сделать вывод о более негативных последствиях для них от внедрения в действие новой системы амортизации.

Один из вариантов исправления системы состоит в том, чтобы рекомендованный метод уменьшаемого остатка распространить только на основные фонды, которые будут внедрены в эксплуатацию. Для основных фондов, внедренных ранее, начисления амортизации можно делать с учетом индексации согласно с действующими порядком и нормами, скорректированными на растущий коэффициент, например, 1,2-1,5. При этом можно применять и усредненные групповые нормы.

Кроме этого, вместо поквартальной индексации стоимости основных фондов, в новой системе амортизации предусмотрена ежегодная индексация. При этом нужно учитывать, что годовой индекс инфляции искусственно снижается на 10 %, а дополнительно начисленные амортизационные начисления считаются "капитальным доходом" и облагаются налогом, который еще больше усиливает ситуацию.

Нельзя соглашаться с тем, что в случае использования метода ускоренной амортизации для основных фондов третьей группы

индексация стоимости основных фондов не производится. Это приведет к тому, что даже в случае ежегодных темпов инфляции 20-30 % при таком подходе реально не будет обеспечиваться не только ускоренная, но и обычная амортизация основных фондов.

Ускоренная амортизация внедряется на предприятиях всех отраслей народного хозяйства, хотя сейчас ее целесообразно было бы использовать только на предприятиях промышленности, транспорта, сельского хозяйства, строительства, которые оказались в наиболее неблагоприятных условиях и более всего пострадали от отсутствия обоснованной амортизационной политики. Тем более нет никаких основания вводить ускоренную амортизацию основных фондов бюджетных организаций и учреждений для определения их износа. Это может создать только основание для злоупотреблений.

Учитывая высокий удельный вес убыточных предприятий не нужно навязывать всем только ускоренную амортизацию. Убыточные предприятия не получают никаких экономических преимуществ от ускоренной амортизации, а будет только искусственное завышение их убытков. Ускоренная амортизация будет выгодна для таких предприятий, начиная с момента их преобразования в рентабельные. Предприятиям должно быть предоставлено право выбора между укоренным и обычным равномерным методом амортизации. Это значит, что с внедрением новой системы не должны быть отменены действующие в этом время нормы амортизации, однако н них можно вносить коррективы с учетом изменений.

Необходимо учитывать, что метод уменьшенного остатка не обеспечивает полного перенесения стоимости основных фондов на затраты производства на протяжении их экономически рационального срока службы. Поэтому при достижении остаточной стоимости определенной величины, как правило, 5-20 % по отношению к первичной, ее списывают равномерным методом на протяжении 1-2 лет. Однако данное обстоятельство учтено только для основных фондов 1 группы, а основные фонды 2 и 3 групп согласно с новой системой, должны амортизироваться "до дости-

жения балансовой стоимости группы нулевого значения". Это означает, что длительность амортизационного периода увеличивается до бесконечности. Кроме этого, для основных фондов 1 группы считается неудачным связывать момент одноразового списания остаточной стоимости со 100 необлагаемыми минимумами доходов граждан вместо определенного процента от первоначальной стоимости. Последствием такого подхода будет разная продолжительность периода амортизации для однородных способов труда разной стоимости.

Начисление амортизации для модернизированных способов труда. Согласно Закону Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятия" затраты на модернизацию оборудования, как затраты на его ремонт, в рамках 5 % балансовой стоимости объекта или группы относятся на затраты производства. Это не имеет теоретического обоснования, потому что модернизация является элементом не простого, а расширенного воспроизводства основных фондов и поэтому должна финансироваться за счет прибыли как его и было раньше.

Согласно с ранее действующим Законом "О налогообложении прибыли предприятий" затраты на модернизацию основных фондов в момент их осуществления увеличивали балансовую стоимость соответствующего объекта и подражали амортизации в ее составе по нормам, установленных для данного объекта. Однако перечисленные улучшения, которые вели за собой увеличение балансовой стоимости, обычно производятся не в начале нормативного срока службы оборудования, вследствие чего период амортизации такого объекта увеличивается по сравнению с нормативным. Кроме того, модернизация оборудования может повлечь за собой и изменение его срока службы как в большую, так и в меньшую сторону.

Значение годовой нормы амортизации, полученное применением ускоренной амортизации методом остатка, который уменьшается нужно умножить на соответствующий увеличивающий коэффициент (1,5; 2,0; 3,0 и т.д.). Причем, если модернизацию спо-

способа труда осуществить, таким образом, когда задействованы собственные силы предприятия, то ее стоимость должна определяться как сумма полной себестоимости и прибыли, рассчитанной соответственно фактической рентабельности продукции данного предприятия. Такой подход обеспечивает полное перенесение стоимости модернизации на продукцию, которая изготавливается до завершения срока службы способа труда. Коэффициент изменения срока службы модернизированного способа труда, будет иметь значение большее единицы в тех случаях, когда в процессе модернизации повышена его долговечность.

Оценка показателей хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка.

Третьяк В.П., к.э.н., г. Харьков

На любом предприятии всегда приходится сопоставлять затраты и конечные результаты. Для этого используются определенные показатели работы, их можно разделить на три группы:

- оценочные показатели;
- показатели издержек производства;
- относительные показатели хозяйственной деятельности.

Оценочные показатели. Главным и определяющим показателем оценки хозяйственной деятельности в условиях рынка остается прибыль. Проблема заключается в том, как определить размер прибыли на вложенный капитал, и в зависимости от принятой методики уровень рентабельности может существенным образом меняться. Размер прибыли подвергается влиянию не только внутренних, но и внешних факторов: темпов инфляции, особенностей налогообложения и т.д.

Однако, не всех интересуют показатели прибыльности. Кредиторы или те, кто сдает в аренду землю, здания оборудование, например, интересуются больше движением ликвидности, нежели уровнем рентабельности. Акционеры беспокоятся не только о размерах дивидендов, но и курсе акций, который зависит от темпов роста объемов продаж предприятия.

В целом, среди оценок показателей производственно-хозяйственной деятельности можно выделить наиболее важные: оборот (товарооборот или объем продаж), валовая прибыль; условно-чистая прибыль; условно-чистая продукция; прибыль после уплаты по займам и кредитам; прибыль после уплаты налогов; прибыль после уплаты всех дополнительных платежей; ликвидность после осуществления новых капиталовложений; ликвидность после уплаты дивидендов.

Все эти показатели одинаково непроходимы во внутрифирменном управлении для эффективного контроля за производством, финансовым положением предприятия для выработки и принятия решения. На базе этих показателей руководство получает информацию, которая служит основой для обработки и принятия решений, которые могут изменить положение предприятия в лучшую сторону. Некоторые из них играют важную роль и в разработке системы стимулирования труд.

Награду с показателями, необходимыми для нужд текущего планирования и управления производством, существуют также показатели для стратегического управления. Среди них: доля рынка сбыта, контролируемая предприятием; показатели качества продукции; показатели уровня обслуживания потребителей; показатели, касающиеся подготовки и переподготовки работников предприятия.

Все они связаны с повышением размера прибыли, получаемой предприятием.

Наибольшие трудности при определении издержек производства вызывает подсчет амортизационных отчислений. Их сумма составляет от $1/3$ до половины величины условно-чистой прибыли промышленных предприятий в рыночной экономике. За относительно продолжительный срок службы станочного парка, зданий и сооружений их первоначальная стоимость существенно меняется и не только в сторону уменьшения. В условиях современного производства руководителям приходится весьма пристально следить за данным видом издержек. Поэтому при внедрении новой техни-

ки, при обосновании экономической целесообразности инвестиционных программ и просто для повышения конкурентоспособности предприятия очень важно максимально точное определение размера амортизационных отчислений.

На практике применяются два основных метода начисления амортизации:

1. На основе экономически обоснованного срока службы производственного оборудования (для станков и машин — 10 лет) и соответствующего распределения его по годам (ежегодное списание фиксированной суммы с первоначальной и остаточной стоимости фондов).

2. Балансовый метод, основанный на ежегодном списании определенного процента от балансовой стоимости (от стоимости активов минус с а амортизации за предшествующие годы).

Рост накладных расходов, увеличение затрат на НИОКР, управление и организацию требует как можно более точного подсчета не только прямых производственных затрат, но и совокупных издержек. Прежде всего, подлежит оценке стоимость всех активов предприятия.

Здесь существует два основных метода: оценка по первоначальной стоимости и по текущей стоимости активов.

Относительные показатели хозяйственной деятельности представляют собой различные коэффициенты, характеризующие эффективность использования производственных ресурсов. Основное их назначение — служить базой для сопоставлений межотраслевых (при выборе стратегии инвестиционной политики предприятия) и межфирменных (при оценке уровня конкурентоспособности связей). Основным показателем такого рода — индекс отдачи (полученной прибыли) на вложенный капитал. Этот показатель применяется практически во всех отраслях рыночной экономики.

Существует два основных метода расчета показателя: на базе акционерного капитала предприятия и на так называемой экономической основе.

В первом случае в знаменателе дроби отражается сумма акционерного капитала, финансовые резервы и нераспределенная прибыль предприятия. В числителе — величина полученной прибыли до налогообложения.

Во втором — знаменатель дроби включает в себя помимо акционерного капитала сумму долгосрочных займов предприятия и суммы краткосрочной задолженности. Числитель включает величину условно чистой прибыли.

В обоих случаях знаменатель дроби может быть выражен через сумму активов предприятия.

Среди другим относительных показателей хозяйственной деятельности можно выделить две основные группы: показатели эффективности производства и структура издержек.

К первой относятся доля валовой или чистой прибыли в обороте предприятия, отношение величины условно чистой продукции к издержкам на заработную плату.

Во второй — доля авансированного капитала и условия чистой продукции и обороте предприятия; доля основного капитала в объеме продаж; доля запасов в общей стоимости потребляемых материалов и полуфабрикатов.

В современных условиях на промышленных предприятиях при определении уровня и динамики эффективности производства важное значение приобретает расчет индекса совокупности факторной производительности (СФП). Это — обобщающий показатель эффективности производства — наиболее точный критерий конкурентоспособности предприятия в долгосрочном плане. Методика расчета показателя такова: объем условно чистой продукции предприятия за год относится к совокупным затратам живого и прошлого труда, которые были использованы для его производства.

Показатели хозяйственной деятельности могут также различаться на разных уровнях управления, в любом случае общим требованием к их использованию в хозяйственной практике остается учет специфики конкретного бизнеса. Нет и не может быть такого показателя хозяйственной деятельности, который годился

бы на все случаи жизни. Необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, каждый из которых — главный оценочный показатель для определения целей, периода, типа организации действующих в условиях рыночной экономики.

Конъюнктурные исследования мирового рынка судов. **Василькова Н.В., аспирант КНЭУ, г. Киев**

Эффективность внешнеэкономической деятельности любого предприятия и отрасли в целом зависят от регулярного отслеживания конъюнктуры на мировом рынке той продукции, на выпуск которой ориентировано производство. В соответствии с этим, анализ конъюнктуры рынка, т.е. сложившейся на данный момент экономической ситуации, основными характеристиками которой являются соотношение между спросом и предложением, уровень цен, является первоочередной задачей изучения рынка. С практической точки зрения такое изучение позволяет ответить на вопросы — где, когда, в каком объеме и по каким ценам могут быть проданы или куплены те или иные товары.

Изучение конъюнктуры предполагает обычно исследование общеэкономической конъюнктуры, характеризующей состояние на данный момент всего мирового хозяйства, состояние экономики отдельных стран или регионов; отраслевой конъюнктуры; товарной конъюнктуры, отражающей происходящие процессы и наблюдаемые тенденции в сфере производства и сбыта отдельных видов товаров.

Изменение конъюнктуры того или иного товарного рынка, усиление или ослабление воздействия на него колебаний общеэкономической конъюнктуры или текущих изменений ситуации на других товарных рынках происходит в процессе развития конкретных экономических циклов. Также влияет на конъюнктуру ряд нециклических, модифицирующих цикл и определяющих особенно-сти данного рынка факторов.

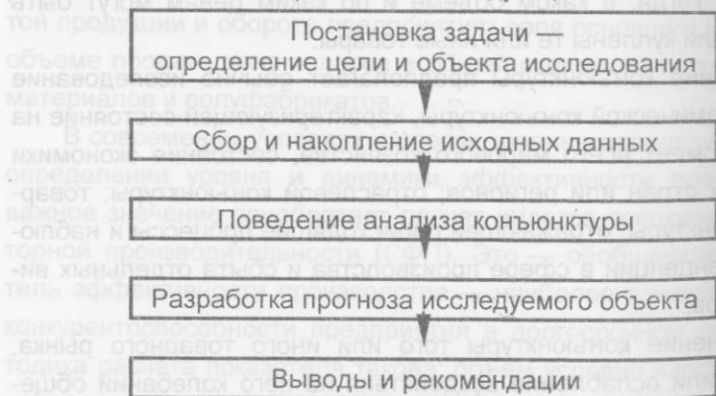
На конъюнктуру воздействуют экономические, научно-технические, политические, социальные и другие факторы. Таким обра-

зом, изучение конъюнктуры охватывает широкий круг производственных, технико-экономических, коммерческих вопросов.

Влияние конъюнктуры на различные рынки неодинаково. На рынок промышленных товаров экономический спад и подъем, как правило, накладывают большой отпечаток, особенно на рынок средств производства. Во время спада отрасли машиностроения испытывают тяжелый удар. И, напротив, в период подъема они получают максимальные стимулы для развития.

Важнейшей задачей конъюнктурного исследования, от успешного разрешения которой зависит глубина и обстоятельность анализа, точность и правильность прогноза развития, является задача определения значимости силы воздействия отдельных факторов на формирование конъюнктуры, выявления ведущих, определяющих конъюнктуру факторов в каждом отдельном моменте и на ближайшую перспективу.

Последовательность работ по проведению конъюнктурных исследований можно представить следующими этапами:



На этапе постановки задачи производится целевая ориентация исследования и определение конкретного рынка для анализа — рынка конкретного товара или товарной группы, региона или отдельных стран — и исследование основных черт и особенностей рынка, характеризующие его тип, географическое положение, уровень монополизации, степень развития инфраструктуры.

Целевую ориентацию конъюнктурных исследований можно распределить по следующим направлениям:

- производственные;
- коммерческие;
- научно-технические.

При производственной ориентации целью конъюнктурного исследования является определение соответствия отечественной продукции (выпускаемой или подготавливаемой к производству) мировому техническому уровню товаров-аналогов, соответствие производственной базы ведущих зарубежных фирм, сравнение других важных показателей производства. При производственной ориентации конъюнктурного исследования наиболее практический интерес в качестве объектов анализа представляют следующие вопросы.

- изучение технического, технико-экономического уровней, конкурентоспособности товаров-аналогов на мировом рынке;
- состояние производственной базы зарубежных фирм-поставщиков на мировом рынке (технический уровень производства, применяемая технология, структура парка оборудования и т.п.);
- структурные характеристики валового производства отрасли.

В случае коммерческой ориентации цель исследования состоит в поиске возможных внешних рынков для сбыта, имеющегося товара.

При этом наиболее интересными и значимыми вопросами являются:

- изучение тенденций в мировой торговле данным товаром;
- изучение тенденций и изменений в спросе на данный товар на рынках отдельных стран;
- тенденции в изменении цен на данный товар;
- изучение форм и методов сбытовой деятельности на внешнем рынке;
- изучение торговой политики отдельных стран.

При научно-технической ориентации, целью конъюнктурных исследований является определение перспективных направлений НИОКР по созданию и производству конкурентоспособных образцов новых изделий, ориентированных как на внутренний, так и на внешними рынки.

Наиболее важными вопросами анализа в этом случае являются:

- состояние и тенденции развития научно-исследовательской базы производимых исследований и разработок с целью создания новых товаров и совершенствования существующих;

- характер воздействия научно-технического прогресса на выпускаемые изделия;

- тенденции развития рассматриваемого вида техники;

- патентные исследования.

От поставленной задачи зависят характер и масштабы работы на дальнейших этапах конъюнктурного исследования. На данном этапе определяется круг основных, а также второстепенных для данного исследования факторов.

На следующем этапе происходит сбор и накопление данных, дальнейшая конкретизация поставленной задачи, выявляются основные закономерности, а также определяется период времени, за который будет анализироваться конъюнктура.

Состояние конъюнктуры, происходящие в ней изменения в результате воздействия различных факторов, могут быть, оценены количественно с помощью экономических показателей. Основными показателями, характеризующими конъюнктуру рынка судов являются: спрос на суда тех или иных типов; объем производства судов; цены на суда.

Наиболее общим и представляющим наибольший практический интерес, как при анализе, так и при прогнозировании конъюнктуры рынка судов является их цена. На уровень цен в первую очередь влияет спрос на суда. Повышение спроса сразу же приводит к росту цен и наоборот.

В зарубежной практике для оценки уровня и динамики изменения цен на суда используется метод анализа цен на, так назы-

ваемые, стандартные суда. Цены на стандартные судна характеризуют общий уровень цен. С точки зрения достижения максимальной точности при определении уровня цен предпочтение отдается оперативной информации в виде цен контрактов и предложений ведущих фирм.

Однако реальные цены по конкретным контрактам зависят от многих факторов, связанные не только с отличиями в индивидуальных требованиях к техническим решениям и комплектуемому оборудованию применительно к тем или иным заказываемым судам, но и от принятых условий оплаты и степени государственной финансовой поддержки верфи. В большинстве судостроительных стран практикуется исключение или скидка с таможенных пошлин на импортируемое оборудование для строящихся на экспорт судов, предоставляется также финансирование на выгодных условиях для модернизации верфей, строящих экспортные суда и проведения необходимых для создания судов НИОКР.

Говоря о контрактной системе в кораблестроении, необходимо отметить, что все контракты могут быть сведены в две основные группы:

- 1) контракты с фиксированной ценой, которые в свою очередь подразделяются на контракты с фиксированной ценой и ее последующей корректировкой; контракты с фиксированной ценой и ее последующим пересмотром; контракты с фиксированной ценой и поощрительным вознаграждением;
- 2) контракты с возмещением издержек, имеющие следующие разновидности: с возмещением издержек без выплаты вознаграждения; с долевым участием в расходах; с возмещением издержек и фиксированным вознаграждением; с возмещением издержек и поощрительным вознаграждением; с возмещением издержек и премиальным вознаграждением.

Из всего вышесказанного следует, что при анализе реальной рыночной цены на те или иные суда необходимо знание финансовых условий купли-продажи, которые зачастую держатся в секрете. Отсюда столь велик обычно разброс публикуемых цен на суда

по реальным контрактам. Анализ цен, их динамики на основе контрактных цен усложняется еще и тем, что цены контрактов и предложений в большинстве случаев могут быть получены лишь за отдельные годы. В этих условиях наиболее часто используются индексы внутренних оптовых и экспортных цен, которые рассчитываются по строго определенной методике, что в значительной мере обеспечивает их сопоставимость во времени. Индексы цен являются практически незаменимыми показателями конъюнктуры, когда необходимо определить ведущие тенденции динамики цен по отдельным более или менее агрегированным группам продукции.

Анализ производства включает рассмотрение динамики производства судов в целом в мире и в основных странах-производителях, определяются причины изменения объема выпуска, показывается степень загрузки производственных мощностей, а также дается информация о вводе новых мощностей, показывается динамика производственных издержек, численность занятых; демонстрируется динамика и структура портфеля заказов и др. В настоящее время основной объем заказов приходится на строительство танкеров (41 %), сухогрузов (40,5 %), контейнеровозов (9,7 %), грузовых судов общего применения (3,9 %) и для перевозки газа (4 %).

Особое место в анализе конъюнктуры отводится изучению спроса и потребления. Анализ спроса и потребления предполагает изучение динамики мирового потребления и спроса в целом, и в распределении по основным странам-потребителям, а также вскрытие основных причин изменения емкости мирового рынка судов и рынков отдельных стран.

В мировом судостроении после 1945 года наблюдались следующие тенденции: в 1946-1955 гг. формировались основы технического совершенствования судостроительной промышленности, в 1956-1965 гг. было отмечено увеличение спроса на продукцию судостроительной промышленности. В 1966-1975 гг. был зафиксирован максимальный спрос на продукцию судостроения при од-

современном активном отраслевом внедрении современных технологий. До середины 80-х гг. в мировом судостроении наблюдался спад производства. Со второй половины 80-х гг. стало отмечаться оживление развития мирового судостроения. На развитии отрасли позитивно сказалось улучшение экономической конъюнктуры в мире. Рост заказов и экспорта привел к увеличению объемов судостроения.

Об уровне спроса можно косвенно судить по уровню нагрузок производственных мощностей предприятий-производителей, т.к. в условиях рынка основной разработки производственных программ является всестороннее изучение рынка. Изучение спроса также предусматривает определение масштабов и условий их применения в отраслях-потребителях. Таким путем при анализе рынков машиностроительной продукции учитывается состояние конъюнктуры смежных отраслей.

В последнее время положение в области морских грузовых перевозок заметно ухудшилось, что вызвано значительным увеличением капитальных затрат. Средний возраст половины грузовых судов по данным на 1995 г. составляет 15 лет. Из них 40 % превышают этот уровень. Вынужденные простои, связанные с поломками старых судов, ремонтными и профилактическими работами, снижают объем перевозок, в то время как потребность в транспортных перевозках растет: в среднем ежегодное "увеличение морских перевозок за период 1990-2000 гг. составит 5,1 %. В результате возникает необходимость увеличения мирового производства судов. Перспективы изменения потребности в морских торговых перевозках и судах оцениваются на основе рассмотрения объемных и структурных изменений в международной торговле, в т.ч. по основным странам и регионам, товарным группам.

На основе всей полученной информации составляется конъюнктурный прогноз на год-полтора вперед. Цель прогноза, как важнейшего этапа исследования конъюнктуры, заключается в определении наиболее вероятных оценок состояния конъюнктуры в будущем.

Экономическое прогнозирование основано на объективно существующей инерционности явлений социально-экономической жизни общества. В настоящее время применяются разнообразные методы прогнозирования конъюнктуры: экспертных оценок, статистической экстраполяции, экономико-математического моделирования и комбинированные методы.

Прогноз конъюнктуры предполагает оценки перспектив развития общехозяйственной конъюнктуры, потребления, производства, прогноз развития международной торговли, прогноз движения цен.

Литература:

1. Завьялов П.С., Демидов В.Л. Формула успеха: маркетинг. - М.: Международные отношения, 1991. - 416 с.
2. Левшин Ф.М., Мухин С.Б., Соловьев В.Н. Мировые рынки конъюнктура и цены. - М.: Международные отношения, 1987. - 288 с.
3. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии. - Х.: Основа, 1995. - 288 с.
4. Реферативный журнал. 20. Экономика промышленности. Сводный том. М. ВИНТИ, 1994-1997.

Маркетинговая стратегия организации внешнеэкономической деятельности предприятия.

Шарова Е.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Важнейшим условием развития экспортного производства, улучшения структуры экспорта и обеспечения валютной выручки служит маркетинговая стратегия. В отличие от других форм организации экспортно-импортной деятельности компании, маркетинг является особой управленческой концепцией, в рамках которой все подчинено конечной цели — эффективному сбыту на зарубежных рынках.

Концепция маркетингового подхода — следствие естественного развития рыночных отношений в экономически развитых странах.

Переход экономики Украины к рыночным отношениям заставляет осмыслить те подходы и методы, которые накоплены в разных странах по эффективному влиянию на спрос и товарное

предложение, в частности, и принципы маркетинга, позволявшие осваивать целевые рынки, правильно оценивать конкурентоспособность товаров и услуг.

Как показало исследование, проведенное по группе харьковских машиностроительных предприятий, создание служб маркетинга здесь только начинается. На некоторых предприятиях отделы маркетинга создаются на базе отделов внешнеэкономических связей и ориентированы на поиск путей стимулирования экспорта. Отделы сбыта действуют параллельно и выполняют свои обычные функции. На некоторых предприятиях идет процесс формирования отделов и служб маркетинга.

Что касается организационной структуры управления внешнеэкономической службы предприятия, то этот наиболее сложный вопрос с самого начала был полностью отдан на откуп самим предприятиям. Они решают его, исходя из общих представлений об оперативно-коммерческой работе. В результате сегодня имеется столько отличающихся друг от друга организационных структур, сколько создано внешнеэкономических служб на различных предприятиях. Причем эти структуры постоянно меняются по мере приобретения практического опыта работы на внешнем рынке, что дестабилизирует работу коллектива.

А вместе с тем учеными и специалистами Академии Внешней торговли (АВТ) разработан системно-типовой подход, позволяющий грамотно построить организационную структуру управления внешнеэкономической службой, независимо от специфики ее работы.

Рассмотрим функциональную оргограмму внешнеэкономической службы крупного производственного предприятия, располагающего значительными экспортно-импортными возможностями, предложенную специалистами АВТ (рис. 1).

Мы видим, что главенствующую роль в этой структуре отводится маркетингу, поскольку успех в работе на внешних рынках может быть достигнут только в том случае, если предприятие будет строить свою производственную политику не на базе своих производственных возможностей, а на базе потребностей потен-

циальных покупателей. Маркетинг определяется всеми исследователями как способ вскрытия и использования потребностей в коммерческих целях компании.

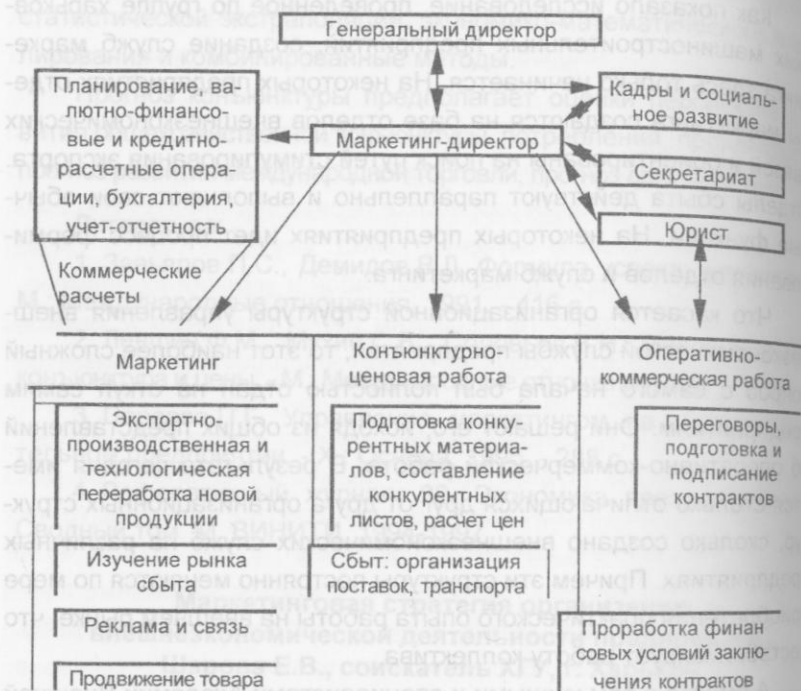


Рис. 1. Ортограмма внешнеэкономической службы предприятия.

Для сравнения рассмотрим организационную структуру управления служб маркетинга компании "Inco Alloys, Inc." в г. Хериворде (Великобритания), производящей никелевые сплавы.

Структура компании "Inco Alloys, Inc." представлена на рис. 2.

Следует отметить, что маркетинговая служба подчинена не генеральному директору компании "Inco Alloys, Inc." в г. Херифорде, а исполнительному директору головной компании "Inco Alloys Victoria, Inc." расположенной в Торонто.

Структура маркетинговой службы всей компании состоит из трех подразделений:

- коммерческо-финансовая служба — получение заявок, заключение контрактов, финансовая оценка предложений, связи с клиентами. В ее составе 12 работников;

- рыночная служба (маркетологи) — систематическое, целенаправленное, комплексное изучение рынка сбыта, определение места фирмы-заказчика на этом рынке; прогноз конъюнктуры рынка на ближайшую перспективу: определение направлений развития компании. Работа данного подразделения организована по направлениям использования выпускаемой продукции. В ее составе 9 человек;

- служба клиента — взаимосвязь с клиентами и представителями компании в различных регионах мира. Работа организована по региональному признаку. Состав: 27 человек.



Рис. 2. Структура управления службой маркетинга компании "Inco Alloys, Inc.".

Сегодня конечно трудно предложить универсальную схему организации работы на международном рынке на основе принципов маркетинга. Вид и сфера деятельности, структура предприятия и отраслевые особенности предполагают выбор своей спе-

цифической модели маркетинга в каждом конкретном случае. Тем не менее основополагающие принципы маркетинговой концепции, ориентация на комплексное стратегическое управление производственно-сбытовой деятельностью с достижением максимального конечного эффекта останутся неизменными и могут быть использованы украинскими предприятиями для расширения своих операций на рынке.

Маркетинг как система стратегического управления деятельностью предприятия с ориентацией на рынок включает в себя целый ряд этапов и форм управленческой и исследовательской деятельности, находящихся в строгом соподчинении. Два основных аспекта маркетинговой деятельности — это маркетинговые исследования, а также выбор и реализация стратегии маркетинга.

Как только предприятие вступает на путь интернационализации своей деятельности оно должно учитывать внешнюю среду в странах, с которыми собирается сотрудничать. Это является основным принципом и залогом успеха во внешнеэкономической деятельности предприятия, в международном маркетинге. Внутреннюю же структуру предприятия называют внутренней средой.

Предприятия, действующие на международном рынке, применяют несколько вариантов организационных структур управления. При этом рассматриваются структуры, которые должны быть применены к большинству предприятий, необходимо осознать какую "философию", стратегическую концепцию предприятие развивает или намерено развивать в будущем. Выбранная предприятием та или иная организационная структура должна отвечать краткосрочным и долгосрочным целям развития на международном рынке. Однако определенная организационная структура может быть объективной с точки зрения использования трудовых и материальных ресурсов и в то же время иметь слабые стороны с точки зрения реакции на изменение рыночной ситуации. Ни один из вариантов структуры не является идеальным, и нельзя с уверенностью сказать, какая структура лучше и какая хуже. Все зависит от конкретных условий и целей предприятия.

Проблемы становления информационного бизнеса в Украине. Дорофиенко В.В., к.э.н., ДГАУ, г. Донецк

Рынок информационных и компьютерных технологий (ИКТ) — это система экономических отношений продуктового и денежного обращения, возникающая между субъектами, которые одновременно производят и предлагают вычислительную технику, средства коммуникаций, программное обеспечение, информационные технологии, средства программирования информационных систем и др., их покупателям.

Как показывает опыт, для всех сегментов рынка ИТК США, Западной Европы и Японии характерны устойчивые темпы роста. В то же время на процесс становления рынка оказывают влияние многочисленные факторы, в том числе экономические, организационные и технические. Из их числа сдерживающее влияние оказывают факторы, перечисленные ниже.

1. Экономический кризис, падение промышленного производства.

Западные страны открывают для себя рынки Восточной Европы и СНГ по многим аспектам. Одним из них является возможность снижения расходов по разработке и производству ПП. Это объясняется возможностью доступа к дешевым трудовым ресурсам с достаточно высокими профессиональными навыками и технической компетентностью, а также доступом к огромным неосвоенным рынкам.

Возможности максимального снижения затрат для западных производителей наиболее вероятны именно по отношению к прикладному программному обеспечению, а не аппаратным средствам. Это объясняется ограниченными техническими возможностями и отсталостью выпускаемой вычислительной техники, но это не относится к специалистам в области программирования и связано с наличием серьезных разработок по проблемам искусственного интеллекта, экспертных систем и т.д.

2. Несоответствие между уровнем подготовки пользователей и новыми техническими и программными средствами.

Низкая стоимость трудовых ресурсов и высокие цены на вычислительную технику не стимулируют потенциальных пользователей к использованию в повседневной деятельности технических средств и соответствующего программного обеспечения. Покупка ПЭВМ рассматривается как возможность вложения капитала с целью предохранить себя от влияния изменяющейся среды, а выбор ПЭВМ чаще всего диктуется соображениями престижа.

3. Общая экономическая отсталость.

Производители информационных продуктов страдают, прежде всего, именно, от кризиса в экономической сфере. Первым следствием этого является ухудшение условий предоставления кредитов, поскольку кредитование осуществляется краткосрочное и под высокий процент. В сложившихся условиях отсутствуют возможности проведения комплексных исследований спроса на технику и ПП, а также организации работ над крупными программными проектами. Отсутствие бюджетного финансирования, а также солидных спонсоров, готовых рисковать своими капиталами, сводит на нет усилия отдельных фирм по решению многих вопросов, связанных перспективными разработками.

4. Отсутствие инфраструктуры рынка.

Производители не имеют возможности организовать сопровожждение своих продуктов на необходимом уровне или не уделяют должного внимания этому, поскольку основной задачей является реализация продуктов без последующего контроля и сопровождения. Не выполняются сравнение и тестовые испытания однотипных продуктов, а также отсутствует методика подобных испытаний. Кроме того, пользователи не получают необходимой и достаточной информации о возможностях конкретных продуктов, их средней цене и т.д.

Особенность товарного обращения программных продуктов — возможность их многократного использования различными пользователями. Соответственно цена такого продукта резко снижается по мере расширения круга пользователей. В свою очередь, производитель старается оградить свои продукты от угрозы не-

дозволенного использования — несанкционированного копирования и распространения, поскольку это лишает владельца сверхприбыли и потенциальных выгод.

Вопрос о стоимости продуктов технического творчества и программного обеспечения, в частности, относится к числу наиболее дискуссионных проблем современной экономики.

Уникальность свойств информации выражается в следующем:

1) не разработаны принципы собственности на информацию; по своей сущности она имеет двойную принадлежность — общественную и частную, поскольку использование одним пользователем не противоречит использованию другим или другими;

2) в принципе отсутствует свойство "расходования", присущее всем материальным продуктам. Особенностью информации является также то, что она используется как ресурс или часть оборотных средств управления и, одновременно, ее части используются в качестве основных средств. Это создает определенные трудности при использовании информационных продуктов и определении стоимости обслуживания пользователей.

По мнению авторов, основными тенденциями в развитии рынка ИКТ являются:

- ужесточение конкуренции и ценовые войны;
- изменения в практике бизнеса;
- многократное использование программных продуктов.

Ценовая конкуренция была характерна, прежде всего, для рынка вычислительной техники, а потом была перенесена на рынок программных продуктов. Но конкурентная борьба на рынке программных продуктов протекает значительно острее, поскольку снижение цены увеличивает объем продаж ведущих производителей и сказывается на деятельности небольших фирм. В результате ценовой конкуренции производители программных продуктов теряют прибыль, но значительно меньше, чем производители вычислительной техники.

Изменения в бизнес-практике касаются, прежде всего, стратегии доставки продукта пользователю, ценообразования и сис-

темы продаж. Рынок ИТК отличается большим разнообразием бизнес-моделей. Но вопреки различным моделям фирмы, которые разработкой и продажей продуктов, обычно заняты в одном из трех направлений: разработка приложений, продажа приложений, продажа приложений и их обслуживание. Следует отметить, что прибыльность приведенных направлений неодинакова, поскольку за счет сокращения расходов, прежде всего, на маркетинг и распространение, производители получают дополнительную прибыль, а функции маркетинга и распространения передаются другим фирмам.

В силу указанных причин информационный бизнес имеет большее сходство с издательской деятельностью, чем с бизнесом на рынке вычислительной техники. В рамках этой деятельности разделение между разработчиками и распространителями доказывает, что оно является наиболее аффективным и дешевым средством быстрого получения пользователем необходимого продукта, поскольку исследование относительно рынка, доставка, реклама и другие вспомогательные действия ложатся на плечи распространителя. Поэтому следует отметить, что в информационном бизнесе преобладает концепция разделения функций между разработчиками и распространителями.

Вопросы многократного использования программных разработок рассматривались специалистами достаточно давно, поскольку они связаны с существенной экономией затрат и ресурсов. В этих целях создавались объектно-ориентированные программы и переносимые объекты для исключения дублирования, которое характерно для любой большой программы.

Некоторые аспекты информационного обеспечения налогового учета в аудиторской деятельности.

Чуркина Л.Г., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

Со второго полугодия 1997 года все хозяйственные объекты — плательщики налога на прибыль обязаны вести одновременно наряду с бухгалтерским учетом налоговый учет, который

ранее на практике не применялся. Ведение налогового учета предусмотрено статьей 11 Закона Украины "О налогообложении предприятий", вступившего в силу с 4.07.1997 года. Вышеуказанный Закон и, в частности, понятие "налоговый учет" обсуждались всеми экономическими изданиями Украины. Выдвигаемая некоторыми авторами концепция о разделении бухгалтерского учета на два вида учета: бухгалтерских и налоговый, думается, не совсем верна. Неуместным является и утверждение, что налоговый учет нужен налоговикам, а бухгалтерский — самому предприятию.

В данной статье предпринята попытка обобщить уже накопившихся опыт ведения налогового учета и рассмотреть в связи с этим некоторые аспекты его информационного обеспечения в условиях компьютеризации. Новое налоговое законодательство привело к возникновению у бухгалтеров проблем с его практическим применением ибо оно полностью аннулирует существовавшие "бухгалтерские" способы уплаты налога. Суть в том, что цели традиционного бухгалтерского учета (несмотря на его трансформацию) и налогового учета различны: объектом бухгалтерского учета являются издержки производства и обращения, объектом налогового учета — валовой доход и валовые расходы.

В качестве исследуемого объекта выступает аудиторская фирма, выполняющая внешний аудит, предусматривающий выполнение аудиторских проверок и предоставление ряда аудиторских услуг. Законом Украины "Об аудиторской деятельности" от 22 апреля 1993 года определен широкий круг аудиторских работ и услуг, представляемых аудиторской фирмой:

- проверка первичных документов, бухгалтерской отчетности и другой информации о хозяйственно-финансовой деятельности предприятий с целью определения достоверности учета, отчетности и соответствия их действующему законодательству;
- подтверждение полноты и достоверности годового баланса, анализ финансового состояния предприятия различных форм собственности, составление аудиторского заключения при ликви-

дации предприятий, фондов, бирж и т.п., консультаций по вопросам бухгалтерского учета, налогообложения и другие услуги.

По новому закону налогообложения прибыли размер налогооблагаемой прибыли определяется следующим образом:

Показатель :	$НОП = СВД - СВР - СА$			
Статья:	ст. 3	ст. 4	ст. 5	ст. 8,9

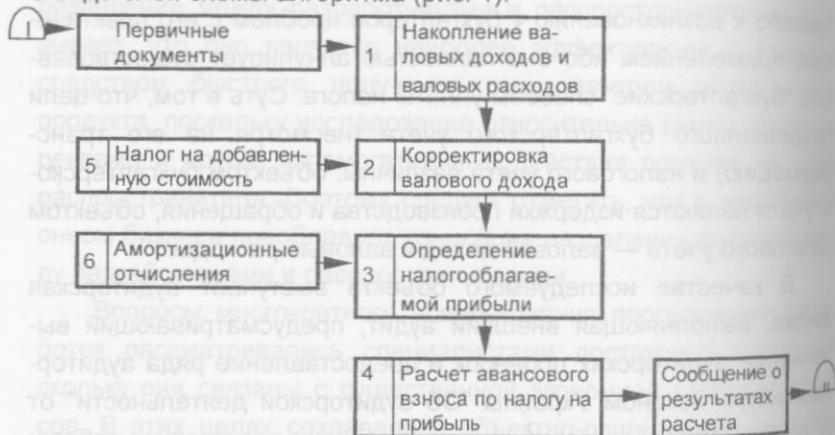
где $НОП$ — налогооблагаемая прибыль;

$СВД$ — сумма скорректированного валового дохода отчетного периода;

$СВР$ — сумма валовых расходов;

$СА$ — сумма амортизационных отчислений.

Схему налогового учета можно для наглядности представить в виде блок-схемы алгоритма (рис. 1):



Примечание: I - хозяйственные объекты; II - налоговый орган.

Рис. 1. Блок-схема алгоритма налогового учета.

Рассмотрим содержание основных блоков схемы:

Блок 1: накопление валовых доходов и валовых расходов производится в порядке самостоятельно установленном самим предприятием. В данном случае валовую доход рассматривается как общая сумма дохода от аудиторской деятельности, полученного или начисленного в отчетном периоде. В состав валовых расходов входят расходы из зарплату, аренду офиса, на подписку

и приобретение литературы для информационного обеспечения своей деятельности по вопросам законодательства на расчетно-кассовое обслуживание, коммунальный налог и фонды на зарплату,

Блок 2: скорректированный валовой доход (СВД) определяется как разница между накопленным валовым доходом (п.4.1) и его состав (п. 4.2. Закона). Для аудиторской фирмы в состав валового дохода не включается налог на добавленную стоимость, полученный фирмой в составе цены выполненных работ и услуг, т.е. $СВД = ВД - НДС$, где $ВД$ - валовой доход, $НДС$ - налог на добавленную стоимость;

Блок 3: налогооблагаемая прибыль (НОП) определяется, как было указано ранее по тексту статьи;

Блок 4: расчет авансового взноса по налогу на прибыль производится по формуле 1:

$$(\text{блок } 3 \times 30\% : 100) \quad (1).$$

Чтобы выполнить такой расчет, необходимо иметь данные о валовом доходе, валовых расходах, налоге на добавленную стоимость и сумме амортизационных отчислений за отчетный период, т.е. организовать налоговый учет.

В связи с этим одним из главных вопросов становится вопрос о том, каким образом вести учет валовых доходов и валовых расходов для определения налогооблагаемой прибыли. Исходя из "Рекомендаций по бухгалтерскому учету валовых расходов и валовых доходов" от 04.06.1997 года предприятие имеет право разрабатывать свою методику налогового учета. Опыт ведения налогового учета показал, что в общем случае может применяться разная методика налогового учета:

1) без записи в систему регистров и счетов бухгалтерского учета на основании первичных документов. В этом случае информация о валовых доходах и расходах может отражаться в двух соответствующих по названиям ведомостях. Сопоставление итогов за отчетный период по валовому доходу и валовым расходам позволяет определить сумму прибыли, подлежащей налогообложению (налоговое обязательство). При этом ведомости могут на-

бираться на основании учетных регистров либо одновременно с оформлением проводок по текущим операциям. Последний вариант используется в аудиторской фирме;

2) в существующую систему бухгалтерского учета ввести новые балансовые счета: счет 10 — 'Валовые расходы'; счет 46 — 'Валовые доходы'.

При этом не нарушается методология бухгалтерского учета и сам бухгалтерский учет как бы сближается с налогообложением, а значит, и с налоговым учетом. Корректировка валового дохода и налоговых расходов может производиться без отражения на счетах либо с отражением путем применения корректировочного счета к счетам 18 и 46;

3) вести автоматизированный бухгалтерский учет с помощью персональных ЭВМ, изменив программу таким образом, чтобы при занесении с клавиатуры бухгалтерских проводок в отдельных ведомостях или просто списках формировались валовые доходы и расходы. При гибком способе организации налогового учета возникает ряд проблем:

а) совершенствование бухгалтерской программы связано с затратами для привлечения соответствующих специалистов;

б) поскольку не все операции учитываются по проводкам, в конечном счете, невозможно учесть все валовые доходы и расходы (например, п. 4.2; 5.9 Закона). Для аудиторской деятельности такая проблема не возникает;

в) при компьютеризации налогового учета может возникнуть дублирование или двойное отражение одной и той же операции, т.к. датой увеличения валового дохода является дата налогового периода, в течении которого происходит одно из событий, произошедших ранее: дата зачисления денежных средств на расчетный счет или дата подписания акта выполненных работ и услуг, т.к. понятие реализация в налоговом учете не имеет такого смысла, как в бухгалтерском;

г) компьютерная система налогового учета должна допускать внесение текущих законодательных изменений и дополнений, ибо

модель вступаючих в силу законодательств можно определить как модель "задним числом".

Думається, і механізм начислення податку на прибуль, утвердженний Законом України от 16.11.1997 і вступивший в силу 15 декабря, будет уточняться, и, похоже, еще не один раз, особенно это касается изменений в расчете валового дохода, валовых расходов и порядка определения амортизации.

В заключение следует отметить, что компьютеризация налогового учета позволяет совместить расчет налогооблагаемой прибыли с учетом валовых доходов и расходов, а также произвести анализ аудиторской деятельности фирмы. Кроме того, если систематизировать валовые доходы и расходы по их видам в соответствии с содержанием строк Декларации о прибыли предприятий, можно успешно заполнять и распечатывать на компьютере и форму Декларации, и приложения к ней, что, в свою очередь, позволит избежать бумажотворчества, дублирования при отражении хозяйственных операций, увеличения трудозатрат бухгалтерской службы.

Як послугує досвід акціонування японських залізниць України?

Рябенко О.Д., к.е.н., ХДУ, м. Харків

"Приватизація" в розумінні лідерів японського ділового і політичного світу зовсім не означає дійсного виведення тієї чи іншої компанії з сфери державного контролю або повного передавання її у приватні руки. Йдеться про реорганізацію суспільного сектора з метою зближення умов господарювання для його підприємств з тими, які панують у решті економіки. Головна мета нинішнього етапу реформи в Японії - впровадження конкуренції і приватної ініціативи в ті сфери, які до цього асу були "зарезервовані" виключно для підприємств, які перебувають під жорстким контролем уряду, і надання цим підприємствам більшої свободи, але й відповідальності.

Приватизація в Японії розпочалась у 1985 році з великих державних підприємств. При цьому під терміном приватизація малось

на увазі перетворення: державних компаній в акціонерні з наступним продажем частини акцій приватним власникам (спеціальна компанія); державних корпорацій (суспільної юридичної особи) в санкціоновану юридичну особу в приватній власності несанкціонована компанія); державну або державно-приватну корпорації в приватну (повна приватизація). З 16 державних корпорацій центрального підпорядкування, приватизованих після 1985 року, три були перетворені в спеціальні, дев'ять - в санкціоновані компанії, чотири повністю приватизовані. Серед приватизованих: Державна телеграфно-телефонна корпорація "Денден" (Перетворена в корпорацію "Ен-Ті-Ті", яка за даними дослідницької фірми "Морган Стенлі капітал інтернешнл", чия штаб-квартира знаходиться в Женеві і регулярно публікує рейтингові списки найбільших компаній і концернів світу, - зайняла на 11 серпня 1993 року перше місце в світі серед двадцяти супервеликих концернів та компаній. Зазначимо, що в якості критерію оцінки названа фірма використовує так звану біржову або ринкову капіталізацію. Це результат множення курсу акцій тієї чи іншої корпорації в дану мить на кількість випущених нею акцій. Такий критерій дозволяє визначити вагу корпорації на світовому фінансовому ринку); Державна корпорація торгової монополії "Сембай" (перетворена в Японську тютюнову корпорацію); Японська акціонерна компанія по експлуатації автовокзалів; Акціонерна компанія Японські авіалінії (Джал) і інші.

Японський досвід становлення і функціонування ринкового механізму потребує ретельного вивчення з точки зору можливостей його використання в Україні. І тут важливо чітко уявити, що основа «японського дива» полягає у створенні економічної системи, що базується перш за все на приватній власності у різних її формах. У багатьох же вітчизняних оцінках на перше місце висувається державне регулювання ринку в Японії. Звичайно, воно має велике значення, але носить все ж таки похідний, підпорядкований характер.

Про це свідчить і власний досвід Японії. Економіці цієї країни, не дивлячись на всі зусилля, не вдалось забезпечити високої ефе-

тивності роботи крупних державних підприємств. Єдиним способом вивести їх із стану економічного застою стали приватизація і акціонування. Наочним та характерним у цьому відношенні є приклад японських національних залізниць "Кокутецу", які були засновані як державна організація в 1872 році і в такому стані проіснували впродовж 115 років до 1987 року, коли було здійснено перехід до приватного управління. Вади державного управління залізничним транспортом не були надто помітні, доки залізниці займали монопольне становище серед усіх пасажиро- і вантажоперевезень. Однак у міру зростання ролі морського і автомобільного транспорту стала виявлятися нездатність за допомогою державного управління поліпшити роботу залізничного транспорту і тим самим скласти гідну конкуренцію іншим видам перевезень.

Так, у 1964 фінансовому році японські національні залізниці "Кокутецу" увійшли в річний дефіцит, а 1966 рік започаткував збитки. Не дивлячись на багаточисельні спроби уряду поновити японські національні залізниці і на неодноразові підвищення плати за проїзд, економічні показники роботи залізничного транспорту стали дедалі гіршими. Одним з наслідків державної монополії стало падіння дисципліни на робочих місцях, зросла аварійність. Декілька років уряд невдало намагався підвищити ефективність залізниць і інших державних підприємств підвищенням цін і тарифів, зміною керівників, організаційними змінами. В результаті було прийнято рішення про приватизацію державного залізничного транспорту і розвиток конкуренції.

Уряд у представництві Міністерства транспорту в 1983-1984 роках розпочав практичне відпрацювання питань роздержавлення і демонополізації галузі, надаючи особливої уваги проблемі ліквідації накопиченої заборгованості залізниць та працевлаштуванню звільнених працівників. В 1985 році Державний комітет постановив приватизувати розбиту на частини японську національну залізницю "Кокутецу" шести регіональним пасажирським мережам і одній національній вантажній системі. Пропозицію негайно було прийнято як урядом, так і парламентом. У вересні 1986 року до парла-

менту були представлені вісім законопроектів з питань акціонування та приватизації залізничного транспорту, які в грудні того ж року були затверджені, і почався процес перетворень. Відтоді японські національні залізниці "Кокутецу" були перетворені в 7 акціонерних і 2 державних компанії. Зокрема, було створено шість регіональних пасажирських компаній. Велика відмінність економічних умов між різними високошвидкісними лініями зумовила державну компанію стати власником інфраструктури Сінкасен, що давалась у тимчасове користування керівним компаніям, орендна плата яких частково залежала від обсягів залізничних сполучень. Ще одна новостворена загальнояпонська вантажна компанія платить тільки мінімальну вартість пасажирським компаніям, використовуючи їх інфраструктуру і інші ресурси. Як самостійну акціонерну організацію було утворено компанію по телекомунікації і інформації разом з дослідницьким інститутом. Слід зазначити, що при цьому менеджмент інфраструктури і управління підтримується загальним для шести пасажирських компаній.

В результаті реформи залізниці перетворились у самостійні акціонерні компанії, вплив держави на які порівняно невеликий і зачіпає в основному питання зміни тарифів, призначення керівників, диверсифікацію діяльності, випуск боргових зобов'язань і акцій, затвердження загальної стратегії дій.

Звільнення від державної опіки, припинення всіх видів дотацій швидко примусили управлінців та службовців залізничних компаній радикально змінити відношення до справи. З'явився прибуток, вперше за багато років припинилось підвищення залізничних тарифів, зросла якість наданих послуг, збільшився пасажиро- і вантажообіг. Рівень заробітної плати в нових компаніях почав підтягуватись до зарплат у приватних компаніях. Нарешті, відбулось розширення функцій залізниць. Нині залізничні компанії докладують всіх зусиль для того, щоб зробити різноманітними напрямки своєї діяльності і розповсюдити її на інші сфери окрім перевізних операцій. Розпочавши з розширення функцій діючих підприємств, розміщених безпосередньо на території станцій, вони продовжили

роботу по створенню нових підприємств (філіали автобусних компаній, компанії по рекламі і збуту, по розвитку курортного бізнесу, торгівлі та будівельні компанії, компанії по інформаційному забезпеченню, по ремонту будинків тощо).

Основні принципи японського варіанту роздержавлення підприємств можна представити таким чином: усунення прямого втручання держави в господарську діяльність, включаючи відмову від дотацій; перехід до регулювання різними непрямими методами; надання управлінцям максимальної самостійності у прийнятті рішень, чітке визначення їх повноважень і відповідальності; розукрупнення підприємств до оптимальних для ефективного управління розмірів; максимальний облік специфіки та інтересів регіонів; створення умов для конкуренції, щоб інтереси клієнта стали визначальними.

Слід зазначити і те, що японський досвід приватизації свідчить про необхідність мати чітке акціонерне законодавство, яке регулює створення і функціонування компаній. В Японії сьогодні акціонерне товариство може бути створено не менше, ніж сімома особами, володіючими мінімум однією акцією кожний. Реєстрація здійснюється Міністерством юстиції автоматично при поданні передбачених законом документів. Число акціонерних товариств в Японії дуже велике - біля 1,4 млн., але переважна більшість їх є "закритими" і не випускають акції на вільний ринок. Отже, акціонерне законодавство цієї країни істотно не відрізняється від інших розвинутих країн.

Таким чином, японський досвід акціонування і приватизації в цілому і національної залізниці зокрема дозволяє зробити ряд висновків, які необхідно враховувати і при реформуванні форм власності у нашій державі. По-перше, головний ефект від акціонування та приватизації вже на першому етапі досягається не стільки зміною власника, скільки кардинальною зміною режиму господарювання, наданням повної самостійності. По-друге, перехід власності з державної у приватну через акціонування займає значний період часу і здійснюється під жорстоким контролем держави. Так, і до

нині не продано ні однієї акції створених компаній. Цей процес штучно не форсується. По-третє, особливе значення має облік соціальних наслідків приватизації. Необхідна першочергова увага працевлаштуванню звільнених працівників, створенню нових робочих місць. Тільки при приватизації японських національних залізниць "Кокутецу" звільненим пропонувалось до 30 робочих місць. Принагідно нагадаємо, що більше 80000 звільнених працівників шукали нову роботу в інших державних установах або у приватному секторі, частково для поліпшення економічного стану. По-четверте, необхідне добре відпрацьоване законодавство, котре регламентувало б порядок і механізми акціонування та приватизації.

Организационно-экономические факторы энергосбережения. **Андрейчук Ю.А., соискатель ХГУ, г. Харьков**

Современный этап развития отечественной энергетики является периодом разнонаправленных изменений энергетических пропорций, резких колебаний цен на энергоносители, недостаточных быстрых темпов научно-технического прогресса.

Исходя из этого, можно выделить следующие факторы, определяющие расход энергоресурсов. Так расход электроэнергии осуществляется на основе сложившегося уровня производства и техники. На настоящее время по имеющимся оценкам, лишь 20% машин и оборудования, эксплуатационного только в машиностроении, отвечает мировому технологическому уровню, 54% требует модернизации, а 25% — немедленной замены. Такое положение во многом вызвано крайне медленными темпами вывода из эксплуатации устаревших средств труда по причине низких норм амортизации. В США действующие нормы амортизации предусматривают возможность выбытия из эксплуатации машин и оборудования через 21,8 года.

Современные экономические условия создают такие предпосылки, что малопроизводительное универсальное оборудование вытесняет в промышленных программах предприятий изготовителей высокопроизводительное и продолжается процесс

абсолютного старения парка технологического оборудования, характеризующегося значительным потреблением энергоресурсов.

Таблица 1

Комплексная механизация и автоматизация производства, внедрение новых прогрессивных технологических процессов освоение новых видов продукции¹

	1992	1993	1994	1995
1	2	3	4	5
Комплексно механизировано и автоматизировано цехов, участков, производств	279	267	212	169
Введено в действие механизированных поточных автоматических линий	514	363	298	217
Внедрено				
Гибких производственных:				
систем	5	3	2	4
модулей	10	11	8	1
Роботизированных технологических комплексов	32	6	6	2
Промышленных роботов	81	31	11	15
Металлорежущих станков с ЧПУ	938	423	206	108
Новых прогрессивных технологических процессов	6495	5085	3559	2936
из них малоотходных, ресурсосберегающих и безотходных	1651	1120	990	1044
Основано производство новых видов продукции, наименований	16408	15395	13163	11472
из них товаров народного потребления	13961	12829	10996	9398

В 1994г. доля выпуска станков с ручным управлением превысила 90%. Внедрение новой техники значительно сократилось: ГПС в 2,5 раза, роботизированных технологических систем в 5,5 раза, а промышленных роботов — в 7,5 раз в 1994 г. по сравнению с 1992 г. Но в таком случае изменение структуры парка технологического оборудования принимает регрессивный характер, уровень технологических процессов на базе такого оборудования будет шагом назад. Важнейшей составляющей технологического процесса, оказывающей влияние на надежность техники, является обеспеченность производства технологической оснасткой и инструментом, а также их технологический уровень. Сегодня технологическая оснащенность рабочего места, включая механизацию

¹ Статистичний щорічник України за 1995 рік. — К.: Техніка, 1996. — с. 177.

рованный инструмент, еще более уступает уровню США, составляя от него 25%.



Рис. 1. Внедрено новых технологий.

Второй фактор — отсутствие нормирования расхода и энергопотребления.

Третьим фактором можно назвать несформированность действенной системы стимулирования экономии различных энергоресурсов.

Четвертый — соотношение: цена-себестоимость.

Норма расхода энергии определяется то минимальное количество энергии, которое необходимо и достаточно для производства единицы продукции при данных условиях производства и оптимальном режиме потребления. Соблюдение норм расхода энергии и сокращение величины расхода по сравнению с нормой служит главным мериллом экономии энергоресурсов на предприятии.

Эксплуатационники предприятий и энергетики в их числе работают на готовом оборудовании, по готовой технологии. По нормативам расход энергии определен для оборудования и технологии. Фактические внешние условия, исходное сырье, разнообразие готовой продукции, состав отделения и участка, социальные факторы настолько различны, что на двух агрегатах ко-

нечные удельные расходы при выручке конкретной продукции могут существенно отличаться.

Нормирование энергопотребления является необходимым условием и важным средством научной организации производства. Нормы удельного расхода электроэнергии можно считать мерой оценки эффективности энергопользования и фактором, стимулирующим рациональное расходование энергоресурсов. Значение нормирования энергопотребления в нашей стране очень велико. Научно установленные нормы удельного расхода энергии (на единицу продукции или на единицу работы) создают основу для расчета потребности в энергетических ресурсах предприятий, а также отраслей и территориальных комплексов.

Научно обоснованная система нормирования является необходимым условием и предпосылкой в совершенствовании планирования и управления энергетическим хозяйством промышленных предприятий. Под нормой расхода топлива или энергии следует понимать удельный расход энергоресурсов, необходимые для выработки единицы продукции в планируемых условиях при существующем уровне техники, нормальной организации производства эксплуатации оборудования.

Нормой расхода тепловой и электрической энергии в производстве классифицируются по следующим основным признакам:

- а) по степени агрегации — на индивидуальные и групповые;
- б) по составу расходов — на технологические и общепроизводственные;
- в) по периоду действия — на годовые и квартальные.

Не разработанность многоуровневого экономического механизма управления энергосбережения по уровням управления, с одной стороны, отраслей промышленности — с другой.

В целом можно определить следующие основные направления по снижению потребления топливно-энергетических ресурсов:

(Vicki Doz), Тари Хаймена (Gary Hamel) — приводится

первое направлено на снижение потребления ГСМ: а) замена карбюраторных двигателей на дизельные; б) замена двигателей на сжиженном газе; в) замена печного топлива и мазута природным газом; г) расширение номенклатуры грузовых и специальных автомобилей с целью рационального использования их грузоподъемности; д) использования в пассажирских автоперевозках, микроавтобусов;

второе — не снижение потребления природного газа: а) освоение нового поколения энергогенерирующих приборов и агрегатов с повышением КПД; б) постановка приборов раздельного учета потребления газа; в) освоение биотехнологий, обеспечивающих снижение потребности в природном газе и других видов энергоресурсов; г) освоение технических средств автоматического регулирования потребления газа в технологических процессах;

третье — не снижение потребления электроэнергии: а) установка приборов раздельного учета электроэнергии по видам деятельности, субъектам хозяйствования и видам продукции; б) переход на автоматизированные системы регулирования электропотребления и технологических процессах и социальной сфере; в) освоение новых строительных материалов и проектов производственных зданий, объектов социально-бытового назначения и жилья со сниженными удельными затратами; г) освоение энергосберегающих технологий во всех отраслях и сферах обслуживания.

**Увеличение предпринимательского потенциала
хозяйствующих субъектов с помощью создания альянсов.**

**Лукияненко А.И., аспирант ХГЭУ,
Ковтуненко О.В., аспирантка ХГУ, г. Харьков**

Смысл создания совместных предприятий и других совместных хозяйственных объединений обыкновенно ясен и четко

виден. Но также существуют скрытые преимущества, исходящие от самого процесса партнерства.

В последнее время практически каждый руководитель предприятия обдумывал (или обдумывает) возможность создания альянса, союза с каким-либо предприятием. Каждый новый день приносит известия о создании совместных предприятий, принятии совместных договоренностей между компаниями, из-за рубежа приходят новости о слияниях компаний, которые еще недавно были непримиримыми конкурентами.

Явные преимущества, извлекаемые из объединения компаний, внимательно и полно изучены и общеизвестны. Но в настоящее время руководители фирм все более осознают дополнительные ценные и скрытые преимущества альянсов.

Очевидные преимущества.

Специфические преимущества альянсов сильно различаются по самой простой причине: не существует двух альянсов, которые были бы так устроены, что приносили бы идентичные выгоды. Главная цель, однако, почти всегда, — получение доступа: к новой технологии, к производственным мощностям, новым рынкам, каналам распределения, обслуживания и так далее.

Альянсы могут приносить пользу партнерам на разных участках их деловой активности или на нескольких участках одновременно. Прекрасной иллюстрацией является создание альянса Рено-Матра (Renault-Matra) для разработки минивэна Espace. Рено получила от Матры концепцию автомобиля, ее конструкторские возможности и производственный опыт. Матра же, в свою очередь, получила доступ к маркетинговым возможностям Рено, ее каналам распределения и обслуживания. Большинство альянсов основываются на аналогичных стремлениях партнеров обмениваться различными ресурсами и способностями. Альянсы, так же, часто ассоциируются с уникальной возможностью перенятие опыта от делового партнера, но отсюда можно ожидать и появления опасностей. Так, в зарубежной литературе — работах Ива Доза (Yves Doz), Гари Хеймела (Gary Hamel) — приводятся

убедительные аргументы, например того, что совместные предприятия между американскими и японскими фирмами являются своеобразным состязанием, в котором каждая из сторон старается с максимальной силой поглощать знания и идеи другой стороны.

Скрытые преимущества.

В дополнение к ожидаемым положительным сторонам союза, может возникнуть целый ряд преимуществ, не заметных на первый взгляд. Организация альянсов требует от компаний раскрытия перед партнером многих производственных и управленческих процессов. Это может способствовать инициированию, генерированию полезных идей по трем направлениям:

1. Организации часто нуждаются в подготовке подробного ознакомления партнера со своими знаниями и опытом, а этот процесс может способствовать генерированию инновационных идей.

2. Партнеры переносят свои знания и умения в новую сферу, новую обстановку, новые условия и это помогает выявить слабости и "узкие места" друг друга.

3. Новый партнер может быть более требователен, чем любой потребитель (ведь затрагиваются его кровные интересы) и это вынуждает подразделения одного из партнеров близко и подробно знакомиться с функционированием аналогичных подразделений другой компании.

Альянсы способны, таким образом, произвести определенную "встряску" многих частей организации обнажая проблемы, ставя новые задачи и указывая на возможности инноваций и изменений.

Альянс как источник инноваций.

Альянсы, обыкновенно, требуют от партнеров отдачи, вложения их управленческого или технического опыта в совместную деятельность. Этот обмен знаниями может быть ценным источником инновационных идей, так как он требует от соучастников подготовки детализированного объяснения производственных

процессов, с которыми они давно и подробно знакомы и которые, вероятно, предметно не пересматривались на протяжении достаточно долгого времени. Идеи, направленные на улучшение, усовершенствование производственных процессов обычно подавляются привычными методами управления.

Компания Потейн (Potain) — один из двух мировых лидеров по производству башенных кранов, осознала тот факт, что если нужно внедриться на иностранные рынки, то необходимо объединить силы с местными предприятиями посредством лицензирования и создания совместного предприятия. Одно из первых партнерств фирмы Потейн было образовано в Иране, где предприятие должно было помочь своему иранскому партнеру установить производственные мощности. Несколько инженеров и техников были отправлены к партнеру со всей необходимой документацией.

Это мероприятие оказалось неэффективным и департамент инжиниринга компании на первом этапе должен был подробно описывать весь процесс сборки крана. Опыт и квалификация сотрудников породили целую серию ценных предложений со стороны иранских коллег. Эти предложения касались развития технологии. Подобные важные производственные выгоды были достигнуты во многих компаниях, которые затрагивали обмен технологиями.

Даже еще до фактического создания альянса, сам процесс подготовки представления ваших производственных процессов может благоприятствовать рождению инновационных идей.

Альянс подвергает испытанию методы работы партнеров в новых условиях.

Альянс обыкновенно затрагивают применение знаний в различных условиях, таких, например, как новый географический рынок, новая рабочая сила или использование новых сырьевых ресурсов. Знания подвергаются своеобразному тестированию и это может способствовать генерированию полезных идей.

Совместное предприятие между компаниями Бэкерт (Bekaert) и Бриджстоун (Bridgestone) в Японии представляет собой интересный пример того, как такой процесс может работать. Бэкерт — бельгийская компания, являющаяся одним из лидеров в производстве стальных проводов, используемых как укрепляющий материал в автомобильных покрышках. В конце 60-х годов руководство Бэкерт осознало, что компания не может добиться успеха на быстрорастущем японском рынке без помощи местного партнера. После обсуждения различных потенциальных вариантов, фирма выбрала Бриджстоун — крупнейшего японского производителя покрышек. Было создано совместное предприятие для производства корда к автопокрышкам и предназначенного, причем, исключительно для продукции Бриджстоун.

У каждого партнера были ясные цели. Для Бриджстоун это была цель получить доступ к технологии лучшего поставщика. Для Бэкерт — получить доступ к новому высокодоходному рынку.

Технологии Бэкерт были успешно перенесены в другие условия и в течение пяти лет производительность и уровень качества на японских предприятиях достигли уровня бельгийских. Но японский альянс при этом оказался неудачным в отношении производственного процесса, который требовал тяжелого ручного труда и предполагал значительные затраты времени.

В компаниях разработали методы принятия решений проблем и предоставили их руководству совместного предприятия. Идеи были воплощены на практике и через пять лет производительность удвоилась. Позже Бэкерт применила подобные подходы в Бельгии и результаты оказались аналогичными.

Компании, которые переносят свои технологии иногда обнаруживают, что их партнеры опережают их, идут на шаг впереди. Управляющие Бэкерт избежали этой проблемы правильно осознав в самом начале дела, что они могли бы получить положительный опыт от создания совместного предприятия. Бэкерт заключила долгосрочные договоры, в которых сотрудничество с

Бриджстоун являлось приоритетным направлением. В настоящее время Бэкерт сильнее, чем когда-либо, а цены на ее акции на мировом рынке растут.

Скрытые преимущества возникли в вышеприведенном случае благодаря применению наработанного опыта в новых условиях и обнаружению возможностей для усовершенствования.

Альянс может улучшить управленческие процессы.

Ясно, что альянс сблизит партнерские фирмы между собой как только они начнут понимать принципы работы друг друга, степени свободы действий и возможности для маневра. Но один из партнеров может также оказывать давление на другого, вынуждая тем самым последнего изменять производственные процессы.

Такая ситуация имела место в уже упомянутом выше альянсе Рено-Матра. Матра-Автомобиль (Matra-Automobile) являющаяся отделением Френч Матра Груп (French Matra Group) находилась в сложной ситуации. Выпускаемая ею спортивная модель автомобиля не находила сбыта и компания несла существенные убытки. Пежо (Peugeot) не заинтересовалась новой идеей Матры — минивэном Espace, созданном для европейского рынка. В 1983 году Матра вела переговоры с Рено, которая согласилась поддерживать проект с одним условием: дизайн должен был измениться таким образом, чтобы автомобили могли использовать как обыкновенный коммерческий микроавтобус в том случае, если он потерпит фиаско на рынке семейных автомобилей.

Руководство Матра-Автомобиль было очень гибким во время переговоров и понимая, что на карту поставлено выживание фирмы, согласилась сделать необходимые изменения. К счастью, после непродолжительных первоначальных сомнений рынок созрел к принятию нового автомобиля и Espace начала триумфальное шествие по Европе. К 1989 году продавалось более 200 автомобилей в день, в то время, как планировалось продавать около пятидесяти.

Успех такого масштаба породил, однако, серьезную проблему. Матра-Автомобиль, которая производила корпуса и осуществляла сборку автомобиля, используя двигатели и комплектующие Рено, просто не справлялась с производством больших объемов. Мгновенно обнаружились проблемы качества. Рено была озабочена тем, что ее репутация фирмы, производящей качественную продукцию, будет испорчена. Но компания не могла разрешить проблему, так как технологии Матры и Рено сильно отличались. Альянс вошел в стадию "решительной дискуссии" и Матра-Автомобиль осознала острую необходимость в развитии специальных управленческих процессов, осуществляющих контроль качества и улучшение существующих технологий.

Матра успешно справилась с задачей и сегодня альянс занимает прочное место на рынке — около 45 % выпускаемых автомобилей данного класса в Европе. И это несмотря на то, что развитие рынка привлекло таких конкурентов как Chrysler, Toyota, Nissan, Mitsubishi, Chevrolet и Pontiac.

Матра извлекла выгоду из альянса благодаря внимательному изучению опыта Рено. Политика компании была особенно эффективна в своей мобильности, гибкости, способности изменить направление прилагаемых усилий в соответствии с формулировками и рекомендациями партнера.

Общая выгода всех альянсов: они подвергают многие организации воздействию более широких, крупных рынков.

Опыт компаний, описанных выше, выставляет на первый план четвертое скрытое преимущество, возникающее во всех хорошо управляемых альянсах: они могут обогатить стороны механизмом "дружественной конкуренции", состязании между частями партнерства. Возникновение такого механизма без образования альянса просто невозможно.

Производство, исследовательские и конструкторские работы, например, часто лишь косвенно указывают на происходящие

на рынке изменения. Компании получают информацию о конкурентах, их планах и проектах. Но проблемы, возникающие из-за действий конкурентов, зачастую осознаются в полном объеме лишь тогда, когда время уже упущено, критические процессы прошли точку обратимости. Со стороны партнеров по альянсу можно ждать как появления новых возможностей, так и появления новых угроз. Преимущество этих угроз в том, что они все-таки являются дружественными и, следовательно, менее резкими и болезненными. Реагировать же на них необходимо с не меньшей энергией, чем на более опасные угрозы конкурентов. Это действительно может стать реальным преимуществом, если организация реагирует на подобные угрозы решительно и категорически, стараясь избавиться от пагубных привычек, перепроверив свои (вероятно предвзятые) концепции и идеи и осознав необходимость введения изменений и инноваций.

Использование скрытых преимуществ альянса.

Дополнительные преимущества альянса не возникают автоматически. Гарантом их возникновения должны стать соответствующие методы управления альянсом.

1. Действовать совместно, сотрудничать, когда это возможно.

Альянс не обязательно требует от партнеров управлять своими действиями совместно. Часто возможно просто «координировать» действия между партнерами, продолжая работать отдельно. Такое положение естественно, когда имеются веские основания, например, предупреждение утечки конфиденциальной информации. Поэтому когда риск утечки информации невелик, выбирайте совместные действия. Результатом станет максимально эффективное исследование партнерами действий друг друга.

2. В работе с партнерами используйте лучший персонал и менеджмент.

Нововведения являются особым инструментом предпринимателей, средством, при помощи которого они используют ры-

ночные изменения как благоприятную возможность для осуществления своих замыслов в сфере бизнеса. Инновационные возможности существуют всегда, но они видны только тем людям, которые готовы их увидеть и осознать. Поэтому используйте работников, обладающих инновативным типом мышления.

3. Используйте ротацию кадров.

Чем больше сотрудников компании будет ознакомлено с функционированием партнерской организации, тем лучше. Подобный опыт не помешал еще ни одной компании. Поэтому, если партнер открыт для тесного сотрудничества, то регулярно применяйте ротацию персонала, привлеченного к работе альянса. Но при этом необходимо помнить и о сбалансированности интересов вашей организации и альянса — ротацию нельзя проводить в ущерб собственным интересам.

4. "Улучшение" и "усовершенствование" должны постоянно быть на повестке дня.

Инновационные идеи могут быть развиты в альянсе только в том случае, если компании полностью видят потенциальные возможности и готовы воплотить их на практике. Высший руководящий персонал должен ясно сформулировать инновационные возможности и реализовывать их наряду с четко очерченными стратегическими целями. Необходимо помнить, что одной из целей должен стать непрерывный поиск путей развития компании.

Осуществление вышеприведенных рекомендаций является, без сомнения, неким обременяющим моментом в деятельности управленческих структур предприятия, но "овчинка стоит выделки". Преимущества, возникающие от правильного руководимого и хорошо спланированного альянса, могут внести весомый вклад в поддержание конкурентоспособности организации. Иными словами, они являются лучшим оружием организации в борьбе с наиболее распространенными болезнями, которыми больны преуспевающие компании — удовлетворенностью и самодовольством.

Влияние системы налогообложения на прибыль предприятия.

Бурдейная В.В., ХГУ, г. Харьков

На изменение прибыли предприятия оказывают влияние: факторы, обуславливающие конъюнктуру рынка и ценообразования; факторы, связанные с собственной деятельностью предприятия; фактор налогообложения.

Прибыль в рыночной экономике используется как важнейший инструмент государственного регулирования деятельности субъектов хозяйствования, прежде всего через механизм налогообложения. Налог на прибыль наряду с налогом на добавленную стоимость является составным элементом налоговой системы Украины. Расчет налогооблагаемого объекта тесно связан с порядком прибыли.

В соответствии со ст. 3 Закона Украины "О налогообложении прибыли предприятий" в редакции от 22.05.97 г. № 283/97-ВР объектом налогообложения является прибыль, которая определяется путем вычитания из суммы скорректированного валового дохода отчетного периода суммы валовых расходов и суммы амортизационных отчислений.

В состав валовых расходов включаются взносы (налоги), начисляемые субъектами хозяйственной деятельности с фактических расходов на оплату труда работников: в Пенсионный фонд — 32 %; в Государственный фонд содействия занятости населения — 1,5 %; в Фонд для осуществления мероприятий по ликвидации последствий Чернобыльской катастрофы и социальной защиты населения — 5 %; в Фонд социального страхования Украины — 4 %.

Сумма данных взносов, составляющая 42,5 %, является наибольшей среди стран СНГ и одной из самых больших среди стран мира.

Также в состав валовых расходов включаются налог на рекламу, коммунальный, инновационный налоги и отчисления на дорожные работы.

Все это приводит к отвлечению оборотных средств потребителей от использования их на цели производства и создает у предприятий дополнительную потребность в оборотных средствах, которую они вынуждены покрывать за счет кредитов банка под высокие проценты, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии предприятий.

С целью создания на Украине благоприятных условий для самофинансирования предприятий следует: включить в валовые расходы средства, направленные на финансирование капитальных вложений по развитию собственной производственной базы; предоставить льготы ускоренной амортизации; увеличить нормы амортизационных отчислений; предоставить право предприятиям самостоятельно выбирать методы начисления амортизации.

В условиях падения национальной валюты предприятиям не следует пренебрегать возможностью, согласно подпункту 8.3. Закона "О налогообложении прибыли предприятий" № 283/97-ВР от 22.05.97 г., индексации балансовой стоимости групп основных фондов, в результате которой появляется возможность отнесения к валовым расходам предприятия большей суммы (в границах 5 % от совокупной балансовой стоимости групп основных фондов на начало отчетного года) стоимости ремонтов и других улучшений основных фондов.

Не применяется индексация для объектов третьей группы основных фондов, по которой предприятие приняло решение об ускоренной амортизации в соответствии с подпунктом 8.6.2 Закона.

Налог на прибыль предприятий согласно Закону уплачивается в бюджет исходя из облагаемой прибыли не позднее 20 - го

числа месяца, следующего за отчетным кварталом, и установленной основной — 30 %-ной ставки налога.

Действующая 30 %-ная ставка — одна из самых низких в мире. Сейчас такая ставка применяется только в Швеции, в Германии она составляет 66,2 %, в Японии — 59,2 %, во Франции — 52,2 %, в других странах она ниже чем 50 %. Но во всех этих странах с высокими налоговыми ставками уровень эффективности общественного производства тоже высокий, что создает реальные условия для налогообложения.

Кроме того, во многих экономически развитых странах налоговый период не квартал, а год.

Следовало бы и на Украине увеличить налоговый период с квартала до одного года.

Несмотря на то, что согласно подпункту 7.14.1 Закона на протяжении первых трех лет действует льготное налогообложение прибыли от реализации инновационного продукта в размере 50 % действующей ставки налога, происходит дальнейшее отставание введения новейших технологий и техники, освоения на их основе принципиально новой конкурентоспособной продукции.

В группе налоговых платежей, включаемых в цену продукции, главное место занимает НДС, который является частью вновь созданной предприятием стоимости продукции в процессе ее реализации покупателям.

Высокая ставка налога на добавленную стоимость способствует "вымыванию" значительной части оборотных средств предприятия. В соответствии с Законом Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 03.04.97 г. № 168/97-ВР в Украине утверждена 20 %-ная ставка почти со всех операций и 0 %-ная, т.е. льготная ставка.

Сравнение действующего налогового законодательства Украины с законодательством экономически развитых стран показывает грабительский характер налоговой политики Украины. Так, например, в Италии и Германии действует гибкая система налого-

вых ставок. В Италии основная ставка, используемая для широкого круга промышленных товаров, составляет 9 %, в Германии — 14 %.

НДС рассчитывается по принятому в Европе кредитному методу. Сумма налога, подлежащая взносу в бюджет, рассчитывается как разность между общей суммой налога, полученного в отчетном периоде с покупателей, — налоговым обязательством и суммой налогов, уплаченных плательщиком налога в отчетном периоде в связи с приобретением товаров (работ, услуг), стоимость которых относится в состав валовых расходов и основных фондов или нематериальных активов, подлежащих амортизации — налоговым кредитом.

Плательщик налога начисляет НДС не только на добавленную стоимость, но и на ранее начисленный НДС приобретенных товаров (работ, услуг). В результате этого происходит многократное налогообложение самого же налога. Чем длиннее путь к конечному потребителю, тем больше будет размер НДС в цене товара, и тем большую тяжесть ощущает не только конечный потребитель, но и промежуточные участники производственно-коммерческого цикла, т.к. происходит увеличение уровня цен, не соответствующих уровню доходов населения (уменьшение покупательной способности населения), что приводит к фактическому уменьшению прибыли предприятия.

Во многих случаях, длительное время не происходит зачисление средств на расчетный счет поставщика после отгрузки продукции. В этом случае выплата налогов на прибыль и НДС по первому событию ставят предприятие-поставщик в сложное финансовое положение.

Согласно пункту 4 Указа отрицательная разница между налоговым обязательством и налоговым кредитом подлежит зачислению на уменьшение налоговых обязательств в будущих отчетных периодах и подлежит возмещению, только если не будет погашена в течение трех отчетных периодов. Погашение разницы проис-

ходит в течении месяца с момента подачи декларации за третий отчетный период.

Для налогоплательщиков с месячным отчетным периодом это возмещение может произойти через 4 месяца, а с квартальным — через 10 месяцев. Таким образом, часть оборотных средств предприятия будет изъята на продолжении указанного промежутка времени.

Пока не заработают предприятия, налоговых поступлений в бюджет будет все меньше и меньше, несмотря на ужесточение налоговой политики.

По данным государственного комитета статистики за 9 месяцев 1997 допущено падение производства в машиностроении на 2,1 %. Остается большим сокращение производства продукции на предприятиях металлургического (на 22,6 %), горно-шахтного и горнорудного (на 25,3 %), железнодорожного (на 20,3 %) машиностроения.

Падение производства объясняется государственной фискальной политикой экономического регулирования, сдерживающей экономическое развитие страны. В Украине, взвалившей на себя тяжелый груз социальных проблем переходного периода, во главу угла экономической политики поставлены именно налоги, причем многочисленные, высокие по уровню и зачастую не зависящие от результатов финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, что приводит к стимулированию затратных методов производственно-коммерческой деятельности предприятий, сдерживает экономическое развитие страны.

При давлении действующего налогового законодательства, повышении учетной ставки Национального Банка Украины до 73 % и, следовательно, повышении процентной ставки за краткосрочные кредиты до 100-120 % производить промышленную продукцию становится невыгодно.

Высокие налоги оправданы тогда, когда государство использует их на развитие экономики и финансирует мероприятия, кото-

рые имеют общегосударственное значение, то есть такие, которые отдельным предприятиям не под силу.

Налоговую политику необходимо разрабатывать с учетом особенностей и экономических проблем Украины в переходный период: падение темпов производства, инфляция, низкая эффективность производства. Законодательная база должна поддерживать инновационную и инвестиционную деятельность, обеспечивать необходимые темпы экономического роста. Одним из главных принципов налоговой системы должно быть стимулирование деятельности хозяйствующих субъектов, направленной на получение максимально возможной прибыли.

Проблемы информационного обеспечения предприятия

Лысак Ф.Ф., соискатель ХГУ

Функционирование отраслей, регионов, предприятий в условиях трансформирования рыночной экономики Украины требует от руководителей способности работать на перспективу, принимать стратегические и маркетинговые решения, способствующие сохранению их доли на рынке.

В этой связи информационное обеспечение должно предусматривать: распространение информации внутри подразделений, дающих возможность пользователям обосновывать и решать свои функциональные задачи; организация комфортных условий для ее распространения. Основными направлениями эффективного информационного обеспечения является использование существующих баз и банков данных, моделей, методов и технологий обоснования и принятия управленческих решений, а также набора организационных и методических приемов повышения надежности информационного обеспечения.

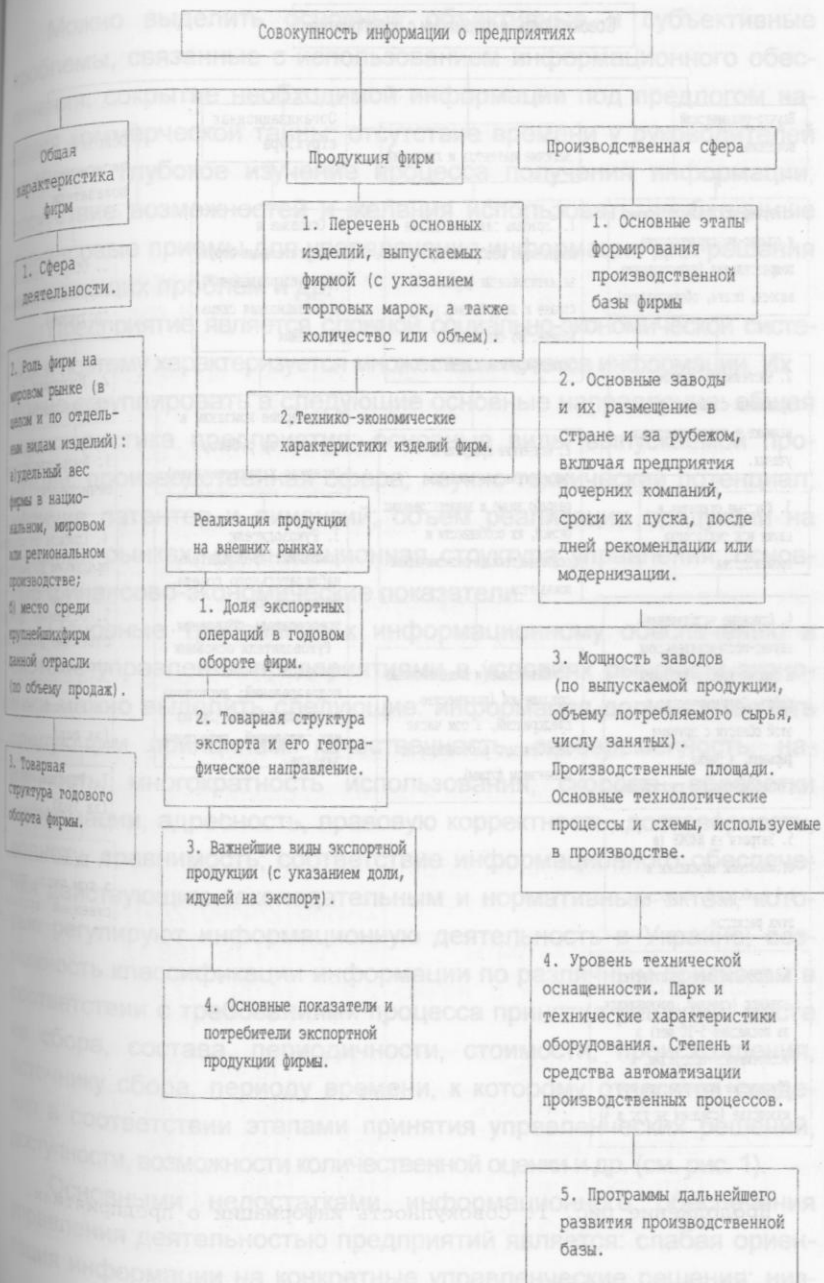
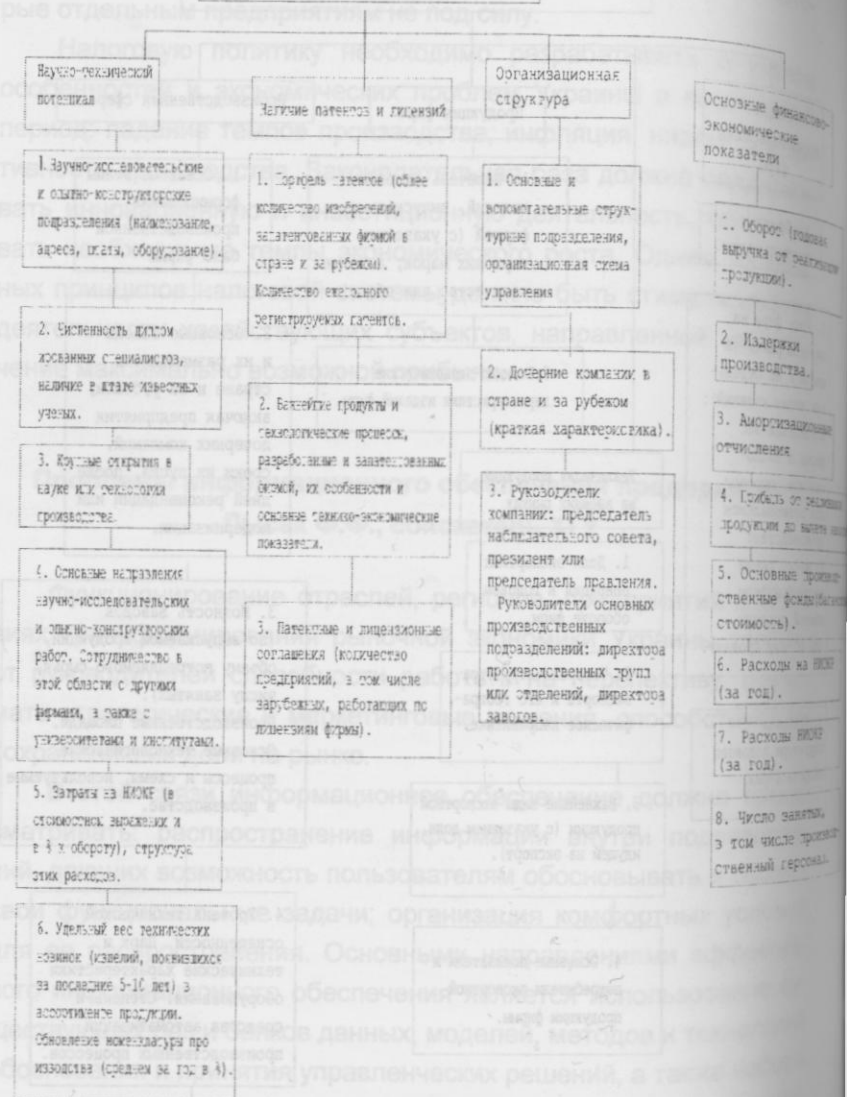


Рис. 3.1.1. Совокупность информации о предприятиях.

Совокупность информации о предприятиях



Продолжение рис. 1. Совокупность информации о предприятиях.

Можно выделить основные объективные и субъективные проблемы, связанные с использованием информационного обеспечения: сокрытие необходимой информации под предлогом наличия коммерческой тайны; отсутствие времени у руководителей на более глубокое изучение процесса получения информации; отсутствие возможностей и желания использовать необходимые финансовые приемы для упорядочения информации для решения возникающих проблем и др.

Предприятие является сложной социально-экономической системой и поэтому характеризуется множеством потоков информации. Их можно сгруппировать в следующие основные направления: общая характеристика предприятия; основные виды выпускаемой продукции; производственная сфера; научно-технический потенциал; наличие патентов и лицензий; объем реализации продукции на внешних рынках; организационная структура управления; основные финансово-экономические показатели.

Основные требования к информационному обеспечению в системе управления предприятиями в условиях рыночной экономики можно выделить следующие: информация должна отвечать следующим принципам: качественность, своевременность, надежность, многократность использования, скорость обработки информации, адресность, правовую корректность, достоверность, полноту, сравнимость; соответствие информационного обеспечения действующим законодательным и нормативным актам, которые регулируют информационную деятельность в Украине; возможность классификации информации по различным признакам в соответствии с требованиями процесса принятия решений: места ее сбора, состава, периодичности, стоимости, происхождения, источнику сбора, периоду времени, к которому относятся сведения в соответствии этапами принятия управленческих решений, доступности, возможности количественной оценки и др. (см. рис. 1).

Основными недостатками информационного обеспечения управления деятельностью предприятий является: слабая ориентация информации на конкретные управленческие решения; низ-

кая эффективность использования статистической отчетности, бухгалтерскому учету, специальных наблюдений; отсутствие постоянных информационных связей между торговлей и промышленностью, между предприятиями разных форм собственности, между уровнями управления; практическое отсутствие информационных центров и агентств.

Анализ затрат и цен на асинхронные электродвигатели.

Кобелев В.Н., ассистент ХГПУ, г. Харьков

В современных условиях цена изделия является одним из важнейших критериев при принятии потребителем решения о покупке изделия. При установлении начальной цены возможны различные подходы в зависимости от маркетинговой политики предприятия: на базе собственных издержек производства, в зависимости от эффективности эксплуатации изделий и на основе средних рыночных цен на конкурирующие изделия. Традиционно в отечественной экономике цена изделия рассчитывалась по затратному способу, как средние издержки плюс прибыль. На предприятиях выпускающих асинхронные двигатели (АД), также применяется этот метод ценообразования. В табл. 1 приведены укрупненные данные о затратах и ценах на различные типы АД.

Таблица 1

№ п/п.	Наименование статей затрат	Стоимость, грн			
		2АИ80	2АИ90	2АИ100	ДА112
1	Материальные затраты	51,78	71,76	98,42	212,63
2	Заработная плата с начислениями	2,91	4,09	7,43	20,48
3	Накладные расходы	13,11	18,44	33,59	93,33
4	Полная себестоимость	71,19	99,01	146,41	342,76
	Оптовая цена	125	150	175	285
	Отпускная цена	150	180	210	342
	Рентабельность, %	75,59	51,50	19,52	-16,85

Как следует из табл.1 наибольший удельный вес в себестоимости составляют материальные затраты (62-72%). В связи с этим решающее значение имеет обеспечение их экономии посредством оптимизации технико-экономических показателей изделий, применения более качественных материалов, совершенствование технологии, оптимальный выбор поставщиков. Так, например, по данным заводов-изготовителей ввоз в Украину электротехнической стали из Венгрии, импортированной туда из России, обходится дешевле, чем прямой ввоз её из российских заводов. Такие же примеры есть и по другим материалам: один из харьковских заводов получал обмоточный провод из Польши по цене 3000 долларов, а из России - более чем по 4000 долларов.

Основная заработная плата составляет всего 1,94 – 5,98%, что в 2-2,5 раза меньше чем в 1989 году. Это вызвано, прежде всего, очень низкими часовыми тарифными ставками. В то же время снижение трудоемкости остается актуальной задачей. Как показал анализ нормативной базы на предприятиях, нормы трудоемкости практически не изменялись с 1989 года. Фактически же трудоемкость во многих случаях даже возросла. Накладные расходы составляют 8,74 – 27,28%, что является относительно небольшой величиной в полной себестоимости, несмотря на резкий рост цен на топливо и энергию.

Как видно из табл.1 имеет место большой разброс в рентабельности различных АД. В то же время средняя рентабельность по заводу на момент оценки составляла 10%. По нашим данным из-за резкого снижения платежеспособного спроса, ряд изделий приходится продавать по цене значительно ниже, чем себестоимость. Это связано с необходимостью обеспечения жизнедеятельности соответствующих производств, покрытия минимальной потребности в материалах и заработной плате.

Калькулирование затрат на АД осуществляется по их исполнениям в зависимости от высоты оси вращения. Метод калькулирования используемый для данных изделий является по нашему мнению слишком укрупненным. Он не учитывает конкретные тех-

нические (мощность и частота вращения) и массогабаритные показатели двигателя (табл.2).

Как следует из табл.2, мощности АД отличаются в 5,95 раза. Все АД с одной высотой оси вращения 80 мм имеют конструктивно подобное исполнение, у них станина с двумя длинами (АИР80А2-8 и АИР80В2-8) и подшипниковые щиты одинаковые для всех длин. В пределах одной длины станины изменяется длина сердечника статора и ротора, за счет чего получается различная мощность АД в одном габарите.

Таблица 2.

№ п/п.	Тип АД	Мощность, кВт	Частота вращения, об/мин
1	АИР80А2	1,5	3000
2	АИР80В2	2,2	3000
3	АИР80А4	1,1	1500
4	АИР80В4	1,5	1500
5	АИР80А6	0,75	1000
6	АИР80В6	1,1	1000
7	АИР80А8	0,37	750
8	АИР80В8	0,75	750

При изменении длины АД изменяются нормы расхода активных материалов (электротехнической стали, меди), что приводит к изменению общей стоимости материалов. Трудоемкость изготовления изменяется по тем же причинам, что влечет за собой изменение заработной платы на АД. Из сказанного выше видно, что полная себестоимость изготовления АД тоже будет изменяться, и как следствие цена должна учитывать эти различия. Проанализируем фактические затраты по важнейшим материалам для АД различных мощностей и частот вращения для высоты оси вращения 80 мм (табл.3). Для иллюстрации возможных погрешностей при использовании средних значений при калькулировании нами рассчитаны отклонения от средней величины.

Так из табл.3 видно, что затраты на важнейшие материалы колеблются в довольно значительных пределах от 31,60 до 41,03 грн, что в расчете относительно средней величины дает погрешность соответственно от -12,7% до 13,3%. Наибольший удельный вес в стоимости важнейших материалов занимает стоимость

эмаль провода от 35,2% до 45,4%. Стоимость активных материалов составляет 60,72 – 71,24% стоимости материалов и 41 - 47 % от полной себестоимости.

Таблица 3.

№ п/п	Наименование	АИР80А2		АИР80В2		АИР 80А4		АИР80В4	
		№, кг	См, грн	№, кг	См, грн	№, кг	См, грн	№, кг	См, грн
1	Алюминий первичный	0,506	1,518	0,572	1,716	0,473	1,419	0,561	1,683
2	Сплавы алюминия	2,428	7,284	2,558	7,674	2,428	7,284	2,558	7,674
3	Сортовая сталь	1,643	1,31	1,78	1,424	1,643	1,31	1,78	1,424
4	Эл. технич. сталь	9,393	9,393	12,32	12,32	10,24	10,24	12,69	12,69
5	Эмаль-провод	1,62	16,2	1,79	17,9	1,377	13,77	1,524	15,24
6	Сумма, грн	35,71		41,03		34,02		38,71	
7	Отклонение от средней величины, %	-1,4		+13,3		-6		+6,9	

Продолжение табл.3

№ п/п	АИР80А6		АИР 80В6		АИР80А8		АИР80В8		Средняя величина	
	№, кг	См, грн	№, кг	См, грн	№, кг	См, грн	№, кг	См, грн	№, кг	См, грн
1	0,407	1,221	0,583	1,749	0,407	1,221	0,451	1,353	0,495	1,485
2	2,428	7,284	2,558	7,674	2,428	7,284	2,558	7,674	2,492	7,48
3	1,643	1,31	1,78	1,424	1,643	1,31	1,78	1,424	1,711	1,37
4	10,38	10,38	14,12	14,12	10,59	10,59	12,05	12,05	11,47	11,47
5	1,28	12,8	1,58	15,8	1,12	11,2	1,22	12,2	1,439	14,39
6	32,99		40,76		31,60		34,70		36,20	
7	-8,86		+12,59		-12,7		-4,14		0	

Из приведенного примера видно, что такой способ расчета цены АД приводит к значительным погрешностям. Необходимо учитывать тот факт, что не все АД из приведенных в табл. 2 пользуются одинаковым спросом у потребителей. Это еще раз подтверждает необходимость дифференцированного подхода при ценообразовании на эту продукцию. По данным заводов изготовителей применяются дифференцированные цены в зависимости от финансовых условий сделки. В качестве примера в табл. 4 приведены соответствующие данные.

Таблиця 4

Наименование изделия	Цена за единицу (с НДС), грн			
	По предоплате		С отсроч- кой пла- тежа	По бартеру
	100 %	50 %		
2AI80 A(2-8); B(2-8)	150	153	160	165
2AI90 A(2-8); B(2-8)	180	184	190	200
2AI100 A(2-8); B(2-8)	210	214	220	230
ДА112 МА2, МВ2	342; 346	350; 375	360; 385	380; 440

Приведенные заводские данные отражают теоретический подход к проблеме ценообразования, а реально дифференциация цен существенно отличается от приведенной. Так, например, выполненный нами анализ фактических отпускных цен на АД многочисленных фирм, торгующих этой продукцией, показал, что практически везде цены были ниже заводских. Это означает, что полученные в результате бартерных операций этими фирмами АД имеют цену существенно ниже указанной в табл.4. Необходим тщательный анализ условий сделок, с целью более эффективного стимулирования продаж и получения "живых" денег. Установление различных цен на АД имеющие различные технические параметры позволит более точно отразить в цене качественные характеристики изделий. Этот подход также позволит точнее учесть условно-переменные расходы и издержки предприятия в результате хозяйственной деятельности, будет способствовать оптимальному планированию объема выпуска изделий позволит предприятию выработать свою ценовую стратегию для успешного конюирования на рынке.

Проблеми і перспективи економії енергоресурсів.

Скидан А.С., здобувач; Гаврись О.М., к.е.н., доцент, ХДПУ,
м. Харків

Енергозбереження є однією з найважливіших і одночасно найбільш складних задач сучасного етапу розвитку народного господарства України. Виробництво паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) – електроенергії, вугілля, газу та нафти в останні роки постійно зменшується. Так, у 1990 р. в Україні вироблялось 298,5

млрд. кВт.год. електроенергії, а в 1997 р. – 178 млрд. кВт.год. Свої потреби в енергоресурсах Україна задовольняє менше ніж на 50%. Порівняння енергоефективності в різних країнах здійснюється шляхом використання відношення кількості витраченого нафтового еквіваленту (в кілограмах) на 1000 доларів США ВВП. Найкращі результати по цьому показнику мають Австрія – 134 кг н.е., Італія – 137 кг н.е., Данія – 156 кг н.е., Японія – 160,8 кг н.е. В середньому по ЕС енергоефективність в 1997 р. складала 190 кг н.е. Розвинуті країни значну увагу приділяють постійному зниженню витрат енергії у виробництві. За останні 20 років енергоефективність в США та Італії підвищилась більш як на 25%, а в Японії та Великобританії – майже на 30%. В той же час за минулі 7 років енерговитрати на виробництво одиниці ВВП в Україні зросли на 37% і по деяких даних [1] перевищували показники ЕС більш ніж в 15 разів. Електромісткість ВВП зросла з 2658 кВт.год. у 1990 р. до 4149 кВт.год. у 1997 р., тобто у 1,5 раза. Потенціал енергозбереження в Україні на початку 90-х років оцінювався приблизно в 50% від загального обсягу споживання енергії і за останні роки ще зріс. В цих умовах економія енергоресурсів є однією з найважливіших умов підвищення ефективності економіки, переходу до її зростання.

Після енергетичної кризи початку 70-х років і значного підвищення цін на енергоресурси, перш за все на нафту, в багатьох розвинутих країнах були прийняті і ефективно діють спеціальні закони про енергозбереження. Так, в Японії, згідно з діючим законом про раціональне використання енергії, міністерство міжнародної торгівлі та промисловості може зобов'язати керівників підприємств економити ПЕР, розробити відповідні плани і міроприємств. Для нормативного забезпечення цього процесу створені відповідні стандарти енерговикористання. Враховуючи світовий досвід в Україні у 1994 р. також було прийнято Закон "Про енергозбереження", в якому встановлено основні принципи державної політики у цій сфері.

Постановою Кабінету Міністрів України (КМУ) управління процесом енергозбереження здійснюється Державним комітетом

України з енергозбереження і обласними державними інспекціями. Для підприємств і організацій всіх форм власності з річним споживанням ПЕР понад 1000 т у.п. (з них теплової енергії – понад 3000 Гкал) та встановленою потужністю електрообладнання понад 100 кВт наказом Держкоенергозбереження запроваджено обов'язкове складання енергетичних паспортів. Затверджено також "Інструкцію про здійснення державного контролю за раціональним і ефективним використанням органічних видів палива" і "Загальне положення про порядок нормування питомих витрат ПЕР у суспільному виробництві" (Постанова КМУ від 15 липня 1997 р. №786). На основі останньої постанови розроблено загальну [2] та регіональні методики і в тому числі [3].

Згадані нормативні документи заклали основу правового та економічного забезпечення процесу енергозбереження. Однак це тільки загальні методики і методичні рекомендації. Найбільш же складною задачею є створення стандартів енергозбереження, норм витрат ПЕР з урахуванням особливостей конкретних виробництв і технологій. Існуючі міжгалузеві нормативні документи, наприклад [4], та численні галузеві методичні вказівки та інструкції з питань нормування ПЕР теж недостатньо конкретні, або ж застарілі. Реальні напрямки роботи намічені у прийнятій в 1997 р. КМУ "Комплексній державній програмі енергозбереження України" та регіональних програмах, включаючи [5].

Реалізація комплексної програми повинна привести до зменшення імпорту нафти і газу в Україну майже в два рази. Регіональна програма [5] направлена на підвищення ефективності генерації, розподілу та споживання ПЕР і розробку та впровадження міроприємств по економії енергоресурсів на конкретних об'єктах. В ній визначаються основні напрямки енергозбереження в регіоні, організаційно-економічні та фінансові механізми його реалізації, заведення створення нормативної бази енергозбереження та ефективної системи управління цим процесом. На цій основі повинні розроблятися конкретні програми практичних заходів по енергозбереженню на підприємствах і в установах.

Виконано аналіз споживання основних видів енергоносіїв (електроенергії, природного газу та теплоенергії) в 1991-1997 рр. в Харківській області. При цьому розглянута динаміка їх загального споживання і витрат в народногосподарському комплексі. Зроблено також їх порівняння з динамікою промислового виробництва в ці ж роки. Відповідні дані приведено в табл. 1.

Таблиця 1.
Динаміка споживання енергоносіїв в Харківській області.

Показники	Динаміка по роках, в %						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Пром. виробництво	100	93,7	86,5	58,3	45,8	37,5	40,6
Ел.енергія всього	100	90,8	80,9	65,9	58,9	47,3	47,0
в т.ч.: н.г. комплекс	100	87,1	77,1	57,6	47,4	30,5	29,6
промисловість	100	88,02	76,05	52,77	40,64	35,27	34,04
Природний газ всього	100	99,86	89,7	83,4	76,0	73,9	77
в т.ч.: н.г. комплекс	100	97,4	78,8	69,7	60,3	58,28	67,3
Теплоенергія всього	100	92,8	94,6	80,1	69,5	70,2	75,9
в т.ч.: н.г. комплекс	100	65,3	68,2	50,5	33,2	29,2	27,9

Слід відзначити, що динаміка промислового виробництва досить близька до динаміки споживання електроенергії. Різниця пов'язана з тим що, загальна динаміка промислового виробництва обчислюється на основі вартісних показників її складових, на які, в свою чергу, впливають ціни. В цілому споживання всіх видів енергії, особливо для промислових цілей, значно зменшилось. В той же час, наприклад, витрати електроенергії на комунально-побутові потреби збільшились за період 1991-1997 р.р. на 17%, природного газу населенням – на 46%, теплової енергії комунально-побутовими споживачами – на 5%. Необхідний ретельний аналіз фінансової сторони цих процесів і їх впливу на проблему ПЕР в цілому. Як видно з приведених даних споживання ПЕР відстає від зниження виробництва.

Проведений нами аналіз енерговитрат на підприємствах Харківської області показав, що частка ПЕР у собівартості промислової продукції складає від 5÷9% на підприємствах машинобудування до 65% - в цементному виробництві. При цьому на технологічні

цілі використовується понад 90% спожитої електроенергії і більш ніж 70% котельно-підного палива та біля 40% теплоенергії. В промисловості, на наш погляд, найбільші резерви енергозбереження містяться у впровадженні сучасного технологічного обладнання, особливо у ливарному, ковальсько-пресовому, термічному виробництвах, а також енергоефективних електроприводів на новій елементній базі. Проблема ускладнюється і загальною гострою потребою в оновленні обладнання для випуску конкурентоздатної продукції. Значним резервом, який потребує до того ж менших витрат, є оптимізація роботи і завантаження сучасних енергомістких виробництв, що їх мають деякі підприємства. Такі потужності слід завантажувати, при забезпеченні необхідної ефективності, роботою і для інших заводів. Важливим напрямком економії витрат на енергоресурси є диверсифікація постачальників. В [6], наприклад, наведено, що ціна російського дизельного пального в Західному Середземномор'ї становить 124\$ за тону, а в Кременчуці в той же час – 220\$. Там же російський неетильований бензин А – 95R коштував 153\$, а в Кременчуці – 320\$ за тону. Тобто пальне, яке виробляється в Кременчуці в основному з низькоякісної татарської нафти, на 77,4% - 109,1% дорожче, ніж таке ж російське – у Марселі. До того ж для об'єктивного порівняння треба ще додати транспортні витрати від Кременчука до Марселя.

Головною проблемою є відсутність коштів для впровадження енергозберігаючих технологій та обладнання. Крім того існує і загальна гостра проблема в оновленні засобів праці для забезпечення випуску сучасної конкурентоздатної продукції. Для цього потрібні значні капітальні витрати. Фінансування заходів по енергозбереженню покладено на відповідні позабюджетні фонди поряд з використанням власних та позикових коштів підприємств, державного та місцевих бюджетів. Необхідне і залучення іноземних інвестицій для крупних проектів. Незважаючи на складність проблеми, вона, безумовно, може бути поступово вирішена при забезпеченні ефективної організації та управління процесом. Тим більше, що це, як правило, високоефективні вкладення. Строк окупності біль-

шості заходів по енергозбереженню, як свідчить аналіз, не перевищує 1-3 роки.

Література

Шидловский А.К., Федоренко Г.М. Энергоэффективность топливно-энергетического комплекса Украины – достижения, проблемы, перспективы // Технічна електродинаміка. Спец. випуск №2. Т.2, 2. Основні методичні положення з нормування питомих витрат ПЕР у суспільному виробництві. – К.: Держкоменергозбереження, 1997. – 22 с. 3. Методика нормування питомих витрат ПЕР у суспільному виробництві Харківської області. – Харків, 1997. 4. Рекомендации по совершенствованию и разработке методического обеспечения нормирования затрат тепловой и электрической энергии в производстве. – М.: НИИПИН, 1980. 5. Комплексна програма енергозбереження Харківській області. – Харків, 1997. 118 с.

Факторы рынка, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия.

Охрименко Н.А., аспирант ХГЭУ, г. Харьков

Конкурентоспособность предприятия всегда рассматривается как система, состоящая из непрерывно взаимодействующих факторов, и характеризует степень реализации потенциальных возможностей предприятия по приобретению и удержанию в течение достаточно длительного периода времени ряда конкурентных преимуществ. Поэтому под конкурентоспособностью следует понимать не только эффективность деятельности предприятия, но и динамику его приспособления к меняющимся факторам рынка.

Существует ряд факторов рынка, которые влияют на уровень конкурентоспособности. В зависимости от конкретного предприятия один и тот же фактор рынка может либо способствовать повышению степени конкурентного преимущества по ряду характеристик (конкурентоспособности), либо действовать на этот показатель отрицательно. Поэтому прежде чем формировать опреде-

ленные требования к продукции, производимой конкретным предприятием, необходимо не только собрать данные о конкурентах, не только учесть запросы потенциальных покупателей, но и детально изучить рынок.

На уровень конкурентоспособности влияют следующие факторы рынка:

1. Степень удовлетворения спроса на товар.

В зависимости от того, насколько товар конкретного производителя соответствует запросам потребителя, на столько этот товар пользуется популярностью на рынке. Однако, на рынке существует много других предприятий, производящих однородную продукцию, товары-заменители или сумевших дифференцировать свою продукцию. На различные товары в зависимости от количества предприятий-соперников и от других факторов, определяющих наличие на рынке конкуренции, различна степень удовлетворения спроса. Если существует возможность удовлетворить спрос полностью теми или иными производителями, то уровень конкурентоспособности очень высокий на рынке, и, чтобы достичь преимущества, необходимо обойти своих соперников в конкурентной борьбе, развивающейся на "центральной ринге" М.Е.Портера. Когда же спрос на товар не удовлетворяется полностью на рынке, повышается вероятность появления новых конкурентоспособных производителей или возникновения новых стратегических инициатив действующих предприятий с целью получения преимущества на рынке, а это приведет к повышению общего уровня конкурентоспособности на рынке и увеличению степени удовлетворения спроса.

2. Емкость отдельных сегментов рынка.

Каждый рынок сегментирован: покупатели делятся на отдельные группы, отличающиеся друг от друга своими особыми требованиями к товару. Сегментация рынка позволяет позиционировать товар преимущественно к требованиям потребителя, а также дифференцировать продукцию относительно этих требований. Каждый сегмент занимает определенную часть рынка, т.е.

емкость отдельных сегментов различна. Изготовитель выбирает себе целевой рынок - сегмент или несколько сегментов конкретного рынка для своей деятельности. Однако, при малой емкости некоторых сегментов в них работает достаточно большое число производителей и каждый из них стремится завладеть этой частью рынка. В таком случае возникает острая конкуренция, а уровень конкурентоспособности очень высок. Для эффективной деятельности на рынке предприятие должно найти такой сегмент рынка, где оно было бы полностью или почти полностью конкурентоспособным. Это или рыночное окно - сегменты рынка, которыми пренебрегли производители соответствующей продукции (потребности удовлетворяются товаром-субститом), или рыночная ниша - сегмент рынка, для которого товар данного производителя является оптимальным.

3. Наличие конкурента.

Из самого понятия, что конкурентоспособность товара - это совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, которые отличают его от товара-аналога и обеспечивают этому товару преимущество на конкретном рынке в заданный промежуток времени, следует, что не может предприятие иметь преимущество, если его товар не с чем сравнивать. Для оценки своего уровня конкурентоспособности предприятия необходимо всегда иметь информацию о конкурентах, следует учитывать, что бывают конкуренты прямые и косвенные, продукты одинаковые и схожие, которые продаются теми же или иными путями. Следовательно, без конкурентов нет борьбы, соперничества, а без соперничества и сравнения нет конкурентоспособности. Наличие конкурентов является стимулом для повышения конкурентоспособности.

4. Социально-демографические характеристики товаров.

В каждом этносе, в каждом регионе существуют свои торговые правила и обыкновения - те писанные или неписанные правила, которыми обязательно должен пользоваться покупатель и продавец. В зависимости от этого спрос на один и тот же товар отличается, а также сильно меняется уровень конкурентоспособности.

5. Развитие снабженческо-сбытовой сети и послепродажного обслуживания.

Любой товар должен рассматриваться на трех уровнях:

- 1) товар по замыслу (товар как удовлетворитель потребностей);
- 2) товар в реальном исполнении (внешнее оформление, свойства, качество, марка, цена);
- 3) сопровождение товара (послепродажное обслуживание, гарантии, монтаж и наладка, поставки и комплектование, экологическая безопасность использования и изготовления).

Можно сказать, что первый уровень наиболее важен, второй уровень дает жизнь товару, а третий способствует повышению конкурентоспособности продукта. Если у предприятия эффективные каналы товародвижения, организовано продвижение товаров, хорошо работает маркетинговая служба и при этом товар хорошего качества, продаваемый по цене, соответствующей платежеспособному спросу, то ему обеспечено конкурентное преимущество.

Но существует ряд проблем для определения степени конкурентоспособности в соответствии с этими факторами:

1) Выбор предприятия-лидера как базы для сравнения. Лидер должен обладать определенными параметрами, по которым можно сравнивать:

- соизмеримость выпускаемой продукции по идентичности потребностей, удовлетворяемых с ее помощью;
- соизмеримость сегментов рынка, для которых предназначена выпускаемая продукция;
- соизмеримость фазы жизненного цикла, в котором функционирует предприятие.

В противном случае сравнение некорректно.

2) Выбор критериев продуктивности использования ресурсов. Продуктивность предполагает наибольшую отдачу, наибольший результат, приходящийся на единицу совокупных ресурсов предприятия. Если цель деятельности - получение прибыли, продуктивность оценивается как рентабельность. Однако, предприятие

может действовать по принципу безубыточности с целью получения большей прибыли в будущем, поэтому конкурентное преимущество как продуктивность использования ресурсов может быть оценено только за длительный период.

3) Сложность доступа к информации о рынке, о деятельности конкурентов ослабляет усилие предприятий, связанной с поддержанием уровня конкурентоспособности, может создать у руководства предприятия необоснованное мнение о превосходстве предприятия над конкурентами.

Проблемы становления и развития биржевого товарного рынка в Украине.

Мограб О.С., аспирант ХГУ, г. Харьков

Товарные биржи являются одной из фундаментальных структур рыночной экономики и представляют существенный компонент инфраструктуры рынка, и именно поэтому в современных условиях перехода экономики Украины к рыночным отношениям особое внимание обращено к такому важному рычагу экономики как биржа.

Уже несколько веков товарные биржи во всем мире являются одним из центров рыночной экономики. За это время был накоплен огромный опыт, который может быть полезен для нашей страны именно сейчас, когда происходит кардинальное изменение роли товарных бирж в отечественной экономике.

Появившиеся в 1990-1991 гг. в период формирования украинского рынка отечественные биржи первоначально занимались всеми видами товаров, так как существовал спрос на них, а у предприятий имелись возможности для дополнительного производства этих товаров. Но в последствии рынок промышленных товаров и товаров народного потребления насытился, а также конкурентоспособность отечественных товаров по сравнению с импортными привела к тому, что объемы продаж этой группы товаров на биржевом рынке сократились.

С началом коренных реформ в экономике в 1992-1993 гг. резко сократилось и число самих бирж. Уцелевшие биржи встали перед проблемой дальнейшего роста и развития. Поэтому они совершенствовались как с технической точки зрения (например, электронная система биржевой торговли), так и за счет расширения видов совершаемых операций и торгуемых контрактов.

Так, на современной отечественной бирже (в частности, на Харьковской товарной бирже) проводятся аукционы по продаже государственного, конфискованного и заложенного имущества, аукционы по приобретению права аренды земельных участков для строительства объектов рыночной инфраструктуры, торги продукцией агропромышленного сектора (по различным видам контрактов, таким как спот, форвард), регистрируются сделки купли-продажи недвижимости и автотранспорта. Кроме того, используя биржевые механизмы реализации товаров и имущества, погашаются задолженности перед бюджетом и Пенсионным фондом предприятий-должников, а также осуществляется экспертная оценка объектов недвижимости, автотранспорта, оборудования, товаров, сырья, материалов.

Современные товарные биржи — результат длительной эволюции различных форм оптовой торговли и одновременно один из видов организованного товарного рынка. За время функционирования первых товарных бирж выявились многие тенденции, особенности, сформировались концепции развития бирж, накоплен первый ценный опыт налаживания биржевой сети товарооборота.

Современная международная биржевая торговля имеет ярко выраженную географическую концентрацию. Ведущими центрами были и остаются США, Великобритания и Япония. Роль американских бирж стремительно возросла во время и после второй мировой войны, когда везде, кроме США, биржи были закрыты.

На мировом товарном рынке международные товарные биржи выполняют следующие функции:

- обслуживают конкретный действующий мировой товарный рынок;
- привлекают к биржевым операциям контрагентов с разных стран мира;
- обеспечивают свободное перечисление прибыли, которую получают контрагенты от биржевых сделок;
- осуществляют так называемые арбитражные операции, т.е. спекулятивные сделки с целью получения прибыли от разницы котировочных цен на биржах разных стран.

Биржевая торговля на Украине начинается с открытия в 1796 г. товарной биржи в г. Одессе, в 1834 г. — в г. Кременчуге.

В 90-е годы, в период возрождения биржевой торговли в Украине, одной из первых была зарегистрирована Киевская универсальная биржа (КУБ).

Харьковская Товарная Биржа начала свое существование 29 января 1991 г., когда было образовано АО Харьковская Товарно-Сырьевая Биржа. Зарегистрирована биржа была 12 марта 1991 г., а 11 апреля 1991 г. состоялись первые торги. Потом путем объединения трех наибольших бирж города начала функционировать Харьковская Товарная Биржа. 16 июля 1992 г. состоялось объединение двух бирж: Харьковской товарно-сырьевой биржи и Межрегиональной биржи основных фондов и недвижимости "Украина". Это объединение получило название Объединенная Харьковская товарно-сырьевая биржа "Украина".

11 ноября 1993 г. произошло объединение с Универсальной Украинско-сибирской биржей и биржа получила название Харьковская товарная биржа.

С 01.04.92 г. вступил в действие Закон Украины «О товарной бирже», который определил правовые условия образования и деятельности товарных бирж на территории страны. Этот закон стал основным документом, регулирующим юридическую сторону образования товарной биржи. На основании данного закона биржа функционирует как бесприбыльное учреждение, т.е. не занимается коммерческим посредничеством и не ставит целью полу-

чение прибыли. Сама биржа не осуществляет торговых операций от своего имени за исключением таких, которые необходимы для поддержания ее функционирования. Нужно еще остановиться на том факте, что согласно Закону Украины биржевые операции заключаются членами биржи или брокерами. Брокерами являются физические лица, зарегистрированные на бирже соответственно ее статусу. Их обязанности заключаются в исполнении поручений членов биржи, которых они представляют, в отношении осуществления биржевых операций путем подыскивания контрактов и предоставления совершенных ими операций для регистрации на бирже.

К 1996 г. Харьковская товарная биржа получает статус аграрной биржи, и начинает свое функционирование как субъект АПК. Это связано с тем, что Украина является аграрной страной (у нее есть все предпосылки к этому). В последнее время эта тенденция приобрела достаточную популярность среди бирж Украины, которая была вызвана работой совместно американских и отечественных специалистов-биржевиков в рамках проекта "Украинская Аграрная Товарная Биржа", который предусматривает создание на Украине свободного и прозрачного рынка сельскохозяйственной продукции.

Товарная биржа является специализированным учреждением, которое объединяет юридических и физических лиц, и ставит своей целью:

- проведение торговых операций в специальном месте по совместно разработанным и соблюдаемым правилам;
- выявление товарных цен, спроса и предложения на товары;
- изучение, упорядочение и упрощение товарообращения и связанных с ним операций.

С юридической точки зрения биржи во всех странах являются официально зарегистрированными объединениями, создаваемыми в различных правовых формах.

Товарная биржа осуществляет свою деятельность на принципах:

- равноправия участников биржевых торгов;
- использования свободных (рыночных) цен;
- публичного проведения торгов.

Необходимо отметить уникальность отечественных товарных бирж, которая состоит, прежде всего, во «всеядности», то есть в торговле буквально всем (в отличие от зарубежных бирж, соответствующих классической характеристике товарных бирж), то есть товарная биржа была универсальной (через ее каналы проходили сырье, топливо, оборудование и другая продукция). Объясняется, это в частности, стремлением обеспечить возможность для продавца-покупателя их основной интерес — облегчить бартерные сделки, что оказывается выгодным и для обеих сторон, и для брокера.

Текущий обзор биржевого движения в нашей стране показывает, что в деятельности бирж существует больше проблем, нежели их решений. Так как сейчас в Украине развился кризис биржевой системы, Харьковская товарная биржа, наряду с другими украинскими биржами, ищет новые ниши, чтобы выжить в этих сложных экономических условиях. Для этого необходимо произвести изменения как внутри, так и за пределами деятельности биржи. К изменениям вне биржи относятся: разъяснение товаро-производителям азов биржевых операций, чтобы показать им какие они могут получить выгоды от операций на бирже, а также изменение позиции государства к деятельности бирж, посредников и создание налогового законодательства поощряющего работу на биржевом рынке, где легко прослеживаются товарные и денежные потоки. Однако, возможности влияния на данные факторы у бирж ограничены. Отдавая должное энергии и творчеству биржевых деятелей, нельзя не признать, что движение к биржам нуждается в прочной и гибкой правовой поддержке.

Как показывает опыт развитых стран, работа бирж, формирование цивилизованных форм и методов торговли, подготовка квалифицированных коммерческих кадров в стране невозможны без опоры на непротиворечивое торговое законодательство. Однако не подлежит никакому сомнению, что формирование различных отраслей торгового права, направляющего биржевое движение в устойчивое русло, не может быть разовым мероприятием.

Таким образом, на этапе формирования рыночных отношений важным условием является образование экономического механизма, который обеспечивал бы нормальное функционирование всего народного хозяйства страны. Важная составная часть этого механизма — сфера обращения. Она должна опираться на соответствующую инфраструктуру, одним из важных звеньев которой является биржа.

Механизм обычной торговли продукции предусматривает ее переход от производителя к потребителю по цене производства. Однако биржевая торговля станет такой только при условии, когда кроме торговой прибыли есть резерв получения дифференцированной прибыли, т.е. прибыли от спекуляции. Основная цель заключения сделок в этом случае, а в том и сущность биржевой торговли, заключается в как можно быстром продвижении продукции со сферы производства в сферу потребления, выявлении цен на основе спроса и предложения, регулировании товаропотоков в народном хозяйстве.

Биржевая торговля функционирует на рынках капитала, основных видах сырья и энергоносителей, валюты. При этом биржа охватывает только сектор перечисленных рынков и не владеет им полностью.

Задание биржи состоит не в оснащении народного хозяйства сырьем, капиталом, валютой и т.п. Собственно говоря, организация таких рынков определяет в целом и организацию экономики, поскольку это выделяет возможность развития всех отраслей народного хозяйства страны.

Прямые иностранные инвестиции: тенденции, проблемы, перспективы.

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

Последние десятилетия уходящего XX века характеризуются повышенной динамичностью нарастающих процессов глобализации мировой экономики. Наиболее отчетливо это проявляется в активизации международного движения капиталов, усилении международной экономической интеграции, дальнейшей интернационализации международного разделения труда, расширении географии товарных рынков и усилением международной конкуренции.

Происходящие в системе мирохозяйственных связей изменения объективно вовлекают в свою орбиту все большее число субъектов системы мирового хозяйства. Следует особо при этом выделить роль и значение транснациональных корпораций (ТНК), влияние которых на процессы глобализации первостепенны. Их активная деятельность во всех сферах экономической жизни мирового сообщества, осуществляемая на наднациональном уровне, еще более усиливает взаимосвязь, взаимообусловленность и взаимозависимость развития отдельных государств, как неотъемлемых субъектов общемировой экономической системы.

С учетом современных революционных достижений в области средств вычислительной техники и информационных технологий, многие ученые рассматривают происходящие процессы глобализации как прелюдию достижения в XXI веке мировым сообществом стадии "экономики без границ". [1,2,3]

Изучение и анализ современной экономической литературы, как отечественных, так и зарубежных авторов, позволяет выделить основные факторы, составляющие фундаментальную основу глобализации мировой экономики, систематизировать их и сформировать в виде схемы, представленной на рисунке 1.

Систематизация мнений различных ученых — экономистов относительно значимости приведенных на предлагаемой автором

схеме факторов глобализации, позволяет выделить в качестве определяющего — международное движение капиталов [4,5,6].

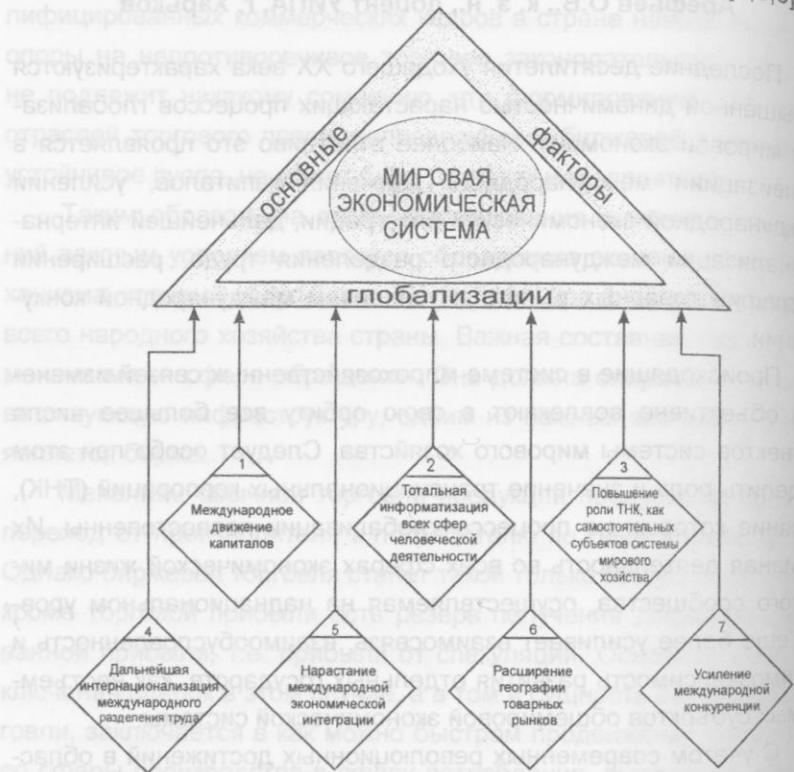


Рис. 1. Основные факторы глобализации мировой экономики.

Являясь элементом системы мирового хозяйства Украина, посредством участия в международных экономических отношениях, также вовлечена в общемировые экономические процессы. Однако, с учетом нынешнего состояния национальной экономики, роль и место, занимаемое в мировой экономике, не отвечает ее возможностям. Несмотря на то, что трансформационные преобразования в экономике неоправданно затянулись и проблемы формирования рыночной системы во многом не решены, страна все еще обладает достаточно мощным во многих сферах потенциалом, способным уберечь ее от утери статуса индустриально — развитого государства и вывести из категории стран с "переход-

ной экономикой". Для решения данной задачи необходимо выполнение главного условия — определение конечной стратегической цели государства и, в соответствии с этим, разработка стратегии. Тактическая задача сегодняшнего дня очевидно — это стабилизация экономики Украины.

Учитывая вышеизложенное, а также опираясь на общепризнанный факт стимулирующего позитивного влияния прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на экономику принимающей страны, [7,8,9,10] рассмотрим проблемы, перспективы и роль иностранных инвестиций в национальной экономике.

Исследование и анализ специальной и справочной литературы, статистических данных показывают, что примерно с середины 80-х годов нынешнего столетия начали происходить коренные изменения в темпах роста объемов производства и мировой торговли, с одной стороны и объемов прямых иностранных инвестиций, с другой. В 80-х годах среднегодовые темпы роста мировой торговли составляли 8 %, темпы роста прямых иностранных инвестиций пяти ведущих промышленно развитых стран (ПРС) — 27%, а у некоторых стран — 40%. Общий объем ПИИ в мире в 80-е годы почти утроился: с 505 млрд. долл. в 1980 году до 1403 млрд. долл. в 1989 году. "... к концу десятилетия 87% всех иностранных ПИ было вложено в экономику семи ведущих ПРС, в том числе в США — 28,6%, в ЕС — 34,5%, и в Японии — 0.7% , всего в странах триады — 63,8%...". [11]

Анализируя этот период, можно сделать вывод, что основные объемы прямых иностранных инвестиций носили в основном "замкнутый" характер, так как их потоки почти полностью пересекались внутри узко ограниченного круга промышленно развитых стран. Однако в начале 90-х годов ситуация начала изменяться. Основной предпосылкой к этому послужило изменение условий функционирования мирового хозяйства, вызванное распадом на самостоятельные государства СССР, а также всего социалистического лагеря. Это вызвало образование новых рынков капитала, в том числе и для прямых иностранных инвестиций.

Так, на начало 1993 года: "... иностранные прямые инвестиции в Польше достигли 1,4 млрд. долл., в бывшей Чехословакии — 1,9 млрд. долл., в Венгрии 4,3 млрд. долл. и в Румынии 538 млрд. долл." [12]. Для Украины, находившейся в 1991 — 1993 г. на начальном этапе экономических реформ ПИИ могли стать их катализатором, что несомненно сыграло бы свою роль в уменьшении негативных последствий "переходного периода". Однако, для сравнения, объем ПИИ в Украину оставил на 01.01.94.г. всего 219,4 млн.долл. США. На 01.01.95.г. — 270,3 млн.долл. США и на 01.01.96.г. — 819,5 млн.долл. США. [13,15]

Приведенные данные показывают, что объем прямых иностранных инвестиций, привлеченных в экономику Украины на начало 1996 года не намного превышает объем ПИИ в Румынии на начало 1993 г. Сложившаяся ситуация с привлечением прямых инвестиций в Украину является отражением общемировой тенденции в перераспределении географии движения капиталов и переориентации достаточно большой части инвестиций в страны Южной Америки, Азии и страны с "переходной экономикой". В Восточной Европе основной поток капиталов в форме ПИИ приходится на Венгрию, Чехию и Польшу, т.е. те страны, которые наиболее далеко продвинулись вперед по пути рыночных реформ. При этом основа их инвестиционной привлекательности лежит не только (и не столько) в относительной дешевизне трудовых и сырьевых ресурсов, достаточно высокой квалификации работников, сколько в четкой определенности курса реформ и, что самое главное в политической, законодательной и экономической стабильности. Происходящие изменения в перераспределении потоков ПИИ в системе мирового хозяйства в целом, можно проиллюстрировать на прогнозной диаграмме, которая охватывает период последнего десятилетия уходящего столетия и учитывает динамику и тенденции движения капиталов в этом периоде (рис.2).

Пассивность иностранных инвесторов к украинскому рынку определяется тем, что в отличие от таких постсоциалистических стран, как Венгрия, Польша, Чехия, Словакия — экономические реформы в Украине осуществляются крайне медленными темпами, законодательная база находится в состоянии постоянных из-

менений, экономическая система в целом не стабильна, что вызывает повышенные риски в инвестиционной деятельности.

Однако анализ тенденций изменения объектов ПИИ в целом, так и перераспределение их географической направленности, позволяют предположить, что в период до 2000 года страны Восточной Европы, в том числе и Украина могут стать более привлекательным регионом для прямого иностранного инвестирования (рис. 2.).

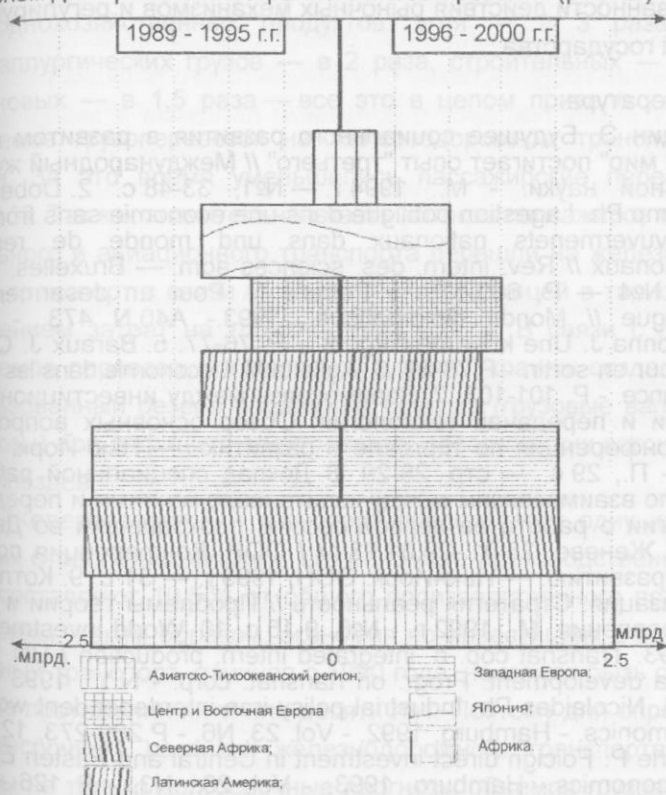


Рис. 2. Географическая структура и предполагаемое изменение приоритетов ПИИ в мировой экономической системе.

Итак, основываясь на вышеизложенном, можно сделать выводы о том, что Украина, являясь элементом системы мирового хозяйства объективно вовлечена в процессы глобализации мировой экономики. Однако влияние этих процессов, с точки зрения экономического развития во многом ослаблено затянувшимся пе-

риодом реформирования национальной экономики. Одним из важнейших факторов участия Украины в международном движении капиталов, является формирование условий инвестиционной привлекательности, что в свою очередь может быть достигнуто, за счет скорейшего завершения формирования инвестиционной среды рынка, стабильности законодательной базы, обеспечение согласованности действия рыночных механизмов и регулирующих функций государства.

Литература:

1. Боулдин Э. Будущее социального развития в развитом мире: "первый мир" постигает опыт "третьего" // Международный журнал социальной науки. - М.: 1994 г. — №1, 33-48 с.
2. Dobell R., Steenkamp Ph. L'agection pobleque dans une economie sans frontiery: Les govuvermenets nationaux dans un monde de reseaux transnationaux // Rev. intern. des. sciences adm. — Bruxelles, 1993. Vol. 59 №4 — P. 669-679.
3. Petrella R. Pour un desarmements economique // Monde diplomatique., 1993.- A40,N 473. - P.32/
4. Boissonna J. Une crise de l'argent. - P. 76-77.
5. Baraux J. Quatre pistes pour en sortir. - P.78-87.
6. Aglietta M. L'economie dans les griffes de la finance. - P. 101-103.
7. Взаимосвязь между инвестиционными потоками и передачей технологии: Обзор основных вопросов / ООН, Конференция по торговле и развитию. — Нью-Йорк: ООН, 1992 г. - П., 29 с. — стр. 28-29.
8. Доклад специальной рабочей группы по взаимосвязям между капиталовложениями и передачей технологии о работе ее первой сессии, проходивший во Дворце наций в Женеве. 25.01.-29.01.93 г. / / ООН, Конференция по торговле и развитию. — Нью-Йорк: ООН, 1993 г. — 31 с.
9. Котлер Ф. Глобализация: Стратегия реальность // Проблемы теории и практики управления. М., 1992 г. - №6, 9-15 с.
10. World investment report, 1993. Transnat cop. a. integrated intern. production / UN. Conf. on trad a development. Progr. on ransnat. corp. - N.Y., 1993 - XIII, 290p.
11. Nicolaidis Ph. Industrial polisy iran interdependent wored // Intereconomics. - Hamburg, 1992. - Vol. 23, N6. - P.269-273.
12. Alter R., Wehrle P. Foicign direct investment in Central and Eastern Europe // Intereconomics.- Hamburg, 1993. - Vol. 28., N3. - P 126 - 131.
13. Статистичний щорічник України за 1994 рік. - К: Техника, 1995 р. - с.328.
14. Статистичний щорічник України за 1995 рік. - К: Техника, 1995 р. - с.575.
15. Статистичний щорічник України за 1996 рік. - К: Вид. "Українська енциклопедія", 1997 р. - с.617.

Условия развития железнодорожного транспорта.

Смагин П.А., соискатель ХГУ, г. Харьков

Железнодорожный транспорт является составной частью единой государственной транспортной системой Украины, прямо связано с экономикой страны, и если в 1990-1997 г.г. валовый внутренний продукт сократился в двое, а производство важных народнохозяйственных продуктов: угля — в 3 раза, рудно-металлургических грузов — в 2 раза, строительных — в 5 раз, зерновых — в 1,5 раза — все это в целом привело к падению объемов грузоперевозок на железнодорожном транспорте в 3 раза. За это время уменьшились пассажирские перевозки на 34,2 %. Так как значительная часть потоков пассажиров с автомобильного и авиационного транспорта перешли на железнодорожный транспорт в связи с существенной разницей в тарифах и изменением затрат на транспортные услуги. В связи с падением объемов перевозок на железной дороге Украины создан неиспользованный резерв подвижных средств (грузовые вагоны, тепловозы) при дефиците электровозов, пассажирских вагонов, электропоездов.

Железнодорожный транспорт представляет одну из фондоемких отраслей экономики, его основные производственные фонды составляют 10,5 % от общего производственного потенциала Украины. Таким образом, экономия по инвестициях в железнодорожный транспорт, начиная с 1990 года, не может быть обеспечена на протяжении пяти или десяти лет. Поэтому для определения долгосрочного развития железнодорожного транспорта необходимы не только долгосрочные прогнозы объемов грузов и пассажирских перевозок, но и прогнозы потребности производственных фондов с обоснованием источников их финансирования. Обеспеченность подвижным состоянием за последние годы снизилось.

Транспорт является инфраструктурой основой любой экономики. В объеме и качестве перевозок транспорт отображает состояние экономики. Сегодня и в будущем нет альтернативных видов транспорта, которые могли бы взять на себя перевозку грузов

и пассажиров, которые принадлежат к сфере перевозной работы, которая выполняется железнодорожным транспортом. Железнодорожный транспорт имеет такие технико-экономические особенности, которые позволяют сберегать ему приоритетные положения в качестве основного магистрального вида не только сегодня, но и в будущем.

Перевод на собственную валюту при слабом товарном обеспечении и отсутствии валютного резерва, введение между Украиной и другими государствами СНГ клирингового порядка расчетов привели к срыву поставок с большими потерями в экономике, к нарушению экономических связей между предприятиями, которые десятилетиями были в производственно-технологической кооперации.

Сложность ситуации в экономике государства обусловлена также негативным влиянием деформации в воспроизводственных процессах, которые накапливались на протяжении многих лет: физическим и моральным старением производственного потенциала; значительной энергоемкостью производства, что снижает конкурентоспособность украинской продукции и сужает рынки сбыта; низким уровнем доходов населения, ежегодным изъятием с экономического оборота значительных финансовых средств.

Изучение и обобщение основных аспектов развития показало, что не удалось завершить реформирование и реструктуризацию предприятий, создать условия для привлечения инвестиций и развития малого и среднего бизнеса. Остаются монополизированными рынки недвижимости, топливно-энергетических ресурсов, транспортных услуг, которые не содействуют эффективному и рациональному использованию материальных и финансовых ресурсов. Дает о себе знать и несогласованность законодательства, прежде всего, налогового.

Оценка максимально возможной транспортной подвижности показала, что в основе спроса на услуги железнодорожного транспорта должны быть положены прогнозные оценки развития некоторых отраслей народного хозяйства. В развитых государствах

вах для цивилизованной жизни только одного человека сегодня необходимо перевозить более 100 тонн различных грузов. Без железной дороги это невозможно. В Украине сейчас производится и перевозится, с учетом экспорта и импорта, примерно 1,9 млрд тонн различных грузов, или 37 тонн на душу населения, что свидетельствует о больших экономических возможностях.

Объем грузовых перевозок железной дорогой определяет производство девяти продуктов-грузов (уголь и кокс, нефть и нефтепродукты, руды, черные металлы, лесоматериалы и др.). Они всегда составляли до 85 % всего объема грузовых перевозок железной дорогой, поэтому является закономерным уменьшение грузовых перевозок на железной дороге Украины по отправлению грузов в 3,5 раза, и по грузообороту в 2,65 раза. Следовательно, можно сделать вывод о том, что в перспективе объемы производства, главным образом грузосоздаваемых отраслей будут определять объемы работ, связанных с перевозкой железной дорогой.

Технико-экономические расчеты динамики работы железной дороги позволили разработать прогноз развития этого вида транспорта до 2010 г. Сокращение работ, связанных с перевозкой железной дорогой, изменение условий эксплуатации не могли не повлиять на качественные показатели использования активной части основных производственных фондов. Например, главный показатель использования грузовых вагонов — оборот грузового вагона увеличился с 3,81 суток в 1990 г. до 7,17 году, или приблизительно в 1,9 раза. Основными факторами характеризующими оборот грузового вагона является величина простоев на технических станциях и под грузовыми операциями. Переход большей части грузовых потоков на электрическую тягу не привел к увеличению технической скорости через действие рельсовых ограничений.

Прогнозная оценка социально-экономических показателей работы железнодорожного транспорта предполагает, что за это время удельный вес грузооборота электрической тягой увеличился с 60 % до 80 %. Это показатель является следствием регулирующих мероприятий — максимальной передачи грузопотоков на

электрифицированные линии. Это мероприятие является принудительным, так как существует дефицит дизельного топлива для тепловозов. Кроме того, передача на электрифицированных направлениях главных грузовых и транспортных вагонопотоков привела к значительному увеличению пробега пустых вагонов с 30 % в 1990 году до 40 % в 1997 году. Эксплуатационный парк локомотивов тепловозов, грузовых вагонов, крытых вагонов и полувагонов сократился в связи с падением общих объемов перевозок.

В прогнозных оценках необходимо учитывать тенденцию того, что выбытие основных производственных фондов в два с лишним раза превышает их введение, это можно объяснить новым порядком начисления амортизации.

В этот период принципиально изменилась структура затрат железной дороги. Так за последние 50 лет фонд оплаты труда в эксплуатационных затратах на железной дороге бывшего СССР и на Украине также, в среднем составил 35-40 %, то в 1997 году его часть снизилась до 11 %. В то же время резко увеличилась часть в общей сумме эксплуатационных затрат амортизационных отчислений — с 12,4 % в 1990 году до 21,0 % в 1997 году. До 1996 года почти все железные дороги были рентабельны: большая рентабельность перевозок в 1995 году была на Приднепровской дороге — 43 %.

Особенности сложившихся экономических условий в части инфраструктуры, пассажиропотоков, грузопотоков и т.д. Необходимость учитывать в прогнозах до 2010 года.

Регулирование не прямых налогов **Дуболазов А.Н. соискатель ХГУ**

Во многих странах мира, важное место в налоговой системе занимают не прямые налоги. Проблемы их влияния на экономические процессы и использование этого влияния в стимулирующем направлении приобретают особое значение. От того, как построена система непрямого налогообложения, зависит не только вы-

полнение ею фискальной функции, но и стимулирование развития экономики страны.

Опыт использования налогов и особенно не прямых, в качестве регуляторов в нашей стране достаточно незначительный. Объясняется это, прежде всего фактическим отсутствием еще 5 лет назад полноценной налоговой системы, а использование не прямых налогов вообще было ненужным в условиях социализма. Закономерно, что налоговая политика последних лет проводилась без соответствующего теоретического обоснования, исходя лишь из потребностей наполнения доходной части бюджета, что рождало большое количество проблем.

Существует два подхода к определению сущности налогов: с точки зрения из общественно-экономического содержания и с точки зрения их материального содержанию. Согласно второго подхода, налогам давали определение как средству обеспечения функций государства, так и принудительных и безэквивалентных платежей.

Между тем, давать определение налогам необходимо, обосновываясь на комплексном восприятии их признаков:

1. общеобязательность;
2. безэквивалентность;
3. законность;
4. односторонняя направленность налоговых отношений;
5. назначение налогов для:
 - а) финансового обеспечения государством его функций;
 - б) решение социально-экономических задач.

Налоговая система выполняет две взаимосвязанные функции:

- 1) фискальную с помощью которой обеспечивается создание централизованного фонда финансовых ресурсов государства, необходимого для выполнения его функций;
- 2) социально-экономическую, благодаря которой налоги объективно влияют на экономические процессы, осуществляет перераспределение национального дохода между слоями общества.

Разделение налогов на прямые и непрямые никогда не вызвало особенных дискуссий, хотя критерий этого разделения установить нелегко. Он различается по таким признакам: 1) правовая основа налогов; 2) метод начисления и получения налога; 3) объект налогообложения; 4) степень регрессивности; 5) способ учета налогообложения плательщика; 6) перераспределение налогов.

В структуре налоговых систем развитых стран удельный вес непосредственных налогов на протяжении продолжительного периода постоянно уменьшался, что связано с расширением налоговой базы для налоговой прибыли с граждан. Но в ряде стран, существует противоположная тенденция: из-за низкого уровня материальной обеспеченности населения невозможно с помощью прямых налогов формировать достаточную доходную часть бюджета.

В Украине в условиях переходного периода, ввиду низкого уровня официальных доходов большинства населения и получения гражданами значительной части их доходов из теневого секторе экономики, который не подлежит прямому налогообложению и невысокую налоговую технику отечественной налоговой администрации, необходимость широкого использования механизма непрямого налогообложения несомненно.

В зависимости от характера торговой деятельности прямые налоги подразделяются на две группы. Внутренняя торговля связана с использованием акцизов и, в прошлом, фискальных монополий. Внешняя торговля характеризуется установлением пошлинных сборов на экспортированные и импортированные товары.

Акцизы, в зависимости от охвата товаров налогообложением, разделяются на специальные и универсальные. Специальные акцизы устанавливаются на отдельные виды товаров /предметы роскоши и предметы не первой необходимости/.

Универсальный акциз – не прямой налог, который устанавливается государством в виде надбавки к общему обороту реализо-

ванных товаров по единой или нескольким ставкам. Исследуя использование универсальных акцизов в географическом и историческом аспектах, можно выделить три формы: налог с оборота в одноуровневой форме, налог с оборота по многоуровневой форме и налог на добавленную стоимость. Последний облагает налогом добавленную стоимость, т.е. стоимость созданную на данной конкретной ступени движения товара.

Пошлинный сбор – налог, что берется с товаров, которые перемещаются через таможенную границу страны, т.е. ввозятся или вывозятся.

В зависимости от цели, для достижения которой устанавливается пошлина, различают следующие виды пошлин: фискальная, статистическая, протекционная, антидемпинговая, преференциальная, компенсационная.

Протекционная пошлина, защищая национальное производство, повышает цены импортных товаров и уменьшает их конкурентоспособность на национальном рынке.

Система регулирования экономики в современных условиях характеризуется органическим соединением рыночного и государственного регулирования. Способность рынка к саморегулированию не исключает необходимости вмешательства государства в экономику.

Теоретические положения позволяют различать две концепции стабилизированной бюджетной политики: пассивной бюджетной политики; 2/активной политики.

В конце 70-х годов экономическая мысль была направлена в сторону либерализма. В налоговых теориях неолибералы сформировали требование значительного сокращения общего уровня налогов как важнейшее условие стимулирования сбережений и осуществление новых инвестиций. Ограничение налогового бюджетного регулирования экономики рассматривается ими, как основное условие экономического роста.

Налоговая политика государства осуществляет определенное влияние на экономические процессы, поэтому нельзя не учиты-

вать факторы, которые влияют на эффективность налоговой политики. Поэтому необходима осторожность и научная обоснованность при ее разработке для обеспечения достижения определенных целей в экономике.

Налоговая политика реализуется с помощью законодательного регулирования условий налогообложения. К важнейшим элементам налога относятся: 1/ субъект; 2/ объект налогообложения, 3/ ставка налога. Анализ изменений в отечественном законодательстве относительно не прямых налогов свидетельствует об отсутствии такого подхода, когда изменение одного из элементов налога является дискреционным мероприятием. Например, ставка НДС изменялась 3 раза. Законом "О налоге на добавленную стоимость" 1991 года было установлено ставку НДС: в размере 28%, а через год, одноименным правительственным декретом, ставку было снижено до 20%.

Удержание НДС с импортных товаров, установленное ст.28 Закона Украины "О Государственном бюджете на 1994 год" противоречит природе НДС, потому что и пошлина и акциз не являются добавленной стоимостью, и это приводит к двойному, а то и тройному налогообложению одного и того же товара и роста его стоимости, что способствует увеличению теневого оборота. Такое же противоречие существует и при расширении субъектного состава плательщиков НДС и акцизного сбора за счет физических лиц, которые не являются субъектами предпринимательской деятельности, а ввозят товары на территорию Украины без цели их реализовать, а значит, без возможности переложить суммы уплаченного НДС и акцизного сбора на конечных потребителей.

Анализируя изменения в отечественном законодательстве относительно непрямого налогообложения, можно отметить следующее:

- изменения происходят довольно часто, носит кардинальный характер, что делает невозможным для хозяйственных субъектов эффективное планирование своей деятельности;

– в ряде случаев новые законодательные акты имеют силу обратных действий;

– принятые законы, правительственные решения, инструктивные материалы не всегда согласованы между собой.

Экономический эффект специфических акцизов и пошлины определяется путем изменений совокупного спроса. Эти виды прямых налогов влияет на цены не только налогооблагаемых товаров, а и не налогооблагаемых товаров-заменителей и дополнительных товаров. Неравномерность налогообложения специфическим акцизом и пошлиной позволяет влиять на потребительские приоритеты. В Украине на протяжении последних лет, сократилось, потребление таких подакцизных товаров, как водка и ликероводочные изделия.

Влияние непрямых налогов на общий уровень цен в стране и на инфляционные тенденции зависит от двух факторов: удельного веса товаров, на которые повышается непрямой налог в общем объеме товаров и размера ставок налогообложения.

В конкурентной среде в краткосрочном периоде влияние прямых налогов происходит в зависимости от эластичности спроса /предложение, как правило, достаточно неэластично/.

В долгосрочном периоде реакция конкурентной отрасли на непрямой налог зависит от характера долгосрочного отраслевого предложения. В отрасли с постоянными расходами цена увеличивается на величину налога, а объем производства сокращается. В отрасли с увеличивающимися расходами цена увеличивается на величину, меньшую от размера налога, а объем сокращения производства в такой отрасли меньше, чем в отрасли с постоянными затратами. Критерии фискальной достаточности определяется тем, какая часть валового внутреннего продукта изымается с помощью налогов. На протяжении последних лет эта часть в Украине оставалась достаточно значительной. С учетом современного экономического состояния и необходимости стимулирования экономического роста, часть налогов в ВВП Украины не должна превышать 30%.

Главной задачей налоговой политики должна стать переориентация налоговой системы с чисто фискальных целей на стимулирование экономического роста. Осуществить это, возможно, прежде всего, путем установления умеренного уровня налогов по отношению к ВВП.

Вексель на рынке Украины. Бабич М. В.

Кризис в экономике Украины усугубляется отсутствием нормативных актов, регламентирующих взимание долгов с неплательщиков.

Кризис довольно сильно влияет на ситуацию внутренних расчетов между предприятиями Украины, следствием чего становится возрастание взаимных долгов — проблема оборотных средств, или, вернее их отсутствие стимулирует развитие кризиса неплатежей.

В создавшихся условиях одним из инструментов дающих возможность "расшивки" нескольких цепочек неплатежей является использование вексельного обращения.

Работа с простыми или переводными векселями ведется украинскими предприятиями достаточно активно.

Например, инвестиционная компания "Обрий Капитал" выступает в роли торговца ценными бумагами, в том числе и векселями различных юридических лиц: Национальная атомная генерирующая компания "Энергоатом"; Государственная акционерная компания "Центрэнерго"; УГК "Укрэнергокомплект"; АО "Укргазпром"; УГПЭС "Укртелеком"; Харьковский приборостроительный завод им. Т.Г. Шевченко" и др.

Схем вексельного обращения много и насчитывается несколько десятков ибо каждая вексельная сделка имеет свою специфику, обусловленную функциями рыночных взаимоотношений таких как эквивалентность обмена, перераспределение стоимости и другие. Поэтому говорить, что вексельный оборот осуществляется в строгом соответствии с той или иной схемой было бы неверно.

Мы предлагаем несколько простых схем вексельного оборота, которые имеют хождение на вексельном рынке Украины, в частности схемы реализации с применением переводного и простого векселей.

Для этого нам необходим, прежде всего, перечень участников обращения переводного векселя:

Векселедатель (трассант) – лицо, выдавшее переводной вексель и переводящее свой платеж на другое лицо.

Платательщик (трассат) – лицо, которому векселедателем адресуется предложение уплатить по переводному векселю.

Первый векселедержатель (ремитент) – лицо, на которое выписан переводной вексель (тратта) и приказу которого следует уплатить определенную сумму денег по этому векселю (первоприобретатель переводного векселя).

Последующий векселедержатель (индосант) – лицо, владеющее векселем и совершающее передаточную надпись на векселе (индоссамент).

Лицо с вексельными полномочиями (презентант) – лицо получившее вексель по поручительному индоссаменту и выступающее в роли представителя для осуществления действия по получению платежа. При этом собственником документа остается индоссант.

Особый платательщик – лицо, уполномоченное в действиях по выполнению вексельных обязательств.

Вексельный поручитель (авалист) – лицо, которое осуществляет аваль (вексельное поручительство), принимая на себя ответственность за исполнение обязательств какого – либо из обязанных по векселю лиц: акцептантом, векселедателем, индоссантом.

Последующий векселедержатель (индоссат) – лицо, получающее вексель по индоссаменту и имеющее все права, вытекающие из векселя.

Так как одним из основных моментов в вексельном обращении является ИНДОССАМЕНТ остановимся подробнее на этом понятии.

Всякий вексель, даже выданный без прямой оговорки о приказе, может быть передан посредством индоссамента.

Если векселедатель поместил в переводном векселе слова "не приказу" или какое – либо равнозначное выражение, то документ может быть передан лишь с соблюдением формы и с последствиями обыкновенной цессии.

Индоссамент может быть совершен даже в пользу плательщика, независимо от того, акцептировал он вексель или нет, либо в пользу векселедателя, либо в пользу другого обязанного по векселю лица. Эти лица могут в свою очередь индассировать вексель.

Индоссамент должен быть простым и ничем не обусловленным. Всякое ограничивающее его условие считается не написанным.

Частичный индоссамент недействителен.

Индоссамент на предъявителя имеет силу бланкового индоссамента.

Индоссамент должен быть написан на переводном векселе или присоединенном к нему листе (добавочный лист). Он должен быть подписан индоссантом.

Индоссамент может не содержать указания лица, в пользу которого он сделан, или он может состоять из одной подписи индоссанта (бланковый индоссамент). В этом последнем случае индоссамент для того, чтобы иметь силу, должен быть написан на обороте переводного векселя или на добавочном листе.

Индоссамент переносит все права, вытекающие из переводного векселя. Если индоссамент бланковый, то векселедержатель может:

- 1). Заполнить бланк или своим именем, или именем какого-либо другого лица;

2). Индоссировать в свою очередь вексель посредством бланка или на имя какого-либо лица;

3). Передать вексель третьему лицу, не заполняя бланка и не совершая индоссамент.

Индоссант, поскольку не оговорено обратное, отвечает за акцепт и за платеж.

Он может воспретить новый индоссамент, в таком случае он не несет ответственности перед теми лицами, в пользу которых вексель был после этого индоссирован.

Лицо, у которого находится переводной вексель, рассматривается как законный векселедержатель, если оно основывает свое право на непрерывном ряде индоссаментов, даже если последний индоссамент является бланковым. Зачеркнутые индоссаменты считаются при этом ненаписанными. Когда за бланковым индоссаментом следует другой индоссамент, то лицо, подписавшее последний, считается приобретшим вексель по бланковому индоссаменту.

Если кто-либо лишился владения векселем в силу какого бы то ни было события, то лицо, у которого вексель находится и которое обосновывает свое право порядком, указанным в предыдущем абзаце, обязано отдать вексель лишь в том случае, если оно приобрело его недобросовестно или же, приобретая его, совершило грубую неосторожность.

Лица, к которым предъявлен иск по переводному векселю, не могут противопоставить векселедержателю возражения, основанные на их личных отношениях к векселедержателю или к предшествующим векселедержателям, если только векселедержатель, приобретая вексель, не действовал сознательно в ущерб должнику.

Если индоссамент содержит оговорку "валюта к получению", "на инкассо", "как доверенному" или всякую иную оговорку, имеющую ввиду простое поручение, векселедержатель может осуществлять все права, вытекающие из переводного векселя, но индоссировать его он может толь в порядке перепоручения.

Обязанные лица могут в таком случае заявлять против векселедержателя только такие возражения, которые могли бы быть противопоставлены индоссанту.

Поручение, которое содержится в перепоручительном индоссаменте, не прекращается вследствие смерти перепоручителя или наступления его недееспособности.

Если индоссамент содержит оговорку "валюта в обеспечение", "валюта в залог" или всякую иную оговорку, имеющую в виду залог, векселедержатель может осуществлять все права, вытекающие из переводного векселя, но поставленный им индоссамент имеет силу лишь в качестве перепоручительного индоссамента.

Обязанные лица не могут заявлять против векселедержателя возражений, основанных на их личных отношениях к индоссанту, если только векселедержатель, получая вексель, не действовал сознательно в ущерб должнику.

Индоссамент, совершенный после срока платежа, имеет те же последствия, что и предшествующий индоссамент. Однако индоссамент, совершенный после протеста в неплатеже, или после истечению срока, установленного для совершения протеста, имеет последствия лишь обыкновенной цессии.

Поскольку обратное не будет доказано, недатированный индоссамент считается совершенным до истечения срока, установленного для совершения протеста.

Вернемся к рассмотрению схем вексельного оборота.

Для удобства чтения схем введем обозначения в виде одной или двух звездочек.

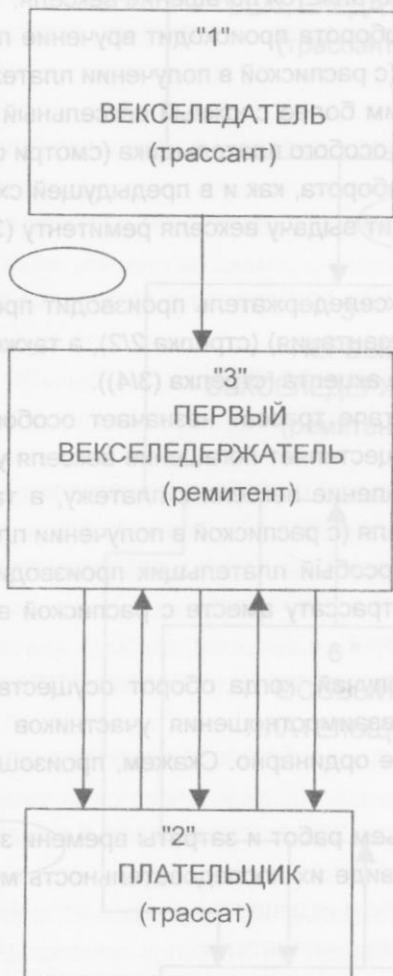
* - Указывает цифровой номер в перечне участников обращения переводного векселя.

** - В данном случае первая цифра указывает на порядковый номер действия в данной схеме; вторая - номер в перечне действий участников обращения переводного векселя.

Рассмотрим простейший вексельный оборот (смотри схему 1)

СХЕМА 1

Простейший вексельный оборот



В данной схеме на первом этапе векселедержатель (1) осуществляет выдачу векселя первому векселедержателю (3), кото-

рый проводит презентацию, т.е. предъявление векселя к акцепту.

Затем подтверждение векселедержателем у плательщика (2).

После чего осуществляется погашение векселя.

И в завершении оборота происходит вручение погашенного векселя плательщику (с распиской в получении платежа).

Теперь рассмотрим более сложный вексельный оборот т.е. оборот с назначением особого плательщика (смотри схему 2).

В самом начале оборота, как и в предыдущей схеме, векселедатель (1) производит выдачу векселя ремитенту (3). (Стрелка 1/1).

Затем первый векселедержатель производит предъявление векселя к акцепту (презентация) (стрелка 2/2), а также осуществляется подтверждение акцепта (стрелка (3/4)).

На следующем этапе трассат назначает особого плательщика (6), который осуществляет погашение векселя у ремитента производится предъявление векселя к платежу, а также вручение погашенного векселя (с распиской в получении платежа).

И в завершение особый плательщик производит вручение погашенного векселя трассату вместе с распиской в получении платежа.

Мы рассмотрели случай, когда оборот осуществлен в нормальном режиме, но взаимоотношения участников обращения иногда складываются не ordinarily. Скажем, произошел отказ от акцепта?!

В таком случае объем работ и затраты времени значительно возрастают и в общем виде их последовательность может иметь вид:

Выдача векселя.

Предъявление векселя к акцепту (презентация).

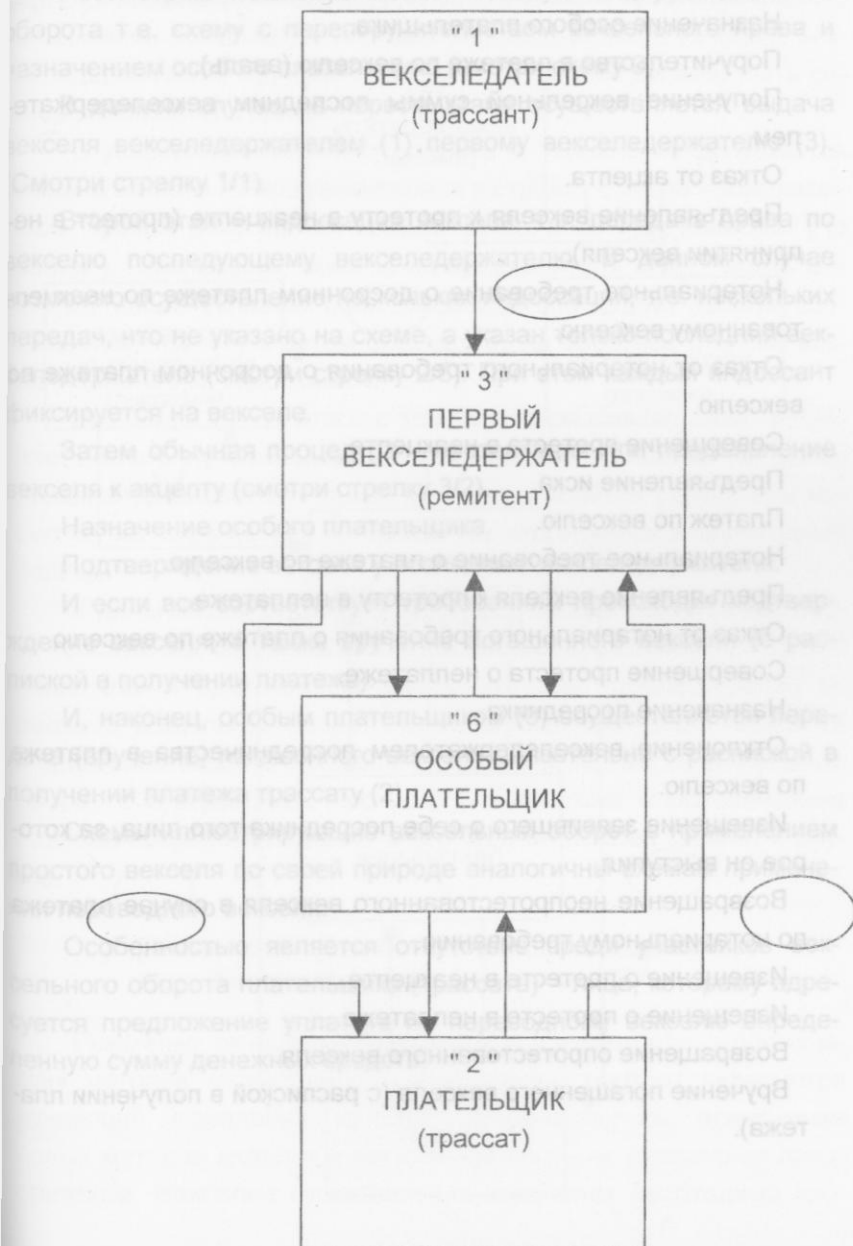
Подтверждение акцепта.

Предъявление векселя к платежу.

Погашение векселя.

СХЕМА 2

Вексельный оборот с назначением особого плательщика.



Передача права по векселю (индоссация).

Перепоручительство вексельного права (перепоручительный индоссамент).

Назначение особого плательщика.

Поручительство в платеже по векселю (аваль).

Получение вексельной суммы последним векселедержателем.

Отказ от акцепта.

Предъявление векселя к протесту в неакцепте (протест в неприятии векселя).

Нотариальное требование о досрочном платеже по неакцептованному векселю.

Отказ от нотариального требования о досрочном платеже по векселю.

Совершение протеста в неакцепте.

Предъявление иска.

Платеж по векселю.

Нотариальное требование о платеже по векселю.

Предъявление векселя к протесту в неплатеже.

Отказ от нотариального требования о платеже по векселю.

Совершение протеста о неплатеже.

Назначение посредника.

Отклонение векселедержателем посредничества в платеже по векселю.

Извещение заявившего о себе посредника того лица, за которое он выступил.

Возвращение неопротестованного векселя в случае платежа по нотариальному требованию.

Извещение о протесте в неакцепте.

Извещение о протесте в неплатеже.

Возвращение опротестованного векселя.

Вручение погашенного векселя (с распиской в получении платежа).

Погашение векселя.

Вручение оплаченного векселя (с распиской в получении платежа).

Рассмотрим несколько более сложную схему вексельного оборота т.е. схему с перепоручительством вексельного права и назначением особого плательщика (смотри схему 3).

В данном случае на первом этапе осуществляется выдача векселя векселедержателем (1) первому векселедержателю (3). (Смотри стрелку 1/1).

Второй этап – индоссация векселя, т.е. передача права по векселю последующему векселедержателю. В данном случае возможно осуществление нескольких индоссаций, т.е. нескольких передач, что не указано на схеме, а указан только последний векселедержатель (смотри стрелку 2/6). При этом каждый индоссант фиксируется на векселе.

Затем обычная процедура – презентация или предъявление векселя к акцепту (смотри стрелку 3/2).

Назначение особого плательщика.

Подтверждение векселя у последнего векселедержателя.

И если все соответствует требованиям происходит подтверждение векселя, а также вручение погашенного векселя (с распиской в получении платежа).

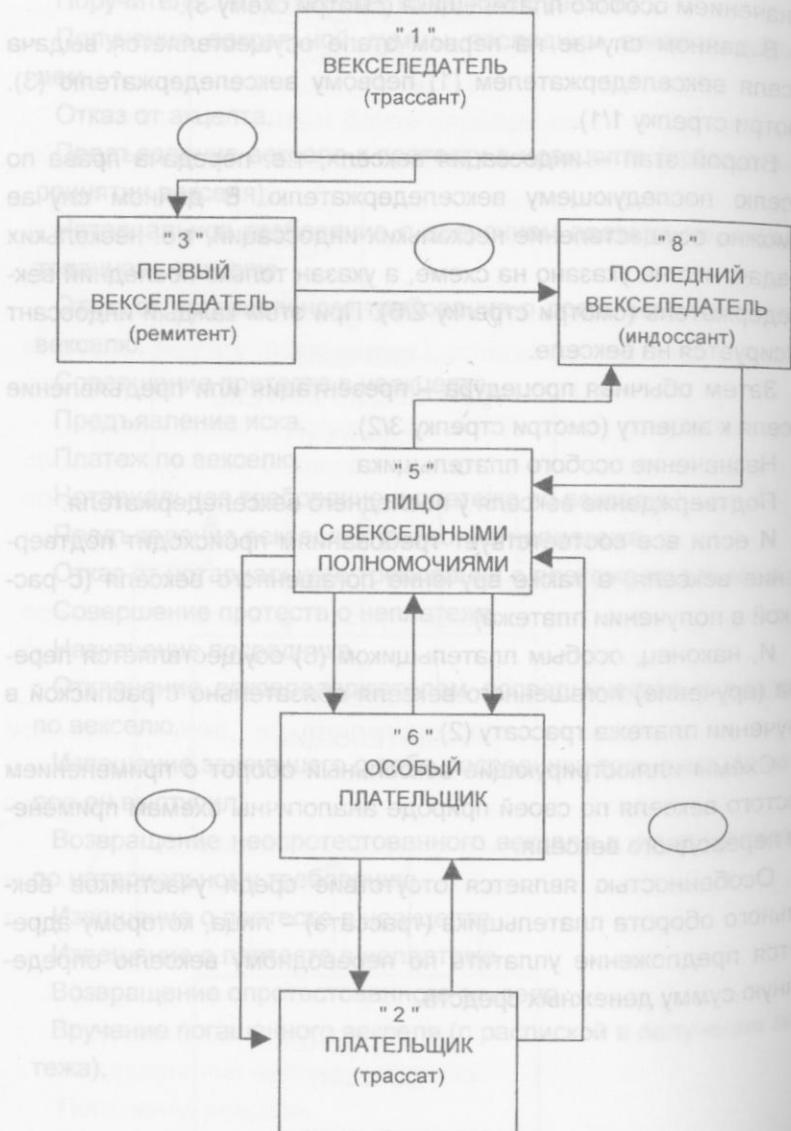
И, наконец, особым плательщиком (6) осуществляется передача (вручение) погашенного векселя обязательно с распиской в получении платежа трассату (2).

Схемы иллюстрирующие вексельный оборот с применением простого векселя по своей природе аналогичны схемам применения переводного векселя.

Особенностью является отсутствие среди участников вексельного оборота плательщика (трассата) – лица, которому адресуется предложение уплатить по переводному векселю определенную сумму денежных средств.

СХЕМА 3

Вексельный оборот с перепоручительством вексельного права.



В заключение следует отметить, что к вексельному обращению в Украине проявляют интерес и западные экономисты. В частности, В. Баумбах и А. Хефермел из Мюнхена говорят о том, что в Германии допускается указание нескольких лиц в качестве векселедержателей. Однако, в данном случае они должны быть солидарными кредиторами.

В условиях вексельного оборота в Украине не допускается выдача векселя на предъявителя, а в странах с англо – американским правом допускается выдача векселя на предъявителя ("to bearer"). Практически, вексель на предъявителя может иметь место и в наших условиях если векселедатель выдаст вексель собственному приказу и затем осуществит на обратной стороне векселя бланковый индоссамент.

Нельзя не согласиться с тем, что нормативная база "оставляет желать лучшего", однако вексельное обращение на рынке Украины развивается и приносит положительные результаты несмотря на сложности с которыми мы столкнулись в переходный период.

В дальнейшем рассмотрим более сложные схемы вексельного оборота; скажем, вексельный оборот с совершением протеста в неплатеже и назначением посредника для удовлетворения по векселю; вексельный оборот с совершением протеста в неакцепте и принятием акцепта заявившим о себе посредником; вексельный оборот с совершением протеста в неплатеже и обеспечением платежа посредством вексельного поручительства (авалья) и другие.

Управление предприятием на основе маркетинга

Тихонравов А.В. соискатель ХГУ

Рыночные отношения вызывают усиление роли экономических методов хозяйственного управления, требуют пересмотра концепций управления, которые сформировались, применения новых методов анализа и построения системы управления предприятием. Наиболее существенные изменения необходимо про-

вести в структуре и методах планирования производства и сбыта продукции, которые обуславливают использование принципов маркетинга, особенно в планировании выпуска продукции. Использование методологии маркетинга в управлении вызвано необходимостью поиска новых путей, которые соответствуют современному уровню экономических отношений, форм и методов управления производством и реализацией товаров.

Особенное значение приобрел комплексный системный подход, который ориентирует систему управления на более полное удовлетворение потребностей и способствует успешной деятельности на рынке. Маркетинг содержит в себе исследовательскую, производственную и сбытовую функции и нацеленный на получение достоверной и оперативной информации о рынке, структуре и динамике потребления, запросах потребителей, появлении новой продукции и о продукции конкурентов. При этом на процесс производства значительно влияет уровень спроса на данную продукцию.

Рыночные отношения предполагают отказ от централизованного планирования и взятие на вооружение индикативные подходы, среди которых главным является мониторинг экономических ситуаций, наблюдение системы состояния рынков, ее анализ, прогнозирование. Важным инструментом является имитационный подход со структурно-логическим подходом, в котором связи между входными и выходными значениями модели определяются с помощью заложенных в компьютерных программах правил.

Новый подход построения системы обоснования возможностей удовлетворения рынка продукции, которая выпускается, может быть наиболее эффективным. Для принятия управленческих решений по составлению договоров на поставку продукции служба маркетинга должна выполнять расчеты по оценке возможностей выпуска необходимой продукции.

На предприятиях возникает ситуация, когда в наличии выявляется незагруженным производственное оборудование, когда увеличилась оплата за теплоэнергетические ресурсы в несколько

раз, которая обуславливает при формировании планов рационального совмещения требований рынка и сбалансированности производственных возможностей при получении уверенных, даже минимальных финансовых результатов. Эффективное функционирование дает возможность получать адекватную информацию до и после принятия управленческих решений. В процессе подготовки и принятия решений в маркетинговой деятельности необходимо учитывать множество внешних и внутренних факторов. Маркетинговая стратегия на предприятии предусматривает обеспечение выпуска конкурентоспособной продукции и успешное функционирование предприятия на рынке. Перестройка экономического механизма предусматривает: анализ факторов конкурентоспособности продукции; совершенствование технико-экономического планирования производства с целью реального сбыта продукции и получение наилучших экономических показателей; оперативный анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия для принятия эффективных управленческих решений.

Методы, которые существовали при централизованной экономике и, прежде всего, планирование, должна основываться на использовании большого количества факторов, объективно функционирующих на рынке. Это в значительной мере изменяет подход к планированию: вместо решения локальных задач по согласованию директивных показателей с ресурсными возможностями предприятия необходимо проводить глубокие маркетинговые исследования с целью изучения спроса продукции на рынке, его прогнозирование, анализ конкурентов и др. Главным фактором в поведении предприятия должны стать изменения в определении номенклатуры продукции, которая выпускается, направленные на решение комплекса способов относительно долгосрочного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Оценка конкурентоспособности продукции состоит из ряда последовательных взаимозависимых этапов: классификация параметров изделий для оценки конкурентоспособности продукции по следующим главным группам: научно-технические, организа-

ционные, коммерческие, экономические показатели и показатели, которые регламентируются; расчет частичных и групповых показателей конкурентоспособности продукции; расчет интегрального показателя конкурентоспособности изделия.

ценообразование продукции промышленного применения осуществляется путем употребления затратного механизма, который включает: расчет затрат производства продукции; расчет цены с учетом заданного уровня рентабельности.

Затраты производства промышленной продукции включают затраты на оплату труда, на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, затраты на материалы и комплектующие изделия.

На этапе проработки заявок необходимо оценить целесообразность выпуска той или другой продукции. Одновременно, при большом количестве заявок и выпуске большого количества продукции значительно изменяются условно-переменные затраты. При увеличении объемов производства продукции абсолютный размер их растет, а при уменьшении объемов – падает. В связи с этим для производства партии изделий можно определить тот необходимый минимум объема его выпуска, при котором достигается прибыльность производства. По каждому изделию определяется тот необходимый минимум выпуска изделий, который обеспечивает безубыточность производства или получение заданной рентабельности.

Экономические условия функционирования предприятия в условиях сокращения производства требуют особенного подхода к организации вычислительного процесса по решению задач формирования оптимальной производственной программы на плановый период.

Необходимо различать план производства и выпуска продукции на предприятиях, которые формируются на основе информации о потребности продукции, которая выпускается объединением, на рынке, продолжительные производственные связи сложившиеся, производственные возможности предприятия, сложившиеся в запланированном периоде. Перед этапом разработки

плана осуществляется расчет потенциальных возможностей предприятия, уточняется состав и ведут расчет пропускной способности в разрезе групп взаимозаменяемого оборудования.

Организация службы маркетинга на промышленном предприятии обуславливает разработку концепции ее функционирования и определения целей и методов ее достижения. С учетом специфики производства каждого предприятия состав задач и структура этой службы определяется исходя из конкретных условий.

Необходимость использования в маркетинговой деятельности предприятия разнообразной и достаточно большой по объему информации обусловила организацию автоматизированных рабочих мест маркетинговой службы в рамках информационной системы управления предприятием. Базируясь на общих принципах проектирования информационных систем управления на основе разработки и создании автоматизированных рабочих мест, информационная система включает решение всех задач управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия с учетом особенностей рыночной экономики, направленные на обеспечение руководства и специалистов необходимой информацией для подготовки и принятия управленческих решений.

Концепция маркетинга и особенностей функционирования предприятий в Украине определила главные направления маркетинговой стратегии на предприятиях, направленные на обеспечение выпуска конкурентоспособной продукции и успешное функционирование предприятий на рынке. Главными из них на этапе перестройки экономического механизма, являются анализ факторов конкурентоспособности продукции с целью повышения ее качества и сбыта на рынке; перестройка системы технико-экономического планирования производства с целью реального сбыта продукции и получения наилучших экономических показателей; проведение оперативного анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия для принятия эффективных управленческих решений.

Проблемы формирования предприятий различной формы собственности Арефьева Е.В., к.э.н. ХГЭУ

Процессы, происходящие в экономике Украины за последние годы, можно охарактеризовать как разрушение директивно-управляемой системы управления, как надстройки. В комплексе мероприятий по формированию экономики особая роль отводится производственным системам, куда объективно переместился центр экономических отношений рыночной экономики велик, однако переход затянулся во времени и пока не определена точка конца падения и начала подъема страны.

Прошло достаточно времени с начала перестройки с объявления независимости Украины. Однако до настоящего времени не определены ориентиры и промежуточные точки пути движения Украины в экономическом развитии, не разделены функции государства и производственных систем в удовлетворении потребностей населения.

Опыт стран, прошедших в своем развитии аналогичные кризисные ситуации, показывает, что выход из них возможен только при наличии радикальных решений, принимаемых государством. Государственное управление должно основываться на соблюдении государственных интересов, в первую очередь, и выходящих из этого целей, разрабатываться соответствующий этому механизм.

Формирование рыночных отношений противоречиво и усложняется как еще действующими негативными явлениями и противоречиями, которые достались нам от прежнего общества и новыми факторами, возникшими в процессе перестройки. Среди них можно назвать политические такие как, падение авторитета властных структур и их ответственности за судьбы страны, ничего не определяющая борьба между ветвями власти, общая криминализация общества, расхождение интересов управляющей верхушки с чаяниями трудящихся. Экономические изменения не могут реализоваться из-за противоречий политического, правового и идеологического характера.

Имея возможность существовать, политические партии демонстрируют свое видение устройства общества и пути его экономического развития. Наличие большого спектра мнений сдерживает проведение рыночных реформ. Достижение желаний украинского народа о вхождении в мировое экономическое и духовное пространство должно происходить на базе реформационных изменений в законодательстве межнационального согласия, духовных ценностей.

Разрабатываемый организационно-экономический механизм должен обеспечивать максимальное соответствие между системой и этим механизмом. Чем четче очерчен комплекс функций, выполняемых каждым элементом системы, тем полнее можно сформулировать стратегию и тактику достижения целей.

Переход к рыночным отношениям выявляет противоречивый характер функционирования экономических и социальных механизмов в управлении производственных систем. В целом можно выделить четыре этапа формирования механизма управления во времени: первый этап характеризуется провозглашением новых элементов хозяйственной деятельности; второй — закладкой определенных механизмов новой экономики; третий — окончательное формирование в целом механизма экономического регулирования для использования потенциала и резервов; четвертый — заключающимся в получении результатов и тонкой коррекции отдельных элементов. Стремительная ломка экономических взаимосвязей без всякой предварительной проработки возможных социальных последствий усилила разбалансированность различных сфер жизнедеятельности в обществе. Производственные предприятия стали передавать социальную сферу из своего владения местным органам власти. Негативные тенденции требуют создания новой концепции экономического управления деятельностью производственных систем в рыночных условиях, обладающей свободной хозяйственной деятельностью и предпринима-

Следует отметить, что такое положение обусловлено процессом

тельства, ориентированное на стратегические цели и задачи Украины.

В условиях перехода к рынку предприятие любой формы собственности как субъект управления развивается, с одной стороны, под воздействием общих социально-экономических процессов, происходящих на Украине, с другой – под воздействием территориальных интересов, которые носят локальный характер. Проблема соотношения государственного территориального управления и местного самоуправления — одна из важнейших. Хотя объект управления один и тот же – территория (находящиеся на ней предприятия), однако органы местного самоуправления действуют прежде всего в интересах проживающего на ней населения, тогда как государственное самоуправление обеспечивает реализацию общенациональных ценностей и гарантирует достижение минимальных, экономических норм, установленных государством.

Функционирование народного хозяйства в целом наиболее целесообразно описать с помощью следующих показателей: национальный доход, валовый национальный продукт, производство национального продукта на душу населения, производительность труда и др.

Так производственный национальный доход по отраслям материального производства (в фактических ценах; млрд. крб.) представлен в таблице 1 за последние пять лет. По ней видно, что имеет место различная структура данного показателя за представленный период, если в 1990 г. его удельный вес в общем объеме составлял 41,53 %; а в 1992 г. — 48,96 %; то в 1993 г. значение оказалось наименьшим за исследуемый период и составило 39,63 %; в 1994 г. ситуация несколько улучшилась до 42,56 %. В другой базовой отрасли экономики — сельскому хозяйству происходило постоянное снижение анализируемого показателя и составляло в 1990 г. - 30,51; 1991 г. - 30,36; 1992 г. - 19,68; 1993 г. - 21,32; 1994 г. - 16,32.

Таблица 1.

Производственный национальный доход по отраслям материального производства (в фактических ценах; млрд.крб.)

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Производственный нац. доход	94	118	224	3887	11823 7	967046	4918352	6688959
в том числе								
промышленность	42	49	95	1903	46859	411579	2077533	2982414
сельское хозяйство	23	36	68	765	25202	157813	882105	1197143
строительство	9	12	24	462	12950	157687	668605	564600
транспорт и связь	5	7	11	350	14109	121294	614298	825160
торговля, мат.-тех. снаб. и заготовки	6	8	17	368	17485	93851	453488	603139
В расчете на душу населения, тыс.крб.	1,8	2,3	4,3	74,5	2266,0	18624,9	95811,2	131430,5

Данные, приведенные в таблице показывают, что эффективность общественного производства падает. Так производство национального дохода на душу населения в 1991 году упал на 11 % по сравнению с 1990 годом; а в 1992 г. – на 26% к 1990 году и 17% к 1991 г. Темп падения в целом покажет движение показателей эффективности использования отдельных видов ресурсов. Такое длительное падение и ухудшение состояния экономики является следствием многих факторов, один из которых структурная деформация. Здесь необходимо выделить только те элементы, которые дадут начало прогрессивным структурным сдвигам.

Начиная с 1991 года более высокими темпами, организуются предприятия различных форм собственности таких как, частная, коллективная, собственность других государств. Растут в основном предприятия с коллективной формы собственности (таблица 2). Это объясняется образованием акционерных обществ как самостоятельно, так и на базе предприятий государственной собственности, что повлияло на рост их числа в 1,9 раза за исследуемый период. В тоже время, имеет место устойчивая тенденция падения количества предприятий в государственной форме собственности, что составило в 1995 г 60 % по отношению к 1992 г. Следует отметить, что такое положение обусловлено процессом

разгосударствления, раздробления крупных государственных предприятий, обособления и создания юридических лиц на базе крупных цехов промышленных предприятий.

Таблица 2.

Количество промышленных предприятий различных форм собственности¹.

№	Вид собственности	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994	1995
1	2	3	4	5	6	7
1.	Государственная	552,9	6394	5388	4699	3701
2.	Коллективная	95,0	2709	3229	4125	5180
3.	Иностранных государств и их субъектов	—	—	18	23	18
4.	Частная	—	—	2	1	1

Среди предприятий частной и коллективной форм собственности большее число чисто посреднических. В результате роста цен, у производителей, инфляции, плохой работы государственных магазинов происходит необоснованное "накручивание" отпускных цен и у посредников. Это привело к увеличению объема реализации на одно предприятие с коллективной собственностью.

В разнообразии функционирующих предприятий имеются позитивные и негативные стороны. Развитие реформ по переходу к рыночной экономике идет стихийно и нет целостной программы, где увязывались бы интересы структур как по вертикали, так и по горизонтали. Чтобы эффективная работа производителя была выгодна и ему, и государству, и территориальным органам управления.

Создание полнокровного внутреннего рынка, переход к открытой экономике интеграция с мировым хозяйством возможно на основе анализа хозяйственного механизма. Направления его трансформации — шли в основном по пути, с одной стороны, владения государственной собственностью арендными коллекти-

¹ Ежегодный статистический сборник за 1995 г. - К.: Техніка, 1996. — с.118.

вами с различными формами: с выкупом и без выкупа, создание акционерных обществ путем деления государственного имущества на акции и приобретением их только членами трудовых коллективов, т.е. закрытые. С другой стороны, организации товариществ, основанных на различных формах собственности: единоличной и коллективной в виде обществ с ограниченной и полной ответственностью, кооперативов и частных фирм. В целом решение проблемы и противоречий, возникающих при формировании рыночных структур возможны на основе разработки четких концепций и программ на уровне государства, организационно-методического обеспечения государственного регулирования рыночной экономики. На Украине должна быть создана экономика рыночного типа, основанная на взаимодействии различных форм собственности с сильным государственным сектором, функционирующим по законам рынка.

Новые организационные структуры управления

Тополь Н.И.

Объективный характер образования отечественных финансово-промышленных групп (ФПГ) обусловлен как особенностями украинской экономики, так и общими тенденциями развития в мировой хозяйственной системе. Это создает необходимость рассмотрения формирования ФПГ в контексте общих закономерностей экономического развития с учетом специфических национальных качественных и структурных характеристик.

Основу организации промышленности экономически развитых стран составляют крупные корпорации, тесно связанные с финансовыми институтами /банками, страховыми, инвестиционными компаниями и др./, транспортными, торговыми и информационными структурами. Объединение капитала банков и других финансовых институтов с промышленным капиталом означает формирование и развитие финансового капитала. Его специфическая функция объективно состоит в целевом направлении дви-

жения денежного капитала для финансирования развития экономики. При этом финансовый капитал, имея в своей основе производительный капитал, начинает выполнять по отношению к нему регулятивную функцию. Обособление и возрастающая самостоятельность движения финансового капитала придает этой регулирующей и интегративной функции всеобщий характер, влияя на все элементы экономической системы, перестраивая ее взаимосвязи.

Понятия "финансово-промышленная группа" (ФПГ) или "промышленно-финансовая группа" ФПГ тесно связаны с понятием "финансовый капитал", отражающим результаты процесса интеграции банковского и промышленного капиталов, в котором конкретные формы промышленной, банковской и других видов деятельности /например, торговой/ объединяются в единую систему. Одним из первых объяснение некоторым проявлениям финансового капитала дал английский экономист Дж.А.Гобсон в 1902 году. Гобсон развивал положение о желании сильных и хорошо организованных финансово-промышленных групп развить и обеспечить себе... рынки для избыточной массы своих товаров и капиталов"¹. Однако первым фундаментальным исследованием этого явления стала работа австрийского экономиста Р.Гильфердинга², в которой была сделана попытка раскрыть общие принципы формирования системы взаимосвязи банковского и промышленного капиталов. "Финансовый капитал является денежным капиталом и действительно обладает формой движения последнего – Д-Д", представляет деньги, которые приносят деньги... В качестве денежного капитала он в двоякого рода формах как ссудный капитал и как фиктивный капитал представляется в распоряжение производителей капиталов. Посредниками при этом служат банки,

¹ Гобсон Дж. Империализм. Пер.с англ.-Л.:Гос.изд-во. 1927.-594с

² Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Пер.с нем.-М.:Прогресс,1959. – 430 с. 3

которые в то же время постоянно стремятся превратить растущую часть денежного капитала в собственный капитал, и таким образом, финансовому капиталу придают форму банковского капитала. Этот банковский капитал все более превращается в простую форму, в денежную форму, действительно функционирующего капитала, т.е. промышленного капитала. Одновременно все более устраняется самостоятельность торгового капитала, между тем как разделение банковского капитала и производственного капитала усиливается в финансовом капитале".

Экономическая власть финансового капитала реализуется через отношения корпоративной собственности. Акционерная собственность — существенная основа взаимосвязей банковского и промышленного капиталов, совместного контроля корпоративных активов с целью, в конечном счете — максимизации прибыли. Следует также иметь в виду, что в современной корпоративной экономике контроль активов осуществляется и на основе различных форм не акционерных соглашений.

Возможность финансового капитала "производить деньги" на рынке капиталов осуществляется через посредничество особого механизма, а именно — развитой финансово-кредитной системы. Банки, холдинговые, трастовые компании и другие финансовые институты, будучи связанными сложными отношениями корпоративной собственности с производственными предприятиями, и составляют финансовый стержень такой организационной формы финансового капитала, как ФПГ³.

В разных источниках существуют разные подходы к понятиям "финансовый капитал", "ФПГ" и т.д. Единой, четкой терминологии, всесторонне раскрывающей сущность данных понятий в отечественной и зарубежной экономической литературе не существует. В связи с этим все родственные между собой определения, форму-

³ Финансово-промышленные группы: зарубежный опыт реалии и перспективы в России: Международная инженерная энциклопедия. Серия "Экономика и финансы" Под ред. Тимофеева И. Издательский центр "Наука и техника". 1994. - 232 с.

лировки ФПГ можно сагрегировать в следующем виде. ФПГ – это организационная форма финансового капитала, выступающая как совокупность промышленных, научных, финансовых /банков, финансовых компаний, инвестиционных компаний, инвестиционных фондов, пенсионных фондов, трастовых, страховых компаний, ссудно-сберегательных учреждений, депозитарно-клиринговых центров, венчурных компаний/, институтов и иных организаций и учреждений, находящихся под контролем одного или нескольких связанных между собой капиталов.

В целом, целесообразно выделить две группы определения ФПГ: экономические определения и юридические определения. Под юридическими можно понимать определения, которые включены в законодательство той или иной страны, либо те, в которых содержатся слова "...объединение, имеющее статус "финансово-промышленная группа" и т.п.

Одновременно с выше представленными, в группу экономических определений ФПГ могут также входить и некоторые, сходные по своему экономическому смыслу с определением ФПГ, понятия: финансово-монополистическая группа, финансовая группа; финансово-банковская группа, финансовый холдинг; финансовый концерн, банковский холдинг.

Одним важным вопросом, касающимся проблематики построения ФПГ, является вопрос, связанный со структурой корпоративного бизнеса в целом.

Как показывает зарубежная практика функционирования крупных объединений можно выделить три основных типа структур корпоративного бизнеса⁴: классическая иерархическая структура; структура, основанная на кооперации; структура, основанная на инверсионном принципе иерархии.

⁴ Дворецкая А., Никольский Ю. Финансово-промышленные группы: менеджмент + финансы. - М.: Притлай. - 1995. - 384 с. 5

В структуре, основанной на кооперации, главным аспектом выступает кооперация по капиталам, т.е. возможность влияния при принятии решений определяется величиной пакета акций. Необходимо, также обратить внимание, на то, что при данной схеме отдельная компания может влиять на нижнюю по иерархии компанию как непосредственно, так и через свои дочерние общества. Однако, кооперация не обязательно может быть основана на финансовом принципе. Таким принципом все чаще становится информационный или административный. К примеру, кооперирование может базироваться на принципе делегирования части функций в высший эшелон управления.

Структура может также иметь финансовую основу, т.е. она формируется за счет передачи части собственных акций в управление и создания тем самым материнской, а не дочерней компании. При этом представители нижестоящих в иерархии звеньев могут управлять более высоким звеном на самых различных условиях по их совместному соглашению. Добровольное делегирование определенных функций управления от низших звеньев к верхним является своеобразной инверсией по отношению к традиционным правилам при внутрифирменных принципах управления и поэтому именуется инверсионным принципом построения корпоративного бизнеса.

Еще одним преимуществом крупных объединений является возможность снижения средних издержек за долгосрочный период за счет эффекта масштаба производства.

Помимо этого, ФПГ представляет экономическую структуру, обладающую собой мощную финансовыми и иными значительными ресурсами, способную в целях повышения конкурентоспособности своей продукции осуществлять:

- финансирование долгосрочных проектов и программ, НИ-ОКР;

- использовать самые прогрессивные методы организации и управления производством, активно привлекать высококвалифицированный персонал.

Таким образом, осознав принципы построения и функционирования ФПГ, приняв решение по их формированию с целью создания устойчивой среды обитания экономики и промышленности Украины могут вступить на новый этап своего развития. Постепенное совершенствование структур корпоративного бизнеса организация с помощью сложнейших финансовых потоков позволит ему успешно развиваться в будущем, а участникам ФПГ опережать в конкурентной борьбе соперников, пользующихся простыми формами экономического сотрудничества.

Проблемы организации и сбыта продукции промышленными предприятиями

Копыл К.В. соискатель ХГУ

Быстрый распад бывшей системы хозяйствования и неадекватное формирование новой, особенно в условиях кризиса в экономике, обострили проблему сбыта промышленной продукции. В свою очередь отсутствие налаженного сбыта промышленной продукции негативно влияет на развития экономики в целом и не позволяет преодолеть кризис.

Нарушилось множество налаженных хозяйственных связей между партнерами, а поиск новых в условиях отсутствия необходимого информационного обеспечения, тяжелого финансового состояния предприятий очень усложнен. Кризис платежей привел к нарушению кругооборота финансовых средств и сокращение объемов производства. Не налажена надлежащим образом работа по изучению товарных рынков. Службы маркетинга, созданные на промышленных предприятиях, еще не являются оптимальными. Они не могут проводить работу из-за неподготовленности соответствующих специалистов, отсутствия необходимого информационного, методического, технического обеспечения. Эти служ-

бы не занимаются изучением ассортиментной политики, анализом каналов сбыта при их выборе, разработкой комплексной программы рекламной деятельности, составлением бизнес-концепций относительно обслуживания покупателей и другими важными проблемами сбыта. Не развита сеть консалтинговых фирм и научно-исследовательских учреждений, которые занимаются проблемами маркетинга, которые бы на платной основе предоставляли предприятиям необходимую информацию. Все это приводит к тому, что сбытовая деятельность предприятия осуществляется бессистемно и неэффективно.

Переход Украины от административно-командной экономики к рыночной требует создания новой системы сбыта продукции и новых подходов относительно управления этой сферой деятельности. Необходимо отметить и то, что в условиях рыночной экономики особое значение для развития предприятия и обеспечение конкурентных преимуществ на рынке в условиях быстрых изменений конъюнктуры приобретает маркетинговый подход относительно решения проблем управления производством и сбытом продукции и услуг. Этой проблеме в странах с развитой рыночной экономикой уделяется очень большое внимание, там есть значительные достижения, как в теоретическом, так и в практическом плане.

Переход Украины к рыночной экономике оказался очень сложным по масштабам социально-экономических преобразований. Он начался катастрофическим спадом производства, гиперинфляцией, существенным падением платежеспособности спроса покупателей и другими кризисными явлениями. Кризис охватил все отрасли экономики, особенно те, которые отличаются высокой технологичностью и долгосрочным циклом производства продукции и требуют значительных инвестиций в свое развитие. Произошли существенные изменения и в ассортиментной структуре выпускаемой продукции, сократился выпуск основной наиболее

сложной продукции, которая требует на изготовление больших материальных и трудовых затрат.

Ухудшилось состояние и с обновлением продукции. В последние годы быстрыми темпами росли цены на электроэнергию, детали и комплектующие основным поставщиком которых была России, что отрицательно повлияло на себестоимость продукции, а потом на уровень цен, рентабельность производства и объемы реализации.

Острой проблемой и данное время являются неплатежи в расчетах за поставку продукции между предпринимателями-партнерами, почти половину общего объема реализации продукции занимает бартер.

Большое значение в сбыте отечественной машиностроительной продукции имеет внешний рынок, но экспортный потенциал отечественного машиностроения используется очень слабо.

Организация и активность сбыта продукции определяется внешними и внутренними факторами, которые по своей природе или характеру влияния делятся на три группы: экономико-финансовые, организационно-правовые и социально-психологические.

Наиболее определяющими из них на макро- и микроэкономическом уровне являются экономико-финансовые факторы. А именно: тип экономики, степень общей макроэкономической стабильности в государстве; состояние развития экономики Украины - динамика объема и структуры производства продукции, ее конкурентоспособность, степень монополизма в производстве и в сфере реализации, уровень стабильности экономической конъюнктуры и емкость товарного рынка, состояние денежного оборота и надежность денежной единицы, уровень инфляции; системы налогообложения, кредитования, страхования; финансовое состояние товаропроизводителей, система расчетов между партнерами и ее состояние; система оплаты и стимулирования труда работников службы сбыта.

Среди организационно-правовых факторов, что наиболее обуславливают организацию и активность бытовой деятельности предприятия есть такие: особенности промышленного предприятия, особенности и количество предприятий-покупателей продукции; состояние развития инфраструктуры, которое обеспечивает осуществление сбыта промышленными предприятиями на внутреннем и внешнем рынках, менеджмент бытовой деятельности; правовая база осуществления бытовой деятельности; система нормативных и инструктивных документов, которые регулируют бытовую деятельность, их стабильность.

В группе социально-психологических факторов принадлежат: отношение государства к производственной и посреднической деятельности; общественное мнение о посреднической деятельности; отношение промышленных предприятий к оптовым посредникам; готовность кадров к работе в условиях рыночной экономики; наличие профессиональных знаний и опыта относительно осуществления бытовой деятельности на принципах маркетинга; возможность работников, которые обеспечивают сбытовую деятельность, получить профессиональную подготовку и постоянно показывать свою квалификацию.

Критериями эффективной сбытовой деятельности многих отечественных промышленных предприятий задается прибыльная реализация произведенной продукции при максимальном удовлетворении потребностей потребителей и обеспечении высококачественного обслуживания.

Для количественной оценки бытовой деятельности предприятия, а также для нахождения резервов ее усовершенствования и повышения эффективности, оценивать и стимулировать труд работников службы сбыта, нужно использовать широкий круг различных показателей. Такими показателями могут быть: место предприятия на товарном рынке; чистая прибыль в расчете на 1 тыс. грн. объема реализации всей продукции, в т.ч. экспортированной удельный вес реализованной продукции на экспорт; пока-

затели эффективности составленного договора поставки; объем реализации в расчете на одного работающего, который занимается сбытом; удельный вес численности работающих, которые заняты в сбытом и др.

Оценку качества обслуживания покупателей можно представить, рассчитав коэффициенты изменений за определенный период: количество покупателей, количество и объем договоров, количество и объем предоставленных покупателям услуг, затрат относительно стимулирования сбыта, затрат на рекламу, суммы штрафов за рекламацию покупателей и т.д.

Сбытовая деятельность промышленного предприятия – это совокупность коммерческих и технологических операций по доведению произведенной продукции к покупателю. Она начинается с поиска рынков сбыта, выбора каналов распределения, нахождения потенциальных покупателей, налаживания контактов с ними, включает также осуществление различных операций по документальному оформлению хозяйственных связей и составление договоров поставки, обеспечение его выполнения на высоком уровне и другие коммерческие операции. Технологические операции относительно физического перемещения товаров от производителя к покупателю завершает цикл операций по сбыту продукции.

Важным фактором эффективности сбытовой деятельности предприятия является современный менеджмент, который обеспечивает оптимальную организацию «того вида деятельности и управление ее, а это возможно лишь в условиях использования маркетинга.

Анализ состояния организации сбытовой деятельности и управления ее на предприятиях показал, что они не соответствуют современным требованиям – появилась внешняя атрибутика /новые службы, новые термины/, а содержание деятельности, методы, технология, стиль, по сути, не изменились. Нет четкого распределения функций между отделом маркетинга и отделом сбыта, а также другими структурами подразделений.

Поэтому между ними есть дублирование в работе и отсутствует эффективное взаимодействие. Служба маркетинга на предприятии, как правило, не только не определяет общую социально-экономическую политику развития предприятия, а ее функции, которые она выполняет, не интегрированы как следует в деятельность предприятия и носят текущий характер. Для создания оптимальной службы сбыта и обеспечения ее эффективности функционирования необходимо, чтобы она была составной частью службы маркетинга. Отделы службы маркетинга рекомендуется специализировать соответственно основные функции маркетинга, а подразделения отдела маркетинговых исследований и отдела сбыта - по признаку обслуживаемых региональных рынков.

Основой для успешной сбытовой деятельности предприятия является знание экономической ситуации, которая сложилась на рынке и будет в перспективе, определение своего места и стратегии и тактики деятельности на них. Нужно исследовать не только внутренний рынок, но и рынок экспорта отечественной продукции, которая конкурентоспособна с аналогичной продукцией зарубежных фирм.

Отечественные промышленные предприятия почти не изучают своих конкурентов, что объясняется слабостью конкуренции на внутреннем рынке, отсутствием необходимой информационной базы. Для изучения конкурентов предприятиям следует создать электронный банк данных о них, постоянно дополняя его. Нужно учитывать и динамику предложений соперников на рынке, особенно в период нестабильности.

На предприятиях надо создавать в составе службы маркетинга структурное подразделение по рекламе. Они должны быть укомплектованы кадрами с четко определенными функциональными обязанностями, правами и ответственностью за их выполнение.

Для обеспечения эффективной сбытовой деятельности товаропроизводителю следует наладить высококачественное обслу-

живание покупателей, но предприятия не занимаются разработкой специальных бизнесконцепций по обслуживанию своих партнеров, а предоставляют лишь некоторые услуги.

Обслуживание покупателей товаропроизводителем осуществляется по многим компонентам, начиная от выполнения, формирования потребностей покупателей на товары и услуги, налаживания с ними контактов, и заканчивая обслуживанием покупателей в процессе эксплуатации приобретенного товара.

Итак, при формировании системы сбыта, в соответствии с новыми условиями хозяйствования, следует учитывать влияние экономико-финансовых, организационно-правовых и социально-психологических факторов. Вместе с тем нужна объективная оценка современной роли больших хозяйственных единиц и глубокий анализ состояния и тенденций развития концентрации и специализации производства в украинской экономике. Монополизм и концентрацию следует рассматривать в контексте, прежде всего, конкурентоспособности национальной экономики и национальных производителей. Практика свидетельствует о необходимости проведения социальных научных исследований по проблемам оптимальных размеров предприятий, относительно их организационно-правовой формы, целесообразности и направлений создания различных объединений, что позволит определить наиболее оптимальные уровни концентрации и специализации производства также проводить более взвешенную политику в отношении демополизации и приватизации в конкретной отрасли промышленности. В соответствии с этим можно будет формировать адекватную систему сбыта.

Условия функционирования корпоративных отношений **Святаш Д.В.соискатель ХГУ**

Практический опыт в области приватизации наше отображение в экономической литературе. Начиная с 90-х годов, появились публикации, которые были посвящены некоторым пробле-

мам осуществления приватизации и разгосударствления, решению таких вопросов, как поиск наилучшей формы хозяйствования, выбор способу приватизации конкретных промышленных объектов.

Усовершенствование отношений собственности в условиях переходной экономики не только ведет к плюрализму форм собственности, но и создает новый для Украины механизм корпоративных отношений на акционированных предприятиях в после-приватизационный период, а также элементы и механизмы, которые присущи рыночной экономике – фондовый рынок, акционерные отношения, институт финансового посредничества и др..

В условиях переходного периода необходимо дать классификацию условий и факторов, которые влияют на формирование механизма корпоративных отношений.

Собственность, которую мы привыкли называть государственной, не является однозначно такой. В таких условиях группы, которые привлечены в процесс производства, использования и распоряжения материальными благами, могут контролировать собственность, не будучи юридически ее хозяевами, хотя со временем они становятся такими в той или другой мере. Эти группы людей, которые контролируют деятельность предприятий перед приватизацией, необходимы для выбора механизма, способов и определения результатов приватизации.

Приватизация осуществляется как комбинация двух подходов к механизму ее реализации – экономического и политического, – результатом приватизации является создание особого механизма управления предприятиями.

Зарубежные модели корпоративного управления, такие как американская и германская отличаются тем, что акционеры имеют различные механизмы реализации своих прав по управлению акционерными обществами. В США собственность на акции корпораций широко распределена и является преимущественно индивидуальной в отличие от сконцентрированной собственности преимущественно институциональных инвесторов в Германии. Социаль-

но сориентированная рыночная модель в Германии учитывает интересы как акционеров, так и других заинтересованных групп /трудовых коллективов, деловых партнеров корпораций и общества в целом. Отличительные особенности этих моделей в том, что внешний механизм осуществляет контроль деятельности корпораций в США в отличие от внутренних механизмов в Германии.

Анализ формирования механизма корпоративных отношений на предприятиях Украины показывает, что они формируются после приватизации. Основными условиями, которые влияют на формирование и факторы, которые характеризуют механизм корпоративных отношений являются: экономические, социальные, нормативно-правовые, исторические, политические.

Основными факторами корпоративных отношений являются: организационная структура управления акционерными обществами; нормативное регулирование акционерных отношений; структура акционеров и концентрация собственности; характер связей между акционерами и предприятиями; уровень развития фондового рынка.

Акционерные общества созданные во время приватизации сопровождаются становлением такого механизма корпоративных отношений, которому присущий достаточно сильный внутренний и практически незначительный внешний контроль.

Необходимо отметить, что льготы, которые получают инсайдеры /трудовой коллектив и руководство предприятия/ в виде льготной предоплата на акции; недостаточная глубина развития фондового рынка и его инфраструктуры, которые являются определяющими для функционирования внешних механизмов контроля; отсутствие прозрачности и информационной открытости для внешних акционеров в деятельности акционерных обществ, снижают общий контроль и эффективность функционирования.

В дальнейшем необходимо определить цели и перспективы различных групп /инвестиционных компаний и фондов, банков, государства и т.д./ акционеров в корпоративном управлении в послеприватизационный период. В настоящее время ограничена

деятельность таких структур как инвестиционные фонды и доверительные общества. Основными условиями этих процессов является достаточность средств для активного корпоративного управления и реструктуризации предприятий, совершенство законодательства. Эти условия предопределяли роль финансовых посредников, которые планируют остановить свою деятельность после окончания сертификатной приватизации.

Институт финансовых посредников – это классическая и апробированная составляющая моделей корпоративного управления во многих странах, однако необходимо максимально быстро устранить факторы, которые подталкивают посредников к выходу из активной деятельности.

Роль банков в корпоративном управлении в послеприватизационном периоде деятельности предприятий достаточно велика. Использование фондового рынка в качестве дисциплинирующего фактора контроля предприятия и, прежде всего, его руководства для работы в интересах акционеров должны сыграть банки. В американской модели корпоративного управления в переходный период другие структуры и механизмы должны брать активное участие в корпоративном управлении.

В условиях отсутствия достаточной глубины развития фондового рынка активная роль отводится банкам. Реформирование банковской сферы на первом этапе реформ осуществлялась быстрее, чем в других отраслях экономики, в т.ч. и в промышленности. На момент приватизации в промышленности и в первую очередь перехода к коммерческой /денежной приватизации, банки достигли достаточного финансового, организационного, кадрового уровня. Использование этого потенциала является необходимым как для реформирования промышленной сферы, так и для прироста капиталов банков.

Основными формами участия банков в корпоративном управлении являются: покупка банком акций предприятий, которые приватизируются /в т.ч. через посредников/, передача государствен-

ных пакетов акций, которые принадлежат ей, а доверительное управление банку; инвестиционные кредиты под конкретные проекты; скупка банком долгов предприятия /инвестиции через банкротство/; преобразование части кредиторской задолженности предприятия банку в определенный пакет акций, что позволит банку брать активное участие в реформировании; предприятия.

Механизм реализации государственных интересов в управлении предприятиями с частичным государственным участием в виде двух блоков взаимосвязанных подсистем: функциональных подсистем и подсистем обеспечения. К функциональным подсистемам, непосредственно направленных на реализацию главных целей и задач механизмов относятся: а/ государственное участие в управлении предприятия; б/ участие государства в финансировании и поддержке предприятия; в/ государственный контроль за деятельностью предприятий.

Фондовый рынок в Украине сейчас представлен ценными бумагами приватизированных предприятий. Приватизация выступила фактором развития фондового рынка, обеспечивающего формирование механизма корпоративных отношений. Фондовый рынок является одним из составляющих механизмов корпоративных отношений, и именно благодаря этому акционеры могут реализовать свои права.

Показатели фондового рынка характеризуют степень инвестиционной привлекательности предприятия. Для этого предлагается использование метода сравнения котировок акций предприятия с общим состоянием фондового рынка.

Итак, проведение реструктуризации прав собственности и создание корпоративного контроля создает абсолютно новый механизм корпоративных отношений на акционированных предприятиях и управление ими, когда предприятия работают в первую очередь в интересах своих акционеров.

Создание холдинговых компаний Д.В.Торопов

Создание холдинговой компании преследует цель формирования крупной хозяйственной структуры, позволяющей обеспечить конкретные преимущества ее участникам на основе новой организации производства, консолидации собственности, отраслевого и географического распространения. Имеются два типа холдинговых компаний: чистый холдинг, выполняющий только контрольно-управленческие функции, и смешанный холдинг, занимающийся, кроме того, также определенной предпринимательской деятельностью – промышленной, финансово-кредитной, торговой и транспортной.

Перекрестные холдинги или кросс-холдинги возникают в ситуации, когда дочерние компании держат заимообразно часть своих акций друг у друга. В таком случае они выступают по отношению друг к другу в роли кросс-холдингов. Примером могут служить французская государственная компания "Рено" и шведская "Вольво". Тип кросс-холдингов представлен так называемыми циркулярными или круговыми холдингами. В этом случае дочерние компании владеют акциями материнской (холдинговой) компании, что автоматически приводит дочерние компании в разряд материнских, а материнские – в разряд дочерних. Иными словами, компании выступают в двух ипостасях, являясь одновременно и материнской и дочерней.

Ученые разграничивают понятия: холдинг и концерн, их функции. Так, российский ученый Л.А.Беркович разделяет их по следующим признакам. "Холдинг – это, прежде всего, финансовый фонд, объединение капиталов, а не предприятий. Отличительная черта его – владение долями акционерного капитала других компаний, достаточными для финансового контроля над ними. Приятно считать, что холдинговые компании не вмешиваются во внутренние дела компаний, акциями которых владеют, а интересуются, в основном, дивидендами.

Используя холдинговые компании, финансисты подчиняют себе формально независимые компании, располагающие капиталами во много раз, превосходящими их собственный. Внешне деятельность холдингов заключается в управлении пакетом акций и сборе дивидендов и доходов от биржевых операций. В действительности же, владея контрольным пакетом акций какой-либо компании, холдинги получают возможность назначать своих представителей в правление, совет директоров и другие руководящие органы подконтрольной компании. В наиболее общепринятом употреблении этого термина – холдинговая компания – есть корпорация, которая владеет пакетом, дающим право голоса акций другой корпорации, достаточным для того, чтобы иметь над нею деловой контроль.

Основными преимуществами системы холдинга являются: использование эффекта масштаба; возможность контролировать капитал, во много раз превышающий собственный; снижение риска деятельности (риск всей холдинговой компании меньше суммы рисков отдельных предприятий); возможность образования законченных цепочек производителей-смежников от добычи сырья до выпуска готовой продукции; возможность финансирования стратегических проектов; выполнение роли буфера, ослабляющего воздействие государства на предприятия.

Специфика продукции предприятий и особенности технологий, связей с поставщиками, определяют объем решаемых конкретных задач холдинговых компаний, которые могут строиться на различных принципах: отраслевом, межотраслевом, территориальном, программно-целевом, ведомственном. Масштаб их деятельности также может варьироваться от регионального, республиканского, государственного до международного. Формы их собственности могут быть различными: частной, государственной, смешанной и т.д.

Владение активами других банков и совершения операций с их ценными бумагами позволяет выделить два вида банковских

холдингов: портфельные и инвестиционные. Портфельные банковские холдинговые компании владеют акциями и контролируют деятельность других банков или компаний. Инвестиционные банковские холдинговые компании помимо выше перечисленных функций также осуществляют управление портфелем ценных бумаг приобретаемых банком или компаний. Банковские холдинговые компании дают возможность диверсификации портфеля. Это позволяет понижать процентную ставку по кредитам и повышать по депозитам, обеспечивая благоприятные условия для привлечения временно свободных капиталов, расширять инвестиционную деятельность.

Ядром банковского холдинга является банк. Промышленный капитал контролируется через группу инвестиционных компаний (фондов), торговый капитал контролируется напрямую. Это отражает основные наиболее прибыльные направления банковской деятельности и инвестиций.

Становление банковских холдингов осуществлялось по схеме от простого к сложному и от сложного к более сложному. Подобным образом все происходило бы и в Украине. Однако в тот момент, когда банки только лишь осваивали собственную сферу деятельности и немногие из них обратили внимание на торговлю как на сферу своих долгосрочных интересов, в стране началась приватизация. Оставаться от нее в стороне банки не могли. Данное обстоятельство помело местами последовательные этапы становления банковских холдингов. Теперь уже, включив капиталы банков в производство, холдинги учатся торговать продукцией своих предприятий.

Холдинги могут и должны стать стимулом экономического роста.

Первыми к созданию холдингов вплотную подошли коммерческие структуры и, прежде всего, финансовые биржи, банки, страховые и инвестиционные компании. Кроме того, именно в этих структурах происходило бурное накопление денежного капитала. С другой стороны, накопленные денежные ресурсы не находили пока должного производи-

тельного применения, не инвестировались в промышленность, а лишь участвовали в новых финансовых комбинациях – учреждении новых совместных финансовых структур.

Управление холдинговой компанией, образованной в процессе корпоратизации, осуществляется в порядке, предусмотренном законодательством о корпоратизации. При этом обязанности главы правления холдинговой компании, в случае ее образования путем объединения контрольных пакетов акций нескольких предприятий, возлагаются на лицо, которое назначает учредитель (учредители), а если холдинговая компания образована на базе предприятия, которое корпоратизируется, - на руководителя этого предприятия.

Холдинговая группа составляет инфраструктуру холдинговой компании (холдинга). В эту инфраструктуру могут входить следующие предприятия и организации: производственные, торговые, транспортные предприятия; коммерческие банки; страховые компании; инвестиционные фонды; аудиторские организации; научно-технические центры; центры подготовки кадров; объекты социального назначения и другие объекты.

СОДЕРЖАНИЕ

Государственное регулирование регионального развития. Демин О.А., г. Харьков	3
Структурна перебудова машинобудування. Гурєєв В.М., пошукач ХДУ, м. Харків	13
Концепция регулирования бюджета. Таукешева Т.Д., соискатель ХГУ, г. Харьков	17
Організаційно-фінансові механізми інтеграції корпоративних структур. Васильков В.Г., КНЕУ, м. Київ	20
Механизм государственного регулирования экономики. Бабич Д.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков	26
Державне та тарифно-договірне регулювання заробітної плати в сучасних умовах. Сівий В.Б., д.е.н., Шевченко А.Н., пошукач ХДЕУ, м. Харків,	31
Формирование и усовершенствование механизма социально- экономической защиты молодежи. Золотарев В.Ф., соискатель ХГУ, г. Харьков	34
Проблемы обновления основного капитала. Александров В.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков	39
Управление биржевым курсом акций при вторичном обращении ценных бумаг. Кривцун Л.А., г. Харьков	42
Экономическая диагностика состояния промышленного предприятия и возможные пути его развития или трансформации. Парфенова И.И., доцент, ХМУ, г. Харьков	47
Мобильность рабочей силы на рынке труда. Лобенко В.И., соискатель ХГУ, г. Харьков	49
Основные принципы формирования медицинских рынков Жебровская Ф.И., соискатель ХГУ, г. Харьков	51
Технологические факторы ресурсосбережения и конкурентоспособности продукции. Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков	56
Іпотека в процесі акціонування і приватизації в Україні. Михайленко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків	61
Приватизація об'єктів незавершеного будівництва: погляд, проблеми і перспективи. Макаренко О.П., пошукач ХДУ, м. Харків	66
Як акціонується ВАТ "УкрНАФТА" у контексті подій. Хотіна Г.С., пошукач ХДУ, м. Харків	71
Форми і методи регулювання державної економіки. Опанасенко Б.Ф., м. Київ	77

Некоторые аспекты организации управления персоналом. Пилипенко А.А., аспирант ХГЭУ, г. Харьков	90
Творческое наследие М.И. Туган-Барановского и современные проблемы рентных отношений. Шиян Д.В., ХГАУ им. В.В. Докучаева, г. Харьков	95
Проблемы реализации методов принятия решений при управлении социально-экономическими объектами. Фисун К.А., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков	100
Новые формы организационно-правовых основ функционирования предприятия. Ачкасов А.Е., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков	104
Методы расчета цен на товары и услуги производимые предпринимателями. Ткаченко Ю. В. соискатель ХГУ Украина, г. Харьков	107
Оптимизация производственной программы в условиях дефицита оборотных средств. Верещагина А.В. аспирант ХГЭУ, г. Харьков	115
Анализ факторов энергетической программы Украины. Ходаковский А.Н., соискатель ХГУ, г. Харьков	126
Проблеми та перспективи економічної стабілізації. Таранов О.В., пошукач ХДУ, м. Харків	132
Медицинское страхование. Портная О.В., аспирантка ХГУ, г. Харьков	137
Влияние методов учета основных фондов на инвестиционный потенциал предприятия. Кольцова С.Д., Горобинская М.В., ХГЭУ, г. Харьков	141
Система налогообложения в механизме регулирования деятельности субъектов. Бабиц С.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков	144
Запасы материальных активов и налог на прибыль. Чернов В.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков	148
Трудовые ресурсы и их использование на предприятиях Анголы. Зампасси Мампасси, аспирант ХГЭУ, г. Харьков	152
Інноваційна політика: аналіз грошової віддачі НДР. Чеботарьов В.П., пошукач ХДУ, м. Харків	156
Концепция оценки эффективности различных транспортных систем. Балака Е.И., доц., Креймер В.Ю., ст. преп., ХарГАЖТ, г. Харьков	160
Стратегия формирования конкурентоспособных преимуществ на стадии создания товара. Горбач Е.В., аспирант УИПА, г. Харьков	165

Критерии приоритетности инвестирования воспроизводственной сферы. Антонова Н., аспирант ХГАЖТ, г. Харьков	169
Инвестиции в основные фонды. Губарева И.О., аспирант ХГЭУ, г. Харьков	173
Совершенствование расчета социально-экономической эффективности функционирования рынка товаров. Березань Е.И., к.е.н., Кущенко И.А., ХГУ, г. Харьков	178
Основные формы государственного регулирования экономики. Щербаков А.И., КРУ по Харьковской области, г. Харьков	180
Специфика и перспективы развития рынка жилья. Бондарев А.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	185
Предпринимательская деятельность новой буржуазии Украины (1921 - начало 30-х гг.). Волосник Ю.П., г. Харьков	189
Удосконалення методів регулювання доходів і видатків державного і місцевого бюджетів. Д'яконова І.І., м. Харків	195
Роль та завдання територіальних органів Державного казначейства у виконанні кошторисів видатків державного бюджету. Кручан Ю.П., пошукач ХДУ, м. Харків	202
Рынок инвестиций Украины на современном этапе и их классификация. Белан Л.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	204
Проблемы обоснования инвестиционных проектов. Зуб Т.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	208
Проблемы экономической нестабильности Украины: реальность и перспективы. Парфенова И.И., докторант ХМУ, г. Харьков	212
Амортизационная политика средств труда. Лушкин В.А., соискатель ХГУ, г. Харьков	215
Оценка показателей хозяйственной деятельности предприятий в условиях рынка. Третьяк В.П., к.э.н., г. Харьков	219
Кон'юнктурні дослідження мирового рынка судов. Василькова Н.В., аспирант КНЭУ, г. Киев	223
Маркетинговая стратегия организации внешнеэкономической деятельности предприятия. Шарова Е.В., соискатель ХГУ, г. Харьков	230
Проблемы становления информационного бизнеса в Украине. Дорофиев В.В., к.э.н., ДГАУ, г. Донецк	235
Некоторые аспекты информационного обеспечения налогового учета в аудиторской деятельности. Чуркина Л.Г., к.э.н., ХГУ, г. Харьков	238

Як послугує досвід акціонування японських залізниць Україні? Рябченко О.Д., к.е.н., ХДУ, м. Харків	243
Организационно-экономические факторы энергосбережения. Андрейчук Ю.А., соискатель ХГУ, г. Харьков	248
Увеличение предпринимательского потенциала хозяйствующих субъектов с помощью создания альянсов. Лукьяненко А.И., аспирант ХГЭУ, Ковтуненко О.В., аспирантка ХГУ, г. Харьков ...	252
Влияние системы налогообложения на прибыль предприятия. Бурдейная В.В., аспирант ХГУ, г. Харьков	261
Проблемы информационного обеспечения предприятия Лысак Ф.Ф., соискатель ХГУ	266
Анализ затрат и цен на асинхронные электродвигатели. Кобелев В.Н., ассистент ХГПУ, г. Харьков	270
Проблеми і перспективи економії енергоресурсів. Скидан А.С., здобувач; Гаврись О.М., к.е.н., доцент, ХДПУ, м. Харків	274
Факторы рынка, влияющие на уровень конкурентоспособности предприятия. Охрименко Н.А., аспирант ХГЭУ, г. Харьков	279
Проблемы становления и развития биржевого товарного рынка в Украине. Мограб О.С., аспирант ХГУ, г. Харьков	283
Прямые иностранные инвестиции: тенденции, проблемы, перспективы. Арефьев О.В., к. э. н., доцент УИПА, г. Харьков ...	289
Условия развития железнодорожного транспорта. Смагин П.А., соискатель ХГУ, г. Харьков	295
Регулирование не прямых налогов Дуболазов А.Н. соискатель ХГУ	298
Вексель на рынке Украины. Бабич М. В.	304
Управление предприятием на основе маркетинга Тихонравов А.В. соискатель ХГУ	315
Проблемы формирования предприятий различной формы собственности Арефьева Е.В., к.э.н. ХГЭУ	320
Новые организационные структуры управления Тополь Н.И.	325
Проблемы организации и сбыта продукции промышленными предприятиями Копыл К.В. соискатель ХГУ	330
Условия функционирования корпоративных отношений Святаш Д.В. соискатель ХГУ	336
Создание холдинговых компаний Д.В.Торопов	341

Збірник наукових праць

Вісник Харківського державного університету

№ 401'97

**Проблемы регулирования
рыночных отношений в Украине**

Російською та українською мовами

Відповідальний випусковий Ткаченко Ю.В.

Здано до друку 27.10.97. Підписано до друку 28.10.97

Формат 60x84 1/16. Папір друк.

Умовно друк арк. 21,75 Тираж 500 прим.

Ціна договірна.

ХДУ. 310 077, Харків, пл. Свободи, 4. Різо ХДУ