

ISSN 0453-8048

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ УКРАЇНИ

ВІСНИК

***ХАРКІВСЬКОГО
УНІВЕРСИТЕТУ***

№ 456 *ч. 1.*

ХАРКІВ

2000

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ім.В.Н.КАРАЗИНА
УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ ТА НАУКИ
ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ
ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ З ГУМАНІТАРНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ПИТАНЬ
КОМІТЕТ У СПРАВАХ СІМ'Ї ТА МОЛОДІ
ХАРКІВСЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ
РАДА РЕКТОРІВ ВИЩИХ УЧЕБНИХ ЗАКЛАДІВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ
ЗАКРИТЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУТ
ТРАНСКРИПЦІЇ, ТРАНСЛЯЦІЇ ТА РЕПЛІКАЦІЇ»
АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ ТА СПЕЦІАЛІСТІВ м.ХАРКОВА

ВІСНИК

ХАРКІВСЬКОГО

УНІВЕРСИТЕТУ

№456

**СЕРІЯ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ НАУКИ В
ДОСЛІДЖЕННЯХ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ м.ХАРКОВА**

ЧАСТИНА 1

ХАРКІВ, 2000

Вісник Харківського університету №456. Серія: "Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м.Харкова". Частина 1.

У збірнику статей представлені оригінальні авторські розробки молодих вчених, присвячені розгляду найважливіших питань сучасної науки в умовах розвитку незалежної України, проблем підвищення ефективності та практичної значущості наукових досягнень, використання нових форм і методів досліджень.

Видання розраховане на молодих вчених, аспірантів, студентів, фахівців та всіх, хто цікавиться сучасними науковими дослідженнями.

Редакційна колегія:

Ларін В.І. – д-р хім. наук, проф.

(головний редактор)

В'юнник І.Н. – д-р хім. наук, проф.

Десенко С.М. – д-р хім. наук, проф.

Лебідь В.І. – д-р хім. наук, проф.

Орлов В.Д. – д-р хім. наук, проф.

Золотарьов В.О. – д-р фіз.-мат. наук, проф.

Лебедєв Н.П. – д-р фіз.-мат. наук, проф.

Шматько О.О. – д-р фіз.-мат. наук, проф.

Куклін В.М. – д-р фіз.-мат. наук, проф.

Чудінович І.Ю. – д-р фіз.-мат. наук, проф.

Попов М.М. – д-р мед. наук, проф.

Хворостов С.Д. – д-р мед. наук, проф.

Яблунчанський М.І. – д-р мед. наук, проф.

Бондаренко В.А. – д-р біол. наук, проф.

Догаліна Т.В. – д-р біол. наук, проф.

Дусавицький О.К. – д-р психол. наук, проф.

Іванова О.Ф. – д-р психол. наук, проф.

Кочарян О.С. – д-р психол. наук, проф.

Лактіонов О.М. – д-р психол. наук, проф.

Шестопалова Л.Ф. – д-р психол. наук, проф.

Некос В.Ю. – д-р географ. наук, проф.

Мамалуй О.О. – д-р філософ. наук, проф.

Куц О.М. – д-р філософ. наук, проф.

Якуба О.О. – д-р філософ. наук, проф.

Таншора В.І. – д-р істор. наук, проф.

Сорочан С.Б. – д-р істор. наук, проф.

Антоненко Л.А. – д-р екон. наук, проф.

Бабич В.П. – д-р екон. наук, проф.

Гриньова В.М. – д-р екон. наук, проф.

Задорожний – д-р екон. наук, проф.

Калашник В.С. – д-р філол. наук, проф.

Михайлін І.Л. – д-р філол. наук, проф.

Сукаленко Н.І. – д-р філол. наук, проф.

Дмитренко В.А. – канд. філол. наук, доц.

Заїка Є.В. – канд. психол. наук, доц.

Попов О.Є. – канд. екон. наук

Адреса редакційної колегії: Харків-077, пл.Свободи, 4, к. III-43.

Тел. 40-92-68

Рекомендовано Вченою радою Харківського національного університету ім.В.Н.Каразіна, протокол № 10 від 26 листопада 1999 року.

© Харківський національний університет ім.В.Н.Каразіна, 2000

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

ТА

ПОЛІТОЛОГІЯ

НОВІТНЯ УКРАЇНЬСЬКА ІДЕЯ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ НАЦІЇ В УКРАЇНІ

Поліщук І.О. (Харківська ОДА)

Перспективи сучасного державотворення в Україні багато в чому залежать від формування української політичної нації та від формування нових уявлень про українську національну ідею. Зрозуміло, що ці два процеси тісно взаємопов'язані між собою і тому потребують спільного розгляду. Було б помилковим ігнорувати названі проблеми, посилюючись на економічні складнощі і негаразди. Мовляв, передусім необхідно вирішити соціально-економічні питання, а вже потім братися за такі ідеологічні категорії, як українська ідея та українська нація. Тим більше, що в попередні радянські часи у масовій свідомості досить міцно скрісталізувалися негативні стереотипи в інтерпретації зазначених понять.

Між тим сьогодні стає все більш наочним той факт, що культивований протягом тривалого періоду нігілізм у розумінні національної проблематики призводить до парцїації (розколу) української нації та унеможливає її поступовий розвиток. Це самим негативним чином відбивається на загальному процесі розвитку новітньої української державності, адже вкрай ускладнює мобілізацію нашого народу навколо актуальних інтегральних завдань.

На дев'ятому році існування незалежної Української держави ми все краще розуміємо потребу працювати серед іншого над ідеологією державотворення.

Згідно статті 15 Конституції України "Жодна ідеологія не може визнаватися державою як обов'язкова". Ця теза цілком відповідає засадам демократичної держави, але не означає, що суспільство, яке тривалий час знаходилося в лещатах комуністичної моноідеології, не повинно мати принципово нові загальні настанови, ідеали, цінності, що сприяли би соціальній, національній консолідації.

Якщо ми подивимося на досвід становлення модерних поліархій, то помітимо, що кожна з них формувалася спочатку як національна держава. Підоймою їхньої ідеології державотворення виступала національна ідея, яка віддзеркалювала не тільки прагнення нації до самовизначення, але й певні специфічні якості національно-політичного менталітету.

Національна ідея спрацьовує за великим рахунком лише тоді, коли відбиває не тільки тимчасові прагнення нації, але й далекосяжну мету національного розвитку. Досягнення стратегічної мети створення процвітаючої незалежної України можливе за умов відповідності національної ідеї політичній ментальності нації.

Українська національна ідея в традиційній (я би сказав початковій) інтерпретації може бути виражена гаслом "Україні - свободу!" Це природно, тому що нація, яка протягом століть перебувала у колоніальному та напівколоніальному становищі увесь час намагалася позбутися підневільного положення, висуваючи головну мету - національне визволення, тобто "незалежності від". Державне усамотійнення українства нарешті відбувається у 1991 р., значить ідея "незалежності від" (від Росії) знаходить втілення в життя.

Але потім виникає разом з безліччю організаційних державотворчих проблем наступне глобальне питання "незалежності для". Для чого потрібна Україні свобода? Свобода потрібна для того, аби реалізувати політико-ментальні потенції українського народу через створення власної національної держави. Тому, якщо

новітня українська держава прагне до саморозвитку, то має створити певні ідеологічні підвалини, які б узгоджувалися з політичною ментальністю українства.

Але модерна українська політична ментальність має істотну регіональну диференціацію та загальний маргінальний характер, який зовсім не гарантує подальшу демократизацію.

Одними ж з визначальних особливостей політичного менталітету традиційного українства є анархійність, аполітичність та аетатистські настанови.

За таких умов, аби сформулювати новітню українську ідею варто застосувати метод, запропонований славнозвісним Ф.А.Хайском, який полягає у необхідності відбору традиційного. Модерна державотворча ідеологія повинна спиратися не на превалюючі в українській історії бездержавні традиції, а навпаки, на невеликі, але яскраві традиції самостійного державного будівництва українського народу. Як зазначав М.С.Грушевський, національна ідея проявляється лише тоді, коли певна нація має можливість самостійно та суверенно розвивати своє політичне життя.

Аналіз історичних форм державності українського народу дозволив визначити кілька головних властивостей його політичного менталітету, які у тій чи іншій мірі притаманні йому протягом усієї історії і які мають скласти зміст національної ідеї. Серед базових рис політичного менталітету українства слід назвати демократизм, конституціоналізм, екзистенціальний індивідуалізм, егалітаризм. У цьому зв'язку новітня українська ідея полягає у створенні суверенної держави, яка б основні риси політичного менталітету українства використала у якості головних постулатів ідеології свого розвитку. При цьому українська нація повинна трактуватися у загальноприйнятому в світі політичному сенсі. Усі громадяни України утворюють українську політичну націю, не зважаючи на їхню етнічну, расову приналежність.

Тому українська національна ідея перестає бути етноцентричною, адже в цьому вигляді вона виконує не об'єднуювальну, консолідуючу функцію для політичного українського суспільства, а навпаки роз'єднуювальну функцію.

Від того наскільки швидко вдасться подолати більшовицький стереотип етнічного тлумачення поняття "нація", буде залежати доля становлення української політичної нації, а значить і доля українського державотворення.

Безумовно, визначальну роль у розбудові української держави повинен виконати титульний, український етнос, який є автохтоном на своїй землі і дає назву території, де мешкає, та самій державі. Етнічні українці, які складають понад 70% населення нашої країни, де-факто виступають в якості основної рушійної сили українського державотворення. Це не означає, що вони мусять отримати якісь переваги чи пільги у порівнянні з іншими національними групами. Єдина фактична перевага українства повинна полягати в усвідомленні ним всієї повноти відповідальності за державотворчі процеси. А для цього український етнос нарешті має позбутися затяжної хвороби регіоналізму та самоідентифікувати себе як цілісність.

Це важливе завдання має вирішуватися із застосуванням нових технологій, які напрацьовані в галузі паблік рилейшенз. Слід розуміти, що сьогодні ми спостерігаємо лише початковий, первинний етап формування політичної нації в Україні. Це обумовлюється тим фактом, що дев'ять років самостійного розвитку лише створили деякі, далеко не всі умови для виникнення спільної громадянської та національної свідомості у населення України. Це положення стає очевидним, якщо керуватися інтерпретацією нації, яку у свій час запропонував відомий суспільствознавець Отто Бауер. Він писав, що нація - це передусім відчуття єдиної долі.

Чи так вже довго навіть східні та західні українці відчувають єдину, не пов'язану з радянським минулим, спільну долю? Всього якихось дев'ять років. За всіма мірками це надто незначний термін для формування чогось по-справжньому сталого і завершеного. Тож сьогодні буде найбільш коректно з наукової точки зору вести мову про складання певних важливих передумов для формування у майбутньому політичної нації в Україні.

У завершенні необхідно підкреслити, що загалом, сам факт прийняття Основного Закону України, незважаючи на усі суперечливі обставини та існуючу декларативність багатьох його положень, є реалізацією українством своїх конституційних настанов.

Закріплене в преамбулі Конституції прагнення "розвивати і зміцнювати демократичну, соціальну, правову державу" в цілому відповідає традиційним настановам політичного менталітету українства. Головне завдання відтепер полягає в тому, аби навчитися жити за Конституцією, щоб традиційні настанови історичного українства повернулися до його нащадків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білинський А. Народ, нація, держава// Віче. - 1994. - №9.
2. Кизима В. "Незалежність від" чи "незалежність для"// Віче. - 1993. - №9.
3. Конституція України. - К., 1996.
4. Таран С. Довгий ранок української державності// Розбудова держави. - 1992. - №1.
5. Хайек Ф. Пагубна самонадеяність. Ошибки социализма. - М., 1992.
6. Янів В. Українська вдача і наш виховний ідеал// Літопис червоної каліни. - 1992. - №7.
7. Ятченко В. Національна ментальність і модель історичного розвитку// Сучасність. - 1995. - №2.

НАЦІОЛОГІЯ – ЗАБУТА НАУКА ПРО АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ

Сивовол І. М. (Харківський університет)

Сьогодні навряд чи хтось буде заперечувати, що найвпливовішим і найсуттєвішим суб'єктом історії та соціальних процесів є нації. Вже неодноразово було здійснено спроби всебічно з'ясувати сутність нації науковим методом, але без наявних здобутків.

Один з найперших дослідників феномену нації Ф. Нойман у праці "Народ і нація" (1888) навів перелік наукових дисциплін, що мають своїм предметом націю. Це народознавство (етнографія), популяціоністика (демографія), антропогеографія (географія населення), економіка, соціологія, правознавство (особливо – державне і міжнародне право). Український соціолог, публіцист і політичний діяч О. Бочковський – автор багатьох праць з національної проблематики, серед яких "Націологія та націографія" (1927), "Вступ до націології" (1934) – додав до переліку Ноймана ще антропологію, етнологію, естетику, історію, мовознавство, психологію народів, а передусім – політику. Будучи одним з провідних фахівців у галузі теорії нації, він започаткував новий напрям наукових досліджень – націологію. О. Бочковський стверджував, що нація як суспільний факт відіграє у сучасному громадському житті людства не меншу роль, ніж держава або релігія. Її питома вага, як культурного та політичного чинника все зростає та буде зростати у найближчому майбутньому. Проте такі фундаментальні питання як: що таке нація? Як поставали нації? Що зумовлює національну приналежність? Яка суспільна функція нації? – це

й досі не отримали виразної відповіді. Отже виникає нелегка проблема походження, сутності і функціонування нації.

Визначення нації завжди залежить від того, який з її чинників визначається головним, системотворчим. Існують різноманітні концепції нації: історична, соціально-економічна, расова, антропологічна, етатична, психологічна, релігійно-клерикальна, вольова тощо. У деяких випадках єдиним системотворчим фактором нації вважається процес ідентифікації людини у національній спільноті, усвідомлення нею національної приналежності. При цьому виявляється внутрішня інтеграція спільноти та міжнаціональна дезінтеграція за типом: “ми” і “вони”. Але при цьому ми не маємо відповіді, чому людина вважає себе українцем, росіянином або китайцем визначальним націотворчим фактором, за однією думкою, є воля, прагнення до свободи, здатність до боротьби проти національного гноблення. (Д. Донцов).

Інші вважають, що таким фактором може стати національна гордість, спільне минуле, історична пам'ять. (М. Грушевський).

На нашу думку націю скріплює існування особливого різновиду суспільного інтересу: економічного, політичного тощо – національного інтересу.

Не припиняються дискусії з приводу визначення та співвідношення етнічного та національного. Зазвичай вважається, що етнічні спільноти набувають статус національних із здобуттям державності. Термін “нація-держава”, що тепер набуває поширення, у більшій мірі відповідає реаліям мононаціональних держав, де етнонім використовується як найменування держави. За умов співпадання кордонів розселення етносу з політичними кордонами виникли такі терміни як “національний ринок”, “національна валюта”, “національна безпека”. В англійській мові поняття “nation” і “state” нерідко вживаються як синоніми. І від того з'являються пропозиції перекладати ООН як “Організація об'єднаних держав”, а не “націй” [1]. Проте в усіх перелічених тлумаченнях нації залишаються невиявленими об'єктивні передумови та ґрунт процесу виникнення і функціонування нації. Переважна більшість дослідників зосереджуються на тому, що цими передумовами є спільні територія, мова, господарське життя, психологічний склад, особливості культури... [2, с 24-25]. Існує давній спосіб пошуку суті предмету через його функції.

Нації притаманна суспільно-комунікативна функція. За допомогою національної мови, міжнаціонального спілкування та невербальних засобів в ній розвивається інформаційний процес. Кожна нація, крім того, має безліч символів-знаків. Таким чином кожен націю можна розглядати як окрему соціально-сесміотичну групу. Націотворчий потенціал населення, що проживає на протязі довгого часу на одній території проявляється в процесі подолання місцевої замкнутості, розвитку господарських зв'язків, виникнення промислових центрів. Усі націотворчі фактори функціонують у тісній взаємодії.

Що до ролі держави в процесі етно- і націогенеза. У деяких випадках створення централізованих держав прискорило процес національної консолідації. Можливий і інший варіант: нації, що тільки складаються, або вже створені сприяють формуванню централізованої, суверенної держави. Було б не зайвим звернути увагу на те, що там де відсутня історично обумовлена етнічна основа нації. Навіть довге перебування людей у кордонах єдиної держави не призводить автоматично до виникнення єдиної нації у державі. (приклади: Бельгія, Швейцарія...).

А питання наскільки рідною для людини є держава (тобто, у якій мірі достойна вона захисту) швейцарський письменник М. Фріш пов'язує з тим, у якій мірі здатні

ми ототожнити себе з нашими державними установами та з їхніми діями [3, с. 267]

Властивий кожному народу специфічний склад мислення, який сьогодні позначають не дуже визначеним терміном “менталітет” є ледве не головним націодиференціюючим чинником. Менталітет виступає як стійкий ізоморфізм притаманний культурі чи групі культур, що не усвідомлюється і вважається в цій культурі природним. Він навіть не змінюється під впливом ідеологічного тиску. Урахування менталітету має, зокрема, значення для визначення пропорцій між емоційним та раціональним рівнем свідомості в сприйнятті нацією (в особі тих чи інших її представників) оточуючої дійсності. У національній ментальності знаходить втілення те, що є найбільш цінним, те що відрізняє одну націю від іншої. Ментальність – складна, усталена, інерційна характеристика соціального суб'єкта. Ментальним вважається те, що в альтернативному виборі, в предметно-практичній та розумовій діяльності отримує найбільші переваги.

Кожна нація є суб'єктом специфічних інтересів та цінностей, має власну культуру, і власні звичаї, традиції, символи, національну свідомість і самосвідомість. Їй притаманні особливості у способі (стилі) мислення.

Нація є суб'єктом державно-правових відносин (що переконливо доводив Б. Кістяківський). Національний суверенітет – природний стан, як особиста свобода. Характеризуючи багатоплановість феномену нації П. Сорокін зазначав що нація розпадається на безліч соціальних елементів та викликано їх сумісною дією [4, с.250]. Нація пов'язана зі всіма сторонами та елементами життя суспільства. І тому П.Сорокін будь-які спроби вирішення національних проблем без урахування економічних, політичних, юридичних, культурологічних аспектів і вважав подібними до завдання вирішити визначення квадратури кола. Сучасне концептуальне моделювання нації вже не в змозі задовольнитись картезіанським репрезентаціалізмом та пошуком абсолютних сутностей. Було б доцільним досліджувати національні питання з позицій екзистенційності, з урахуванням розмаїття їх виявів. Світ має безліч шляхів. І тому його осмислення можливе лише із застосуванням багатьох, навіть альтернативних, але рівноправних підходів.

Нагальність системного дослідження етно-національної проблематики, причому водночас як академічного напрямку, так і учбових дисциплін, сьогодні більш ніж очевидна. Вона обумовлена не лише необхідністю приведення нашої науки і освіти до світових стандартів, а й цілою низкою інших факторів, серед яких: багатонаціональний склад населення країни; національне відродження; потенційна загроза виникнення міжнаціональних конфліктів; необхідність збереження соціальної стабільності і територіальної цілісності держави при максимальному врахуванні специфіки регіонів в умовах світових інтеграційних процесів.

Ідеї та концепції теорії нації розробляли в Україні вчені та політичні діячі ще з середини XIX ст. (М. Драгоманов, М. Грушевський, В. Винниченко). Помітний внесок у розвиток націологічних концепцій зробили вчені міжвоєнної еміграції (О. Бочковський, Д. Донцов, В. Липинський). Суттєвий внесок до підвалин націології зробили українські дисиденти (І. Дзюба, М. Руденко, В. Чорновіл.) цей напрямок отримав розвиток у діаспорі (О. Мотил, О. Прицак, Р. Шпорлюк).

Сьогодні в Україні діють Інститут національних відносин та політології НАН України, відповідні відділи академічних установ та вищих навчальних закладів, створюються відповідні кафедри, виходять наукові публікації. З'явилися перші ґрунтовні довідникові видання (“Етнонаціональний розвиток України: терміни,

визначення, персоналії"; "Мала енциклопедія етнодержавознавства"). На наших очах відроджується та інституціоналізується окремий суспільствознавчий напрямок, який вже давно отримав назву "націологія".

ЛІТЕРАТУРА

1. Мюлерсон Р. А. Права человека: идеи, нормы, реальность. М., 1991
2. Сивовол І. М. До питання про визначення "національного" у культурі/ Людина: дух, душа, тіло. Суми 1999.
3. Фриш М. Листки из вещевого мешка. М., 1987.
4. Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. М., 1992

СТАНОВЛЕННЯ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ В УКРАЇНІ

Чернявська О.В. (Харківський університет)

Основним напрямком розвитку українського суспільства по шляху трансформації та модернізації в сучасних умовах є формування його насамперед як громадянського суспільства.

Проблема громадянського суспільства - одна з фундаментальних соціальних проблем. Сформувавшись більш-менш чітко з виникненням держави і поділом суспільства на державну і недержавну сфери людської життєдіяльності, вона і сьогодні залишається однією з найактуальніших. У нашій країні довгі десятиліття ця проблема була практично закрита. Та й самого громадянського суспільства як такого не існувало. В останні роки встигли виникнути лише окремі його паростки (далеко не завжди вдалі). Тому, на даному етапі розвитку, в українському соціумі категорія "громадянське суспільство" сприймається скоріше як абстракція, ніж реальність. Водночас, громадянське суспільство сьогодні є найоптимальнішою формою людського співіснування, тому проблема його становлення знаходиться в основі глобальних соціальних змін, є складовою частиною загальносвітового процесу модернізації, що відбуваються в багатьох країнах світу і будуть визначати перспективи розвитку світового співтовариства в ХХІ столітті.

Становлення громадянського суспільства в Україні проходить вкрай важко і навіть занадто хворобливо. Ми всі виявилися у винятково суперечливій ситуації: відмовившись від тоталітаризма, наше суспільство не вміє відразу і одночасно прийняти всю повноту демократії західного зразка. Більше того, має місце «зрощування» найбільш стійких пережитків, що залишилися від тоталітарної системи з елементами демократії, які зароджуються. Це скоріше стимулює не трансформацію, а трансмутацію українського суспільства. Психологічний і культурний «шок», який виник як результат накладання нової системи західних цінностей, старої системи «радянських» цінностей, інтересів, установок і т.п. та національного менталітету, мабуть, одна з основних проблем сьогодні для всіх нас. Крім внутрішніх, величезний вплив на ситуацію в Україні справляють зовнішні чинники, у тому числі: глобальна економічна криза, військові конфлікти поблизу українських кордонів, відносини з країнами Заходу, Росією, СНД і т.д.

Загально відомо, що для становлення громадянського суспільства необхідно створити ряд умов, насамперед, в економічній, політичній, соціальній, духовній сферах. В останні роки соціальні зміни в Україні, безумовно, вносять чимало

позитивних моментів в життя всього суспільства, але, на жаль, сьогодні доводиться констатувати, що негативних наслідків - не менше (особливо це помітно в соціальній сфері та на фоні інших східно-європейських країн). А це, у свою чергу, цілком природно викликає розчарування, нерозуміння, подразнення, відкрите невдоволення, загострення соціальної напруженості і конфліктності в суспільстві. Високий рівень соціальної напруженості, що нерідко переходить у деструктивні конфліктні дії, сповільнює й ускладнює процеси трансформації в Україні.

Аналіз процесів, що відбуваються в останні роки в нашій країні, дозволяє стверджувати, що в основі акумулювання потенціалу соціальної напруженості, конфліктного потенціалу в українському суспільстві знаходиться незадоволеність індивідів і соціальних груп своїм положенням у суспільстві, різними аспектами громадського життя. Подібні процеси впливають на трансформаційну активність громадян України, їхню діяльність і поведінку.

В цілому результати наших досліджень підтверджують це.¹

Так, 44.2% харків'ян у цілому не задоволені своїм життям, 39.9% - мають «середній» і тільки 15.9% "високий" рівень задоволеності життям сьогодні. Основна причина таких оцінок - економічні негаразди в суспільстві: 53.9% (47%)² харків'ян - «зовсім не задовольняє» їх матеріальний стан і матеріальний стан їхніх сімей, для 47.8%(44.4%) «грошей не вистачає навіть на купівлю найнеобхідніших продуктів».

Середній бал задоволеності (оцінка по 5-бальній системі: 5- цілком задовольняє, 4- більше задовольняє, ніж не задовольняє, 3- наскільки задовольняє, настільки ж не задовольняє, 2- більше не задовольняє, ніж задовольняє, 1- зовсім не задовольняє) різними сторонами і сферами соціального життя - 2.28(3.23). При цьому, наприклад, задоволеність: «матеріальним становищем» становить 1.9(1.7) бала, «політичною й економічною ситуацією в країні» - 1.6(1.6), «своїм здоров'ям і здоров'ям своїх близьких»-2.6(2.5), «розшаруванням людей за рівнем прибутків»-1.8(1.92), «майбутнім своїх дітей, онуків» - 1.8(1.6), «стосунками між людьми в суспільстві»-2(2.1), «станом природного середовища»- 1.8(1.72). 52.4 % населення не задоволені своїм харчуванням, а 28.1%- роботою. За даними останнього опитування, «зниження життєвого рівня, зубожіння народу» викликає постійний страх у 47.9% харків'ян, а у 36% з них - почуття «постійної тривоги».

Політична та економічна ситуація в країні стабільно «зовсім не задовольняє» більше половини харків'ян 55.8% (51.5%). На їхню думку, реально керує країною сьогодні: мафія-53.5%(43.6%), країни Заходу 12.3%(7.9%), Президент 10.1%(11.3%), Уряд -8.7%(8.4%), підприємці -7.7% (6.7%), Верховна Рада -6.3%(5.7%). На думку 12.4(11%) опитаних, зараз країною реально ніхто не керує. В ситуації, що склалась лише незначна кількість респондентів покладає свої надії на владу: на Президента - 6%(4.9%), Верховну Раду -4. 7%(2.1%), Уряд -4. 7%(7.1%), 25.9% (14.5%) упевнені, що ніхто сьогодні не зможе вивести Україну з кризи. 35.7 % (39.1%) - не змогли відповісти. В цей же час можливість особисто впливати на ситуацію в суспільстві задоволені тільки 6.1% городян.

¹ В статті використані результати соціологічних досліджень, які були проведені за участю автора в м.Харкові (березень 1998г., N= 937, березень 1999г., N=945) з метою вивчення соціально-політичної та комунікативної ситуації в місті. Вибірка репрезентативна, трьохступенева. Керівник проекту - кандидат філософських наук, доцент Ніколаєвський В.М.

² дані за 1998 рік подані в дужках

Стан справ із дотриманням прав і свобод людини також впливає на уявлення громадян про те, як «працює» демократія й одночасно є індикатором соціальної напруженості. Тут слід зазначити наступне: збільшилося число харків'ян, які вважають, що сьогодні «дотримуються цілком»: право на демонстрації, мітинги 29.3%(16.7%), страйк 26.2%(25.2%), право на підприємницьку діяльність 31.5%(29.2%). Стало трохи менше тих, хто «зовсім не задоволений» можливістю вільно висловлювати свою думку- 8.7%(10.7%). Водночас, збільшилась частка таких, що думають: право на свободу й особисту недоторканність (44.1%(36.6%)), свобода слова (преси, зборів) (18.1%(13.3%)), право на свободу об'єднання в політичні партії і громадські організації-(12.9%(5.9%)) - «не дотримуються».

Принциповими ознаками можливості розвитку громадянського суспільства в тій або іншій країні є спроможність її населення до самоорганізації, готовність до співробітництва з іншими в політичних акціях, в установці на участь в акціях протесту. Стосовно самоорганізації можна відзначити, що українське суспільство відрізняється високим динамізмом і розноманітністю асоціативних форм. У наших умовах це, на жаль, не сприяє інтеграції і консолідації суспільства, а, навпаки, є додатковим чинником соціальної напруженості. Останнім часом різко збільшилося число громадян, готових особисто взяти участь у тих або інших формах громадянської непокори (табл.1). Про збільшення конфліктного потенціалу говорить і той факт, що 42.6% харків'ян вважають сьогодні цілком можливими масові виступи проти падіння рівня життя, на захист своїх прав і тільки 9.4%,- що вони неможливі.

Таблиця 1.

Готовність громадян особисто взяти участь у різних формах протесту (%)

Форми протесту	1998р.	1999р.
1. Критика дій влади в дружньому колі, товаришів на роботі, родичів	—	42.7
2. Виступи в пресі	17.6	18.9
3. Бойкот виборів (референдумів і т.д.)	7.7	13.8
4. Збір підписів	14.5	19.3
5. Мітинги і демонстрації	10.0	17.6
6. Бойкот рішень влади	6.7	13
7. Страйки	6.3	14.7
8. Голодування протесту.	1.6	5.4
9. Пікетування	5.0	11.5
10. Голосування проти політиків, що знаходяться при владі	35.7	34.6
11. Збройні сутички	1.0	4.0
12. Терористичні акції	0.5	2.2

Однією з характерних рис нашого менталітету залишаються терпіння й оптимізм. Сьогодні, незважаючи на всю складність ситуації, кількість «терплячих» зростає: 47.2% (38.8%). Більше стало оптимістів: 16.1%(11.9%), упевнених і спокійних - 9.2%(7.7%). Різко скоротилося число байдужих -15%(24.7%). Але всеж таки, серед харків'ян переважає почуття тривоги, його відчуває 30.7% опитаних.

Політична ситуація, за оцінками 39.6%(44%) городян, залишається сьогодні напруженою. Проте 21.7%(18.6%) відповіли, що ситуація спокійна. В 1999 році менше людей, ніж рік тому - 32.8% (36.5%) - вважає, що за останні півроку напруженість у місті загострилася, більше - 38% (36.6%) -, що не змінилася і

знизилася -5.5%(3.3%).

В цілому не змінюється на краще ставлення харків'ян до закону. 56.6 %(52.9%) мешканців міста впевнені в тому, що «люди завжди повинні дотримуватися закону». Але «люди можуть не дотримуватися деяких законів, якщо вважають їх украй несправедливими стосовно них»-погоджується 43.2%(34.8%). Багато в чому це викликано недосконалістю законодавства й у першу чергу стосується економічних законів. Можливо тому кожний 3-й (35.3%) вважає, що сьогодні поліпшити свій матеріальний добробут можна, головним чином «веденням бізнесу з порушеннями законодавства».

До позитивних тенденцій можна віднести зміни в ставленні до життя. Воно стало більш активним, діяльним. За нашими даними тільки 16%(34.8%) харків'ян «приймають життя таким яким вона є», 37.4%- «завжди намагаються робити все можливе, щоб якось поліпшити своє життя», але все ж таки 41.3% - «хотіли б змін, але самі нічого не можуть зробити». Думається, в цілому, почався злам у свідомості громадян, зросла їх адаптивність до "екстремальних умов" сьогодення.

Водночас, негативний соціальний досвід дійсності дуже великий. Це відбивається в оцінках харків'ян свого майбутнього і майбутнього країни: 56.4% у цілому не задоволені своїми життєвими перспективами, 51.5%(46.6%) дають песимістичний прогноз розвитку ситуації в Україні в найближчі 5-10 років.

Таким чином, сьогодні в Україні процес становлення громадянського суспільства, що лежить в основі соціальних змін, є реальним чинником соціальної напруженості. На фоні значних негативних його проявів (у першу чергу в економічній та соціальній сферах суспільного життя), які головним чином і викликають напруженість у суспільстві, не можна незважати і на появу деяких позитивних тенденцій (зокрема, в політичній, духовній, культурній сферах). У цілому, ця проблема потребує і надалі більш глибокого вивчення.

ГЕОПОЛІТИЧНЕ ПОЛОЖЕННЯ УКРАЇНИ

Кравцова О.А. (Харківський університет)

Поява на політичній карті світу незалежної України започаткувала глобальні трансформації не лише в даному регіоні. Досягнення суверенного статусу Українською державою, за визначенням американського політика З. Бжезинського, є однією з найвідчутніших геополітичних подій ХХ ст. Ставши незалежною, Україна, за оцінкою вченого, створила можливість для самої Росії – як держави і нації – стати, нарешті, демократичною та європейською. Був час, коли на Заході де - хто вважав за потрібне робити вибір між Україною та Росією. Але згодом усі, а надто в західній Європі та США, зрозуміли, що добрі відносини із однією, із іншою країною лише сприятимуть стабільності в Європі [1, с.13]. Виваженість зовнішньої політики України, її миролюбні засади, мирний характер перетворень у суспільстві підвищують рівень безпеки на континенті та сприяють становленню відносин України з європейською сім'єю народів. Дійсно, українське питання було і є одним з центральних в геополітичних концепціях і європейській політиці на протязі всього століття. Так, Р.Сетон-Уотсон вважав, що саме українське питання було однією з головних причин, які привели до першої світової війни. М.Вебер ще в 1916 році відстоював ідею незалежної України, і стверджував, що українці, соціальна структура

та рівень розвитку матеріальної та духовної культури яких були значно вищими, ніж інших слов'янських народів, наголошував: «Центральний пункт ... Україна» [5, с.75].

Вихід на міжнародну арену такої держави, як Україна, - подія історичного значення. Політолог З.Бжезинський відзначив: «Незалежна Україна змінює всю геополітичну карту Європи. Її поява – одна з трьох найбільших геополітичних подій ХХ ст. Перша подія – розвал у 1918 році – Австро-Угорської імперії. Друга – розподіл Європи в 1945 р. на два блоки. Поява незалежної України може вважатися третьою такою подією...» [2, с.125].

Окремо слід зупинитися на геополітичному аналізі України. Засновники геополітичної школи в політології Ф. Рацель і Р. Челлен вважали, що по-перше, життя держави будується на своєрідностях тієї землі, на якій вона існує, по-друге, держава схильна розширювати свої кордони, виходячи з істотних та національних домагань, культурних традицій, по-третє, природна територія кожного народу завжди виступає одним із найважливіших психологічних чинників його державницьких прагнень та духовного росту, постійно оновлює себе у цій ролі на різних етапах політичного життя кожного конкретного народу. [6., с.38].

Характеризуючи положення України, слід, перш за все відзначити, що Україна розташована в центральній частині Європи, тому у геополітичному положенні країни є північносхідний напрям – відносини з Росією й іншими країнами близького зарубіжжя. Це визначено і її економічними інтересами й історичним минулим, і демографічним складом її населення, і необхідністю зміцнення її національної безпеки. Перспективний в геополітичному відношенні і південний напрям, де вихід України до морів і океанів, а також наявність важливих транспортних комунікацій. Звідси згодом Україна зможе одержувати важливі для себе енергоносії.

Головними сферами зовнішньополітичної діяльності України є: двосторонні міждержавні відносини, розширення участі в європейському регіональному співробітництві, співробітництво в межах СНД, участь в ООН та інших міжнародних організаціях. Пріоритетними напрямками двосторонніх відносин України визначені відносини з такими групами держав: прикордонні держави, західні держави – члени ЄС і НАТО, географічно близькі держави, країни Азії, Азійсько-Тихоокеанського регіону, Африки і Латинської Америки. Така багатовекторна дипломатія, розвиток міжнародних зв'язків у різних напрямках без орієнтації лише на яку-небудь одну країну чи групу країн визначається геополітичним положенням України як країни, розташованої між Сходом і Заходом, національними інтересами країни [4., ст.7].

Для України, яка впродовж своєї історії перебувала в центрі геополітичних інтересів кількох наддержав, зовнішньополітичний вибір має не тільки внутрішню, а й міжнародну вагу. Стратегічна мета нашої країни полягає в інтеграції до європейських та євро-атлантичних структур. Нині закладаються підвалини тих нових відносин, того становища, яке стане визначальним, якщо не вирішальним, для майбутньої долі континенту.

Європейські країни, а з ними і Україна, на початку 90-х р.р. повернулися до природного стану, коли суттєвими чинниками формування міжнародних відносин були геополітичні фактори – територія, матеріальні ресурси, національна структура населення, а також національно-релігійні характеристики, що діяли протягом багатьох століть. Зрозуміло, що сучасне міжнародне становище примушує Україну виробляти в зовнішній політиці правила поведінки, які адекватні обставинам у світі і водночас відповідають її власним національним інтересам. Для молодого українського

держави вироблення зваженої, науково обґрунтованої зовнішньополітичної стратегії і тактики має особливо велике значення. Адже в цьому випадку створюються сприятливі зовнішні умови, по-перше, для розв'язання складних соціально-економічних проблем всередині країни, для розвитку і зміцнення державності, по-друге, для завоювання і зміцнення міжнародного авторитету молодой держави, посилення її впливу на міжнародні події.

Сьогодні одним з головних завдань для України є залучення до загальноєвропейських цінностей, побудова правової держави, в якій надійно гарантуватимуться права людини, діятиме принцип верховенства права. Україна надає великого значення імплементації забор'язань ОБСЄ в сфері людського впливу, дотриманню загальноєвропейських принципів ОБСЄ, які лежать в основі цих забор'язань.

Але треба відмітити, що у відносинах з Україною Захід розглядає два альтернативних підходи. Перший - Україна розглядається як міст для зв'язків з Близьким і Середнім Сходом через південь країни, Чорне море і Кавказ. Другий - як «буферна» зона для нейтралізації загроз, що виникають для Заходу з боку Росії. А буфер, як відомо, ані технічно, ані геополітично в принципі не може бути самостійним. Через Україну, як геополітичний буфер проходять силові лінії протистояння Захід-Схід.

На сьогодні Україна має фактично замкнену щодо світового ринку економіку. Вона однобічно прив'язана до економіки Росії (левова частка українського імпорту - 65%, - складають критично важливі для економіки енергоносії) [3., с.15]. Чи можна за таких умов розраховувати на активну самостійну політичну роль на міжнародній арені? Звичайно, ні. Без стабілізації економіки і надання їй значного імпульсу в структурній перебудові, без інтеграції її в світове господарство нема чого й думати про роль суб'єкта геополітики. Однак досягти цього неможливого за рік чи два! Саме тому відновлення активної політичної ролі у світі Україні доведеться чекати певний період часу.

Необхідно взяти до уваги і значні внутрішньополітичні проблеми України, які заважатимуть активній геополітичній ролі країни в найближчій перспективі. Поглиблення суперечностей між східними і західними областями, в тому числі стасовно міжнародної орієнтації країни, мають зробити неможливим проведення чіткого і стабільного зовнішньополітичного курсу, активну зовнішню політику взагалі. Отже говорити про Україну як про суб'єкта геополітики можна лише в довгостроковій перспективі, оскільки в короткостроковій вона приречена переважно на роль об'єкта політики економічно більш потужних держав.

Існування, самозбереження і прогресивний розвиток України як суверенної держави залежить від цілеспрямованої політики щодо захисту її інтересів, забезпечення національної безпеки. Після проголошення незалежності було розроблено й прийнято Верховною Радою України та Президентом України кілька документів концептуального, програмного, а також нормативного характеру, які закладали підвалини у розбудові системи національної безпеки і фактично стали складовою частиною відповідної концепції. До них слід передусім віднести Концепцію національної безпеки України прийняту Верховною Радою 16 січня 1997р.

Головними призначеннями концепції вважається: по-перше - дати визначення національної безпеки; по-друге - сформулювати загальні засади, принципи формування і проведення політики національної безпеки у її основних напрямках; по-третє - визначити структуру, цілі і завдання системи національної безпеки, а також шляхи, методи та засоби досягнення цих цілей; по-четверте - закласти підвалини

послання доктрин, програм, стратегій у різних сферах забезпечення національної безпеки, а також узгодити загальнодержавні заходи по захисту національних інтересів на різних рівнях, і, нарешті, віднайти механізм їх ефективного впровадження. Щодо захисту самої концепції, то, він мав відповідати вимогам гнучкості, сприйнятливості до змін ситуації, давати певний простір для рішень.

Розглянувши геополітичне положення України підкреслимо, що вона знаходиться між Сходом і Заходом не тільки і не стільки географічно, скільки політично відіграє помітну роль у їх еволюції і взаєморозумінні. Звідси витікає роль і значення України і в перспективі співробітництва країн Європи і СНД. Як свідчить історичний досвід відносин між ними носили різний характер – від взаємодопомоги до протистояння і війн. Тому цей фактор враховується відповідними державними структурами України щодо створення Концепції національної безпеки країни, яка, до речі, ні проти кого не спрямована, а виходить з необхідності захисту національних інтересів молодой, незалежної, суверенної держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бжезинський З. Великі перетворення // Політична думка. - 1994. - №3. - с.13.
2. Бжезинський З. Україна має стати Європейською державою // Сучасність. - 1991. - №9. - с.125.
3. Гончарук А. Від геополітики до геоeкономіки // Політика і час. - 1998. - №11-12. - с.15.
4. Концепція національної безпеки України // Розбудова держави. - 1997. - №4. - с.7.
5. Левандовський В. Україна в геополітичних концепціях першої третини XX сторіччя // Політична думка. - 1994. - №3. - с.75.
6. Тихонов Ю. В. Геополітика. - М., - 1998. - с.38.

ПОСТСОВЕТСКИЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ: «НОВЫЕ ДЕМОКРАТИИ» ИЛИ НЕОПАТРИМОНИАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ?

Фисун А.А. (Харьковский университет)

Осмысление сложной и противоречивой специфики процессов демократизации на постсоветском пространстве уже сейчас выявило крайнее своеобразие как форм самого демократического транзита, так и форм тех новых политических режимов, которые утверждаются в новых независимых государствах бывшего СССР. Ключевым вопросом современных политологических исследований становится определение сущностной природы, функциональных характеристик и параметров функционирования новых политических систем постсоветского типа. Как западные политологи, так и отечественные исследователи достаточно быстро осознали, что крах коммунизма еще не означает автоматический переход бывших тоталитарных обществ в новое демократическое качество. Среди наметившихся подходов к осмыслению специфики посткоммунистических “новых демократий” можно выделить ряд интересных решений: это теория “гибридных” режимов К. Шмиттера, концепция “делегативной демократии” Г. О’Доннелла и “нелиберальной демократии” Л. Даймонда. Объединяющей чертой всех этих теорий является то, что все они по сути объединяют посткоммунистические политические режимы в особый специфический вариант политического развития, соединяющий в себе черты как демократии, так и авторитаризма. При этом существенно то, что если в начале 90-х годов господствовало представление о временном или промежуточном характере такой системы, то в конце девяностых становится очевидным долговременный и

устойчивый характер такого развития. Более того, становится все более понятным, что “новые демократии” постсоветского типа отнюдь не являются (и не становятся) теми классическими либеральными демократиями, которые появились в ходе западного культурно-цивилизационного опыта. Все более и более исследователи говорят об возникновении особого класса “неутвердившихся демократий”, развитии “фасадных демократий” и “полудемократий”, чья сущность и реальное функционирование весьма далеки от классических демократических стандартов.

По нашему мнению, в настоящее время вполне назрела необходимость концептуального уточнения и содержательно-сущностного наполнения понятий гибридного режима и/или “промежуточной демократии” применительно именно к постсоветской социо-политической реальности, существенно отличной не только от латиноамериканской и южноевропейской, но даже и восточноевропейской действительности.

Развитие новой парадигмы в концептуализации постсоветских политических режимов может быть связана, на наш взгляд, с разработкой понятий “патримониализм” и “неопатримониализм”, которая уже (благодаря работам С.Н. Эйзенштадта и Ж.Ф. Медара) позволила более точно представить закономерности политического процесса, например, в афро-азиатских государствах. По нашему мнению, *процессы политической модернизации и транзита к демократии в постсоветских государствах также в значительной степени (и почти всегда) ведут к установлению и институционализации новой особой формы политической системы, которую можно охарактеризовать как неопатримониальную* [См. наши предыдущие работы: 1;2]. Для неопатримониализма характерен своеобразный симбиоз некоторых элементов традиционализма и современного государства, который определяет фундаментальное внутреннее несоответствие между “внешним фасадом” государства (наличия конституции, писаного права, парламентско-партийных институтов, системы выборов и т.д.) и внутренней логикой его функционирования - вполне патримониальной:

- 1) политический центр отделен и независим от периферии, он концентрирует политические, экономические и символические ресурсы власти, одновременно закрывая доступ всем остальным группам и слоям общества к этим ресурсам и позициям контроля за ними;
- 2) государство управляется как частное владение (*патрономиум*) правящих групп - носителей государственной власти, которые приватизируют различные общественные функции и институты, делая их источником собственных частных доходов;
- 3) этнические, клановые, региональные и семейно-родственные связи не исчезают, а воспроизводятся в современных политических и экономических отношениях, определяя способы и принципы их функционирования.

Важнейшим реальным принципом функционирования неопатримониальной системы является *клиентелизм, или патронажные отношения*. В наиболее общей форме клиентелизм можно определить как отношения личной зависимости, вырастающие из асимметричного взаимобмена услугами и расположением между сторонами, каждая из которых обладает неравными ресурсами. При этом необходимо разделять общественные системы, где клиентелизм играет принципиальную и структурообразующую роль, от тех, где он действует *наряду* с хорошо развитыми институциональными взаимоотношениями официально-правового типа, т.е., дифференцировать те случаи, где клиентелизм выступает лишь в качестве “дополнения”, с теми, когда он воздействует на самые главные аспекты

принятия решений, - выделение ассигнований, властные отношения и их легитимизацию. Наш принципиальный вывод заключается в том, что в обществах неопатримониального типа патронажно-клиентелистские отношения играют ключевую и структурообразующую роль как в определении правил "политической игры", так и в функционировании политической системы.

В политических системах неопатримониального типа клиентелизм - это распространение этнических, региональных, конфессиональных, семейно-родственных и тому подобных связей на политическую сферу. Формально признанные принципы иерархии, закреплённые в нормативных актах, на практике уступают место клиентельным отношениям внутри государственной администрации и в ее отношениях с управляемыми, когда распределение личных постов, выгод и преимуществ осуществляется по клановым (региональным, этническим, родственным) критериям. В большинстве неопатримониальных государств правящие группы рассматривают парламент, партии, профсоюзы и другие общественные организации как средство создания сети клиентельных отношений, которые формируют базу их власти. Организационная структура таких партий, порядок выдвижения их лидеров и внутрипартийная дисциплина построены на авторитарных принципах. Они представляют собой, по существу, пирамиду кланов, на вершине которой стоит лидер, выступающий в качестве объединяющей силы.

Ведущее место в системе неопатримониальной власти занимают представители государственно-бюрократического комплекса, совместивших функциональные роли бюрократической и политической элит. ГБК ("партия власти") структурируется на основе клановых (региональных, племенных, семейно-родственных) связей и функционирует через механизм патронажно-клиентельных отношений, фактически не подчиняясь публичным нормам легально-рациональной регламентации. Внутри ГБК центральные, стержневые позиции принадлежат "президентскому клану", который образуется вокруг фигуры главы государства (впрочем, это может быть и не президент, а премьер-министр, председатель революционного совета и т.д.); он состоит из лично преданных ему людей, которые занимают ключевые позиции в государственном и партийном аппаратах, курируют силовые министерства и основные отрасли экономики. Основной структурообразующий элемент клана - система личных связей, замкнутая на президента и базирующаяся, в первую очередь, на этнической, регионально или семейно-родственной общности, а также на общности текущих политических и деловых интересов. Именно этому неформальному институту и принадлежит направляющая, организующая и мобилизующая роль и в ГБК-"партии власти" (т.е. лидирующая роль среди других, ниже стоящих кланов), и в политическом развитии общества в целом, что отодвигает на второй план проблему верховенства в такой обществе какой-либо партии или государства.

Таким образом, перенесенные на посттоталитарную почву основные элементы демократической системы (политические партии, выборы, парламент) в неопатримониальном обществе подвергаются существенной трансформации и перекомпоновке, становясь оболочкой, прикрывающей традиционные и полутрадиционные общественные связи. Скрепленные между собой в значительной мере не современными, легально-рациональными связями гражданского типа, а отношениями патронажа и клиентеллы, современные политические институты становятся удобным каркасом, в рамках и под ширмой которых происходит процесс воспроизводства традиционных форм патримониального господства.

Конечно, известная историческая предопределенность и культурно-цивилизационная “заданность” утверждения в постсоветских государствах новой версии неопатримониальной системы не означает единообразия ее конкретных (например, региональных) форм, а также не снимает проблему их политической динамики и трансформации. Закономерности функционирования политических систем неопатримониального типа, на наш взгляд, достаточно актуальны для исследования текущих политических процессов на Украине, их учет может способствовать более адекватной интерпретации событий на украинской политической сцене и вокруг неё.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фісун О.А. Політичні системи неопатримоніального типу // Політологія / За ред М.І. Сазонова. - Х., 1998. С.700-728.
2. Фисун А.А. Неопатримониальные политические системы: основные особенности // Проблемы демократии в реформируемой Украине. Х., 1997. С. 57-62.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПАРЛАМЕНТОВ ПОСТСОВЕТСКИХ ДЕМОКРАТИЙ.

Ерашко М.В. (ХФ НИСИ)

Специфика функционирования органов законодательной власти в постсоветских демократиях является в данный момент одной из наиболее актуальных исследовательских проблем, учитывая тот факт, что большинство посткоммунистических систем объявили себя парламентскими демократиями и высший орган представительной и законодательной власти стал олицетворением и институциональным выражением демократических преобразований.

В процессе демократической трансформации политические системы посткоммунистических стран для успешного и эффективного функционирования должны были ориентироваться на существующие в обществе противоречия и корректировать стратегию своего развития в соответствии с ними. Исходя из этого, можно выделить, следующие основные противоречия.

Во-первых, - между радикальными социально-экономическими и политическим изменениями, с одной стороны, и требованиями стабильности, как общества, так и политической системы – с другой.

Во-вторых, противоречие между потребностью в установлении плюралистической и демократической системы, с одной стороны, и отсутствием социально-экономических и культурных предпосылок для этого.

В-третьих, - между потребностью в модернизации и либерализации и потребностью в возврате к традиционным нормам.

В-четвертых, противоречие между демократией и рынком, с одной стороны, и стабильностью – с другой.

В-пятых, усугубляющееся противоречие между интересами элиты и запросами значительной части населения.

В-шестых, противоречие между стремлением к установлению правового государства и демократических институтов и сильной тенденцией к персонализации власти.

И, наконец, противоречие между принципом максимальной репрезентативнос-

ти и принципом эффективности и стабильности политической системы.

Характер вышеперечисленных противоречий и пути их разрешения во многом определяют основные направления трансформации и позволяет выделить некоторые черты, характерные для постсоветских демократий.

Большинство посткоммунистических политических систем конституционно оформлены в соответствии с моделями либеральной парламентской демократии. Наряду с определенными успехами в процессе реализации продекларированных изменений - введение принципа разделения властей, структурные реформы законодательной и исполнительной власти, реформирование избирательной системы, развитие институтов, предназначенных для артикуляции интересов партий, групп, на практике заметны существенные отклонения от провозглашенных конституционно-нормативных основ.

Кроме того, в посткоммунистических странах в определенной степени сохраняется активная роль государства всеобщего благосостояния. Государство в конституциях определено не только как плюралистическое и демократическое, но и как социальное, что обусловлено как различным историческим опытом взаимоотношений государства и общества, так и давлением широких слоев населения, не желающего терять определенные социальные достижения предыдущего режима. Еще одна черта - недостаточная компетентность и рациональность как правящей, так и оппозиционной элиты, о чем свидетельствует ее недостаточное умение контролировать и разрешать конфликты демократическим путем. В условиях трансформации отсутствие у властных структур и оппозиции новых коммуникационных способностей и коалиционного потенциала может служить причиной продолжения и интенсификации конфликтов. Понижение способности к управлению проявляется также в дефиците легитимности, доверия политическим институтам.

В определенной степени закономерными для посткоммунистических стран являются тенденции к установлению авторитарного полупрезидентского режима, которые могут рассматриваться как компенсация отсутствия должным образом конституированной и закрепленной партийной и парламентской системы. Необходимость сочетать в себе легитимность и эффективность наделяет президентов большей властью, чем определяют положения конституции. Персональный аппарат управления, практика раздачи постов, популярность, повышенное внимание средств массовой информации, широкое поле политического маневра, возможность напрямую апеллировать к гражданам, контроль над силовыми структурами нередко превращают президента в уникальную политическую фигуру.

Формула же президентства определяется политической зрелостью общества. Относительно сформированное гражданское общество, демократические традиции, относительно укорененная партийная структура порождают парламентско-президентские системы. Там же, где социальные и политические институты слабы и неразвиты, вакуум заполняется сильной президентской властью, нередко с авторитарными наклонностями. Таким образом, в большинстве посткоммунистических стран парламентская система способствует процессу демократизации в большей степени, нежели полупрезидентская. Также одной из отличительных черт посткоммунистических систем является отсутствие глубоко укорененных социально, идейно и политически очерченных и консолидированных партий и партийных систем, что препятствует превращению парламента в более компетентный и эффективный политический орган для принятия решений. Существующие

«зонтичные» общественные организации, представляющие собой коктейль из движений и партий, зачастую используются лидерами влиятельных партий в качестве инструментов для достижения собственных целей.

Еще один недостаток, характерный для транзитивных демократий - неразвитая сеть групп интересов и групп давления. Изменение отношений собственности и развитие рынка, возможно, будет способствовать созданию подобной сети и, таким образом, развитию плюрализации и соревновательности политической системы.

При рассмотрении проблемы становления парламентаризма в странах постсоветских демократий, обращает на себя внимание тот факт, что практика функционирования парламентов несколько отличается от конституционно закрепленных норм, и, соответственно, прослеживаются определенные различия в статусе и роли высших законодательных органов в политических системах этих стран.

Таким образом, подводя итоги, можно выделить три наиболее типичных для постсоветских стран парламентских ситуации: чрезмерная парламентаризация, псевдопарламентаризация, недостаточная парламентаризация.

Первая из них – чрезмерная парламентаризация, свойственна в большей степени странам Центральной Европы. Чрезмерная парламентаризация и сверхпартизация – черты, свидетельствующие о концентрации всей политической жизни в рамках борьбы между парламентскими партиями с ограничением политической активности других акторов. Следствием этого является нарастающее недовольство населения деятельностью парламента и политических партий.

Вторая ситуация – недостаточная парламентаризация политической жизни, характерна для стран балканской группы. В этих странах парламента представляют собой недостаточно эффективные и авторитетные политические институты, партии часто прибегают к внепарламентским формам борьбы. В данном случае наблюдается ситуация сверхпартизации при недостаточной парламентаризации. К причинам такого положения парламента можно отнести высокую степень интенсивности политической борьбы, неприспособленность структурных и процедурных элементов партийных систем к требованиям парламентаризма. Законодательный орган находится в тени партийной системы, которая в некоторых случаях может быть оформлена как многопартийная с одной господствующей партией и полупрезидентским режимом правления. Правящие партии не слишком настроены или не готовы разделить власть с другими политическими силами, а оппозиционные партии не готовы смириться с результатами выборов и действовать в соответствии с парламентской процедурой. Нормальное функционирование парламента в такой ситуации зачастую саботируется, оппозиционные партии прибегают к следующим методам парламентской борьбы: объявляют мораторий на участие в парламентских заседаниях, затягивают дискуссии, вносят большое количество поправок по некоторым законопроектам.

Третья ситуация связана с псевдопарламентаризацией и характеризуется высокой динамикой законодательной активности без адекватного воплощения парламентских решений на практике. Это можно объяснить незначительной ролью парламента в общей структуре власти и политической системе.

Анализ вышеперечисленных факторов позволяет сделать вывод о чрезвычайной актуальности для стран постсоветской демократии, в том числе, и Украины, выстраивания аутентичных и действенных парламентских моделей. Наша страна находится в состоянии глубинной социально-экономической и политической

трансформации, что многократно усиливает потребность общества в эффективной законодательной политике, функциональном взаимодействии всех ветвей власти и открытом характере политического процесса, что невозможно без нахождения оптимальной модели работы высшего законодательного органа.

РЕФОРМА СИСТЕМИ ДЕРЖУПРАВЛІННЯ. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД

Шуваєв В.П. (ХФ НІСД)

Процес суспільно-політичної модифікації, який зараз відбувається в Україні, потребує відповідної трансформації системи державного управління. Актуальність цієї проблеми підкреслюється кризовими явищами у пострадянському просторі, які не в останню чергу обумовлюються недосконалістю технологій прийняття та здійснення рішень на державному рівні в умовах, пов'язаних з пошуком власної геополітичної ідентифікації, політико-економічної моделі, деформацією соціальної структури і т.і.

Було б помилкою вважати, що ефективна реформа державного управління можлива у формі одноразової акції, яка б забезпечила дієве функціонування управлінської сфери. В цьому сенсі, реформа - це перманентний послідовний процес, спрямований на досягнення максимальної відповідності державного управління соціально-економічним умовам, що динамічно змінюються наприкінці ХХ – початку ХХІ сторіч. Таким чином, пошук дієздатних принципів та технологій управління, пов'язаний з максимальним урахуванням специфічних факторів української політиі, не вичерпується виключно вертикально-інституціональним принципом. Не менш важливим є горизонтальний функціонально-режимний аспект, спрямований на максимальну адаптацію усіх соціально-економічних субсистем, в тому числі і державного управління, до загальної ринкової парадигми.

В цьому сенсі, доцільним є аналіз та використання європейського досвіду управлінських реформ, тим більше, що багато європейських країн в останні роки провели новий етап реформування, спрямований на оптимізацію державного менеджменту у контексті нових внутрішніх та світових процесів і тенденцій.

Важливим є урахування досвіду Великобританії, де з приходом до влади консерваторів на чолі з М. Тетчер на протязі 70-х – 80-х років проводилась соціально-економічна реформа, одним з найважливіших елементів якої була реформа державного управління. Вона була спрямована на перехід від адміністрування до менеджменту, пов'язаний з тим, що методи бюрократичного управління виявились неефективними у нових суспільно-економічних умовах. Цей досвід має велике значення для сучасної України, де процес становлення нової політичної системи відбувається одночасно з трансформацією соціальних, економічних та інших інститутів суспільства.

Сьогодні, на Заході однією з актуальних проблем управління на всіх рівнях влади є перехід від бюрократичного адміністрування до менеджменту. У Великобританії необхідність цього переходу виникла як виклик існуючій моделі державної служби. На відміну від адміністративної системи управління, менеджмент припускає більший ступінь свободи і керівників, і підлеглих. Успіх менеджменту у підприємстві обумовив поширення принципів його діяльності в соціальних організаціях, не пов'язаних з бізнесом, у тому числі в структурах держуправління,

незважаючи на те, що тривалий час існувала думка, що менеджмент неприйнятний для держзакладів, тому що рентабельність для них - не головне. Між тим держслужбовцям, як і менеджерам приватних організацій, приходиться займатись підвищенням рівня обслуговування, продуктивністю, стимулюванням персоналу, життєздатністю та перспективами розвитку свого закладу і т.і. Для визначення технології оновлення держуправління доцільно розглянути у хронологічному порядку основні етапи реформи державної служби в Великобританії у 80–90-і роки.

Перевірка ефективності (1979 р.). Очоливши уряд, М. Тэтчер запровадила нову систему перевірки департаментських витрат – «опитування Рейнера». Перевірки мали дві стратегічні мети: 1) виявити витрати окремих підрозділів міністерств, усунути дублювання роботи; там, де це можливо, скорочувати витрати та підвищити ефективність; 2) вказати шляхи більш значущих, довговічних реформ держслужби. Теми опитувань були різні – від виплат по соціальному забезпеченню до організації берегової охорони. Головна увага приділялась діям та їх результатам. Підсумкова доповідь фахівців, що займалися цим питанням включала: факти про стан справ, інформацію про можливість покращення роботи і рекомендації відносно того, як досягти необхідних перетворень. Методика перевірок виправдала себе на практиці і подала в результаті економію приблизно 2 млрд. ф. ст.

Фінансово-управлінська ініціатива (1982 р.). «Опити Рейнера» заклали основу для реформи півзвітності менеджерів спочатку в Міністерстві навколишнього середовища (1980 р.), а пізніше – в Міністерстві оборони. Вона отримала назву MINIS (інформаційна система менеджменту для міністрів) і покликана була встановити: «що трапилось», «хто за що відповідає», «які були напрямки діяльності» і «чи робився за ними моніторинг».

Система зустріла скептичну реакцію уряду. Однак з неї виросла Фінансово-управлінська ініціатива (FMI). Вона внесла радикальні зміни в усі центральні відомства. Її мета – створення у кожному міністерстві системи, за допомогою якої менеджери будь-якого рівня знали б поставлені перед ними завдання і розуміли б, як будуть оцінюватися результати їх роботи, несли б чітку визначену відповідальність за найкраще використання ресурсів, отримували б необхідну інформацію, навчання і консультації для ефективного виконання своїх обов'язків.

Ключовий елемент FMI – делегування вниз відповідальності за правильне використання бюджетних коштів і створення спеціальних центрів, де б керівники відзвітувались за витрати. Це дозволило відійти від традиційної форми централізованого бюрократичного управління. Тема децентралізації отримала подальший розвиток в черговій ініціативі уряду, яку називають самою амбіційною спробою реформи держслужби в ХХ ст.

Ініціатива «Наступні кроки» (1987 р.). Вона була здійснена внаслідок звіту, поданого відділом з питань ефективності Міністерства фінансів («Покращення управління в уряді: наступні кроки»). В звіті були зроблені такі висновки: 1) більшість держслужбовців стурбована низькою якістю урядових послуг; 2) у найвищому керівництві домінують люди, що мають навички і знання, здебільше, в області формулювання політики, але не мають достатнього досвіду в справі подання послуг; 3) держслужба громоздка, вона відрізняється занадто великою кількістю різноманітних служб і тому нею важко ефективно керувати як окремою одиницею.

Виходячи з цього, було поставлене завдання, встановити принципово новий засіб управління держслужбою. Передбачалось створення – для здійснення

специфічних послуг населенню – виконавчих агентств, маючих високий рівень автономії по відношенню до центрального контролю. В проєкт була закладена ідея про розмежування політичної функції міністерських радників і повсякденної адміністративної роботи чиновників.

Кожне агентство очолює головний виконавчий директор, який є безпосередньо підвітним міністру. Він одержує планові завдання в області якості послуг. Керівникові надана управлінська та фінансова свобода, яка дозволяє йому краще виконувати свою роботу. Для виконавчого агентства складається рамочний документ, де викладаються цілі, завдання та принципи його діяльності.

Хартія для громадян (1991 р.) змінила відношення між агентствами та їхніми клієнтами. Хартія переслідувала мету підвищити ефективність задоволення потреб населення. Вона була покликана виявити дійові шляхи подання комунальних та інших суспільних послуг і ґрунтувалася на наступних принципах. **Стандарти** – встановлення, моніторинг і публікація чітко визначених стандартів у відношенні до послуг, які можуть очікувати користувачі. **Консультації** – слід регулярно і систематично вивчати потреби споживачів суспільних послуг. Думки споживачів про службу, їх пріоритети у відношенні до її покращення, необхідно враховувати при вирішенні проблем, що торкаються стандартів. **Віддача** – ефективне і економічне надання послуг суспільству у межах ресурсів, які країна може собі дозволити; об'єктивна перевірка і підтвердження показників у порівнянні з стандартами.

Тестування ринком (1992 р.). В кінці 1991 р. уряд опублікував документ під назвою «Конкуренція за якість». Відповідно з переконанням, що конкуренція є гарантом якості і найкращою формою віддачі вкладених коштів, в цьому документі були викладені наступні пропозиції:

- публікація планів розширення сфери послуг, що охоплюється підрядами, які надаються на конкурсній основі;
- виявлення перспективних напрямків для підрядів, наприклад, виконання канцелярських робіт, послуги в області інформатики тощо;
- усунення факторів, що гальмують ініціативу підрядчиків у відношенні до ПДВ і т.і.;
- оплата праці, обґрунтування показників якості послуг, віддачі вкладених коштів.

Цей процес одержав назву «тестування ринком». Він пов'язаний з передачею діяльності адміністративних установ приватному підрядчику на конкурсній основі. Ринкове тестування взагалі схоже на рішення типу «виробляти самим» або «придбати», які застосовуються в приватному секторі. Яким би не було рішення (передати надання послуг підрядчику або займатись цим самому), ринкове тестування у будь-якому випадку забезпечує найкращу віддачу вкладених коштів. Такого роду заходи надали в результаті казни щорічну економію коштів біля 100 млн.ф.ст.

Аналіз досвіду Великобританії переконливо свідчить, що нові соціально-економічні умови вимагають переходу у державному управлінні від системи, побудованої виключно на принципах примушення і жорсткої централізації, до більш широкого використання принципів, заснованих на переконанні і інформованості, що буде сприяти більшому авторитету та легітимності управління у суспільстві, стабільності політичної системи в цілому. Від того, наскільки система державного управління буде вписана у загальний ринковий формат, наскільки вона буде відповідати викликам часу багатьох в чому буде залежати соціально-економічна та політична динаміка України у XXI столітті.

**ФЕНОМЕН «ВЛАДИ-ВЛАСНОСТЬ» В КОНЦЕПТУАЛЬНОМУ МОДЕЛЮВАННІ
ТРАНЗИТИВНОЇ ДЕМОКРАТІЇ ПОСТКОМУНІСТИЧНОГО ТИПУ****Шевчук В.О. (Харківський університет)**

Розливання останньої «глобальної демократичної хвилі» (вже третьої за С.Хантингтоном і четвертої за Т.Карлом та Ф.Шміттером) в посткомуністичному політичному ареалі спровокувало створення багато в чому унікального зразка її трансформаційної логіки і потенцій. Поява нового об'єкту транзитології і потреба в його аналітико-методологічній інструменталізації зумовлює необхідність у негайній науково-теоретичній рефлексії запускних процесів. Проте особливості вихідних умов, фону подій і характеру трансформаційних впливів у новопроголошених посткомуністичних демократіях такі специфічні, що викликають досить обгрунтовані сумніви щодо самої можливості їх розглядання в загальному поставторитарно-демократизаційному контексті. Не ігноруючи специфічні риси посткомунізму, прибічники в його аналітиці транзитологічної парадигми обгрунтовують свою позицію крайнім внутрішнім багатоманіттям «хвилі», концептуальною склектичністю самого феномену «демократії» і тим більше її «перехідної» варіації. Лейтмотивом їх аргументації обгрунтовано може служити справедливе зауваження бразильського політолога Ф. Веффорта про те, що такі «гібридні режими можна вважати перемогою демократії в порівнянні з тією тоталітарною диктатурою, котру вони заступили» [2, с.17]. Універсальність виділеної Веффортом направленості розвитку, її характерність для всіх проявів «хвилі», і в тому числі посткомуністичних, підкреслює і німецький дослідник В. Цапф, який відзначає схожість кінцевих цілей за умови відмінності шляхів реформування всіх модернізаційних проєктів, що реалізуються після закінчення «холодної війни» [4, с.23]. Присвячений цій же проблемі серйозний теоретичний аналіз російського політолога А.Ю. Мельвиля як обгрунтування злиття всіх сучасних демократичних трансформацій в єдину «глобальну хвилю» теж акцентує універсальність орієнтаційного стратегічного вектора переходу і виділяє цілий ряд складаючих його факторів. Провідним серед таких, об'єднуючих різнобазисні і різноконтекстуальні процеси, елементів виступає «нормативне відношення до демократії як до декларованого (нехай навіть на практиці далекого до повної реалізації) ідеалу і мети суспільних перетворень, що передбачаються» [3, с.8]. При цьому Мельвиль максимально розширює рамки «хвилі», підкреслюючи абсолютну недетермінованість результатів, включених в неї, переходів [3, с.12].

Визначена й обгрунтована таким чином належність посткомуністичних процесів дає широкі можливості використання в їх досліджуванні та концептуальному моделюванні того значного науково-теоретичного багажу, який вже накопичений і складений на основі порівняльної аналітики всього різноманіття регіональних і видових варіантів транзиту. Коротко кажучи, практично всі дослідники, які розробляють цю лінію, укладають посткомуністичну політичну реальність у різні теоретичні схеми мінімалістських або так званих електоральних демократизацій, найчастіше використовуючи щодо неї такі концепти як «обмежена конституційна демократія» М. Гальперіна, Д. Шеффера та П. Смолла, «авторитарна демократія» Р. Сакви, «делегативна демократія» Г. О'Доннела.

Другою і, безумовно, центральною складовою концептуального моделювання являється виділення і глибока аналітика унікальностей, властивих саме

посткомуністичному типу транзиту. Тут політологи привертають увагу передусім до двох базових моментів. Перший полягає в спробі паралельної, синхронної (що не має аналогів в світовому досвіді здійснення вторинних й третинних моделей модернізації) реалізації двох широкомасштабних проблем-задач: політичної демократизації і структурування ринкової економіки. Другий — в синтезній взаємодії елементів традиційності (як комуністичної, так і докомуністичної) та сучасності. Щільно вплетений в структуру вказаних факторів і, більше того, з'єднуючий їх елементи теоретично феномен «влади-власності», котрий і сам по собі являється найбільш специфічною особливістю посткомуністичної демократії, набуває високого рівня актуальності й концептуальної значущості.

Для розуміння даного феномена, його сутності і потенцій, а також в силу його безумовної належності до світу традиційності, необхідно звертатися до його вже проведених політико-антропологічних досліджень. Крім того, аналізові його посткомуністичної модифікації має передувати невеликий ретроспективний екскурс у дореформаційний період історії того політичного ареалу, що розглядається. Необхідну основу для такого роду аналітики дають, зокрема, глибокі потестарно-етнографічні дослідження процесів генезису і еволюції «влади-властивості», здійснене Л.С.Васильєвим на матеріалі функціонування східної громади. В порівняльному контексті передусім привертає увагу зближення традиційної східної політичної системи з комуністичною завдяки характерному для них обох абсолютному володарюванню колективної власності з її наступним перетіканням у верховну власність голови структури. Підвалиною практичної реалізації цієї власності, зважаючи на те, що нормативно вона, як і колись, являється колективним, не приватним, здобутком, виступає виключне право її верховного персоніфікатора та його апарату «управляти всією політичною структурою, розпоряджатися сукупним продуктом колективу (насамперед надлишковим продуктом громад) і для найбільш ефективного одержання цього продукту застосовувати будь-які необхідні важелі й методи» [1, с.62]. Злиття влади й власності, їхніх організаційно-управлінських сфер зумовило створення системи, яку Васильєв диференціював як «державний спосіб виробництва» («азіатський спосіб виробництва» у К. Маркса, який уперше виокремив його на східному матеріалі) [1, с.63].

Наступний еволюційний крок феномена, що розглядається, спостерігаємо вже напередодні і на початку посткомуністичного періоду, коли генеруючи і реалізуючи уявлення про власність як похідний наслідок і функції влади правляча номенклатура трансформувала своє право на керівництво й контроль над ресурсами в право на самі ресурси. Власне, це привело до перетворення норм колективного володіння в індивідуальні власницькі права осіб, причетних до влади. Наростаюча індивідуалізація на привласнювання колективних або державних ресурсів досягла кульмінації і завершилась приватизацією, яка де-юре оформила їх перетікання в приватну власність. Відкриті можливості були монопольно реалізовані з більшим або меншим успіхом правлячими елітами, які для самозбереження запустили східний механізм: конвертацію влади у фінансовий капітал з наступним його використанням для удержання влади. Схема «влада-гроші-влада» сформувала «ринку» з домінуванням традиційних східних видів капіталу — торгово-посередницького та позиково-лихварського. Логіка суб'єктів такого ринку визначається функціонуванням традиційного архетипу, згідно з яким не ринкова товарно-виробнича діяльність, а лише близькість до влади становить надійну гарантію збереження і примноження приватного добробуту.

Таким чином, не дивлячись на зовнішнє, нормативне розведення влади і приватної власності, для більшості посткомуністичних систем характерною реальністю залишається відтворення їх як цілісного, суцільного феномена. Більше того, відбувається консервація «влади-власності» як структуроутворювального елемента, який визначає параметри функціонування політичної й економічної сфер і забезпечує збереження в дещо перетвореному вигляді «державного способу виробництва» із властивим для нього володарюванням редистрибутивної функції центру. Зрозуміло, всі вищезазначені процеси логічно актуалізують питання про те, у якій мірі «влада-власність» являється протипоказанням для демократичного вектора розвитку.

Структуроутворювальна функція феномена, що розглядається, похідне від нього широке поле проблем, безпосередньо пов'язаних з питаннями модернізації й демократизації (диференціація центра і периферії системи, структурування ринку і т.ін.), відводить «владі-властивості» центральні позиції в концептуальному моделюванні посткомуністичних процесів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильев Л.С. Феномен власти-собственности // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. — М., 1982.
2. Гаджиев К.С. Эпоха демократии? // Вопросы философии. — 1996. — № 9.
3. Мельвил А.Ю. Опыт теоретико-методологического синтеза структурного и процедурного подходов к демократическим транзитам // Полис. — 1998. — № 1.
4. Цапф В. Теория модернизации и различие путей общественного развития // Социологические исследования. — 1998. — № 8.

ВІДСИЛЬНИХ РЕГІОНІВ ДО СИЛЬНОГО ЦЕНТРУ - ЧЕРЕЗ ДВОПАЛАТНІСТЬ?

Кучеренко Т.В. (Харківський університет)

Перебіг подій останніх місяців свідчить про те, що політики нарешті усвідомили: здійснення соціально-економічних перетворень, які спрямовані на підвищення життєвого рівня народу України, не можливе без розвитку регіонів, надання місцевим органам державної влади і місцевого самоврядування реальних повноважень. Незважаючи на історико-культурну самотність і неоднаковий економічний потенціал різних регіонів України, усвідомлення цього виникло не відразу, а десь з 1995 року. Саме тоді було розроблено перший проект кардинально нової регіональної політики. Але і після конституційного закріплення узгодження принципів централізації і децентралізації, і після прийняття у 1997 році чергового, четвертого за рахунком, Закону про місцеве самоврядування, який мав надати цим органам реальних повноважень, ситуація практично не змінилась. Вирішення життєво важливих регіональних проблем так і залишилось залежним від центру. Обласні бюджети, перш за все, їх витратна частина, формуються Кисвом. Виявляється, чим менше регіон відраховує до центру, тим більше виділяється коштів на покриття його витратної частини у вигляді дотацій та субвенцій. Так, доходи Харківської області на 79% перевищують витрати, а бюджетна забезпеченість її жителів на 8% менша за середній показник в країні [1]. Багато підприємств, що знаходяться на території області, залишаються у підпорядкуванні міністерств і відомств, а місцева влада не має можливості впливати на ефективність їх роботи. Так, Харківська облдержадміністрація не одноразово виявляла незадоволення рішенням Кабміну щодо управління держпакедом акцій підприємства "Турбоатом" з боку міністерства промисловості.

Сьогодні, коли вже не існує більш-менш серйозної загрози сепаратизму – вирішена проблема Криму, проросійські настрої Сходу і Півдня пішли на спад, - настав час замислитися про реальну економічну самостійність регіонів. Але остання можлива лише у разі наявності у регіональних органів влади повноважень і ресурсів для вирішення проблем регіону. Як показав досвід, зміни правової бази на рівні системи місцевого самоврядування не мали відповідного впливу. Не через те, що були неваді самі закони, які регулюють діяльність цих органів, а через те, що досі не знайдено дієвого механізму реалізації регіональних інтересів на державному рівні. В багатьох країнах ці функції виконує саме парламент. Але в Україні все навпаки: парламентарі під час своєї діяльності керуються здебільшого партійними і власними інтересами. Ще до впровадження елементів пропорційної виборчої системи депутати, потрапляючи до Києва, забували про свій округ, об'єднуючись у різноманітні фракції чи групи. Після формування вишого законодавчого органу на засадах нового виборчого закону партійні інтереси постали на перший план. І це відбувається в країні, де довіру до будь-яких політичних партій виявляють кілька відсотків населення.

До того ж має місце лобіювання інтересів певних політичних сил чи комерційних структур. Тут можна наводити безліч прикладів, зокрема в прийнятті рішень, важливих для Харківського регіону. Скажімо, історія з комбайнами "Обрій-Бізон". Їх виробництво розпочато ще в травні, а Верховна Рада досі чинить перешкоди щодо включення їх у програму закупівлі через державний лізинговий фонд, надання державних гарантій за кредити. Так і не надано довгоочікуваної фінансової підтримки виробництву нових літаків АН-140 на Харківському авіазаводі. Особливу увагу привертає підписаний Президентом України Указ від 27.06.1999 року «Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території міста Харкова». Цей указ був спрямований на те, щоб створити позитивний клімат для залучення приватних інвестицій в економіку регіону, що за обсягом промислового виробництва займає 5-е місце серед областей України. До речі, сьогодні при потребі Харківщини більше 1,5 млрд дол. на рік іноземні інвестиції в економіку області склали всього 63,9 млн. дол. США. Зрозуміло, що керівництво області і міста розраховувало на впровадження спеціального режиму інвестування. Але указ так і не був затверджений Верховною Радою.

За таких обставин в Україні мусила з'явитись політична сила, яка б мала певний вплив як на формування законодавчого поля, так і на утворення необхідного виконавчого механізму, забезпечуючих врахування інтересів регіонів. Перші спроби створення такої сили вже мали місце у 1994 році, коли з'явилась Рада Регіонів, до складу якої увійшли регіональні лідери. Але вона так і не виправдала сподівання, тому що не мала ані певних повноважень, ані законодавчої ініціативи.

В багатьох розвинутих країнах одним з механізмів захисту регіональних інтересів на державному рівні є утворення другої палати парламенту. Здебільшого двопалатну структуру мають парламенти федеративних країн з сильною президентською владою. Деякі унітарні країни під час конституційного розвитку відмовились від верхньої палати. Серед них: Нова Зеландія, Данія, Португалія, Греція. У сучасному світі прикладом унітарної держави з двопалатним парламентом є Франція. Її законодавчий орган представлений Сенатом і Національними Зборами, рівність яких закріплено конституційно. Але на практиці виконавча влада часто використовує Сенат, щоб загальмувати прийняття небажаних для неї законів. Серед нових незалежних унітарних держав, які утворились на пострадянському просторі, двопалатну структуру парламенту обрали для себе Казахстан, Білорусь, Киргизстан.

Про двопалатний парламент в Україні йшлося ще на початку ХХ сторіччя в основному законі "Самостійної України" Спілки народу українського (1905) і в проєкті Конституції УНР О.Ейхельмана (1919-1920) [2]. В першому випадку двопалатність затверджувалась в умовах унітарного державного устрою, у другому – федеративного. Потім про ідею двопалатного парламенту було надовго забуто. Навіть після проголошення Україною державної незалежності (1991) цю ідею було реанімовано не відразу. В перші роки існування молодої держави питання про структуру парламенту не було таким актуальним, як забезпечення демократичних механізмів його обрання. Ідея двопалатного парламенту з'явилась у проєкті Конституції України від 24 лютого 1996 року, який був підготовлений Конституційною комісією і Президентом. Але парламентарі побачили в двопалатності обмеження своїх повноважень і під час «конституційної ночі» вихолостили цю пропозицію з Конституції.

Президент виявився послідовним прибічником ідеї двопалатного парламенту: вона увійшла в його передвиборчу програму, закладена у Декларації про державну регіональну політику, до переліку питань для вирішення на всенародному референдумі. Але Л.Кучма був не єдиним серед претендентів на вищий державний пост прихильником змін у структурі влади. Ідея двопалатного парламенту знайшла відбиття у передвиборчій програмі Голови Верховної Ради О.Ткаченка. Його пропозиція вигідно відрізнялась від проєкта Президента тим, що «сенатори», які мають увійти до складу верхньої палати, повинні обиратися прямим народним волевиявленням.

Напередодні президентських виборів ідея двопалатного парламенту стала пробивати собі шляхи втілення знизу. Виникла громадська організація – Спілка лідерів місцевої і регіональної влади України, до складу якої увійшли глави обласних державних адміністрацій, голови обласних, керівники органів місцевого самоврядування і деякі народні депутати, обрані у мажоритарних округах. Вони запропонували проєкт державної регіональної політики, який передбачав реформування системи державної влади за вісьмама напрямками. Серед них, між іншим, впровадження верхньої палати парламенту, формування якої відбуватиметься за принципом рівного представництва від регіонів, а до її функцій входить затвердження законопроєктів, що приймає нижня палата. Положення проєкту набули втілення в Декларації нової регіональної політики, яку Спілка підписала разом із Президентом.

Між тим у регіоналів і Президента є одна суттєва розбіжність. Дехто з регіональних лідерів наполягає на тому, щоб губернатори обиралися в областях прямим народним волевиявленням. Таким чином вони вже не будуть складати президентську виконавчу вертикаль і відігравати роль посередників між Президентом і законодавчою нижньою палатою. Натомість Л. Кучма вважає, що зараз більш доцільно залишити за президентом право призначати та звільняти глав облдержадміністрацій як запоруку стабільності державної влади.

Вимоги регіоналів були б цілком обґрунтовані, бо в більшості країн з двопалатною парламентською структурою губернатори обираються, якби не одна обставина – ці держави є федеративними. Україна ж – унітарна держава, хоч із яскраво вираженою регіональною специфікою. Крім того, відчуття незалежності, яке може розвинути у деяких губернаторів, здатне послабити саму виконавчу владу, стати причиною сепаратистських настроїв. Тому позиція Президента теж цілком зрозуміла. При тому слід урахувати, що з 100 депутатів верхньої палати, призначатися будуть тільки 25 глав облдержадміністрацій. Отже побоювання деяких політиків, що присутність у вищому законодавчому органі призначених

Президентом чиновників перетворить його на «п'яту колону» глави держави, не такі серйозні. В пошуках компромісу обговорюється варіант, згідно з яким глави облдержадміністрацій обираються, але можуть бути зняті Києвом.

Бажаючи надати більше легітимності реформуванню влади, Президент вважає за необхідне винести питання про двоопалатний парламент на всенародний референдум. Звичайно, не кожен громадянин повинен добре знатися на питаннях державного управління, тому мета наукового співтовариства, громадських організацій та засобів масової інформації висвітлити різні точки зору, виокремити недоліки і переваги ідеї двоопалатного парламенту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чумаченко Н. Проблемы региональной политики в Украине// Людина і політика 1999 №3, с. 52.
2. Томенко М. Українська перспектива: історико-політологічні підстави сучасної державної стратегії. К, 1995, с.41

СФЕРА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

П.М. Любченко (НЮАУ)

Будь-яке суспільство як соціальний організм має тенденцію до самоорганізації, впорядкування своєї життєдіяльності, ця функція, що здійснюється в рамках окремої адміністративно-територіальної одиниці, притаманна і територіальній громаді. Оскільки управління - обов'язкова внутрішня властивість суспільства на будь-якому етапі його розвитку[1] участь має в його здійсненні має свої корені, закладені в поступовому розвитку суспільно-економічних формацій від одного історичного типу до іншого, витікає із самого життя, стаючи об'єктивно необхідною вимогою.

Конституція України і Закон "Про місцеве самоврядування в Україні" до відання територіальної громади та її органів відносять питання місцевого значення. Безумовно, категорія "питання місцевого значення" потребує детальної характеристики, тому що саме в цій площині лежить одна із головних проблем організації та функціонування самоврядування - проблема розмежування функцій і компетенцій між державними органами виконавчої влади і органами місцевого самоврядування. Задача ця не проста, пов'язано це з тим, що теоретичні розробки по проблемі обсягу та змісту категорії «питання місцевого значення» фактично відсутні. Деякі дослідження даної проблеми є в закордонній літературі, але враховуючи що систем і видів місцевого самоврядування є безліч, автоматично переносити їх досвід в Україну без попереднього детального вивчення не можна. Вивести якусь єдину формулу розмежування питань загальнодержавного і місцевого значення не можливо.

Аналізуючи чинне законодавство України та досвід інших країн можна виділити слідуючі основні функції органів місцевого самоврядування: 1) забезпечення діяльності інфраструктури (житло, вулиці, водопостачання); 2) побутове обслуговування (громадський транспорт, культура, спорт); 3) соціальна злагода (соціальний захист, інтеграція меншинств); 4) формування життєвого середовища та перспективне планування (екологія, розвиток культури); 5) громадський порядок (міліція, пожежна служба, служба зв'язку); 6)стабілізація системи (соціальний буфер між людиною і державою, соціалізація громадян, адміністративні функції)[3].

Зарубіжна практика свідчить, що компетенція органів місцевого самоврядування в цих сферах різна, великі міста мають широкі повноваження, а невеликі міста та селища менші, і визначається це не скільки юридичними нормами,

скільки їх фінансовими можливостями. Наприклад, майже половина питань компетенції самоврядування міст в Англії знаходиться в їх сумісному відані з вищестоящими органами управління, ремонт шляхів дозволений тільки в тих містах, населення яких перевищує 20 тисяч чоловік, право здійснення контролю за торгівлею продовольчими та фармацевтичними товарами - тільки тим населеним пунктам, населення яких перевищує 40 тисяч чоловік. Протягом двадцятого сторіччя державна і місцева політики поєднувалися між собою завдяки розширенню й ускладненню функцій і зростанню їх взаємозалежності. Різні суспільства стали більш інтегрованими, а лінія розподілу між загальнодержавним та місцевим менш виразною[9]. Говорячи про обсяг компетенції органів місцевого самоврядування, В.Борденюк зазначає, що це проблема скоріше політична, аніж правова [2]. Кожна держава визначає компетенцію органів місцевого самоврядування з урахуванням своїх національних, культурних та інших традицій, а також конкретних історичних умов. Усі спроби обґрунтувати різницю між державними і місцевими справами спиралися на довільні міркування, оскільки межа між першими і другими умовна. Яскравим прикладом відсутності таких критеріїв є, зокрема, те, що рівнозначні питання в одних країнах можуть бути віднесені до відання органів держави, в інших - органів самоврядування. Отже, спроби обґрунтувати систему місцевого самоврядування шляхом ретельного розмежування місцевих і державних інтересів є безплідними. Слід зауважити, що обсяг повноважень, який надається органам місцевого самоврядування, є тим лакмусовим папірцем, за яким визначається ступінь довіри держави до своїх громадян та обраних ними органів місцевої влади. Адже суть децентралізації полягає в передачі на вирішення громадам або органам, які вони обирають, тих справ, врегулювання котрих до певного часу належало державі.

На наш погляд, при визначенні категорії "питання місцевого значення" необхідно враховувати слідуючі міркування, місцеве самоврядування і його органи знаходяться найближче до громадян, що мешкають на відповідній території, тому можуть швидко, конкретно, практично просто з організаційної позиції і з найменшими витратами вирішити велику частину виникаючих питань. Розмежування предметів відання необхідно здійснювати керуючись принципом "субсидіарності", суть його в тому, що система "питань місцевого значення" повинна будуватись знизу, іншими словами, перед усім необхідно ставити питання, чи зможуть органи місцевого самоврядування більш успішно вирішити певну задачу і тільки при отриманні негативної відповіді, ці питання доцільно передавати для вирішення іншим органам. Другою підставою для такої передачі може бути та обставина коли конкретне питання має міжрегіональне значення.

Підходи до визначення питань місцевого значення, як показує світовий досвід, є різні. Держава може встановити для місцевого самоврядування, (як це зроблено у Франції) обов'язкові видатки, що повинні бути передбачені у місцевому бюджеті для вирішення тих або інших питань, а також заборонені витрати. Видатки, що не відносяться до жодної з вищевказаних груп, складають категорію "необов'язкових витрат", їх зміст різноманітний, тому що змінюється в залежності від фінансових можливостей комун [5]. У Росії закон суворо обмежував перелік послуг, що могли надавати земства населенню. Правлячий Сенат при розгляді справи відмовив земствам у визнанні за ними права організовувати юридичні консультації і взагалі надавати юридичну допомогу населенню [6].

Загалом держава не повинна брати на себе вирішення тих питань, які, по-перше,

впливають з колективних потреб жителів сіл, селищ, міст, тобто безпосередньо стосуються їх інтересів і, по-друге, можуть успішно вирішуватися територіальними громадами та обраними ними органами. Навіть питання, в яких досить виразно представлений інтерес держави, повинні вирішуватися органами, що найближче стоять до населення, тобто органами самоврядування. Децентралізоване ухвалення рішень, як зазначається у Всесвітній Декларації місцевого самоврядування, зменшує перевантаження центру, а також поліпшує та прискорює дії уряду.

Проблема правового регулювання компетенції місцевого самоврядування полягає у визначенні ступеня деталізації предметів відання територіальних громад. Самостійність вирішення питань місцевого значення за своєю природою не припускає зайвої законодавчої або іншої нормативної регламентації, тому що закріпити вичерпний перелік питань, що складають компетенцію місцевого самоврядування, в законі неможливо. Але в той же час владні повноваження органів місцевого самоврядування, які мають можливість впливу на права та свободи людини і громадянина, повинні бути чітко визначені нормативними актами. Аналіз чинного законодавства України, що регулює організацію і діяльність місцевого самоврядування, свідчить про наявність сталої тенденції: законодавець прагне до максимальної детальної регламентації правовідносин у сфері місцевого самоврядування, чим значно обмежується можливість прояву ініціативи територіальних громад.

Ю.Панейко вважає, що самоврядуовувана громада не повинна обмежуватися тільки виконанням обов'язків, які встановлені законом; вона може і повинна вирішувати завдання, що випливають з їх публічного характеру і можливості розпоряджатися відповідними засобами. Діяльність такого плану може бути широкою і проявлятися в різноманітних напрямках. Єдиним обмеженням самоврядування в громадській діяльності є загальні і спеціальні приписи правового характеру, що стосуються обов'язку виконувати завдання, покладені на них державними законами [8].

Органи місцевого самоврядування повинні, також, забезпечувати, на відповідних територіях, вирішення завдань в інтересах держави вцілому, тому їм можуть надаватися законом окремі повноваження органів виконавчої влади. Слід зазначити, що делегування повноважень органам місцевого самоврядування добре відоме світовій практиці державотворення, про що йдеться і в Європейській Хартії про місцеве самоврядування. Така практика не порушує автономію місцевого самоврядування в межах його власних повноважень і разом із тим є однією з найважливіших форм економії фінансових та людських ресурсів, оскільки виключає необхідність створення поряд з органами місцевого самоврядування ще якихось структур державної виконавчої влади [4].

Вивчення історії розвитку місцевого самоврядування приводить до висновку, що неможливо створити загальний, універсальний закон для територіальних громад з різними соціальними, побутовими та культурними традиціями й устоями. Система права сумісна з потребами громадського суспільства, повинна ґрунтуватися більше на різноманітності, в тому числі і широті охоплення, аніж на одноманітному і вичерпному юридичному регулюванні. Успіх формування громадянського суспільства залежить від того, наскільки кожний його член навчиться користуватися наукою і мистецтвом асоціацій, заснованих на взаємодопомозі і договірних механізмах взаємовідносин [7].

ЛІТЕРАТУРА

1. Афанасьев В.Г. Человек в управлении обществом. - М.: Политиздат, 1977. - С. 51.
2. Борденюк В. Деякі проблеми законодавчого визначення компетенції органів місцевого самоврядування в Україні // Вісн. Укр. акад. держ. управління. - 1996. - № 3. - С. 126-129.
3. Гизевиус Вольфганг. Политика местного самоуправления в ФРГ. - Вон. Германия. - 1995. - Перевод с немецкого Воронов Б. - 27 с.
4. Корнієнко М. Місцеве самоврядування та "урядова вертикаль". Місцеве самоврядування № 3-4, 1997. - С. 40.
5. Кутафин О.Е., Фадеев В.И. Муниципальное право Российской Федерации. - М.: Юристъ, 1997. - С.250.
6. Лазаревский Н.И. Лекции по русскому государственному праву: Административное право. Часть I. Органы управления. - СПб., 1910. - Т. II. - С. 243.
7. Остром В. Демократия и самоуправление: Пер. с англ. // Государство и право. - 1994.-№4.-с. 127.
8. Панейко Ю. Теоретичні основи самоврядування. - Мюнхен, 1963. -С. 132.
9. Ю.Саєнко, А.Ткачук, Ю.Привалов Місцеве самоврядування в Україні: проблеми і прогнози. - Київ. - 1997. - С. 7.

РОЗРОБКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ АДАПТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ

Буднік М.М. (ХФ УАДУ)

Адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища в умовах ринкової економіки стає обов'язковою вимогою й головним критерієм ефективності управління. Висока чутливість підприємств до зовнішніх змін обумовлюється характерними для ринкових відносин мінливістю і невизначеністю зовнішнього середовища, безперервною появою нових тенденцій у розвитку суспільства, прискоренням науково-технічного прогресу. В сучасних умовах реформування економіки України управління адаптацією вітчизняних підприємств до перетворень ринкового оточення також ускладнюється відсталістю технологій виробництва, низьким рівнем конкурентоспроможності продукції, яка виробляється.

Управління процесом адаптації є складним багатоаспектним процесом, який спрямовано на зважене поєднання та комплексну реалізацію таких напрямків адаптації а саме: технологічного відновлення, модернізації виробництва; зміни структури власності на підприємствах, удосконалення механізмів регулювання корпоративних відносин; перебудови системи зовнішніх господарських зв'язків; перетворення організаційних структур, форм і методів організації господарювання.

Але адаптація підприємства як відкритої соціально-економічної системи торкається інтересів і надає істотного впливу на велике число учасників соціально-економічних відносин, пов'язаних з підприємством (персонал, постачальники, споживачі, органи державної влади й ін.). Особливу актуальність ця проблема набуває на регіональному рівні, оскільки скорочення чисельності працюючих, оптимізація виробничих потужностей, зміна обсягів і структури випуску продукції або повне закриття підприємств безпосередньо відбивається на соціально-економічній ситуації в регіоні.

В свою чергу, для підвищення ефективності адаптації підприємств регіону до ринкових умов необхідно проведення попереджувальних заходів щодо створення нових робочих місць, реформування соціальної інфраструктури, стимулювання випуску стратегічно важливої для держави продукції. Реалізація цих та інших заходів виходить за межі можливостей окремих суб'єктів господарювання. Тому проблеми управління адаптацією підприємств не можна розглядати окремо від

регіональної соціальної й економічної політики, а місцеві органи влади повинні відігравати провідну роль у розробці і реалізації напрямків адаптації окремих підприємств і народного господарського комплексу регіону в цілому.

В той же час пристосування підприємств регіону до змін ринкового оточення в практиці господарювання часто носить ізольований, автономний характер. Управління адаптацією залишається недостатньо обґрунтованим процесом, слабо погодженим з регіональною стратегією соціально-економічного розвитку.

Проте адаптація підприємства – складний багатоплановий процес, зв'язаний з узгодженням інтересів різних груп впливу; наслідки цього процесу виходять далеко за межі окремих суб'єктів господарювання. Оцінка та урахування регіональних аспектів адаптації підприємств дозволяє значно підвищити обґрунтованість і ефективність управління адаптацією. Відповідність внутрішнього середовища підприємств регіону зовнішнім умовам господарювання може бути досягнуто лише за умови зваженого поєднання сукупності способів управління адаптацією, які разом утворюють регіональну систему управління адаптацією підприємств до ринкових вимог.

Метою регіонального управління адаптацією є створення на рівні регіону організаційних, економічних, інформаційних, правових й інших необхідних умов для обґрунтування і управління пристосуванням підприємств до ринкових умов господарювання. У процесі регіонального управління адаптацією повинні бути вирішені наступні основні завдання:

- 1) прогнозування розвитку виробництва, визначення напрямків і методів структурної перебудови промисловості регіону;
- 2) вивчення кон'юнктури товарних ринків;
- 3) розробка нормативного і методичного забезпечення процесу адаптації підприємств до змін ринкового оточення;
- 4) оцінка і поточний контроль відповідності внутрішнього середовища і господарських зв'язків підприємств у межах регіону зовнішнім умовам господарювання;
- 5) створення та використання регіональної системи моніторингу зовнішнього середовища господарювання;
- 6) розробка напрямків адаптації підприємств та заходів щодо їхньої реалізації, вдосконалення способів і форм управління адаптацією;
- 7) проведення конкурсів і експертиз проектів і програм, спрямованих на підвищення ефективності управління адаптацією.

Основними принципами регіонального управління адаптацією є: законність і верховенство права; територіально-виробничий характер організації управління; узгодження державних, регіональних і приватних інтересів у процесі обґрунтування та реалізації напрямків адаптації підприємств; переважне використання економічних методів регулювання дій учасників процесу адаптації (груп впливу); функціональна ефективність; економічність.

Регіональне управління адаптацією пов'язано з вирішенням завдань, які встановлено перед місцевими органами державної влади Конституцією і законодавством України, центральними органами державної влади, місцевими радами. Тому для регіонального управління адаптацією не потрібно формування нових структур управління і контролюючих органів або надання місцевим органам влади додаткових повноважень.

Масштабність і різноманітність завдань регіонального управління адаптацією

промислових підприємств визначають складність проблеми формування його організаційної основи. Можливими варіантами розробки структури регіонального управління можуть бути:

функціональна організація;
штабний підрозділ місцевого органа державної влади;
проектна (матрична) організація в рамках органа місцевої виконавчої влади;
спільна проектна організація органа місцевої державної влади, громадських організацій, промисловців, підприємців;
науково-методичний консорціум - консалтингове об'єднання, що буде діяти під егідою місцевого органа державної влади, галузевих або регіональних спілок промисловців і підприємців і т.д.

У цілому можна виділити два основних критерії оптимальності вибору організаційної структури регіонального управління: здатність максимально швидко і гнучко реагувати на несподівані непередбачені зміни зовнішнього середовища та адекватність структурі, процедурам управління та механізмам координації, що діють в органі місцевої виконавчої влади, у народному господарстві регіону.

Для визначення відповідності організаційної структури даним критеріям, розробки й удосконалювання нових форм і методів регіонального управління адаптацією доцільно використовувати методику оцінки відповідності внутрішнього середовища підприємств регіону зовнішнім умовам господарювання¹.

Аналіз досвіду вирішення складних міжгалузевих соціально-економічних проблем розвитку Харківської області дозволяє зробити висновок про доцільність формування організаційної структури регіонального управління адаптацією по штабному принципі. Необхідність такого підходу визначають наступні причини:

- 1) складний багатогалузевий характер народногосподарського комплексу регіону, велика частка підприємств ВПК і важкого машинобудування в структурі промисловості області;
- 2) обмеженість фінансових ресурсів, які є в розпорядженні місцевих органів державної влади;
- 3) гострий характер кризових проявів в економіці і господарстві регіону;
- 4) великий досвід роботи й інтелектуальний потенціал працівників профільних підрозділів обласної державної адміністрації й ін.

Крім організаційно-економічних аспектів діяльності підприємств регіону, управління їхньою адаптацією до змін зовнішнього середовища торкає також виробничі, соціальні і т.д. Крім того, дієвість регіонального управління адаптацією може бути досягнута тільки при розробці відповідного методичного забезпечення, необхідного керівникам і фахівцям підприємств для обґрунтування управлінських рішень. Вплив зазначених чинників приводить до необхідності формування штабного органа з числа структурних підрозділів обласної державної адміністрації.

Для обґрунтування та реалізації регіонального управління необхідно виконання наступних функцій:

загальне керівництво;
розробка методичного забезпечення регіонального управління;
розробка організаційних структур регіонального управління;

¹ Будник М.Н. Методические основы определения соответствия внутренней среды предприятий региона внешним условиям хозяйствования // Вестник Харьковского государственного поли-технического университета. Серия "Новые решения в бизнесе и технологиях". - 1999. - N 59. - с.3-9

розробка і використання регіональної системи моніторингу зовнішнього середовища господарювання підприємств регіону;
розробка проектів і програм підвищення ефективності управління адаптацією;
узагальнення результатів аналізу й оцінки;
контроль за реалізацією заходів і програм.

Реалізація перерахованих функцій не потребує додаткових витрат, може бути здійснена в межах існуючої організаційної структури управління промислової політики, транспорту і зв'язку Харківської обласної державної адміністрації.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ І ЇХ ВІЯВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Бірюкова М.В. (ХГІ «НУА»)

Система вищої освіти впливає на всі сфери життя країн з різним економічним рівнем розвитку, в тому числі України та її регіонів. У сучасному світі прогрес в економічному, соціальному, технічному і духовному розвитку країни можливий тільки як наслідок удосконалення національної освітньої системи та інтеграції зусиль в цій області в рамках світової співдружності. Розвиток науки та техніки, науково-технічного потенціалу суспільства взагалі неможливий без високоосвічених кадрів, які генерують нові ідеї та здійснюють їх практичну реалізацію. Зміна вимог до рівня освіти, зрештою диктуються інтересами виживання людини як біологічного вигляду, соціального суб'єкту та носія духовних властивостей. Отже, вища освіта виступає як необхідний елемент розвитку особистості та суспільства, економічної, соціальної, політичної та духовної сфер життя в їх взаємозв'язку.

Витрати на вищу освіту можна розглядати як особливу форму "інвестицій в людину", в розвиток "людського капіталу". Ефективність віддачі "інвестицій в людину" можна визначити в двох аспектах: внутрішній, який визначає міру особистісного задоволення отриманою вищою освітою, відповідності системи освіти ціннісним орієнтаціям та очікуванням особистості; зовнішній, який визначає міру виконання поставлених суспільством перед системою освіти задач, зумовлених економічною, соціальною і культурною політикою країни або регіону.

Можливо об'єднання цих двох аспектів ефективності. Так функції системи вищої освіти: оновлення кадрів, збереження та розвиток наукових шкіл, задоволення особистісних потреб в освіті, на наш погляд, оптимально реалізуються в певних територіальних областях, які історично склалися, - освітніх регіонах. Саме в них інтеграційні зв'язки між запитами суспільства та особистісними очікуваннями від системи вищої освіти досить тісні; з іншого боку, в них існує реальна можливість регулювати мінімальні зміни в суспільних потребах і навіть прогнозувати їх. Тоді критерієм якості підготовки фахівців в системі вищої освіти може бути міра відповідності результатів їх освіти трьом критеріям: кваліфікаційним характеристикам; особистісним потребам в підвищенні інтелектуального, професійного та духовного потенціалів; економічним запитам даного регіону. Таким чином, вища школа є механізмом, за допомогою якого можливе якісне рушення суспільства, незалежно від рівня його розвитку, і віддача від неї сильніше на локальних територіях.

Процес реформування системи вищої освіти знає досить багатьох труднощів і проблем, які пов'язані по-перше, з глобальною кризою в сфері освіти. Така криза, в

тій або іншій мірі, характерна для всієї світової цивілізації та торкається в основному змістовної сторони освіти. В числі проблем глобального рівня можна указати: перехід до нового техногенного етапу розвитку цивілізації; збільшення обсягу споживчої інформації; прискорення темпів застаріння знань; виникнення нових і відмирання старих спеціальностей, їх об'єднання.

По-друге, вказані тенденції доповнюються специфічними процесами для окремих регіонів планети. Необхідність перетворень в системі вищої освіти в яких пов'язані або з переходом суспільства до нового етапу розвитку, або з конкуренцією на світовому ринку виробників. Це торкається країн СНД, Східної Європи та, зокрема, України. Вони зіткнулися з потребою реформування системи вищої освіти внаслідок формування нових політичних, економічних, правових відносин в своїх країнах. У сфері вищої школи ці перетворення обумовили структурні зміни, одночасно із змінами змістовного блоку освіти.

По-третє, диспропорції в системі вищої освіти України також зумовлені з особливостями розвитку регіонів в умовах трансформації суспільства, з нерівномірністю територіального розподілу вищих учбових закладів. Істотні диспропорції виявилися в системі підготовки фахівців в зв'язку з тим, що в роки, коли України входила до складу СРСР, вузи готували кадри для народного господарства багатьох регіонів величезної країни. З розпадом СРСР роль і значення суспільних інтересів істотним образом змінилося, в зв'язку з чим виникає необхідність в створенні нової системи територіальної організації праці та адекватної мережі економічного районування, у вирівнюванні регіональної спеціалізації, яка склалися історично; у вдосконаленні їх територіальної організації. Таким чином, проблеми, які спостерігаються в системі вищої освіти України є слідством змін, які сталися в державі й протиріч, які охоплюють інституційні сторони об'єкту. Всередині системи вищої освіти все гостріше визначаються протиріччя концептуального, структурного і змістовно-дидактичного характеру.

Найбільш гострими для вищої школи залишаються дві групи проблем: перша пов'язана з проблемами організації та управління вищою школою. Вона включає в себе, по-перше, кардинальну зміну системи розподілу повноважень і відповідальності між рівнями управління системою освіти, зміною змісту і форм реалізації владних повноважень, по-друге, - це зміна існуючої системи об'єктно-суб'єктних відносин між основними учасниками освітнього процесу. Інша група проблем пов'язана з відповідністю між ринком праці та працевлаштуванням випускників. Таким чином, існуюча негнучка система вищих учбових закладів державної форми власності не готова до функціонування в системі ринкових відносин, не відповідає принципам інтенсивного, інноваційного розвитку. Однієї з негативних тенденцій, які характеризують процеси вищої освіти на сучасному етапі, є дестабілізація, яка посилюється в зв'язку з появою нових учбових закладів всіх рівнів як всередині державної системи освіти, так і поза нею. У таких умовах знижується якість освіти, практично зникає можливість проведення єдиної освітньої політики й контролю за нею.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про необхідність кардинальної перебудови, реформування системи вищої освіти України. Основні напрями процесу реформування бачаться у відході від державної монополії та децентралізації управління й адміністрування системи вищої освіти одночасно з підвищенням контролю над закладами освіти шляхом побудови рейтингової системи стимулювання вузів. Науково обгрунтовано, що регіональна політика може

стати найважливішою складовою ринкової економіки, вирівнювання рівнів економічного та соціального розвитку різних територій країни. Особливо це характерне для системи вищої освіти, яка розвиваючись з випередженням, забезпечує виконання стратегічних задач розвитку суспільства.

В якості принципів регіоналізації системи вищої школи можна виділити: принцип регіональної самодостатності заснований на реконструкції економіки регіонів та великих міських агломерацій шляхом конверсії, модернізації інфраструктури, приватизації і відповідного розвитку системи вищої освіти, направленої на освоєння нових, суміжних спеціальностей; зовнішньо-економічний принцип - об'єднання регіонів у єдиний соціо-економічний простір, стимулювання розвитку експортних та імпортозамінюючих виробництв у регіоні та спрямованість розвитку вищої школи з урахуванням цих тенденцій; адаптивно-перспективний - підпорядкованість економічної кон'юнктури і ринкового попиту в системі вищої освіти з орієнтацією на довгострокові програми розвитку регіону і країни; принцип комплексності та взаємодатковості - єднання вузів з наукою та з виробничою і невиробничою сферами.

Для реалізації механізму створення регіональної системи вищої освіти можна запропонувати визначити три підструктури установ вищої школи: загальнодержавного значення, регіонального і локального. В кожному з таких типів вузів можливо існування спеціальностей національного рівня, тобто ті, яких готують або за пріоритетними державними напрямками, або для галузей, що експортують продукцію на світовий ринок; спеціальності регіонального і також локального рівнів. При відборі таких вузів для кожного з рівнів необхідно проводити конкурс, аналогічний акредитації (атестації) вузів. Кількість студентів в кожному з структурних компонентів визначається з урахуванням потреб регіону, сусідніх регіонів, держави, принципу інтеграції до світового співтовариства. Основна мета - досягнути об'ємів підготовки фахівців в кожній зі спеціальностей, відповідних потребам і фінансовим можливостям держави і регіону.

До вузів регіонального або галузевого підпорядкування потрібно віднести частину вузів і окремі спеціальності, кількість і структура яких визначається потребами регіону, які готують фахівців, що використовуються на підприємствах регіону. Такі вузи мають фінансування з регіонального або галузевого бюджету. До питання про фінансування з фондів регіону також необхідно застосувати конкурсну основу, адже фінансування може бути як повним, так і частковим. В якості механізму у визначенні регіонального рейтингу вузів автор пропонує три основні типи діяльності вузу в ринковій економіці: перша - він випускає товар (фахівців) на ринок кваліфікованої робочої сили, тобто є товаровиробником; друга - він бере участь в ринку наукової та іншої продукції, є одночасно товаровиробником і споживачем; третя - він забезпечує інших товаровиробників різними послугами, залишаючись при цьому елементом інфраструктури ринку. Виходячи з такого розподілу, вуз, який відповідає всім трьом типам діяльності, є максимально інтегрованим до регіонального споживчого ринку.

Таким чином, аргументується необхідність регіоналізації вищої школи як плацдарму для випробування інновацій в оновленні всього суспільства і пошуку оптимальних шляхів в стабілізації суспільних процесів. Реформування освіти повинно відбуватися в комплексі, торкаючись організації, структури та змісту вищої

освіти. При цьому регіональна модель вищої освіти виступає як можливість випробування управлінських рішень і як ймовірно можлива альтернатива підвищення якості підготовки кадрів.

РОЛЬ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

Губер О.А. (ХГИ «НУА»)

Формирующиеся рыночные отношения резко изменили перспективу занятости и даже трудоустройства молодых специалистов. Частичная ликвидация государственной системы распределения выпускников высшей школы привела к тому, что большинство из них оказались отданными во власть спроса и предложения складывающегося нерегулируемого рынка труда, далекого пока от адекватного отражения как общественных, так и индивидуальных потребностей. В результате значительная часть молодых специалистов либо не может трудоустроиться вообще, либо работает не по полученной ранее специальности, фактически утрачивая квалификацию. В весьма трудном положении оказываются выпускники вузов с инженерными, естественнонаучными и многими другими специальностями, не пользующимися широким спросом у работодателей. Некоторых поглощает непроизводственный сектор, главным образом коммерческая деятельность.

В условиях избытка рабочей силы прием новых работников ограничен, к тому же требования к их квалификации предъявляются завышенные. Поскольку же самостоятельный поиск работы молодыми специалистами затруднителен, требуется содействие им в трудоустройстве, которое предполагает деятельность организаций, основанных на различных формах собственности, в качестве осуществления ими посреднических функций в поиске работы и обеспечении ею.

Самую большую помощь в трудоустройстве выпускников, и в разнообразных формах, имеют возможность оказать сами высшие учебные заведения. Причем роль государственных и негосударственных вузов при этом может отличаться. Если выпускник учился в государственном вузе и не нашел работу самостоятельно, то у него имеется несколько вариантов трудоустройства с помощью учебного заведения. Во-первых, это государственное распределение, практикуемое некоторыми вузами. Это является неплохим выходом для многих студентов, поскольку предоставляет рабочее место, дает столь необходимый им опыт работы. Во-вторых, первым шагом в карьере может стать стажировка или производственная практика, которая может способствовать будущему трудоустройству выпускников. В-третьих, студенты, обучаясь, работают по специальности в фирмах, с которыми заключены соответствующие договоры. Хотя студенту дневного отделения сложно найти временную и особенно постоянную работу. Но в некоторых вузах администрация имеет договоры о сотрудничестве с предприятиями, фирмами. Как правило, это работа во второй половине дня, причем работодатель не отслеживает постоянное присутствие студента на работе. Они выполняют какие-то конкретные задания в свободное от учебы время. В этом случае студент может продолжать учиться, и только после окончания вуза работать здесь полный рабочий день. По сути, установление и развитие договорных связей в системе "учреждения профессиональной подготовки – предприятие", это одна из форм контрактной

системы найма и оплаты труда, позволяющая при формировании контингента рабочей силы ориентироваться на желания и предпочтения работодателя.

Заказ на подготовку конкурентоспособного работника не должен быть просто формальной заявкой предприятия учебному заведению. Будучи заинтересовано в высокой квалификации потенциального работника, предприятие может расширить рамки заказа различными формами участия в его выполнении. Среди них наиболее эффективными представляются: использование в процессе обучения хозяйственных ситуаций, характерных для предприятия; решение конкретной перспективной задачи по рекомендации предприятия – заказчика; проведение совместных технико-экономических исследований силами учебного заведения и предприятия. Такая система уже с момента поступления абитуриента в вуз может дать ему гарантию трудоустройства. В высших технических учебных заведениях договора – чуть ли не единственная гарантия этого. В-четвертых, один из способов получить работу – принять участие в Днях карьеры, проводимых в различных вузах для студентов и выпускников. Если студент соответствует всем требованиям работодателя, то имеется хороший шанс получить приглашение на интервью. Около 44 % респондентов из опрошенных в одном из российских вузов выразили желание принять участие в Днях карьеры, проводимых там, где работодатели имеют возможность познакомиться будущих выпускников с условиями приема и работы, а также сами ближе познакомиться со своими потенциальными работниками. В перечисленных случаях, каждый вуз может обещать своим выпускникам трудоустройство, но далеко не каждый может гарантировать получение ими работы по специальности и высокую оплату труда. И, наконец, еще одна возможность трудоустроиться в ближайшем будущем – стать аспирантом в вузе.

Студенты, закончившие частный вуз, как и выпускники государственных вузов, могут трудоустроиться при прохождении ими производственной практики на предприятиях, фирмах и учреждениях. Существует в негосударственных вузах и практика обучения студентов посредством заключения договоров с предприятием-заказчиком, которое обязуется принять на работу будущего специалиста по окончании периода обучения. Следующий способ получения работы указанным контингентом выпускников – обучение в аспирантуре вуза. Реальным способом трудоустройства для студентов частных вузов может также стать участие в Днях карьеры, организуемых вузами совместно с работодателями. Негосударственные образовательные учреждения проявляют большую гибкость и своевременно реагируют на потребности рынка труда. Эффективность работы такого вуза зависит от того, насколько соответствует выбор направления и качество подготовки его выпускников актуальны потребностям рынка. В связи с этим особое значение имеет планирование карьеры выпускника. Существует несколько аспектов данной проблемы:

1. Учет ситуации на рынке труда при выборе направления деятельности вуза. С этой целью используются такие источники информации как специально проводимый сотрудниками анализ ситуации на рынке труда; анализ деятельности кадрового агентства, созданного при вузе; интервью с руководителями предприятий – потенциальными работодателями.
2. Формирование у выпускников активного отношения и способности к планированию собственной карьеры. Сознательное и деятельное отношение учащегося к собственным перспективам в плане профессионального и служебного роста является главным фактором, влияющим на эффективность его обучения в вузе.

3. Ориентация учебного процесса на перспективы профессиональной самореализации выпускников. Изучение современных требований к профессиональной квалификации специалистов дает возможность постоянно корректировать учебные программы вуза.
4. Диагностика потребностей и способностей личности на всех этапах обучения, "карьерных предпочтений" (от выявления личностного и делового потенциала при поступлении в вуз до предоставления выпускнику рекомендаций для максимальной самореализации на рабочем месте).

Так, примером планирования карьеры в Московском институте предпринимательства и права является участие в трудоустройстве выпускников учредителя-общества занятости "Гриза". Учрежден торговый дом "Универсум", используемый для прохождения студентами производственной практики.

Служба карьеры в некоторых негосударственных вузах предоставляет выпускнику возможность проходить различные курсы повышения квалификации и переподготовки в *alma mater* со значительной скидкой. Вуз также предоставляет возможность выпускнику знакомиться с новой информацией по специальности. От выпускника же требуется только сообщить о продвижениях по службе и своевременно оплачивать счет вуза за пользование его услугами. Выгода обоюдная: для вуза очень важно следить за своими выпускниками, выпускник же повышает свой профессиональный уровень.

Имея главной целевой установкой подготовку конкурентоспособных специалистов, быстро адаптирующихся к рыночной среде, вуз любой формы собственности может преследовать цель — установление и поддержание обратной связи с потенциальным работодателем, что будет, если не гарантировать, то хотя бы облегчать трудоустройство выпускников, позволит оперативно и адекватно реагировать на изменения, происходящие на рынке труда. Поскольку в условиях рыночных отношений учебные заведения реализуют функцию производителя молодых специалистов, то им необходимо выявлять и изучать спрос на специалистов различного профиля на рынке труда. Вузам в ближайшие годы желательно будет знать, какие предприятия готовы брать на работу молодых специалистов, сколько они заплатят за их подготовку и требуемое количество и качество подготовки последних.

Выявляя и изучая составляющие спроса потенциальных потребителей-работодателей, корректируя на этой основе учебные программы, готовя конкурентоспособных на рынке труда специалистов, вуз вместе с тем укрепляет свое положение в системе "вуз — выпускник — предприятие". Такая деятельность приобретет особое значение при переориентации высшей школы на многоуровневую систему подготовки специалистов, которая предполагает не узкопрофессиональную подготовку по выбранной специальности, а профессиональную специализацию на широкой фундаментальной базе. В период проведения реформ она становится предпочтительной в силу своей вариативности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Браверман А., Хавин О. Маркетинговые исследования рынка молодых специалистов //Российский экономический журнал. - №12. - 1995. - С.56-61.
2. Головкин Я.Д. Планирование карьеры выпускников как фактор эффективности частных вузов //Удосконалення концепції приватної освіти в Україні та проблеми організації науково-дослідної роботи в приватних вузах. - Х., 1995. - С.45-48.
3. С места в карьеру //Деньги. - №9. - 1997. - С.22-24.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗНАНИЕ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Радченко Я.Ю. (ХБК)

Сегодня в экономике передовых стран существует постоянный, а также постоянно растущий спрос на высококвалифицированного, высокоинтеллектуального, получившего фундаментальное образование работника. Это обусловлено способностью такого работника творчески мыслить не в рамках каких-то фиксированных ограничений, моделей, а с «детской непосредственностью» решать стоящие перед ним задачи и получать нестандартные, высокоэффективные решения. Такой работник изменяет не только свою внешнюю сущность: наличие диплома серьезного ВУЗа, практика работы с компьютером, освоение двух и более профессий, меняет и его внутренний мир: он становится более волевым, склонным к принятию радикальных решений, характеризуется как разрушитель действующих неэффективных или, как ему кажется, недостаточно эффективных производственных процессов. Творческая деятельность становится для него необходимой, «само мотивированной». Он является владельцем креативных творческих потенций посредством того, что сам он является носителем знания и информации, ставших на данном этапе развития общества главным фактором процесса производства и средством повышения экономической эффективности. Такой индивид не только изменяет сам процесс производства и символизирует качественно новый уровень развития производительных сил, а обуславливает структурные изменения всего общества, причем изменения эволюционного характера,двигающиеся в направлении гуманизации и социализации. Именно последние являются целью, а резко повышающаяся экономическая эффективность и всевозрастающее материальное вознаграждение лишь сопровождает такое движение процесса. Эти тенденции зародились и развились в развитых странах Запада и Японии как результат продуманного, целевого финансирования системы образования.

Развитие науки и образования стало приоритетом направления в функционировании экономики передовых стран. «В мире сейчас насчитывается свыше 5 миллионов научных работников, причем 94% - в развитых странах и лишь 6 % - в развивающихся. Таким образом, занятия наукой стало профессией. Вообще, в наше время, по оценкам специалистов, живет 90 % всех ученых и изобретателей, которых знало человечество.» [1; 37] Это объясняет темпы развития научно – технического прогресса и географическое расположение его центров: это, как правило, крупнейшие города вышеупомянутых развитых стран. Человеческий интеллект, высокий уровень образования населения является не только следствием богатства и развитости страны, но и определяет их размер и степень. Складывается ситуация, когда главную, решающую роль в экономической и общественной жизни играет сфера услуг, которая создала в развитых странах до 70% рабочих мест и имеет тенденцию к увеличению спроса на трудовые ресурсы. Вместе с процессом информатизации общества, становлении ее как главного фактора процесса производства («кто владеет информацией, тот владеет всем») наступает момент, когда происходит подрыв товарного производства и товарно – денежных отношений, основанных на господстве частной собственности и экономической власти материального богатства. Они начинают уходить в основание, тем самым уступая дорогу новому порядку, где господствовать будет не материальное, а духовное производство с его специфическим социальным продуктом – знанием, которое не определяется стоимостью и трудовыми

отношениями товарного обмена. Стоимость и прибавочную стоимость создает абстрактный труд, но он не может создавать идеи, духовные и культурные ценности, делать научные открытия. Для творчества как важнейшей и необходимой предпосылки духовного производства необходима свобода, что несовместимо с эксплуатацией и абстрактным трудом. Человек обретает свободу лишь когда он выходит за пределы собственного материального производства, когда его труд приобретает всеобщий характер, когда осуществляется неразрывное единство индивидуального и общественного в человеческой деятельности. Знание является истинным богатством, которое никогда не может быть отчуждено от своего производителя, оно всегда остается с ним. Знание в своем возникновении есть реализация человеческой возможности, которая констатирует нечто новое и впервые, и в этом смысле оно продуктивно, означает процесс познания, открывания, движения вперед. [2; 126-127]

Выход же общества за пределы материального производства (США) может продемонстрировать следующий факт: «В 1982 году на покупку компьютеров и телекоммуникационного оборудования американские компании израсходовали 49 млрд. долларов, к 1987 году эта сумма подскочила до 86,2 млрд. долларов и продолжала расти. Если изобразить динамику капитальных затрат «промышленного» и «информационного» века в виде графиков, то будет видно, что обе линии пересекаются в 1991 году, когда расходы на приобретения промышленного оборудования составили 107 млрд. долларов, а на закупку информационной техники — 112 млрд. долларов. Будем считать его первым годом информационного века. [3; 374]

Процесс становления информационного общества, рассматриваемый в этом аспекте, разработан и рядом японских авторов. Тайичи Сакая в своей работе «Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего» строит анализ на том, что зарождение постиндустриальных тенденций обусловлено кризисом индустриального способа производства в виду крайней ориентации последнего на производство, в особенности в 70-е годы, без соответствующего обновления техники — технологической базы, что привело к огромному потреблению ресурсов и поставило вопрос об их исчерпаемости: «Как только человек ставит под сомнение неисчерпаемость продуктов питания и природных ресурсов, свойственная ему инстинктивная тревога предупреждает его, что среда обитания способна выдержать ее эксплуатацию лишь до какого-то предела, но не более того; человек со всей остротой ощущает, как его собственное «просвещенное своекорыстие» (enlightened self-interest) требует положить предел бездумному поглощению всего того, чем изобилует природа, и такое ничем не сдерживаемое потребление уже не кажется ему столь желанным и приятным, как ранее» [3; 342]. Такой сигнал тревоги, по мнению автора, человеку посылает «импульс сопереживания». Именно он «всегда и везде служит движущей силой социальной революции» [там же]. Одной из главных характеристик будущего общества автор видит наличие в достатке каких-то определенных благ. В новом обществе — это «мудрость», знание, информация. Причем с развитием коммуникаций, становлением глобальных компьютерных сетей вообще и увеличением объема памяти у каждого персонального компьютера в частности, этот процесс принимает всеобщий характер. Следствием этого является формирование и становление образа жизни, сопровождающегося потреблением мудрости, а наибольший спрос предъявляется на товары, которые по своей сути заявляют, что их потребитель «человек умудренный.»

Такая продукция обладает «ценностью, созданной знанием (knowledge – value)», а новое общество автор показывает «базирующимся на знание содержащих ценностей

(knowledge – value society). Спрос же на «созданную знанием стоимость» удовлетворяется посредством «продукции, в которой такая стоимость находит свое выражение». Однако, такой процесс взаимодействия возможен в рамках определенной формации, – «высшей степени субъективизированного общества», ибо объективно оценить такой продукт и технологию достаточно сложно, как, впрочем и определить право собственности на последний.

Но остается упущенным еще один вопрос: «Знание есть реализованные способности человека и в то же время потенциальные способности. В нем осуществляются способности человека в ходе поиска и открытия нового. Это новое напоминает копилку человеческого опыта, человеческой культуры и тем самым стимулирует развитие способности других людей, становится потенциальной основой последующего творчества. Потому весьма важно не сводить знание к определенной сумме сведений или информации, его необходимо воспринимать как процесс постоянного познания человеком мира и себя в мире, целью которого является аккумуляция знания, постоянное производство нового знания» [2; 127].

Еще одним достоинством знания является экономический эффект от его использования: более современные технологии требуют меньше ресурсов и энергии, более экономно и эффективно их используют, что и на цене, и на качестве, и на основных параметрах товара и сказывается позитивно.

Ответом на вопрос, Тайичи Сакая будет высказывание другого японца, Акио Морита: «Предсказывают, что нам нечего больше ожидать технологических новшеств, что нам придется жить более скромно, уменьшить свои потребности и отказаться от роскоши. Я не согласен с этим. Я предсказываю, что мы будем получать удовольствие от жизни, в которой мы будем потреблять меньше энергии, традиционных материалов, ресурсов, расширяя вторичное использование сырья, и у нас будет больше того, что необходимо для счастливой и созидательной жизни, чем прежде» [2; 128].

Сегодняшний процесс развития обусловлен и опосредован знанием. Главная сила современной конкуренции – борьба за знание, информации, новые технологии, созданные на их основе. Но действие этих процессов невозможно без поддержки государства. Украинское государство должно не только обеспечить доступность знания внутри страны, но и прилагать усилия для интеграции «своего» знания в систему мирового информационного организма. Через «присутствие» отечественных ученых на международных выставках и конференциях, стимулирования импорта знания и средств их получения и приумножения через «освобождение от ввозных пошлин и налога на добавленную стоимость компьютерного и сетевого оборудования, а возможно, на определенное время осуществления контроля за ценами на эти товары».

ЛИТЕРАТУРА

1. Тарапов И.Е. Интеллектуальный труд, наука и образование. Кризис в Украине. – Хартков, Фолио, 1994. – 176с.
2. Задорожный Г.В. «Собственность и экономическая власть». Харьков/Основа/1996/ 144с.
3. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. /Под редакцией В.Л. Иноземцева. М: Academia, 1999 – 640с.
4. Задорожный Г.В. Транзиция и экономические реформы в Украине. стр. 3-10 //Вестник Харьковского Государственного Университета № 398 /Проблемы экономической теории и практики в условиях рыночной трансформации/ Харьков, ХГУ, 1997г.
5. Морита А. Сделано в Японии /М., 1993. с.338.

СОЦІАЛЬНА РОЛЬ ПАРТНЕРСТВА В БІЗНЕСІ: СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ

Калінкіна Н.В. (Харківський університет)

В сучасних умовах економічного спаду виникає необхідність в пошуках нових шляхів розвитку економіки для виходу її з кризи. І саме в такий період роль підприємництва як соціального явища значно зростає. Важливість функцій підприємництва в суспільстві привертає увагу вчених до цього складного, багатопланового явища. Найменш вивченою проблемою є, на наш погляд, формування і розвиток ділового партнерства в підприємницькому середовищі.

Партнерство в підприємницькому середовищі - нове явище в нашій країні. Його можна позначити як співробітництво для досягнення загальних цілей. Партнерство знаходиться на стадії становлення, через те важливо визначити його ефективність і життєздатність, переваги даної форми організації виробництва. Все це диктує необхідність соціологічного вивчення цього явища з метою дати відповіді на такі питання: що спонукає підприємців об'єднувати свої сили і працювати разом; наскільки дане об'єднання необхідне; чого підприємці чекають від своїх партнерів по бізнесу.

У сучасній вітчизняній науковій літературі практично відсутні монографічні дослідження такої форми організації бізнесу як ділове партнерство. Наші вчені обійшли цю, на наш погляд, дуже важливу проблему. Адже те як складаються відносини між людьми, відбивається в значній мірі на успіху спільної справи.

У своїй дослідницькій роботі ми спробували дослідити таку соціальну проблему як партнерство в бізнесі, значення цієї організації бізнесу. Дослідження було проведене в 1998-1999 р.р. групою у складі Калінкіної Н.В., Бреженювої О.Н. Його метою було вивчення і опис нового явища нашої дійсності - ділового партнерства в бізнесі, виявлення його специфіки й ефективності в сучасних умовах. Об'єктом нашого дослідження були підприємці, діяльність яких пов'язана з мілким та середнім бізнесом. Предмет аналізу - ділове партнерство, ділові відносини, а також фактори, які впливають на їх ефективність. Ними була висунута основна гіпотеза, яка припускає, що в кризовій ситуації, яка склалася в цей час, більшість підприємців вважають, що діловий партнер їм просто необхідний, через те, що така спільна діяльність допомагає вирішити багато проблем.

Опитуванням методом інтерв'ю було охоплено 30 осіб. Використовувалася цілеспрямована вибірка тих, хто працює у господарському товаристві, тобто має одного або більше партнерів по спільному бізнесу. Серед опитаних 80% чоловіків і 20% жінок. За віковою структурою респонденти розподіляються на такі групи: 21-30 років - 43%, 31-40 років - 20%, 41-50 років - 20%, 51-60 років - 17%. За освітою респонденти розподіляються за такими категоріями: середньоспеціальна - 7%; вища, незакінчена вища - 93%; незакінчена середня і середня - %. Розглядаючи наведені вище дані, можна зробити висновок, що бізнес - переважно заняття чоловіків. Участь у бізнесі вимагає від людини визначеного рівня освіти (в основному вищої), ініціативи, самостійності, а також життєвої енергії і сил, ось чому більшість опитаних підприємців потрапляють у вікові рамки від 21 до 30 років.

Опитувались підприємці, більшість з яких мають достатній досвід роботи у сфері бізнесу (більше 70%). І лише невелика частина займається бізнесом порівняно недавно. Для багатьох підприємців бізнес починався з проведення торгово-посередницьких операцій (60%), 30% опитуваних увійшли до сфери бізнесу з попереднього

займу грошей у друзів, знайомих; лише невелика частина брала кредит у банках (3%). Решта 7% опитаних починали свій бізнес зі спроби організувати виробництво, з крадіжки грошей у телефонах-автоматах. Із наведених даних видно, що для більшості опитаних торгово-посередницькі операції були вихідним пунктом у занятті бізнесом.

Ми припустили, що для багатьох підприємців важливо бути незалежними, вільними, матеріально забезпеченими. Саме це й стало спонукаючим мотивом у минулому для організації особистої справи. І, дійсно, із всіх перерахованих спонукальних мотивів саме прагнення покращити матеріальне становище посіло I місце - 83%. Далі йдуть прагнення до самостійності (77%), потреба в самореалізації, творчості (47%), бажання мати цікаву роботу (20%), престижність даного виду діяльності (7 %). Також для українських підприємців дрібного і середнього бізнесу велике значення мають міцна сім'я (надійний тил) та незалежність і свобода діяльності (відповідно посідають II і III місце)

Наука визначає партнерство як форму організації бізнесу, при якій дві або більше осіб домовляються про володіння підприємством та його управління. Але це наукове визначення. Нам же цікаво знати, що в це поняття вкладають самі підприємці. Узагальнивши всі отримані відповіді, можна сказати, що "партнер у бізнесі" - це зацікавлена особа, це людина, в якій можна не сумніватися і якій можна повністю довіряти. Порядність, ініціатива, працездатність, відповідальність - риси які мають бути притаманні партнеру. Він повинен вміти знаходити вихід із складних ситуацій, мислити нестандартно, бути надійним.

Ми припустили, що для багатьох підприємців ділове партнерство є необхідністю. Зазвичай партнери об'єднують свої фінансові ресурси і зміння вести справу. Подібним способом вони розподіляють ризики, а також реальні та потенціальні прибутки. Тому переваги перед одноосібним володінням у партнерства у наявності. На підтвердження сказаного з'ясувалося, що практично всі опитані з самого початку своєї підприємницької діяльності мають партнерів. Просто у де-кого з часом партнери змінювались (43%). Лише п'ята частина опитаних тільки нещодавно відчули необхідність у партнері по бізнесу.

Для того, щоб займатися спільною діяльністю, необхідні спонукаючі мотиви. Основними для підприємців є такі: 1) частина капіталу вкладено партнером (50%); 2) чітке розподілення сфер впливу (43%); 3) тягар відповідальності розподілений навпіл (33%); 4) партнер - друг, родич (30%); 5) надійна заміна на роботі (30%); 6) завжди можна здобути слушну пораду, допомогу (27%). Таким чином, спонукаючі мотиви досить таки значні, і необхідність роботи саме з партнером - наочна.

У своєму дослідженні ми намагались з'ясувати чії ділові якості респонденти оцінюють вище - свої чи партнера. На початку дослідження нами було зроблене припущення, що підприємці свої ділові якості оцінюють вище, ніж ділові якості партнера по бізнесу. Але в результаті здобутих даних було з'ясовано, що респонденти не тільки не занижують оцінку ділових якостей свого партнера, а іноді вважають, що деякі ділові якості працюючого з ним вище. За результатами дослідження партнер володіє більшою відповідальністю і професійною компетентністю. Таким чином, можна сказати, що підприємці серйозно підходили до проблеми вибору партнера.

В результаті опитування ми спробували з'ясувати, наскільки є значним для підприємця розрив стосунків з його партнером. Результати досліджень свідчать, що більшість підприємців (57%) засмуться у зв'язку з цим, але не будуть перешкоджати, тому що розуміють "розбитий глечик не склеїти". П'ята частина опитаних все

ж такі будуть всіляко перешкоджати видокремленню партнера. Решту цей факт залишив би байдужим. Таким чином, можна сказати, що підприємці в основному болісно сприймуть вихід партнера із спільного бізнесу, але перешкоджати цьому не будуть. Таке болісне сприйняття пояснюється мотивацією роботи разом. А саме те, що частина капіталу вкладена партнером (це зазначила значна частина респондентів) і у разі виходу він забирає свою частку. Також на фірмі існує чітке розподілення обов'язків, сфер впливу і в разі виходу партнера його обов'язки нікому буде виконувати. Окрім цього підприємець втрачає свого заступника і слухного радника в будь-який необхідний момент. А також тягар відповідальності повністю лягає на плечі підприємця.

На успіх справи значний вплив мають міжособисті стосунки партнерів. Часті конфлікти, несприйняття один одного можуть не тільки зашкодити бізнесу, але й зруйнувати всю справу. Тому для вивчення цієї проблеми в процесі дослідження були запропоновані запитання, які торкаються між-особистих стосунків партнерів, а саме, частота конфліктів і вихід з них а також бажання зустрічатися поза роботою. З'ясували, що біля 60 % підприємців намагаються не вступати в конфлікти зі своїми партнерами. У випадку ж виникнення конфлікту намагаються як можна швидше вийти з нього.

В ході опитування ми просили вказати не тільки стать, вік, освіту респондента, а також і стать, вік, освіту його партнера. Ми прагнули з'ясувати, чи віддають перевагу респонденти праці з партнерами свого віку, соціального статусу, своєї статі, чи можливо для них це немає ніякого значення. За одержаними даними велике значення має освіта партнера. Усі респонденти надають перевагу праці з людьми одного ними рівня освіти (переважно вищої). Однак вік, як такий, значення не має, по меншій мірі для 2/3 опитаних. Таким чином, незважаючи на те, що підприємці стверджують : партнер їм потрібен, вони вказують і на те, що робота з ним тягне за собою появу нових проблем. Перш за все, це недостатньо чітко відрегульоване законодавство, та чи зможе законодавство відбити ту кількість конфліктних ситуацій в процесі спільної діяльності?. Ще один блок проблем: два і більше партнерів і персонал. Партнерам необхідно навчитися узгоджувати свої дії, інакше може виникнути низка проблем. Мати одного керівника значно ж легше, тому що не стоїть таке питання: чиї розпорядження виконувати?

Проблема неузгодженості дій партнерів, як нам здається, виходить з недовіри один одному, приниження гідності одного з них, бажання бути лідером і тому подібне. Таким чином, в результаті дослідження ми визначили низку питань, які потребують подальшого, більш детального вивчення, розробки, складання рекомендацій щодо виходу із подібної ситуації.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Чумак Н.Л.(ХГЭУ)

Наряду с определенными положительными итогами в проведении политических и экономических реформ в Украине усиливаются негативные процессы в экономической, социальной, экологической, политической, правовой сферах. В первую очередь следует отметить продолжающийся спад производства,

потерю рынков, разрушение научно-технического потенциала и деиндустриализацию экономики. Это связано с низким уровнем инвестиций и преобладанием вложения капиталов в посредническую деятельность в ущерб производственной. В свою очередь, негативные тенденции в сфере производства, а также в социальной сфере обуславливают дальнейшее увеличение числа безработных, усиление имущественного расслоения населения. Кроме того происходит криминализация экономики, рост коррупции и организованной преступности. Что касается международных отношений, то здесь Украина сталкивается со стремлением ряда стран использовать ситуацию в бывшем Союзе в своих экономических интересах в ущерб нашей стране. Таким образом, национальной безопасности Украины угрожает ряд внешних и внутренних угроз, большинство из которых порождено экономическими трудностями. Поэтому особое внимание уделяется проблемам обеспечения экономической безопасности на уровне как государства, так и региона или фирмы.

При решении проблем обеспечения экономической безопасности возникает ряд трудностей, и, прежде всего, это касается определения понятий «безопасность» и «экономическая безопасность». Проведенный анализ литературных источников позволяет выделить несколько подходов к определению понятия «безопасность»: защищенность интересов личности, общества, государства, качественного состояния общественных отношений от различного рода внутренних и внешних угроз; отсутствие опасности, угроз или удержание их на безопасном уровне; специфическая деятельность, направленная на обеспечение необходимых условий жизнедеятельности личности, общества и государства, на защиту их от угроз. На наш взгляд, наиболее полное и точное определение безопасности дается с точки зрения системного подхода. Согласно системному подходу безопасность можно определить как свойство системы, производное таких свойств любой системы как целостность, относительная самостоятельность и устойчивость, утрата которого ведет к гибели системы. Такой подход позволяет выделить экономическую, экологическую, социальную, криминологическую, правовую безопасности.

Все названные виды безопасности взаимосвязаны и взаимозависимы друг с другом, однако нужно подчеркнуть решающую роль именно экономической безопасности. Это объясняется тем, что: во-первых, производство, распределение, обмен и потребление материальных благ для всех перечисленных видов безопасности являются первичными; во-вторых, экономика Украины в наибольшей степени подвержена кризисным явлениям. Именно экономическая безопасность определяется как совокупность свойств экономической системы, позволяющих ей эффективно функционировать и развиваться в условиях конфликтов, неопределенностей и рисков.

В схему объектов экономической системы, представленную на рис.1, включены следующие объекты: «Население», «Природная среда», «Банковская сфера», «Бюджетная сфера», «Производственные ресурсы», «Производство», «Продукция», «Потребление». На схеме представлены материальные и финансовые потоки как непосредственно между объектами, так и между объектами системы и внешней средой.

Управление экономической системой представляет собой совокупный итог от управления каждым из ее объектов. Целью управления системой является достижение определенного состояния ее объектов, которое будет удовлетворять заданным условиям, поддержание устойчивого состояния объектов и обеспечение их

развития. При этом необходимые для этого средства определяются ресурсными возможностями рассматриваемой экономической системы. Таким образом, внешний критерий системы выражается в степени достижения желаемого состояния ее объектов, а внутренний критерий – в затратах ресурсов для его обеспечения.



Рис. 1. Объекты экономической системы

В силу вышесказанного управление экономической системой предполагает наличие определенного механизма обеспечения экономической безопасности системы. Предлагаемый механизм включает следующие элементы:

1. Классификация внешних и внутренних угроз экономической безопасности.
2. Выделение признаков, характеризующих экономическую безопасность системы.
3. Разработка алгоритмов обеспечения экономической безопасности системы.

Рассмотрим каждый из элементов представленного механизма.

1. Под угрозой безопасности будем понимать совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства. Реальные и потенциальные угрозы объектам экономической системы исходят от внутренних и внешних источников опасности, определяют содержание деятельности по обеспечению внутренней и внешней экономической безопасности [2]. В качестве основных внутренних угроз экономической безопасности Украины можно назвать отсутствие прироста объемов производства, имущественное расслоение населения, рост скрытой безработицы, падение курса национальной валюты, рост внутреннего и внешнего государственного долга, неравномерное и нецеленаправленное распределение бюджетных средств между отдельными регионами, и как следствие, их неравномерное развитие. К внешним угрозам следует отнести вытеснение отечественного производителя с различных рынков товаров и услуг зарубежными компаниями.

Наибольшую опасность представляют внутренние угрозы, которые могут значительно усиливаться за счет влияния внешних угроз.

2. Каждый из объектов экономической системы, а также связи между объектами характеризуются набором признаков, которые в совокупности определяют экономическую безопасность системы в целом. Проблема нахождения адекватной совокупности таких признаков в литературе еще не решена окончательно. Поэтому ниже представлены наиболее важные, с нашей точки зрения, признаки, выбранные в результате анализа литературных источников [1,3]:

Объект "Население": децильный коэффициент дифференциации доходов, индекс концентрации доходов, прожиточный минимум, порог бедности.

Объект "Производственные ресурсы": производительность труда, инновации в НИОКР и подготовку кадров.

Объект "Производство": темп роста ВВП, темп прироста ВВП, дефлятор ВВП.

Объект "Продукция": индексы цен и объемы производства основных видов продукции.

Объект "Потребление": индекс потребительских цен.

Объект "Бюджетная сфера": дефицит бюджета.

Объект "Банковская сфера": динамика краткосрочных и долгосрочных кредитов, резервная норма, учетная ставка, процентная ставка.

Объект "Природная среда": признаки обеспеченности природными ресурсами и ресурсосбережений.

Признаки средней заработной платы, уровня трудоустройства, уровня увольнений и уровня безработицы характеризуют связь объектов "Население" и "Производственные ресурсы". Признаки валовых и чистых инвестиций характеризуют связь между объектами "Производственные ресурсы" и "Продукция". Связь объектов "Бюджетная сфера" и "Природная среда" – величина расходов на охрану природной среды. Внешние связи определяются признаками отчислений в государственный бюджет, импорта и экспорта.

3. Алгоритмы обеспечения экономической безопасности представляют собой комплекс мер, направленных на повышение или недопущение снижения уровня экономической безопасности системы. При этом следует отметить, что в процессе принятия решений субъектам управления следует руководствоваться не только результатами качественного анализа экономической безопасности, но и оперировать некоторыми ее количественными оценками. Это повысит объективность принимаемых мер, а также сведет к минимуму ошибки в выводах и решениях.

Таким образом, предложенный механизм обеспечения экономической безопасности системы позволяет на основании выбранной совокупности признаков и соответствующего алгоритма нейтрализовать существующие или предотвратить потенциальные угрозы экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин А. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики, 1994, 12.
2. Архипов Л., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность – оценки, проблемы, способы решения // Вопросы экономики, 1994, 12.
3. Самсонов К. Элементы концепции экономической безопасности. // Вопросы экономики, 1994, 12.

КОНКУРЕНЦІЯ, ЯК ДОМІНУЮЧА ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО РИНКУ

Ковалевська А.В. (ХТУРЕ)

Сучасний міжнародний ринок характеризується високим рівнем конкуренції. Ця теза є знайомою кожному підприємцю, який здійснює операції на міжнародному ринку, але зовсім не кожний підприємець осознає її.

Під конкуренцією розуміють суперництво між товаровиробниками за найкращі, економічно більш сприятливі умови виробництва та реалізації продукції. Вона є

економічним важелем стимулювання виробництва та покращення якості товарів. Як відзначає С.Попов в своїй праці «зовнішньоекономічна діяльність фірми» [1, С.173], «вільна конкуренція є необхідною умовою для нормального функціонування ринкової економіки тому, що ринковий механізм діє через ціни та конкуренцію».

Труднощі національної економіки України вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності займатись пошуком нових ринків збуту своєї продукції, що в умовах конкуренції є складним завданням. Займаючись підприємницькою діяльністю на міжнародних ринках, підприємці повинні враховувати сучасний високій рівень конкуренції. Конкуренція на світовому ринку - це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби виробників та постачальників при реалізації продукції, суперництво між окремими виробниками або постачальниками товарів та послуг за найбільш сприятливі умови виробництва та збуту. Таким чином, міжнародна конкуренція це є процес аналогічний до конкуренції на національному рівні, але він має більш широкі обрії своєї дії.

Вперше закони міжнародної конкуренції були розглянуті Джоном Стюартом Міллем в його книзі «Про закони обміну між країнами». В ній він сформував ідеї «конкуруючої рівноваги». Розкриті Міллем закони міжнародної конкуренції зводяться в основному до двох найважливіших положень. Перше: природне прагнення до міжнародної виробничої спеціалізації веде до встановлення рівноваги у вигодах, які дає ця спеціалізація. Друге: умови повної чи часткової спеціалізації визначаються нерівністю у доходах, отримуваних від виробництва. Можливості ж повної виробничої спеціалізації залежать від еластичності заміни у споживанні, котра існує між товарами, що виробляються, і тенденцією до відносного вирівнювання абсолютних вигод держав, які беруть участь у міжнародному обміні.

Не всіх стадіях економічного розвитку держава стимулювала або обмежувала міжнародну конкуренцію. У період домонополістичного капіталізму інтереси великого промислового капіталу вимагали свободи конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках, що відбулося в розвитку системи вільної торгівлі. Сьогодні більшості країн із промислово розвинутою економікою властивий протекціонізм, але він суттєво відрізняється від протекціонізму на домонополістичній стадії. На домонополістичній стадії протекціонізм звичайно був спрямований на захист від іноземної конкуренції слабких галузей промисловості, відсталих, неконкуренто-спроможних. Протекціонізм захищав ці галузі і тим самим сприяв їх розвитку. Сучасний протекціонізм спрямований на охорону найбільш розвинутих галузей промисловості і має регіональний характер, захищаючи інтереси великих регіональних угруповань Європи та Північної Америки, Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Прихильники протекціонізму стверджують, що без державного захисту від іноземної конкуренції розвиток національної промисловості неможливий.

Сучасна конкуренція як невід'ємний атрибут світового ринку і як форма ринкових процесів має характеристики масштабу та динамізм і гострота.

Масштабність конкуренції обумовлена збільшенням кількості учасників зовнішньоекономічної діяльності, які включаються до міжнародного обміну під впливом міжнародного розподілу праці, міжнародної спеціалізації та кооперації в самих різноманітних галузях. Інтернаціоналізація господарського життя розширює базу конкуренції. Поряд з монополіями-гігантами в ринкову боротьбу включаються середні та малі підприємства. Кожне підприємство виробляє свою стратегію конкурентної боротьби. Так, основною спрямованістю стратегій малих фірм є

мінімізація гостроти конкуренції з великими фірмами та максимальне використання їхньої гнучкості. Стратегія середніх фірм - це нішова спеціалізація. Ніша для середніх фірм потрібна насамперед як засіб захисту від прямої конкурентної боротьби з великими фірмами, бо іншого захисного способу - переваг малого розміру - у них нема. В умовах переходу до ринкової економіки і зросту самостійності підприємств, досягають збільшення конкурентоспроможності ті підприємства, які формують оптимальну виробничу стратегію, яка є набором гарно скоординованих цільових орієнтирів на досягнення стійких переваг перед конкурентами та забезпечення ринку конкурентоспроможною продукцією. Така стратегія, як відмічає Н.А.Янковський [2, С.56], складатиметься з наступних позицій:

- вияв існуючого та потенційного попиту покупців шляхом комплексного вивчення ринку та перспектив його розвитку;
- прогнозування технічного рівня перспективних виробництв та визначення часу початку їх засвоєння;
- формування научних та виробничих потужностей і структур для здійснення визначених цілей;
- визначення часу зняття з виробництва морально застарілих товарів та переходу до випуску нових;
- визначення ціни, собівартості, трудомісткості вироблених товарів з урахуванням прогнозів ринку;
- вивчення реакції ринку на виробляему продукцію та визначення впливу на виробництво.

Таким чином, стратегія успіху підприємства орієнтована на постійне оновлення своєї продукції на запит ринку.

Кількість конкуруючих фірм та їх порівняльна потужність найбільше визначають рівень конкуренції. При інших, приблизно рівних, умовах інтенсивність конкуренції найбільша, коли на ринку між собою змагається велика кількість фірм приблизно рівної міцності. К суперництву країн з традиційно розвинутим експортом приєднуються нові (з «нових індустріальних країн»), які намагаються змінити умови світового ринку на свою користь.

Конкуренція для українських підприємств має подвійне значення. З одного боку, велика кількість країн СНД (які є зовнішніми ринками в сучасних умовах), з якими існували партнерські зв'язки, не витримали тяжкої кризи і були зупинені. З другого боку, істотно загострюється боротьба на світовому ринку.

Чималу специфіку до нових видів конкурентної боротьби вносить науково-технічна революція. Насамперед це присутній їй динамізм. Скрізь, де є суперництво за найменші витрати виробництва, зріст якості та максимізацію прибутку, НТР виступає не тільки діючим засобом кокурентної боротьби, а ще її потужнішим каталізатором. Активний та багатоплановий вплив НТР на формування умов конкурентної боротьби та засобів її ведення має місце на всіх рівнях світогосподарських відносин.

НТР переносить центр конкурентної боротьби із зони цін до нових зон - новітність, технічний рівень виробів, якість їх виготовлення, удосконалення технічного обслуговування. Науково-технічні розробки є для фірм одним з домінуючих факторів в конкурентній боротьбі за зовнішній ринок. На сучасному ринку перемогу отримає той підприємець, який разом із постачанням новітнього

виробу пропонує нові, комплексні послуги технічного характеру, який використовує сучасні засоби збуту. Саме тому в сучасних умовах світового ринку фактор новітності та досконалості виробу часто домінує над фактором рівня цін.

Використання здобутків НТР відкриває широкі можливості для оновлення товарної номенклатури, для швидкого реагування ринкового попиту, на задоволення зростаючих вимог до якісних характеристик виробів. Саме тому новітність стала одним з ключових факторів конкурентоспроможності. Мова йде головним чином про товари ринкової новітності, які або задовольняють абсолютно нові потреби і формують нові ринки, або задовольняють на більш високому якісному рівні потреби вже давно визначенні, або дозволяють більш широкому колу покупців споживати раніш недоступні їм товари.

Як відмічають Андрійчук В., Бауер Л. [3, С.128]: «Незаперечним є той факт, що на західних ринках досягнута висока насиченість товарами, якою і зумовлюється висока конкуренція між товаровиробниками. Перемагають в ній експортери, які здатні запропонувати такі товари і такої якості, які мають прийнятну ціну і найбільше відповідають смакам і уподобанням місцевих споживачів. Враховуючи конкуренцію на міжнародному ринку, вивчивши і оцінивши інформацію про якісні характеристики товарів конкурентів, ціни, смаки і уподобання споживачів, умови реалізації, експортер повинен ясно усвідомити, що його товар буде проданий за умови, коли матиме порівнянно з аналогічними товарами якусь істотну конкурентну перевагу: в ціні, чи в якості, чи в дизайні, упаковці, а для окремих промислових товарів - і в післяпродажному обслуговуванні».

Таким чином, широке розповсюдження конкуренції ускорює процеси, які їй притаманні: йде швидке оновлення форм та засобів конкуренції, посилюється пошук нових конкурентоспроможних товарів, нових ринків збуту. Вона є домінуючою характеристикою сучасного міжнародного ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Попов С. ВЭД фирмы: Учеб. пособ. - М., 1999. - 288 с.
2. Янковский Н.А. Модель ВЭД предприятий химической промышленности. - Донецк, 1997. - 167 с.
3. Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик. - К., 1998. - 316 с.

ВВЕДЕНИЕ ЕВРО: ВОЗМОЖНОСТИ И УГРОЗЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Селицкая Н.В. (Харьковский университет)

Усиливающиеся процессы интернационализации и глобализации мирохозяйственных связей ставят перед мировой экономикой сложные задачи адаптации к быстро меняющейся реальности. Мировая финансовая система – сфера, наиболее чутко реагирующая на изменение экономической конъюнктуры в силу своей мобильности и повышенной динамичности развития. Именно в финансовой сфере наиболее остро ощущается подрываемый государственный суверенитет, так как в геофинансовом отношении государство является только держателем капитала, конкурирующем с другими государствами, национальными и транснациональными субъектами. Финансовые рынки становятся все более интегрированными, в мировом финансовом пространстве происходят процессы, принципиально новые по своей сути, следствием которых является создание соответствующих экономических институтов, отвечающих новым требованиям, ярким примером которых может

служить введение не имеющей аналогов единой валюты в Еврозоне.

Введение единой европейской валюты стало не просто важнейшим этапом европейской интеграции: фактически образовался новый институт, в котором мощные силы конвергенции создают новые условия хозяйствования. Единые деньги как никакой другой фактор содействует стиранию национальных экономических границ, образуя экономический и валютный союз, новое экономическое государство - Еврозону.

Еврозону можно рассматривать как пространство не только с единой денежной политикой, но и общей экономической политикой и новыми параметрами хозяйственной конъюнктуры. На ее долю приходится более 15% мирового производства ВВП, тогда как доля США составляет чуть более 20%, а Японии - около 8%.

В силу этих факторов евро способен стать важнейшим инструментом регулирования мировых финансовых процессов. В связи с этим необходимо выделить отличительные черты новой валюты. Среди положительных аспектов можно назвать.

- ♦ Сокращение прямых издержек валютного обмена. По расчетам Европейской Комиссии, в 1986-1995 гг. прямые расходы валютного обмена составляли в странах ЕС приблизительно 1% годового валового внутреннего продукта.
- ♦ Сокращение косвенных издержек, связанных с нестабильностью валютных курсов и неопределенностью их колебаний. Это ведет к приросту объема торговли и прямых иностранных инвестиций, а, следовательно, к ускорению экономического роста.
- ♦ Более высокая степень ликвидности евро по сравнению с сегодняшними европейскими валютами, что позволит усилить существующие и создать новые кредитные инструменты. В целом, западноевропейский финансовый рынок приобретет большую глубину. В связи с этим можно рассчитывать, что предприятия зоны евро получат в свое распоряжение более крупные финансовые инструменты.
- ♦ Изменение и углубление единого рынка, более высокая степень «прозрачности» экономики. Это приведет к усилению конкуренции, которая расчистит рынок от неэффективных предприятий.
- ♦ Устранение барьеров на едином рынке капиталов. Произойдет сближение и общее снижение норм процента, что также благотворно скажется на перспективах экономического роста и создания новых рабочих мест.

Однако существуют также аргументы «против», основными из которых являются.

- ♦ Слабость евро в сравнении с наиболее крепкой из существующих валют, немецкой марки, поскольку в союз входят страны, обладающие куда более слабыми экономиками, чем германская, а прочность системы определяется именно ее слабейшим элементом.
- ♦ Отказ национальных государств от эмиссионного дохода – разницей между номинальной стоимостью денежных знаков и фактическими издержками их изготовления. Между тем, его величина еще несколько лет назад была достаточно существенной и достигала, например, для Италии 2,5-3% национального ВВП.
- ♦ Снижение гибкости кредитно-денежной политики, сконцентрированной в руках ЕЦБ. Единая для всех стран Европы денежная политика означает, что отныне утрачивается возможность адекватно реагировать на конкретные обстоятельства

в отдельных странах, находящихся на разных уровнях развития или проходящих различные отрезки делового цикла.

- ♦ Опасность потенциальных политических конфликтов. Наднациональный орган – ЕЦБ – контролирует кредитно-денежную сферу, но налогово-бюджетная политика по-прежнему остается в руках национальных правительств, поэтому невозможно предсказать реакцию правительств на действия ЕЦБ, идущие вразрез с национальными интересами.
- ♦ Необходимость болезненных реформ, связанная с созданием единого рынка труда для компенсации межстрановых перекосов развития и выравнивание уровня налогообложения и степени социальной защиты. Различия в оплате труда и социальных и налоговых отчислениях между странами весьма внушительны. Ясно, что выравнивание произойдет отнюдь не в сторону повышения социальной защищенности граждан, а наоборот.

Период перехода на евро совпал с мощным кризисом мировой экономики. Глубокий спад в Японии, финансовый коллапс в России, угроза широкомасштабного финансового кризиса в Латинской Америке могли нанести значительный ущерб переходу к валютному союзу. Тем не менее, успешный запуск единой европейской валюты оказался вполне закономерным результатом длительной и продуманной подготовки. Сохраняющийся риск новых финансовых потрясений в Юго-Восточной Азии (с втягиванием в него Китая) и в Латинской Америке требует особых усилий стран Еврозоны по обеспечению финансовой и общеэкономической стабильности.

При открытии европейской сессии 4 января 1999г. один евро стоил 1,1855 американского доллара. В последующие четыре месяца курс евро испытывал колебания между отметками 1,08-1,2 доллара, причем снижение курса в феврале-марте 1999г. объясняется не столько ослаблением европейской валюты (хотя и это присутствует), сколько усилением доллара. Предполагаемое укрепление европейской валюты в апреле оказалось под ударом натовских бомб в Сербии. Впрочем, очевидно, валютные колебания в Европе не будут существенными, и курс 1,15-1,18 доллара за евро утвердится к концу текущего года. Курсовое соотношение между долларом и евро в среднесрочной перспективе будет приближаться к 1,25-1,30 доллара за евро.

Сейчас ситуация на валютном рынке в отношении евро неоднозначна: большинство стран Азии занимают по отношению к евро выжидательную позицию, не планируют в ближайшее время переводить часть своих валютных резервов из долларов США в евро. В Азии находятся пять из семи крупнейших обладателей валютных резервов мира - Япония, Китай, Гонконг, Тайвань и Сингапур. Китай, официально объявлявший о планах перевода части своих валютных резервов (150 млрд долл.) в евро, тоже пока ожидает стабилизации и дальнейшего развития рынка евро.

Несмотря на падение курса в последние месяцы, евро становится все более популярной валютой для размещения облигаций в странах Центральной и Восточной Европы. Так, в январе - апреле текущего года номинированные в евро облигации выпустили Венгрия, Словения, Хорватия, Литва, а Польша и Словакия планируют сделать это в ближайшее время. По мнению ряда финансовых аналитиков, кризис существенно ослабил экономические позиции Азии и фактически оставил американцам единственного достойного соперника - Европейский союз, поэтому США предпринимают активные попытки ослабить финансовую систему Еврозоны. Одним из объектов такого давления в последнее время стали еврооблигации.

В отношении вопроса о включении евро в валютные резервы следует отметить достаточно ограниченные возможности Японии в этом направлении. Вряд ли подобное включение будет происходить за счет вытеснения американского доллара, а наличие золота в резервах Японии составляет только 3%.

Таким образом, евро имеет большие шансы стать самой сильной и стабильной валютой в мире, так как:

кредитно-денежная политика в зоне евро осуществляется независимыми учреждениями, свободными от политических обязательств и не подверженными политическому давлению;

страны, входящие в зону евро, обладают более крупным экономическим потенциалом, чем любой другой центр мировой экономики;

цель «внешней» валютной политики экономического и валютного союза – содействие стабильности международной валютной системы.

Подводя итог, можно отметить, что введение общеевропейской валюты знаменует собой новый этап в развитии мировой валютной системы и рассматривается как важнейшее событие в мировой валютной сфере после перехода в начале 70-х годов к практике плавающих валютных курсов. И хотя американский доллар занимает сейчас ведущее место, у евро как у мировой резервной валюты есть все шансы стать лидером.

Что касается Украины, то введение евро имеет выгодные стороны для нашей экономики. Оно может обеспечить:

в краткосрочном плане: упрощение торговли и финансовых операций с Еврозоной, на долю которой ЕС в 1998 году пришлось более 10% нашего экспорта и 12% импорта, тогда как на долю США – соответственно 3,9 и 4,2%.

в долгосрочном плане: подрыв конкурентоспособности США вслед за Японией затрудняет развитие второго лидера мира и дает новые геополитические шансы остальным странам, в том числе и Украине.

Такими образом, одной из главных задач разработок стратегий Украины является учет новых факторов и использование своих преимуществ для выхода страны на международную арену в качестве полноправного участника.

ПРЕДПОСЫЛКИ ПОСТРОЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА УКРАИНЫ

Друзенко И.В.(ХГЭУ)

Украина, имеющая большой интеллектуальный и научно-технологический потенциал, может и должна ориентироваться на научно-технологические модели экономического роста, которые связаны с использованием факторов интеллектуально-образовательного потенциала, развития науки и инновационной активности экономических институтов и агентов.

Анализируя статистику по Харьковской области о проведении инновационной деятельности можно заметить, что активность сместилась в сторону предприятий коллективной собственности, на фоне отсутствия продуманной государственной политики в этом вопросе [1].

В современных условиях необходима новая промышленная и научно-технологическая политика государства, которая создаст достаточные условия включения

высокой скорости для новой «догоняющей» модернизации производства. Однако эта политика должна осуществляться уже на рыночных основах, на условиях финансово-экономического оптимума, а главное - в направлении создания высоко-эффективного научно-производственного комплекса пятого технологического уклада.

Для достижения этого необходимо, прежде всего, выявить, так называемые точки роста, которые отвечают национальным экономическим интересам, и, опираясь на обоснованные приоритетные направления развития науки и технологии, дать государственную поддержку их реализации, аж до создания новых производственных единиц корпоративного типа.

Формирование новой модели инновационной системы, которая должна стать составной частью промышленной стратегии, имеет в Украине свои особенности. Во-первых, по ряду причин структуры и элементы пятого технологического уклада в Украине остаются достаточно фрагментарными. Во-вторых, доминирование достаточно долгое время специфической плановой модели внутренней и внешней перелачи (трансферта) технологий привели к фактическому отсутствию институциональной и информационной инфраструктур трансферта т.е. усилению неконтролируемого переноса технологий и подрыву инновационной базы промышленности в Украине. В-третьих, сохранились некоторые устаревшие компоненты плановой модели регулирования инновационной деятельности, имеет место недостаточная скоординированность действий разных субъектов инновационного пространства.

При разработке этой инновационной политики значительную роль играет анализ таких важных процессов, как скорость освоения технологических инноваций, соотношение между базовыми, улучшающими и псевдо-инновациями, наплыв иностранных технологий на внутренний рынок, а также учет их качественных характеристик, взаимосвязь между промышленностью и разными секторами научно-технологической сферы.

В наиболее общем плане этот анализ позволяет сделать некоторые обобщения по инновационной стратегии промышленных предприятий в условиях переходного периода, которая становится наиважнейшим условием успешного реформирования экономики. Прежде всего, эта стратегия должна быть ориентирована на освоение базовых инноваций, которые позволяют перейти к новым товарно-продуктовым и технологическим структурам производства и обеспечить конкурентоспособность предприятий на внутренних и внешних рынках.

Что касается инноваций в промышленно-корпоративном секторе, то, на примере Харьковской области (рис. 1), наблюдается тенденция, которую можно охарактеризовать такими особенностями: преимущество базовых продуктивных инноваций перед базовыми процесс-инновациями, распространение псевдоинноваций, которое приводит к накоплению морального и физически изношенного капитала, что в свою очередь, стимулирует дальнейшие непродуктивные расходы значительных финансовых ресурсов, большую часть проводимых инноваций составляют улучшающие технологии, значительной выявилась часть улучшающих процесс-инноваций, то есть усовершенствование действующих технологий без изменения технологических принципов и решений, на которых основывается производство.

В современных же условиях такие инновации только усовершенствуют существующую базу производства старых технологических укладов без создания



Рис. 1. Диаграмма структуры инновационных затрат предприятий Харьковской области в 1997 году

новой базы для формирования «платформа технологических прорывов», что консервирует финансовые ресурсы и ослабляет перспективы базовых инноваций [1].

Важным моментом внедрения инноваций на отечественных предприятиях является преимущество иностранных продуктовых или технологических инноваций над отечественными, даже когда последние не уступают уровнем. Это, в свою очередь, приводит к сворачиванию отечественного корпоративно-промышленного сектора науки, корпоративных НИОКР.

Кроме того, неконтролируемый поток иностранных технологий блокирует развитие национального инновационного комплекса и прикладной науки, создает реальную опасность возникновения технологической зависимости отечественной промышленности от иностранных разработок.

Структурные особенности современной мировой конкуренции связаны, прежде всего, с определяющей ролью больших корпораций, которые создают систему стратегических инновационно-производственных рычагов. Место украинских предприятий в этой глобальной промышленно-инновационной системе пока достаточно неопределенное. В стратегически важных отраслях (связь, информатика, химия) только аэрокосмические предприятия все еще входят в группу мировых лидеров. Другие стратегические лидеры требуют инновационной государственной политики, которая бы была нацелена на поддержку НИОКР и стабильных внутренних инвестиций, а также на создание институциональной организации для стимулирования развития исследовательской деятельности.

В связи с особенностями отечественного инновационного процесса, в русле новой промышленной и инновационной стратегии необходимо разработать и реализовать программы формирования национальных инновационных и технологических лидеров, больших предприятий, холдингов, высокотехнологических производств и предприятий, которые имеют приоритетное значение для формирования национальной модели промышленно-экономического роста. Приоритетное

финансирование, адресная помощь современным менеджментом, инвестиционными кредитами под «будущую стоимость», введение системы отсроченных платежей и др. должны стать первоочередной заботой государства и общества.

В этом контексте ошущается необходимость полномасштабной акции по определению списка национальных технологических лидеров. Для этого можно использовать рейтинговую систему наибольших и перспективных украинских промышленных корпораций и предприятий.

Со временем, это могло бы содействовать созданию интегрированной научной и индустриально-финансовой среды, научно-технических комплексов (НТК), организованных ячеек инновационного производства в форме межотраслевых сетей и гибких динамичных финансово-технологических структур (например, на базе «Южмаша», завода им.Малышева, завода «Арсенал» и др.). Параллельно необходимо выделить институциональных лидеров и в области образования для формирования в рамках системы инновационных приоритетов замкнутого инновационного цикла «образование - исследования и разработки - новые технологии». Поэтому должна быть разработана рейтинговая система и для высшей школы.

Координация этих направлений в русле экономической политики уже сейчас может быть положена в создание стратегии расширения и укрепления экспортного потенциала промышленности.

Еще один наиважнейший и наиаktуальнейший аспект инновационной политики, связанный с теми инвестиционными процессами, которые позволяют стимулировать приток иностранных инвестиций и контролировать уровень их влияния на национальное производство. Речь идет о создании инвестиционных и инновационных условий для участия национальных производителей в международных группах посредством привлечения иностранного стратегического капитала. В свою очередь, это должно сопровождаться стратегией расширения внутреннего спроса на технологические продукты и создание преимуществ отечественной техники и ее производителям.

В рамках инновационной политики могут быть разработаны механизмы государственного регулирования и поддержки международного трансферта технологий. Для повышения эффективности инновационной политики целесообразно разработать программу «локальных» технологических интервенций, создать систему мониторинга и оценки научно-технических программ и определить приоритетность технологий межгосударственного использования на основе координации межинституциональных действий в области инноваций (например, в составе заинтересованных министерств НАН Украины).

В этом контексте необходима также стратегия целенаправленной поддержки совместных исследований внутрифирменных научных подразделений с академическими институтами, вузами, научными центрами, с внесением соответствующих изменений в бюджетную и налоговую политику государства.

Таким образом, наличие вышеперечисленных условий стимулирует поиск отечественных моделей экономического роста на базе смешанной промышленно-технологичной и инновационной политик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Інноваційна діяльність в Харківській області у 1996-1997 роках: Стат.бюл./ Держкомстат України, Харк. Обл. Упр. Статистики. - Харків: ХОУС, 1998. - 51 с.

ОЦЕНКА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Довбня И.А. (ХІТУРЭ)

Многие годы государство вкладывало крупные инвестиции в развитие научного и научно-технического потенциала в областях, связанных с оборонной промышленностью. В результате по многим отраслям науки достижения отечественных специалистов заслуживают самой высокой оценки, что справедливо признается во всем мире. Однако в настоящее время экономический эффект от внедрения достижений отечественной науки и техники мал по сравнению с потенциальными возможностями. Научные исследования позволяют перейти на более прогрессивные технологии, что позволит снизить себестоимость продукции, приведет к более продуктивному использованию отходов, а также повысит конкурентоспособность продукции на рынке.

При финансовом анализе инвестиций в промышленные мощности и в научно-исследовательские разработки можно выделить следующее отличие. Финансовая информация в случае принятия решения относительно вложения средств в производство более надежна, чем при решениях по большинству проектов НИОКР, особенно на ранних этапах. С другой стороны, преимущество НИОКР состоит в том, что их обычно можно прекратить с меньшими финансовыми потерями, чем замораживание производства.

Как при оценке промышленных инвестиционных проектов, так и при оценке инновационных проектов основной информационной базой анализа служит поток денежных средств по проекту, а также отчет по прибылям и убыткам. При использовании методов дисконтирования денежных потоков для НИОКР все затраты и доходы приводятся на начало проекта, а для проекта, который кроме научных исследований включает и производственную стадию – на момент начала производства. Так же, как и при анализе промышленных инвестиционных проектов, рассчитываются показатели приведенного чистого дохода, внутренней нормы доходности, срока окупаемости.

При анализе инновационных проектов следует учитывать ряд особенностей. Во-первых, если для сложных технических изделий характерны высокие затраты на НИОКР, что чаще всего и происходит, но при этом объем выпуска мал, может оказаться предпочтительным отказ от научно-технических разработок, способствующих снижению себестоимости, так как небольшой объем продаж не окупит стоимости исследования и внедрения. Кроме этого, при ориентации производителя на создание продукта с коротким жизненным циклом – например, при прогнозе появления нового технического принципа – прибыль и окупаемость проекта будет зависеть от удлинения жизненного цикла путем его более быстрой разработки и внедрения на рынке. Примером тому служит быстроразвивающаяся отрасль производства компьютеров и сфера информационных технологий, где уровень конкуренции настолько высок, что бывают ситуации, когда продукция, впервые выпущенная компанией на рынок, уже является морально устаревшей по сравнению с новыми технологиями.

Инновационный бизнес относится к категории рискованных. Всегда существует вероятность того, что проект окажется неоправданным с технической точки зрения.

или технически успешный проект не будет востребован на рынке. Если P_T - вероятность технического успеха, а P_K - вероятность коммерческого успеха, то вероятность того, что инвестиции в проект окажутся неэффективными, составляет $(1 - P_T P_K)$.

В отечественной практике кроме известных факторов риска инноваций добавляются специфические, как – то – риск информационной, технологической и финансовой неадекватности, риск оригинальности, риск неуправляемости проектом. Риск оригинальности заключается в том, что хотя получение оригинальной технологии выгодно для компании, оно же и весьма рискованно с точки зрения отсутствия гарантии достижения необходимого результата, то есть действительно уникальной технологии. Риск информационной неадекватности заключается в том, что в странах бывшего СССР есть достаточно много технологий, которые были разработаны достаточно давно, но интерес к ним появился только сегодня. Однако за время отсутствия финансирования оборудование, на котором производилось исследование, пришло в негодность, научный коллектив распался и технология стала не воспроизводимой, так как полного описания техпроцесса нет, хотя опытные образцы имеются. Кроме этого, технология только тогда может стать товаром, когда она может быть воплощена в производстве, а именно стадию производства не всегда можно обеспечить (риск технологической неадекватности). Финансовая неадекватность проекта заключается в том, что разработчики зачастую переоценивают собственный вклад, не понимая, что самая передовая технология, воплощенная в продукцию, на рынке составляет не более 10% от себестоимости товара. Противоположная ситуация, когда научные организации, стремясь привлечь финансовые средства, искусственно занижали стоимость проекта, мотивируя это тем, что главное – получить финансирование, а там уже можно требовать дополнительных ассигнований “в связи с непредвиденными расходами”. Эти и другие факторы риска зачастую отпугивают потенциального инвестора, желающего вложить средства в сферу высоких технологий.

Кто же на данный момент является основным инвестором для развития отечественной технологической отрасли, не считая государственного финансирования? Для финансирования научных программ, результаты которых могут найти реальное применение в сфере производства, но на финансирование которых нет бюджетных средств, возможно привлечение средств различных международных фондов и организаций, по сути являющихся посредниками между отечественными научными центрами и зарубежными компаниями, заинтересованными в результатах научных программ. Однако опыт первых отечественных и российских инновационных проектов, финансируемых западными компаниями и организациями, позволил выявить ряд отрицательных моментов, снижающих привлекательность отечественной технологической отрасли для западных инвесторов. В статье С. Симанова [3] приводятся только некоторые из них (данные взяты из опыта российских инновационных проектов, но указанные причины не в меньшей степени относятся и к ситуации на Украине). Во-первых, большинство компаний интересовалось в первую очередь не поиском передовых технологий, а сравнением своего технологического уровня с уровнем стран бывшего СССР – “в Россию пришли ученые, но не бизнесмены”

Во-вторых, компании были настроены на быстрый успех и поэтому искали готовые технологии с большим коммерческим потенциалом. Однако таких оказалось немного, в основном же технологии разрабатывались для совершенно

иных целей, а их адаптация требовала труда, времени и средств. Российские ученые пытались самостоятельно составлять бизнес-планы проектов, оценивать прибыль, эффективность и рискованность и часто не понимали западных менеджеров, совершенно с других позиций оценивавших проект. Тем не менее, программы по финансированию научных разработок продолжают действовать и играть важную роль в отечественной технологической отрасли.

Одной из международных финансирующих организаций является Украинский национальный технологический центр (УНТЦ). УНТЦ представляет собой межправительственную международную организацию, созданную для поддержки в переориентации областей отечественной науки, ранее ориентированных на оборонную промышленность, на применение научного и технического потенциала в мирных целях. Финансируются проекты правительствами США, Канады и Швеции. На сегодняшний день в рамках 192 проектов, финансируемых УНТЦ, задействованы около 5000 ученых и инженеров.

Научный центр, имеющий потребность в финансировании, составляет заявку, наподобие бизнес-плана, в котором обосновывается объем необходимого финансирования, возможные сферы применения, эффективность вложения средств в разработку. За время функционирования с 1995г. УНТЦ профинансировал около 200 научных проектов (общее число поданных предложений на финансирование – свыше 750) общей стоимостью свыше 25 млн. долл. США по всей территории Украины. Среди сфер распределения средств по технологическим направлениям можно выделить следующие области исследований: ядерная безопасность, медицина и биотехнологии, экспериментальные промышленные технологии, оборудование и устройства, инфраструктура связи, датчики и измерительные приборы, информационные технологии и т.д. Что касается приоритетности выделения средств по технологическому принципу, то, судя по динамике финансирования за 1996-1998гг. предпочтение отдается разработке новых материалов, экспериментальным промышленным технологиям, а также созданию опытных образцов приспособлений и оборудования.

Относительно распределения средств по регионам Украины, необходимо заметить, что 51% проектов реализуются в Киеве, 27% - в Харькове, 10% - в Днепропетровске. При этом распределение проектов по стоимости в тыс. долл. выглядит следующим образом: 10,7% всех проектов, утвержденных в период 1995-1998 гг. финансируются в объеме 1-50 тыс. долл., 37% - 51-100 тыс.долл., 26% - 101-150 тыс долл., 18,3% - от 151 до 200 тыс. долл., и 8,1 % - свыше 200 тыс. долл. По численности разработчиков, участвующих в проекте, наибольший удельный вес среди проектов, финансируемых на 31.12.98 (44,2%) занимают проекты с численностью от 10 до 20 чел., 25% - от 1 до 10 чел, и только 5% проектов имеют численность разработчиков свыше 50 чел.

Таким образом, научные разработки и технологии, имеющие большой коммерческий потенциал, имеют шанс получить дальнейшее развитие и найти реальное применение в экономике, даже при отсутствии централизованного финансирования со стороны государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации – М.: Финансы и статистика, 1997. 212 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент - М: Наука, 1998, 134с.
3. Симанов С. Российские технологии – бизнес или хобби - Технологический бюллетень, 1998 , №1 , с 9-12.

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ.

Куркина С. В. (ХГЭУ)

Одной из актуальных задач социальной защиты граждан Украины является создание такой системы пенсионного страхования, которая бы обеспечивала необходимый прожиточный уровень людям преклонного возраста в соответствии с их физиологическими, социальными и духовными потребностями. Основой действующей системы обязательного государственного пенсионного страхования является солидарный пенсионный фонд, формируемый за счет отчислений работодателей в размере 32% от фонда оплаты труда и работников в размере 1% – 2% от заработной платы. К сожалению, действующая в Украине система пенсионного страхования находится в кризисном состоянии, о чем свидетельствуют:

- низкий уровень пенсий;
- отсутствие выраженной дифференциации в размерах пенсий в зависимости от трудового стажа и заработка;
- высокая ставка отчислений от фонда заработной платы для предприятий, а также то, что работник не является собственником сумм, которые он выплачивает;
- неблагоприятные демографические тенденции, приводящие к постепенному росту количества населения пенсионного возраста по отношению к количеству населения трудоспособного возраста;
- пенсионная система не выполняет функции источника накопления фондов для последующего инвестирования, что позволило бы сделать ее мощным двигателем развития рынка капитала и способствовало бы экономическому росту;
- проблема неплатежей предприятий в Пенсионный фонд и увеличение задолженности Пенсионного фонда перед пенсионерами (по состоянию на 1 января 1999 года – более 3 млрд. грн. и более 2 млрд. грн. соответственно).

Такое положение в пенсионном страховании объясняется, в основном, за счет негативного действия двух факторов: экономического и демографического.

Действие экономического фактора выражается в медленном росте объемов валового внутреннего продукта (ВВП). Этот важный экономический показатель определяет уровень социально-экономического развития государства и обуславливает формирование бюджетных средств по содержанию и обеспечению нетрудоспособного и неработающего населения. В 1996 году затраты на социальные нужды достигли 28,8% ВВП, в том числе 8,7% ВВП - сборы Пенсионного фонда. Согласно прогнозу экономического и социального развития Украины, разработанному НИИ Министерства экономики Украины, реальный ВВП в 2000 году, даже по оптимистическому варианту, вырастет по сравнению с 1996 годом всего на 2,3%.

Демографическая ситуация также неблагоприятна. Наблюдается рост удельного веса людей пенсионного возраста (21,3% в 1990 г., 22,7% в 1996 г., по прогнозу - 29,7% в 2026 г.) в общей численности населения. Поскольку продолжительность жизни людей после достижения пенсионного возраста увеличивается, то в дальнейшем на Украине будет уменьшаться соотношение между трудоспособным населением и лицами пенсионного возраста (в 1996 г. - 2,5; в 2016 г. - 2,3; а в 2026 г. - 1,8).

Таким образом, долгосрочные демографические и экономические тенденции в Украине свидетельствуют о том, что и в перспективе пенсионная система в

настоящем виде не будет финансово состоятельной.

В настоящей работе с целью совершенствования системы пенсионного обеспечения в Украине предлагается выделить следующие направления:

1. Дополнение действующей солидарной системы пенсионного страхования системой персонифицированных накопительных счетов.

2. Создание системы добровольного страхования дополнительных пенсий в страховых компаниях и негосударственных пенсионных фондах.

3. Реформирование действующей системы обязательного государственного пенсионного страхования.

Система персонифицированных накопительных счетов, денежные средства на которые будут перечисляться из заработной платы работников в размере 1,6%, наряду с системой добровольного пенсионного страхования, призвана дополнить действующую систему государственного страхования. Такое дополнение даст возможность уменьшить зависимость пенсионной системы от соотношения между работающими и пенсионерами, то есть повысить устойчивость системы к неблагоприятным демографическим изменениям. Таким образом, разработка первых двух направлений поможет устранить некоторые недостатки настоящей системы пенсионного обеспечения, однако не решит основной проблемы.

Решить данную проблему можно путем реформирования действующей системы обязательного государственного пенсионного страхования. Этот процесс является достаточно сложным и длительным. Одной из наиболее важных задач, решаемых при реформировании социально-экономических систем, является разработка финансового механизма.

В связи с этим в данной работе предлагается концепция финансового механизма, определяющего экономическую и социальную эффективность системы обязательного пенсионного страхования. В этом случае финансовый механизм рассматривается как часть системы обязательного пенсионного страхования. Разработка финансового механизма включает в себя определение субъектов системы государственного пенсионного страхования, взаимосвязей и финансовых отношений между субъектами с учетом взаимной обусловленности финансовых и связанных с ними социально-экономических процессов, а также взаимодействия с внешней средой.

Одним из субъектов системы пенсионного страхования является население. Население включает две основные группы: трудоспособное и нетрудоспособное. Составляющие этих двух групп образуют два класса: работающее и неработающее население. В класс «работающее население» входят люди, занятые в народном хозяйстве.

В класс «неработающее население» кроме пенсионеров входят дети, учащиеся, инвалиды и безработные.

Работающее население, занятое в различных отраслях народного хозяйства, создает валовой внутренний продукт.

Из валового внутреннего продукта образуются три важнейшие составляющие: совокупный фонд оплаты труда занятых в отраслях промышленности и сельского хозяйства, бюджет, в котором предусмотрены такие статьи, как зарплата бюджетных работников, социальная защита населения и т.д., а также пенсионный фонд, являющийся источником выплат пенсий.

Схема взаимосвязей и финансовых отношений между субъектами обязательного пенсионного страхования приведена на рис. 1.



Рис. 1. Схема взаимосвязей и финансовых отношений между субъектами системы обязательного пенсионного страхования

В связи со сложностью и многообразием связей и отношений между субъектами системы государственного пенсионного страхования основным инструментом изучения финансового механизма данной системы должно выступать экономико-математическое моделирование. Ниже предлагается комплекс моделей финансового механизма системы обязательного пенсионного страхования.

Блок «Население» включает модели динамики и взаимосвязи важнейших социально-демографических показателей (общая численность населения, показатели рождаемости и смертности, численность трудоспособного населения и величина задействованных трудовых ресурсов).

Блок «Экономика» включает в себя модели расчета текущих и прогнозных значений основных макроэкономических показателей (величина задействованного капитала, ВВП, совокупный фонд заработной платы).

В блоке «Пенсионное обеспечение» предлагается модель расчета текущей и прогнозной величины совокупного пенсионного фонда и величины средней пенсии.

Блок «Потребление» содержит модели структуры и динамики расходов населения, определения стоимостной величины потребительской корзины для людей пенсионного возраста. На следующем этапе исследований необходимо произвести сопоставление и анализ текущей и прогнозной величины потребительской корзины и средней пенсии по Украине.

При прогнозировании различных вариантов социально-экономического развития Украины на основании имитационного моделирования, предполагающего проведение вычислительных экспериментов с комплексом предлагаемых моделей, анализируются необходимые условия для бескризисного функционирования системы государственного пенсионного страхования.

ГАРМОНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ РАХУНКІВ І БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ – ВАЖЛИВИЙ КРОК ДО БІЛЬШ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Коваленко М.М. (ХДАУ ім. В. В. Докучаєва)

На сучасному етапі розвитку економіки відбувається суттєва переорієнтація (трансформація) діяльності статистичних органів основним завданням яких є введення в статистичну практику показників і класифікацій, що призначені для опису і аналізу ринкової економіки. В нових умовах основна увага зосереджується на забезпеченні інформацією органів державного управління для розробки економічної політики, засад по запобіганню негативних тенденцій розвитку ринку (не повне навантаження виробничих міцностей, зростання безробіття, інфляція і т.ін.), а також для прийняття рішень по широкому колу питань, пов'язаних з керівництвом економікою на макрорівні, а також по соціальним проблемам. В цих умовах особлива увага приділяється обчисленню найбільш загальних макроекономічних показників, таких, як валовий внутрішній продукт, споживання і накопичення, заощадження, показники зайнятості і інфляції, дефіцит державного бюджету, грошова маса, доходи населення та ін. Значна частина цих показників обчислюється в межах системи національних рахунків (СНР) - системи макроекономічних показників, що розроблено для опису і аналізу функціонування ринкової економіки.

Голландський економіст Ван Кліф, якого визнають винахідником терміну “національне рахівництво”, ще наприкінці 30-х років обґрунтував можливість застосування принципів бухгалтерського обліку для ведення СНР.

Треба відмітити, що в недалекому минулому при складанні балансу народного господарства в СРСР дані бухгалтерської звітності міністерств і відомств використовувались досить широко. Крім того, статистичні форми звітності, багато в чому опирались на дані бухгалтерського обліку.

Баланс народного господарства, який функціонував в умовах суспільної власності на засоби виробництва і централізованому розподілі матеріальних ресурсів, - це вже минуле. Суспільні, політичні, економічні зміни сприяли застосуванню нової системи макроекономічної інформації - СНР. Але ж, бухгалтерський облік не зовсім вдало поєднується з СНР. Між цими двома системами обліку необхідно налагоджувати взаємозв'язок, що повинно відбуватися на підставі таких двох аспектів, як теоретичний і практичний. Теоретичний аспект пов'язаний з з'ясуванням взаємозв'язку між цими двома видами обліку в принципі, з визначенням можливих напрямків удосконалення і гармонізації СНР і бухгалтерського обліку. Практичний аспект розуміє використання даних бухгалтерського обліку для розробки національних рахунків в теперішній час і найближчий перспективи та з'ясовує, які корективи необхідно внести в дані бухгалтерського обліку для того, щоб вони відповідали вимогам СНР.

Нам би хотілося висловити деякі міркування стосовно інтеграції СНР і бухгалтерського обліку, загострюючи увагу, перш за все, на відображенні в обліку оборотних засобів сільськогосподарських підприємств.

Рішучим кроком в цьому напрямку є прийняття перших шести стандартів з бухгалтерському обліку і проекту нового Плану рахунків обліку [1]. В затвердженому проекті Плану рахунків бухгалтерського обліку [2] перевага

надається виділенню двом автономних систем рахунків для цілей фінансового та управлінського обліку. Своє відношення до нової концепції Плану рахунків після її оприлюднення висловило багато вчених і практиків. Серед них: зав. відділом методології бухгалтерського обліку НАФІ В.Швець [3], доктор економічних наук, професор Львівського державного університету Є. Мних і кандидат економічних наук Т. Герасименко [4], заступник начальника Управління національних рахунків та макроекономічних показників Мінстату України М. Меламед [5], доктор економічних наук, професор Інституту підготовки спеціалістів статистики і ринку О. Бородкін [6], професор Донецького комерсійного інституту Є. Чацькіс [7], доцент Н. Цвєткова [8] та інші.

Всі зазначені автори одностайні в необхідності реформування системи обліку і контролю, зокрема бухгалтерського обліку. Одні з них підтримують авторів концепції Національного плану рахунків по розмежуванню фінансового і управлінського обліку та виділення двох автономних систем рахунків, яке забезпечить це розмежування. Інші проти такого розмежування і є прихильниками нині діючої системи обліку.

Ми приєднуємося до точки зору тих авторів, які вважають, що для забезпечення ефективності СНР і Плану рахунків бухгалтерського обліку в Україні необхідно, по-перше, враховувати досвід ведення бухгалтерського обліку за кордоном, по-друге, зважити на традиції, які склалися у вітчизняній теорії та практиці і тому не слід безапеляційно відкидати План рахунків 1985 року (зі змінами та доповненнями), по-третє, передбачити, що запровадження нового має здійснюватися поступово, а із запропонованого проекту Плану рахунків доцільно використати децимальну систему кодування. Заслужовує на увагу новий підхід до класифікації рахунків і розміщення їх у відповідних класах, що сприяє полегшенню складання фінансової звітності за діючими міжнародними стандартами.

В СНР проводиться класифікація витрат за двома ознаками – проміжне споживання і первинні витрати. Проміжне споживання охоплює вартість товарів та послуг, що витрачені на виробництво. Первинні витрати характеризують витрати первинних факторів виробництва, до яких відноситься оплата праці, податки, споживання основного капіталу. Висунутий на ознайомлення вищезгаданий проект Плану рахунків, в класі 8 “Витрати за елементами” не досить вдало відобразив існуючу в СНР класифікацію витрат. Це перш за все стосується відображення проміжного споживання і зокрема, матеріальних витрат. Виникає необхідність у використанні більш конкретної класифікації за принципом, який використовується в СНР, - тобто за “галузевим походженням” цих матеріальних витрат.

По господарствах (товаровиробниках) так званого “суспільного сектору” органи статистики збирають дані за формою № 5-с “Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг”. За цією формою розшифровка матеріальних витрат проводиться по окремих галузях. І на кінець звітного періоду (форма 5-с), при складанні цього документу, перед бухгалтерією сільськогосподарських підприємств виникають складності через відсутність логічного зв'язку бухгалтерського обліку і базового первинного документу СНР. Виникає багато суперечливостей, складностей, а це відображається на точності і достовірності даних, що пред'являються.

Виходячи з цього, було б доцільним на рівні Плану рахунків класифікувати елементи виробничої сфери оборотних засобів, що використовуються сільськогосподарськими підприємствами за галузевою ознакою. Це сприяло б зближенню бухгалтерського обліку і СНР, а отже спростило б роботу бухгалтерів

виробничих одиниць і робітників статистичних органів. Підвищило б достовірність даних. А головне, сприяло б більш ретельному і оперативному контролю за використанням різних видів матеріальних витрат окремих галузей на рівнях мікро- і макро- економіки. Літня "паливна" криза 1999 р. довела нездатність відповідних установ спрогнозувати, а отже мінімізувати її збиткові наслідки для всієї економіки, а особливо для сільського господарства. Якщо б існувала запропонована класифікація, то можливо, такого "паливного" лиха могло б і не відбутися. І саме тому, що вона дозволила б передбачити об'єктивні причини кризи, більш оперативно стежити за взаємозв'язками між галузями на макроекономічному рівні.

Ця класифікація може бути використана як в діючому Плану рахунків, так і в запропонованому його проекті.

Потребує уточнення також класифікація матеріальних витрат за елементами, яка зосереджена у класі 8 "Витрати за елементами" проекту Плану рахунків. Витрати електроенергії доцільно групувати на самостійному субрахунку. Агропромислові підприємства не зовсім влаштовує нагромаджений субрахунок "Інші матеріальні витрати". Витрати продукції сільськогосподарського виробництва повинні бути зосереджені теж на окремому субрахунку.

В самій близькій перспективі бухгалтерський облік вимагатиме значних впроваджень для того, щоб забезпечити відповідність концепціям, визначенням і класифікаціям СНР. Зближення СНР і бухгалтерського обліку полегшить складання національних рахунків, підвищить достовірність макроекономічної інформації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Плану рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ // Бухгалтерський облік і аудит. - 1999. - №5. - С.19-24.
2. Кузьминський А., Сопко В., Єфіменко В., Голов С., Білені Є. Концепція національного плану бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. - 1994. - №1. - С. 4-9.
3. Швец В., Мелехіна О. Пропозиції щодо удосконалення уточненого проекту плану рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності підприємств України // Бухгалтерський облік і аудит. - 1996. - №1. - С. 2-3.
4. Мних Є., Герасименко Т. До питання про реформування системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. - 1996. - №5. - С. 16-17.
5. Меломед М., Беглова О. Національне рахівництво і проблеми плану рахунків бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. - 1996. - №2. - С. 9-12.
6. Бородин О. План рахунків і національна система обліку // Бухгалтерський облік і аудит. - 1994. - № 5. - С. 7-8.
7. Чацькіс Є., Сухорев П. Новий план рахунків – об'єктивна необхідність // Бухгалтерський облік і аудит. - 1994. - №8. - С. 13-14.
8. Цветкова Н.М. План счетов: необходимые изменения // Світ бухгалтерського обліку. - 1998. - №12. С. 34-44.

ПРОБЛЕМЫ НАЧАЛЬНОГО ЭТАПА РЕФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Тимохова Г.Б. (ХГИ «НУА»)

Любая экономическая форма занимает определенное место в экономической системе общества и выполняет соответствующие функции. Она призвана сама по себе и, через взаимодействие с другими структурными элементами, обеспечить определенный режим функционирования национального хозяйства. Особый

феномен в экономическом устройстве общества представляет собой государственная собственность.

За семьдесят лет социализма произошли последовательная деформация понятия общенародной собственности и отождествление ее с государственной, поскольку на практике общенародное означало ничье, а за понятием государственное — стоял аппарат исполнительной власти. В силу этого, процесс реформирования государственной формы собственности на средства производства в народную: акционерную и частную означал бы процесс реформирования социалистических производственных отношений. Реформированные смешанные режимы собственности 80-х годов является продуктом эволюции традиционной системы советского типа. Трансформация отношений собственности — сложный процесс, характеризующийся спонтанным созданием нового частного сектора, приватизацией государственных предприятий с использованием различных методов, а также взаимозависимостью между институциональной (системной и национальной) инерцией и государственными стратегиями в неопределенной среде, ведущей к возникновению новых организационных форм.

Наша страна имеет опыт стихийного преобразования собственности. Историк Николай Николаевич Алексеев констатирует в 1928г.: «Как это ни удивительно, но большинство современных социалистов, предлагая реформу собственности и призывая к ее отмене, бродят в совершенных потемках и не знаю точно, к чему они стремятся». Приватизация — прямое продолжение семидесятилетия «обобществленной собственности», но не потому что ее ведет та же номенклатура, а потому что более действенными путями продолжается тот же передел страны, который в начале века требовал собирания человеческих сил в кулак. Освобожденные обезличением, ресурсы коллектива остаются отягощенными идеологией, пережитком старой религиозности. Происходящее сейчас сбрасывание идеологии облегчает захват, возвращает ему первоначальную остроту. И, вполне обосновано можно говорить, что собственность государства несет на себе определенную политическую нагрузку, а сегодняшнее поведение украинских элитных групп определяет степень доступа к распределению государственных ресурсов. Этот аспект является определяющим при создании правового поля экономических реформ.

В Украине правовое поле имеет следующую структуру: 5 процентов законов, а все остальное — десятки тысяч документов — нормативно-правовые акты. Правовое поле приватизации является определяющим в формировании негосударственного сектора экономики, как одного из важных последствий приватизации. На 1.01.1999 форму собственности изменили 61,8 тыс. предприятий и организаций, в том числе за период с 1994 по 1999 — 50,3 тыс.

Как свидетельствуют данные статистической отчетности «Основные показатели работы предприятий отдельных отраслей экономики», в Украине уже сформирован достаточно мощный негосударственный сектор экономики. Так, лишь в промышленности удельный вес количества предприятий по состоянию на 01.10.1998 г. в негосударственном секторе, составлял 82,9% объема производства — 65,7% (за аналогичный период 1997 года эти показатели составляли соответственно 79,0 и 62,5%). Вместе с тем эффективность его функционирования еще не достаточна для преодоления кризисных явлений и экономического роста. Причина: процессы, происходящие в стране, не очерчены рамками правового поля.

Как известно, одним из основных приоритетов и задач приватизации в 1998г. было завершение до конца года массовой сертифицированной приватизации, которая

осуществлялась преимущественно путем получения и использования приватизационных имущественных сертификатов (ПИС) и компенсационных сертификатов (КС). Определенная действующим законодательством сертификатная приватизация по своей сущности может рассматриваться лишь как начальный этап реформирования отношений собственности. Ее осуществление не способно обеспечить формирования ответственного хозяина, который был бы заинтересован в инвестиционной деятельности, наиболее быстром обновлении производства, его реальном оздоровлении. В реализации этой задачи не всегда последовательной (а в отдельных вопросах и просто деструктивной) была позиция парламента. Государственные программы приватизации 1995, 1996 гг. вообще не были приняты. Программа на 1997 год принята с опозданием на полгода, а на 1998г. – в феврале.

Начиная с 1999г. ФГИ планировал перейти исключительно к денежной приватизации. Однако ФГИ не удалось выполнить эти задачи и достойно завершить массовую приватизацию. Так, на начало 1999 г. на руках граждан еще осталось 3 млн. шт. неиспользованных ПИС, а у финансовых посредников – 380 тыс. шт. Такая пассивность относительно вложения ПИС обуславливалась тем, что, сориентировавшись на денежную приватизацию, ФГИ почти отказался от предложения интересных предприятий на Сертификатный Аукцион (СА): в 1998г. доля убыточных предприятий на них превышала 50%, а предприятия с валовым доходом более 20-50 млн. грн. почти отсутствуют. А после того, как вступило в силу положение о возможности продажи акций за ПИС по цене, ниже номинальной, СА вообще превратились в удобнейший способ распродажи неликвидов. Ситуацию не смог исправить даже 47-й СА, на который, чтобы инициировать активность относительно вложения ПИС и избежать лишних обвинений, ФГИ выставил сразу же 62 крупных предприятия.

Достаточно сложное положение сложилось с КС, срок выдачи которых заканчивался 01.07.1998 г. В начале июня 1998 г. вступил в силу Указ Президента «О дополнительных мерах относительно компенсации гражданам потерь от обеспечения денежных сбережений в учреждениях Сбербанка Украины и Укргосстраха». Согласно с Указом, не полученные гражданами после 01.07.98 КС были переданы государственным компаниям «Госинвест» и «Финпром» для покупки акций во время приватизации и их дальнейшей продажи. На 29-й аукцион были выставлены специально разблокированные государственные пакеты акций более чем 80 инвестиционно-привлекательных предприятий. В торгах должны были принять участие вышеуказанные госкомпании, которые ранее получили все невостребованные КС (около 70% от объема эмиссии и 90% от объема рынка). В связи с тем, что факт передачи функций продажи акций от ФГИ к другим компаниям был противозаконным, и, кроме того, указ грубо нарушил одно из основных конституционных положений- прав собственности на свои сбережения, Верховная Рада сочла схему приватизации за КС незаконной и приостановила проведение аукционов за КС. Как следствие - у граждан и финансовых посредников остались неиспользованные КС на сумму 190 млн. грн. (19,5% от всех полученных).

Отмена 29 аукциона за КС развеяла миф о недооценке национального рынка, снизила привлекательность приватизируемых предприятий, привела к свертыванию работы финансовых посредников.

КС долгое время (1995 – 1998 г.) играл ту же роль, что и доллар в экономике Украины. Долларизация четко разделила рынок на теневой и реальный сектор,

работающий независимо от ряда подлежащих государственному регулированию мер. Точно также КС-зация приватизации разделила фондовый рынок на приватизационный и рынок ценных бумаг.

Реформирование отношений собственности должно быть сориентировано не на достижение краткосрочных эффектов (прежде всего – пополнение текущих доходов бюджета), а на решение стратегических задач повышения эффективности производства и мотивации к труду, ускорение структурной перестройки и развития экономики, содействие формированию инновационно-технологической модели производства на базе технического обновления производства за счет активизации инвестиционной деятельности. Это возможно лишь при обеспечении баланса интересов как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях.

Конкретно для совершенствования механизма управления государственной собственностью необходимо сосредоточить внимание на таких моментах:

- совершенствовать схему передачи государственных частей в управление, сделать этот процесс более прозрачным, одинаковым как для органов исполнительной власти, так и для юридических лиц; разработать систему контроля за тем, как работает предприятие с новым управлением;
- для стратегически важных объектов целесообразно применять распространенный в мировой практике механизм «золотой акции». Права государства на таких предприятиях должны быть четко определены, иначе будет тормозиться привлечение частных инвесторов. Срок действия «золотой акции» целесообразно определять в зависимости от особенностей отрасли, условий ее функционирования;
- разработать нормативно – законодательную базу по вопросам национализации (реприватизации), в которой четко описывались бы цели и основания ее проведения; определялся круг лиц имеющих право инициировать процесс национализации и способы ее проведения; порядок компенсации за возвращенное в государственную собственность имущество.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод, что в Украине еще не сформировались адаптивные экономические условия, требующие осуществления более быстрой экономической реформации отношений собственности. Начальный этап приватизации затянулся во времени в силу вышеперечисленных причин, имеющих как экономическую, так и политическую подоплеку.

ПРИВАТИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ

Чечетова Т.М. (ХГЭУ)

Переход к рыночной экономике - это долгий и многосторонний процесс. Сердцевиной этого процесса является приватизация имущества государственных предприятий. Приватизация- это отчуждение имущества, которое находится в общегосударственной, республиканской (Автономная Республика Крым) и коммунальной собственности, в пользу физических и негосударственных юридических лиц. Это формирование прослойки собственников, как основы социально-ориентированной рыночной экономики.

Мировой опыт показывает, что наилучший способ приватизации малых предприятий - аукционы, а средних и больших - акционирование, их трансформация в акционерные общества с продажей акций стратегическому инвестору. В этом

направлении и осуществляется процесс приватизации и в Украине. Сегодня уже очевидно, что для нормального функционирования рыночной экономики требуется, чтобы частная собственность была преобладающей. Одним из относительно простых способов сделать это является стимулирование создания новых частных предприятий, развитие малого бизнеса и предпринимательства.

Приватизация является наиболее сложной проблемой при изменении экономической системы в политическом, практическом и юридическом плане. Прежде всего, должны быть определены пределы любой собственности. Очень часто границы между различными государственными организациями весьма неопределённые или противоречивы в рамках реального владения собственностью. Переход собственности от одной организации к другой может осуществляться в форме займа или передачи прав на владение. Но он не всегда бывает юридически чётко зафиксирован.

Каждое государственное предприятие в перспективе должно быть превращено в независимое коммерческое образование, приносящее прибыль и отдалённое от государства настолько, что не сможет требовать себе неограниченных субсидий. Посредством приватизации государственная собственность в массовом порядке передаётся в частные руки. Мировой опыт насчитывает множество разнообразных способов приватизации. Конечной же целью является стимулирование предпринимательской деятельности и структурная перестройка экономики.

Процесс приватизации на Украине на протяжении 1992-1998 гг., на наш взгляд, условно можно разделить на три периода. В первом (1992-1994 гг.) приватизация объектов в большинстве случаев осуществлялась неконкурентными способами: путём аренды с выкупом или выкупа предприятия трудовым коллективом.

Второй период (1995-1998 г.г.) – время действительно массовой приватизации, которая осуществлялась в большинстве случаев по приватизационным бумагам и была направлена на привлечение широких слоёв населения к приобретению акций больших и средних предприятий и объектов малой приватизации, а также положила начало подготовки к индивидуальным процедурам приватизации больших предприятий.

Третий период (начиная с 1999г.) – период денежной приватизации в большинстве случаев по индивидуальным процедурам.

Восемь лет приватизации в Украине проходили под знаком борьбы не лишь союзников и противников экономических реформ, но и групповых интересов отраслевых и региональных элит за объекты приватизации. Формы и методы приватизации были следствием компромиссов интересов различных политических сил, отдельных социальных групп и далеко не всегда, с нашей точки зрения, отвечали экономической логике и нормам мировой практики приватизации. Примером этому можно считать создание на определённом этапе приватизации неэффективных коллективных предприятий в промышленности и других отраслях народного хозяйства, игнорирование реструктуризации и демомоноплизации, использование методик оценки, которые дают возможность снижать стоимость имущества и, наконец, отсутствие в процессе приватизации заметных инвестиций.

С учётом тех конкретных условий, в которых проводилась отечественная приватизация, наивно оценивать её итоги лишь с позиций экономического эффекта. Думается, что реальный результат массовой приватизации - временное массовое разделение и закрепление формальных прав частной собственности на имущество, которое приватизируется при минимальных социальных конфликтах. Позитивным

последствием такой приватизации стало формирование в Украине новых рыночных механизмов и институциональных структур, а именно:

- предприятия, которые приватизируются, создают основу корпоративного сектора экономики. Так, в процессе приватизации создано более как 30 тыс. хозяйственных обществ, в том числе около 9 тыс. акционерных обществ;
- заложены основы биржевого и внебиржевого рынков корпоративных ценных бумаг, создана широкая граница посредников, которые действуют на этих рынках;
- начала формироваться система институциональных инвесторов;
- появилась широкая прослойка собственников - акционерами, членами других хозяйственных обществ, созданных на базе приватизированных объектов, стало около 18 мл. граждан Украины;
- ликвидирована государственная монополия во многих отраслях народного хозяйства, заложены основы рыночной конкуренции;

В целом за эти годы создана законодательная база существования разных форм собственности.

Одним из важнейших заданий большой приватизации на макро-уровне, по нашему мнению, является сбалансирование интересов государства как собственника, с одной стороны, отраслевых и региональных элит, трудовых коллективов, с другой стороны, и населения, как собственника приватизационных бумаг, с третьей стороны. При этом необходимо, чтобы субъекты приватизации не потеряли управляемость и быстрее попали в руки эффективных собственников, по возможности получив инвестиции для развития. Эти сложнейшие задачи будут решаться органами приватизации далеко не в тепличных условиях. Так можно ожидать:

дальнейшего усиления борьбы отраслевых министерств и ведомств за проведение собственной политики приватизации, получение полного контроля над корпоративным государственным сектором экономики;

усиление борьбы за собственность между теми финансовыми и промышленными альянсами, что сформировались и теми, что формируются и увеличение давления с их стороны на органы приватизации для обеспечения их приоритета при приватизации выгодных объектов;

возобновление со стороны отдельных политических сил попыток обвинить органы приватизации в неудачной практике приватизации и списать за её счёт другие ошибки и просчёты в проведении экономической реформы.

За годы приватизации в Украине сформировался крепкий костяк высокопрофессиональных специалистов, которым под силу решение сложных задач сегодняшней приватизации. 1999 год должен стать годом кардинальных изменений методологии и практики проведения приватизации в Украине. Утверждённая Указом Президента Украины Государственная программа приватизации на 1999г. определяет новые планы и ориентиры. Фонд государственного имущества в 1999г. перешёл к исключительно денежной приватизации с механизмами привлечения инвестиций в предприятия, предприватизационной подготовке стратегически важных объектов и т.д.

На наш взгляд, скорость, масштаб приватизации являются более важными параметрами, чем, например, максимальное получение от неё дополнительных доходов. В процессе приватизации акценты должны быть смещены в сферу интересов самих предприятий. Процесс их разгосударствления должен

сопровождаться улучшением финансового состояния, причём не через какое-то время, а практически с момента регистрации нового субъекта хозяйствования.

Фондом государственного имущества Украины разработан проект программы приватизации на 2000 год, который предусматривает с одной стороны, стимулирование заинтересованности инвестора в развитии предприятия, а с другой - значительное усиление его ответственности за выполнение взятых на себя обязательств. Так, проект предполагает введение следующей нормы: если покупатель в течение трёх лет в полном объёме и вовремя выполняет свои инвестиционные обязательства, то он получает право на выкуп пакета акций, который закреплён в государственной собственности.

Вместе с тем, для инвесторов устанавливаются довольно жёсткие санкции за невыполнение обязательств. Если за шесть месяцев до завершения срока, на который установлен запрет на перепродажу приобретённого пакета акций (3 года) будет установлено, что ухудшение финансово-хозяйственного состояния предприятия является следствием бездействия инвестора, то данный пакет акций подлежит возвращению в государственную собственность с возмещением инвестором всех нанесённых предприятию убытков.

Согласно проекту программа приватизации в 2000 году приватизация государственного имущества будет осуществляться исключительно за денежные средства. При этом на продажу предполагается выставать либо контрольный, либо максимальный пакет акций предприятия.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРИВАТИЗИРУЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Костромитина М.И. (ХГЭУ)

Исследования проблемы низкой эффективности работы приватизированных предприятий в Украине характеризуются односторонним подходом, в результате которого практически игнорируется вопрос о полноценной, комплексной подготовке предприятия как объекта собственности к приватизации. Но эта проблема напрямую связана с вопросами: какие предприятия идут на приватизацию, каковы финансово-экономические характеристики объекта собственности; возможна ли, и при каких условиях, организация нормального производственного процесса на предприятии? Эти вопросы не были освещены в научной литературе, и не ставились в процессе самой приватизации. Чтобы выяснить причины отрицательных последствий приватизации в Украине, необходимо в первую очередь обратить внимание на так называемое «сырьё», которое новые собственники должны превратить в конкурентоспособные рыночные структуры.

Для более конкретного определения и изучения причин отрицательных результатов приватизации впервые предлагается анализ финансово-экономического состояния приватизируемых предприятий. Для этого по отраслевому признаку (отрасль машиностроения) было отобрано более шестидесяти промышленных предприятий, заявленных к приватизации в 1998г. [1-3]. В качестве исходных были взяты показатели, непосредственно характеризующие производственную деятельность предприятия (численность персонала, балансовая стоимость основных фондов, износ основных фондов, объем продукции, производительность труда,

фондовооруженность, фондоотдача, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности). К сожалению, объем исходной информации ограничен. Опираясь на имеющиеся данные невозможно, например, определить показатели использования производственных мощностей, сырья и материалов, расходы на заработную плату, затраты на производство продукции, ее себестоимость; проанализировать структуру персонала, оборотных средств, а также уровень технологии, управления, организации производства, качество продукции и др. Для анализа финансово-экономического состояния предприятий применены модули «Кластерный анализ», «Основные статистические характеристики» и «Множественная регрессия» из пакета программ STATISTICA® для Windows.

С помощью модуля «Кластерный анализ» была произведена классификация предприятий по ряду признаков (показателей), которая позволяет сделать выводы об основных тенденциях развития приватизируемых предприятий. Выводы носят преимущественно отрицательный характер. Во-первых, налицо кризис неплатежей. Лишь 5% предприятий могут использовать дебиторскую задолженность в качестве полной гарантии погашения требований кредиторов и 16% - в качестве частичной. Однако и здесь нет уверенности в быстром возврате средств дебиторами, поэтому гарантия невысока. Но основную массу (51%) составляют предприятия, где возможность погашения кредиторской задолженности за счет дебиторской минимальна. Это означает, что более, чем у половины предприятий отсутствуют оборотные средства. Они не только не могут развивать производство, но и вынуждены сокращать его. Прежде чем приватизировать такие предприятия, необходимо изыскать резервы погашения кредиторской задолженности для того, чтобы они смогли как можно быстрее обрести экономическую независимость и стабилизировать производство.

Во-вторых, состояние производственного оснащения предприятий крайне неудовлетворительно. Так, 48% из отобранных приватизируемых предприятий работает на сильно изношенном оборудовании (степень износа достигает 75%), что не может не сказаться на качестве производимой продукции. Следовательно, около половины приватизируемых предприятий, кроме смены формы собственности, требуют значительных капиталовложений. Только 16% предприятий, где износ не превышает 33%, могут еще работать определенное время на имеющемся оборудовании. Остальные 36% приватизируемых предприятий со средней степенью износа (33-53%) уже в ближайший период будут нуждаться в переоборудовании производства, а значит – в дополнительных капиталовложениях.

В-третьих, учитывая, что мы исследуем предприятия отрасли машиностроения, где по технологическим причинам уровень механизации и автоматизации работ должен быть очень высок, можно сделать вывод о больших деформациях в кадровой и производственной структуре. Всего 10% предприятий исследуемой выборки характеризуются высоким уровнем фондовооруженности труда (от 75 до 120 тыс. грн./чел.). Более пятидесяти процентов предприятий имеют крайне низкий показатель фондовооруженности – от 5 до 40 тыс. грн./чел. Следовательно, во многих случаях численность работающих на данных предприятиях определяется не производственной необходимостью, а другими факторами.

Вследствие этого, большинство предприятий (88,5%) характеризуются весьма низким уровнем фондоотдачи (0,0001-0,15грн./грн.). При сравнении уровня фондоотдачи на исследуемых предприятиях со средним уровнем показателя по Украине (0,23 грн./грн [4, с.14]) выяснилось, что только 5% этих предприятий имеют

показатель фондоотдачи выше среднего уровня. Это свидетельствует о крайне неэффективном использовании основных фондов и о практически полной приостановке производства.

Общие тенденции подтверждает анализ производительности труда для исследуемой совокупности. Крайне низкая производительность труда (0,006 - 5 тыс.грн./чел.) характерна для 85% предприятий, тогда как средний уровень этого показателя по Украине составляет 8,36 тыс. грн./чел.[1, с.14].

Следует подчеркнуть, что производительность труда в настоящем исследовании отражает затраты живого, а фондоотдача – затраты прошлого труда. Как известно, количественно эффективность производства измеряется сопоставлением величин полученного в процессе производства результата (эффекта) и затрат живого и овеществленного труда на его достижение. Эти показатели в определенной мере оказывают взаимное влияние друг на друга, т.е. уровень фондоотдачи является одним из факторов, влияющих на производительность труда, в свою очередь изменение уровня производительности труда влияет на уровень фондоотдачи. Определение степени этого влияния играет значительную роль в анализе и планировании деятельности предприятия.

Для определения статистической зависимости между вышеуказанными показателями, целесообразно использовать корреляционно-регрессионный метод анализа. Используя этот метод, исследователь ожидает математического подтверждения наличия экономических взаимосвязей между показателями. С помощью пакета программ STATISTICA® для Windows, было установлено наличие корреляционной зависимости между названными показателями.

Исходя из имеющейся информации для построения корреляционной модели были отобраны и подробно рассмотрены показатели, от уровня которых зависит изменение производительности труда (уровень износа основных фондов [Изн], фондовооруженности [Фв] и фондоотдачи [Фо], объем выпущенной продукции [ВП] и фондоотдачи (производительность труда [ПТ], износ основных фондов [Изн], численность персонала [Ч]).

В результате применения метода пошаговой регрессии были получены две модели, которые математически подтверждают экономическую зависимость между рассматриваемыми показателями (ф.1, ф.2). Так, уровень производительности труда повышается с ростом фондовооруженности и фондоотдачи; уровень фондоотдачи снижается с увеличением степени износа основных фондов и растет с увеличением численности работников (размера предприятия).

$$ПТ = 0,411 \times Фв^{0,8641} \times Фо^{0,9637} \quad (1)$$

$$R=0,9794; R^2=0,9593; F(2,57)=671,35; p \ll 0,0000; Std. Error: 0,28894$$

$$Фо = -2,512 \times ПТ^{0,9132} \times Изн^{-0,4508} \times Ч^{0,47553} \quad (2)$$

$$R=0,9464; R^2=0,8957; F(3,56)=160,37; p \ll 0,0000; Std. Error: 0,44972$$

Как видим, адекватность моделей подтверждается рядом критериев. Таким образом, в целом по совокупности экономическая логика соблюдена. Однако подробное рассмотрение каждого предприятия в отдельности позволяет сделать вывод с одной стороны о глубоком кризисе в их экономике, с другой - о неадекватности информации (бухгалтерской, налоговой и финансовой), которая

предоставляется субъектами хозяйственной деятельности. Так, на многих предприятиях имеется достаточное количество основных фондов, рабочей силы и степень износа достаточно невысокая, но при этом выработка минимальная. Ряд предприятий характеризующихся высокими уровнями производительности труда, фондовооруженности и фондоотдачи, имеют отрицательный финансовый результат и кредиторскую задолженность, намного превышающую дебиторскую. Налицо нарушение целого ряда закономерностей и пропорций экономического развития предприятий. Это еще раз подчеркивает необходимость всестороннего исследования хозяйственной деятельности предприятия, готовящегося к приватизации, с целью выявления на ранней стадии «слабых» мест и резервов дальнейшего развития. Необходима разработка такой программы развития приватизированного предприятия, которая учитывала бы все особенности в экономике новой хозяйственной единицы. Проведенный в данной работе анализ выявил крайне бедственное положение приватизируемых предприятий. Большинство из них является потенциальными банкротами, поскольку сам процесс производства практически заморожен под воздействием как внешних, так и внутренних причин. Для того чтобы помочь приватизируемым предприятиям выйти на рынок в качестве полноценных участников, необходимо на стадии подготовки к приватизации четко определить их жизнеспособность, возможность эффективного развития; осуществить действенные предприватизационные мероприятия; наметить стратегию предприятий в постприватизационный период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Відомості приватизації, № 1 (40), 13 січня 1999р. - с. 2-12.
2. Відомості приватизації, № 4, 3 лютого 1999р. - с. 3-13.
3. Відомості приватизації, № 36, 9 грудня 1998р. - с. 2-10.
4. Аналітична довідка про хід приватизації у 1998 році//Державний Інформаційний Бюлетень "Про приватизацію", №3, 1999. - с. 3-16.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ

Пирогова С.Е., Полякова О.Ю. (Харківський університет, ХГЭУ)

В современных условиях рыночной экономики возникают проблемы, связанные с трансформацией форм собственности, что вызвано прежде всего необходимостью обеспечения национальной, в том числе и экономической, безопасности.

Реорганизация собственности должна заложить такие механизмы отношений собственности, которые обеспечили бы преемственность поколений, устойчивость и развитие социоэкономической сферы.

Целью исследования является создание механизма стратегического управления и координации изменений организационных форм и структуры собственности.

Одной из основных функций стратегического управления собственностью является обеспечение национальной безопасности. В связи с этим, рассмотрим структуру национальной безопасности и влияния на нее различных форм собственности (рис.1), предполагая наличие четырех основных форм собственности: государственной, частной, коллективной и общественной.

Поскольку все формы собственности функционируют в едином экономическом пространстве, то все они в той или иной мере влияют на процессы жизнедеятельности общества, а, следовательно, и на уровень национальной безопасности. Однако характер влияния различен. Предлагается следующее разделение сфер ответственности различных форм собственности. Так, государственная собственность должна отвечать за внешнюю безопасность и внутренний порядок. Сфера ответственности общественной собственности значительно шире, в нее входят экономическая, социальная, экологическая, а также и информационная безопасность общества. На этих двух формах собственности лежат также и функции управления соответствующими сторонами жизнедеятельности общества. Частная и коллективная формы собственности являются в некотором смысле "безответственными", т.к. не обязаны придерживаться необходимых обществу в целом нормативов функционирования. Поэтому они являются внешними по отношению к системе национальной безопасности влияниями.

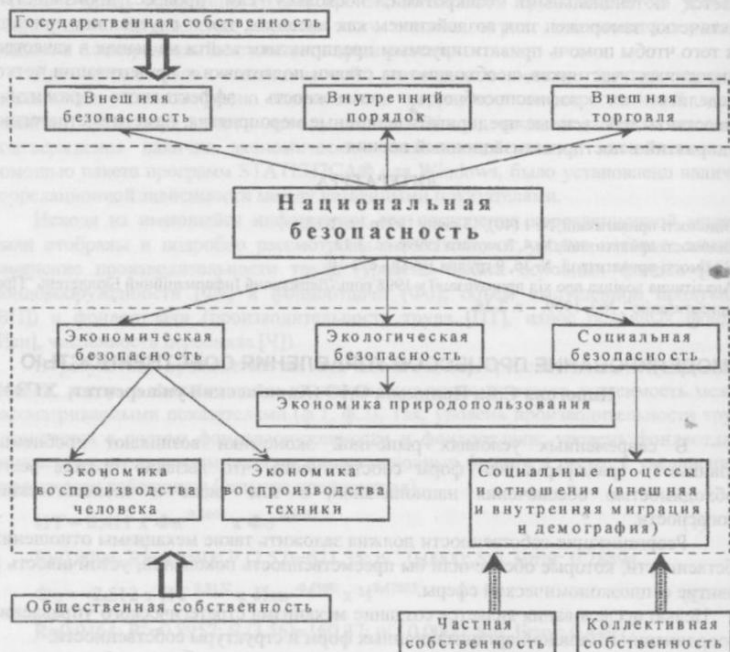


Рис. 1. Структура национальной безопасности

Общественная собственность является базой функционирования общества, так как она призвана обеспечить минимальный уровень (который может изменяться со временем) жизнедеятельности.

Экономическая безопасность определяется совокупностью факторов, обеспечивающих независимость, устойчивость, способность национальной экономики к прогрессу, создающих защиту жизненно важных интересов личности, общества (государства), а также экономической и социальной стабильности общества в условиях влияния дестабилизирующих факторов. Эта совокупность факторов определяет некоторый коридор, в котором должна находиться траектория отношений собственности. Выход траектории за границы этого коридора означает угрозу экономической, а, значит, и национальной безопасности. Поэтому возникает проблема удерживания траектории в коридоре безопасности, т.е. управления.

Управление носит опосредованный характер, так как осуществляется путем изменения значений параметров, влияющих на факторы, которые определяют скорость и направление движения собственности.

Система управления включает также прогнозирование изменений в структуре собственности, в котором на основе модели динамики осуществляется оценка объемов собственности каждого вида. Модель динамики собственности отражает процессы развития собственности внутри каждого вида, процессы трансформации собственности, изменения ее структуры. Имитационные эксперименты показывают, что эти процессы в отсутствие управления могут приводить к катастрофическим последствиям.

Для прогнозирования уровня экономической безопасности региона на основе макроэкономической имитационной модели определяются основные показатели жизнедеятельности общества. Модель прогнозирования состоит из нескольких взаимосвязанных блоков, отвечающих различным экономическим и социальным процессам, и представляется в виде конечно-разностных матричных уравнений. Анализ показателей жизнедеятельности экономической безопасности, определить характер тенденций социально-экономического развития и изменений структуры собственности, позволяет оценить достигнутый уровень

На основе полученной оценки уровня экономической безопасности определяются положительные и негативные факторы, влияющие на процессы жизнедеятельности. Они являются основой для выработки корректирующих воздействий на процессы изменения отношений собственности.

В зависимости от полученных при моделировании результатов, а также от действительного наблюдаемого состояния макроэкономической системы в контуре управления рассматривается два вида управления: целенаправленное (стратегическое) и поддерживающее (тактическое). Задачей целенаправленного управления является выработка траектории изменений в экономической системе общества, обеспечивающей необходимый уровень экономической и национальной безопасности. Таким образом, в этом блоке вырабатывается перспективный план развития системы. Поддерживающее управление предназначено, как указано выше, для удержания траектории движения в рамках допустимого коридора. Окончательное решение о проводимом управлении принимается на основе имитации воздействия на систему отношений собственности с учетом стратегических целей. При этом поддерживающее управление подчинено целям стратегического, а стратегическое – целям обеспечения национальной безопасности.

Отсутствие в настоящее время единого метода оценки уровня национальной безопасности и принципов выработки управляющих решений тормозит практическое построение и использование системы управления собственностью.

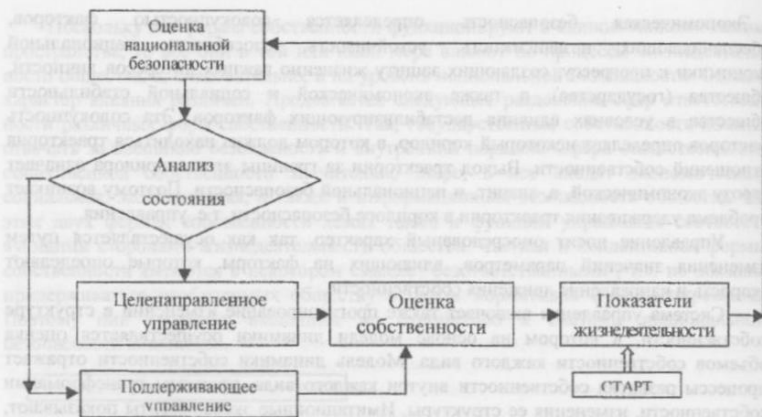


Рис.2. Схема адаптивной системы управления движением собственности

В рамках система управления собственностью, основанной на предлагаемой схеме (рис. 2), возможно решение нескольких задач как в комплексе, так и раздельно:

- выработка стратегии развития общества с точки зрения обеспечения национальной безопасности;
- прогнозирование развития собственности, жизнедеятельности общества;
- оценка и прогноз уровня безопасности (экономической, социальной, внешней, национальной и др.);
- оперативное принятие решений об изменениях в структуре собственности и влиянии на эти изменения;
- анализ качества принимаемых решений и оценка их последствий.

Схема управления применима как на общегосударственном уровне, так и на уровне регионов и областей. Отличие состоит в возможностях влияния на те или иные стороны функционирования общества, т.е. в возможностях самого управления. Следует также заметить, что стратегическое управление на региональном уровне не должно идти в разрез с общенациональной стратегией развития.

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Масюк Л.В.(Харківський університет)

Сьогодні Україна вступає у новий період своєї історії. Жорстко централізована радянська імперія розпалася, а нова держава лише формується. У ході перерозподілу владних повноважень між центральною та регіональною владою просліджується тенденція все більшої самостійності та нових повноважень суб'єктів регіональної влади. Все частіше лідери регіонів виходять на загальнонаціональний рівень, беруть

участь у прийнятті життєво важливих рішень. Становлення регіоналізації в Україні тільки формується, і єдине, що можна сказати з впевненістю, це те, що ні одна з концепцій, що склалися в розвинутих країнах, не відповідає реальній практиці регіоналізації в Україні.

В унітарній радянській державі вся влада була сконцентрована в руках центрального партійного керівництва, яке приймало основні рішення, що стосувалися життя регіонів, призначало місцевих керівників та контролювало їх діяльність. Перебудова і реформи, що почалися, привели до послаблення центральної та посилення влади регіонів. Центральна влада виявилася дуже слабкою, щоб протистояти натиску регіонів. Успіхів у боротьбі за ресурси та повноваження отримали ті регіони, які використали найбільш ефективні способи натиску на Центр. Отже, становлення регіоналізації проходить в умовах послаблення центральної влади і не управляється у достатній мірі.

Прикладом цього є формування в Україні представниками регіональної влади різноманітних позабюджетних фондів. Централізованої інформації про ці фонди на сьогоднішній день не існує. І чим вони займаються ніхто сказати не може. До недавнього часу в середньому за рік створювалося не менше тисячі різного рода фондів. Найбільшою популярністю користувалися благодійні. Вони звільнялись від сплати податків та зборів, а всі валові надходження до них не підлягали обов'язковому продажу. Контроль за їх діяльністю проводили ревізійні комісії самого фонду. Можна відмітити, що в Україні створено 7148 різних фондів. У 1998 році до них надійшло більш ніж 10,9 млрд. грн., що дорівнює майже 40% річного бюджету. При цьому тільки з держбюджету туди надійшло близько 797 млн.грв. А в I кварталі 1999 року ці фонди зібрали більше 2,6 млрд.грв [2, 11].

Ким же представлена економічна влада на регіональному рівні? Хто має найбільшу владу та повноваження у регіонах? Хто найбільше впливає на стан регіонів? Це, перш за все, голова обласної адміністрації. Він особисто відповідає за підтримку життєдіяльності регіону, соціальний та економічний стан у ньому; розробляє структуру регіональної адміністрації, схему управління регіональною економікою та соціальною сферою. Для вирішення цих завдань у його розпорядженні є великі владні ресурси: контроль над місцевим бюджетом та видатками фінансових коштів, встановлення або відміна місцевих податків та зборів, надання пільг, ліцензій, дотацій. Він також активно впливає на проведення приватизації у регіоні, організацію конкурсів та аукціонів, а також основні напрямки економічної політики: регулювання цін, обмеження рівня рентабельності підприємств.

По-друге, представники місцевої бюрократії - керівники регіональної виконавчої влади. Виконавча влада користується високим авторитетом, і сьогодні, деякі важливі рішення приймаються саме на цьому рівні.

По-третє, представники регіональних структур, таких, як Міністерство внутрішніх справ, Служба безпеки України, Податкова поліція та ін. Представники силових структур дуже сильно впливають на стан регіоналізації. Наприклад, Податкова поліція дуже часто виконує доручення регіональних керівників, здійснюючи вплив на підприємств через систему оподаткування. Знову ж таки у вигляді відрахувань у позабюджетні фонди.

По-четверте - економічні структури - підприємства різних форм власності. При спаді виробництва та відсутності оборотних коштів великі підприємства самостійно вижити не можуть. Голова адміністрації потрібен їм для одержання коштів з місце-

вих бюджетів, отримання кредитів. Наприклад, це стосується розподілу позабюджетних фондів. Більша половина коштів фондів йде на утримання апарату чиновників. Частина розміщається на банківських депозитах, на них купуються акції комерційних банків, підприємств, надаються кредити. І неабияку частку становлять кошти, направлені на фінансування тих підприємств, які входять до кола підтримки регіональної влади.

Допомога підприємствам має для адміністрації велике політичне та економічне значення. Регіональні лідери розуміють, що банкрутство великих підприємств на їх території обертається великою катастрофою - зниженням надходжень до бюджету, ростом безробіття, загостренням соціальної ситуації.

Особливості взаємодії бізнеса та регіональної влади сьогодні полягають у тому, що в її основі лежать особисті контакти окремих керівників підприємств з представниками владних структур, які виконують функцію фінансової, організаційної та політичної підтримки влади.

По-перше, комерційні структури підтримують адміністрацію, виділяючи кошти на проведення передвиборчої компанії. Не випадково створення таких зв'язків ясно просліджується перед виборами: у ці моменти політики знаходяться у пошуку джерел фінансування, а керівники підприємств - у пошуку політиків, які готові відстоювати їх інтереси. По-друге, в обмін на пільги вони надають адміністрації різні послуги: кредитують регіональний бюджет, видають адміністрації безвізсоткові кредити, займаються житловим будівництвом та благодійністю.

Багатьом підприємцям доводилося здійснювати "добровільну" допомогу пожежним для отримання дозволу на будівництво або експлуатацію для своїх цілей. Розмір цієї допомоги залежить від настрою чиновника [2, 14].

У регіонах є ще одна сила, яка впливає на місцеві органи влади. Це організована злочинність. Велику небезпеку для України представляє підтримка, якою представники кримінального світу користуються у ході виборів. Володіючи великими фінансовими ресурсами, злочинні угруповання можуть підкупати електорат. У районах, де балотуються їх кандидати, вони будують лікарні та приюти, надають допомогу пенсіонерам.

Серед негативних характеристик регіональної влади можна назвати: корупційність місцевої влади, відсутність "реальної влади" у представників влади, небажання захищати свого виробника, некомпетентність органів управління, консерватизм регіональних представників влади, незацікавленість у зміні економічної ситуації в регіоні, використання ввірених регіону коштів не по цільовому призначенню та ін.

На практиці існує багато протиріч між підприємствами, державними адміністраціями та виконкомом, щодо сум відрхувань. Це приводить до формування позабюджетних фондів, які складаються із залучених коштів населення, добровільних внесків; доходів від місцевих займів, лотерей, аукціонів; плати за реєстрацію та перереєстрацію підприємств всіх форм власності; неофіційних податків та коштів бюджету. Обов'язкові платежі у системі оподаткування України розділяються на дві групи.

Перша - це податки та збори у державний та місцевий бюджети, а також обов'язкові платежі у державні цільові фонди, наприклад, в інноваційний фонд.

Друга - відрхування у Пенсійний фонд і Фонд соціального страхування України. За змістом ці фонди, хоча і відносяться до обов'язкових для платників податків, але не включаються до держбюджету.

Влада на місцях переносить по аналогії якості цих двох обов'язкових фондів на свої винахідницькі і зобов'язує підприємців платити додаткові непосильні податки.

Формування "таких" позабюджетних фондів є негативним моментом у процесі розвитку регіоналізації. Особливо якщо вони створюються за рахунок коштів підприємств, які включають їх у собівартість продукції та за рахунок бюджетних коштів. Їх накопичення в позабюджетних фондах не тільки розширяє права Рад всіх рівней, але і є необхідними коштами, які при "розумному" використанні можна направити по цільовому призначенню.

Отже, виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що регіоналізація в Україні є могутнім механізмом у подальшому розвитку країни. Її не слід ігнорувати. Сьогодні вона набуває таких масштабів та повноважень, що її негативного впливу з кожним днем все трудніше уникнути. Це ракова пухлипа тих підприємств і підприємців, яким не потрібна така влада, тому що крім додаткових збитків сьогодні вона нічого принести не може. Плата у позабюджетні фонди - це додатковий неофіційний податок для тих суб'єктів господарювання, які хочуть і можуть працювати, а їх душать - податками, умовами господарювання та "підтримкою" влади. Кому вона потрібна? Тим, хто прагне легкої наживи, тим, хто не хоче і не може функціонувати в умовах ринкової економіки, конкуренції, тим, кому конче необхідна підтримка влади, на різних рівнях, бо самі по собі вони не можуть, не вміють і не хочуть "виживати" в таких складних умовах.

У цій роботі основна увага приділяється негативним моментам реалізації економічної влади на регіональному рівні. Ці недоліки не дозволяють реальній владі виконувати свої функції у повній мірі щодо реалізації економічної політики держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Лапина Н., Чириков А. Региональная власть в России: парадоксы становления // Общество и экономика -1999.- N5.
2. Теневой бюджет // Бизнес.-1999.- 18 октября.

ИМИТАЦИЯ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Кононова Е.Ю. (Харьковский университет)

Зарубежный и отечественный опыт показывает, что все важнейшие достижения в экономике связаны с инновационной деятельностью, обеспечивающей продвижение новых технологий. Социальный прогресс почти автоматически следует за научно-техническим развитием. При проведении обследования социально-экономической и производственно-хозяйственной деятельности города необходимо решить комплекс задач, которые отражают инновационно-инвестиционный аспект и охватывают, как правило, все сферы жизнедеятельности города, но не в полной мере, а только в том, что касается технического или технологического укладов.

Социально-экономический анализ деятельности города предлагается проводить методами имитационного моделирования. Они характеризуются внутренней логикой, которая выражается в последовательности этапов и позволяет сочетать особенности экспериментального подхода и специфику использования средств компьютерной поддержки.

Влияние инвестиционных проектов на социально-экономическое развитие города определяется исходя из оценки изменений показателей демографического и производственного секторов, сектора доходов и налогов, в соответствии с которыми обследование разбито на три этапа.

Схема взаимосвязи секторов отражена на рис.1. Взаимодействие выделенных секторов с внешней средой обусловлено влиянием миграционных процессов, а также внешними вложениями в профессиональное обучение граждан для демографического сектора, инвестициями в расширение основных промышленно-производственных фондов и новые технологии для производственного сектора, взаимоотношениями местного бюджета с бюджетами более высоких уровней для сектора доходов и налогов.

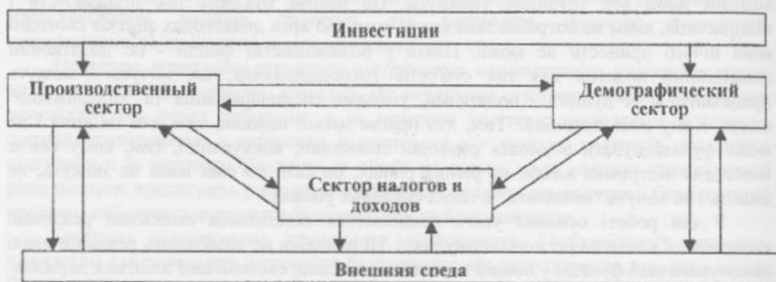


Рис.1. Взаимодействие основных секторов городской системы

На первом этапе обследования оценивается влияние инвестиционных проектов различных типов на показатели демографического сектора. Для расчетов используется комплекс моделей, включающий:

1. блок «Трудовые ресурсы»;
2. блок «Занятость»;
3. блок «Рабочие места»;
4. блок «Свободные рабочие места».

Распределение занятых в производстве в отраслевом разрезе по формам собственности предполагается определять на основании предшествующего значения числа занятых и темпов их перехода как между формами собственности, так и между отраслями с учетом инвестиций в профессиональное обучение, а так же темпов роста трудовых ресурсов, уровень которых может быть вычислен как доля от экзогенно задаваемой численности наличного населения.

Количество рабочих мест в отраслевом разрезе по формам собственности вычисляется на основании наличного количества предприятий и среднего количества рабочих мест на предприятиях, а количество свободных рабочих мест может быть определено основе наличного количества рабочих мест и числа занятых. Взаимосвязь вышеописанных блоков приведена на рис.2.

На втором этапе оценивается влияние инвестиционных проектов различных типов на показатели производственного сектора. Для расчетов используется комплекс моделей, включающий:



Рис.2. Схема взаимодействия основных показателей демографического сектора с учетом отраслевой структуры и форм собственности

1. блок «Основные промышленно-производственные фонды»;
2. блок «Предприятия»;
3. блок «Выпуск».

Основные промышленно-производственные фонды в отраслевом разрезе по формам собственности предполагается определять на основании предшествующего значения ОППФ, выбытия ОППФ и темпов их перехода между формами собственности, а так же перевода капитальных вложений (инвестиций) в расширение производства) в приросты ОППФ. А количество предприятий – на основании наличных ОППФ и коэффициентов фондоемкости предприятий.

Для определения объема выпуска в отраслевом разрезе по формам собственности предлагается использовать производственную функцию Кобба-Дугласа с учетом НТП (инвестиций в новые технологии).

Взаимосвязь блоков производственного сектора приведена на рис.3.

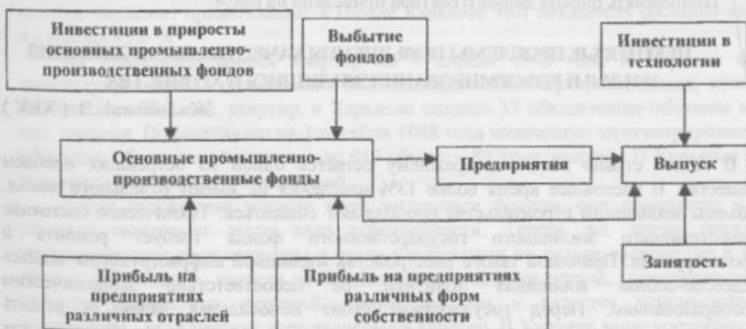


Рис.3. Схема взаимодействия основных показателей производственного сектора с учетом отраслевой структуры и форм собственности

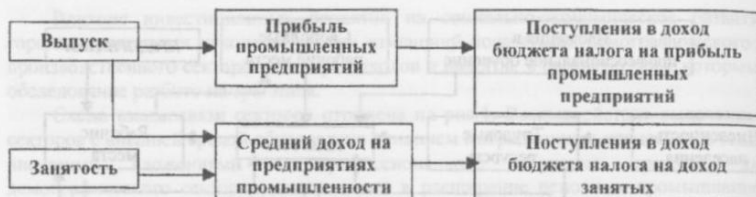


Рис.4. Схема взаимодействия основных показателей сектора доходов и налогов

На третьем этапе оценивается влияние инвестиционных проектов различных типов на показатели сектора налогов и доходов. Для расчетов используется комплекс моделей, включающий:

1. блок «Прибыль промышленных предприятий»;
2. блок «Средний доход занятых на предприятиях промышленности»;
3. блок «Поступления в доход бюджета налога на прибыль предприятий»;
3. блок «Поступления в доход бюджета налога на доход занятых».

Прибыль предприятий промышленности в отраслевом разрезе по формам собственности вычисляется на основании нормы прибыли в выпуске. Средний же доход занятых на предприятиях промышленности может быть определен на основании доли оплаты труда в выпуске, ставки налогообложения доходов и числа занятых.

Поступления в городской бюджет налога на прибыль в отраслевом разрезе по формам собственности вычисляется на основании ставки налогообложения прибыли. А поступления налога на доход – на основании доли оплаты труда в выпуске и ставки налогообложения доходов.

Взаимосвязь блоков данного сектора приведена на рис.4.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ЖИЛЬЯ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО ХОЗЯЙСТВА

Жилиякова Е.В. (ХБК)

В нашей стране жилье по-прежнему остается одной из острейших проблем общества. В настоящее время более 13% населения не имеют отдельного жилья. Объемы жилищного строительства продолжают снижаться. Техническое состояние существующего жилищного государственного фонда требует ремонта и реконструкции. Причиной такого расстройтва жилищной инфраструктуры явилась неадекватная жилищная политика, ее несоответствие экономическим преобразованиям. Перед государством стоит непосильная задача – решить жилищную проблему преимущественно за собственный счет. Однако, как свидетельствует богатейший опыт развитых стран, этого невозможно добиться без широкого привлечения средств граждан и негосударственных структур.

Для поддержки имеющегося жилья уже сегодня начаты работы по реструктуризации этого сектора. До сих пор местные власти в лице жилищно-

експлуатационных организаций и организаций коммунального хозяйства являются практически абсолютными монополистами в этой сфере.

Как свидетельствует опыт других пост советских стран, реформы в сфере обслуживания жилья и управления им имеют две стадии: 1- коммерциализация и конкуренция в обслуживании; 2- создание новых органов управления. На первом этапе управление остается у государства (муниципалитета), орган управления посредством конкурса нанимает фирмы для обслуживания жилья. На втором этапе управление переходит к органу собственника дома. В Украине первый этап реформирования системы обслуживания жилья местной властью в большинстве случаев идет путем предоставления самостоятельности существующим ЖЭКом и их компьютеризации, что не добавляет конкуренции в эту сферу и не улучшает качество обслуживания. Работа же над правовой базой создания новых органов управления жильем - ассоциаций собственников квартир (кондоминиумов) на сегодняшний день еще не закончена.

На данный момент, как на уровне государства в целом, так и на уровне жильцов пришло понимание необходимости реформирования жилищного хозяйства. Однако, для качественного изменения сферы обслуживания жилья, одного осознания необходимости реформ мало. Необходимо обоснование этих реформ с экономической и социальной точек зрения,

Среди приоритетных направлений реформирования жилищного хозяйства Украины в Концепции государственной жилищной политики, утвержденной 30.07.95г. Верховным Советом Украины, определены «... продолжение приватизации государственного жилищного фонда, создание рынка жилья и рыночных структур в жилищном законодательстве», а также «обязательное объединение собственников квартир многоквартирных домов в товарищества (объединения) с целью обеспечения соответствующего содержания домов и придомовых территорий.»

Практически передача жилья в собственность граждан Украины началась с января 1993 года. По состоянию на 1.01.98, согласно статистических данных, в целом по Украине приватизировано 49,2% от всего объема государственного жилья, которое подлежит приватизации, в городе Харькове этот показатель составил на тот же период 45,6 %.

Из приватизированных квартир на 1 апреля 1998 года в Украине было зарегистрировано 778 объединений совладельцев многоквартирных домов, которые насчитывали 72,2 тыс. квартир, в Харькове создано 33 объединения объемом в 2,1 тыс. квартир. По состоянию на 1 октября 1998 года количество зарегистрированных в Украине объединений возросло до 940 объемом 83,5 тыс. квартир. В Харькове этот показатель составил 37 объединений.

Когда государство владело всем жилищным фондом, оно принимало и все решения касательно этого вида собственности. Теперь же, когда граждане приватизировали свои квартиры и стали владельцами не только квартир, но и мест общего пользования, назрела необходимость в создании органа, обеспечивающего принятие совместных решений. Таким органом и является некоммерческая организация - объединение всех владельцев квартир. В Украине чаще употребляется термин «объединение совладельцев/собственников», а не «кондоминиум», хотя оба эти термина отражают одно и то же явление.

Проще всего определить объединение как форму владения недвижимостью, при которой покупатель приобретает как площадь или квартиру, являющуюся частной

собственностью, так и неделимую часть площадей и систем общего пользования.

Историю объединений можно проследить со времен Римской империи. Во многих странах жилищные ассоциации, будучи некоммерческими организациями, сейчас являются основными поставщиками нового недорогого жилья для малообеспеченных и остро нуждающихся в жилье лиц.

По проекту Агентства США по международному развитию, в рамках экспериментальной программы, осуществляемой компанией ПАДКО, были созданы первые в Украине объединения совладельцев в городах Харьков и Одесса. Опыт их работы был проанализирован и выводы использованы при создании новых объединений.

В периодической печати, откуда, собственно говоря, население черпает информацию о новой форме управления жильем, последнее время все чаще ведутся дискуссии «за» и «против» объединений совладельцев домов. В методической литературе по созданию кондоминиумов, издаваемой фирмой ПАДКО, приводятся следующие преимущества, которые приносит государству и гражданам создание объединений:

Для граждан: собственность на объекты совместного пользования; наличие собственной управленческой структуры; сохранение и улучшение жилищного фонда, повышение качества его обслуживания; наличие структуры, способной решать общие проблемы; создание механизма внедрения усовершенствований и модернизации; возможность общения в установленном порядке; создание механизма воздействия на нарушителей; частичная защита от инфляции.

Для государства: избавление от расходов и ответственности; уменьшение количества коммунальных неплательщиков; передача прав на принятие решений; увеличение выбора для граждан; лучшее содержание жилищного фонда.

Однако, на конференциях и семинарах, проводимых по вопросам реформирования жилищного хозяйства, председателями и жильцами уже действующих объединений поднимается целый ряд неразрешенных вопросов. Если рассматривать три аспекта их деятельности, таких как юридический, финансовый и хозяйственный, то самый сложный - правовой «нигилизм».

В общем, проблемы создания и деятельности объединений в городе Харькове можно выделить в основные направления:

- несовершенство правовой базы;
- отсутствие механизма защиты объединений и поддержки властей;
- отсутствие четкой программы создания кондоминиумов, особенно в домах, содержащих коммунальные квартиры;
- незаинтересованность жилищных организаций в создании кондоминиумов. Все 48 объединений Харькова в Харьковской области созданы исключительно по инициативе жильцов, но не ГЖРЭЩ (производственного жилищного ремонтно-эксплуатационного предприятия), властей;
- отсутствие альтернативы выбора организаций по обслуживанию объединений. На данный момент в городе их действует всего три;
- несвоевременное и неполное финансирование. Положенные объединениям дотации и погашение льгот за 1998 год были профинансированы только за 1-е полугодие; проблема задолженности по оплате коммунальных услуг;
- неопределенность для населения вопросов налогообложения недвижимости.

тормозящая процесс приватизации жилья, малый объем широко доступной информации об объединениях;

Многие хозяйственные вопросы успешно решают объединения, находятся пути снижения себестоимости содержания жилья и улучшения качества обслуживания. Например, качественные параметры коммунальных услуг повышаются, а их стоимость снижается за счет установка счетной аппаратуры, модульных котельных и т. д. В счет оплаты содержания домохозяйства жильцы могут использовать собственный труд по благоустройству, ремонту, охране дома.

Дифференциация общества по размерам доходов приводит к необходимости такой же дифференциации объединений. То есть, будут объединения, которые за счет собственных средств смогут благоустроить свое жилье в соответствии с современными требованиями повышенной комфортности. С другой стороны, могут существовать объединения, которые за собственный счет смогут только обеспечить поддержание технического состояния здания, но зато также как и первая категория будут чувствовать себя хозяевами и смогут контролировать расходование средств и качество оказываемых услуг.

При составлении проекта реформирования жилищного сектора по пути создания кондоминиумов следующие положения необходимо учесть как основополагающие: 1-прототип кондоминиума - ЖСК. В городе Харькове 600 домов ЖСК, которые являются потенциальными объединениями: домовые комитеты. 2. Старший по подъезду - это конкретные шаги к созданию кондоминиумов. 3. Кондоминиум-низовой орган самоуправления, а, следовательно, продвижение к созданию гражданского общества.

Работа над проблемой повышения качества обслуживания жилья и реформирования жилищного хозяйства подразумевает не только экономическое обоснование таких реформ, но и разработку организационной системы деятельности кондоминиумов, а также поиск новых путей решения этих проблем. Не следует, однако, рассматривать создание объединений совладельцев как «панацею» для повышения качества обслуживания наших домов и прочих проблем жилищного хозяйства. Скорее это одно из альтернативных направлений реструктуризации жилищного сектора, форма владения, обслуживания и управления жильем, имеющая право на определенную долю в структуре жилищного фонда страны.

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОГО ТАРИФА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА

Величко В.В. (ХГАГХ)

Одним из основных показателей работы любого предприятия всех форм собственности является объем производства, т.е. количество произведенной продукции (или оказанных услуг). Продукцией транспортного предприятия является перевозка, перемещение пассажиров в пространстве. Понятие «перемещение», возможно, рассматривать с двух сторон. С одной стороны, перемещение – это процесс изменения местонахождения объекта; с другой – это результат данного процесса, т.е. результат свершившегося местонахождения. Очевидно различие в содержании этих понятий. Поскольку «возможность поездки» для отдельного

пассажира не всегда тождественно самой «поездке».

Рассматривая поездки пассажиров на городском пассажирском транспорте (ГПТ), следует отметить, что для создания транспортной услуги необходимы затраты живого и овеществленного труда. Отсюда следует, что транспортная услуга должна обладать и меновой стоимостью, и потребительной. Но если меновая стоимость транспортной услуги в части «перемещения-процесса» создается и существует вне зависимости от «перемещения-результата», то потребительная стоимость «перемещения-результата» определяется самим процессом.

Спецификой ГПТ является оказание услуги вне зависимости от того, будет ли создана в результате получения транспортной услуги новая стоимость, т.е. прибавочная. Однако, если потребителем транспортной услуги является не только отдельный пассажир, а общество в целом, то она является товаром и имеет определенную потребительную стоимость, но не в вещественной форме, а в форме деятельности, т.е. услуги, которая и должна считаться транспортной продукцией.

Рассматривая транспортную услугу не следует отделять процесс перемещения от результата. На наш взгляд, следует рассматривать транспортную продукцию как процесс перемещения с определенным результатом. Можно считать, что само перемещение носит технологический характер, а результат – социальный.

Перемещение населения имеет также особенностью то, что поездки пассажиров не фиксируются ни в точке отправления, ни в точке прибытия, а, кроме того, происходит реализация не конкретной транспортной услуги с конкретным результатом, а лишь возможность воспользоваться определенным количеством и качеством транспортной продукции. При этом пассажиры при покупке транспортной услуги производят ее авансовую оплату, без конкретизации ее количества и качества.

Следующей особенностью ГПТ является то, что подвижной состав выходит на линию даже в межпиковое время, когда коэффициент его загрузки в основном не превышает 15-20 %. Однако, в такой ситуации совершенно не возможно сокращение предложения транспортной услуги, так как городской транспорт призван удовлетворять потребности населения в трудовых и культурно-бытовых передвижениях, вне зависимости от времени суток. Следовательно, в данном случае потребителем транспортной услуги будет являться не только отдельный пассажир, а государство в целом. Также следует отметить, что результатами работы ГПТ пользуются жители города независимо от факта непосредственного использования транспортной услуги, что выражается в снижении загрузки городских дорог, улучшении экологического состояния окружающей среды в результате функционирования городского электрического транспорта (ГЭТ). Этим можно объяснить участие государства в финансировании деятельности предприятий ГЭТ.

На наш взгляд, следует отличать «транспортную услугу» и «транспортную работу». Процесс производства транспортной услуги, которая имеет определенную потребительную стоимость, теряет смысл, если отсутствует потребитель, т.е. не возможно получение конечного результата перемещения. Транспортная работа же осуществляется независимо от конечного результата. Результатом выполненной транспортной работы может быть произведенная транспортная продукция в диапазоне от нуля до максимально возможной, т.е. от нуля до расчетной вместимости подвижного состава с учетом времени работы на линии. Транспортная работа имеет свою стоимость и необходима как объективное условие, обеспечивающее возможность получения транспортной продукции.

Разница между «транспортной продукцией» и «транспортной работой» наиболее четко прослеживается в определении себестоимости. Себестоимость транспортной продукции зависит от количества продукции, хотя может и не зависеть. Себестоимость транспортной работы зависит в основном от типа транспортного средства и стоимости расходуемых ресурсов, которые являются более стабильными факторами.

Исходя из того, что «транспортная работа» и «транспортная продукция» разные понятия, можно сделать вывод о возможности сравнения этих показателей только в стоимостном выражении. Что касается оценки объемных показателей эксплуатационной деятельности предприятий городского электрического транспорта, то это является достаточно сложной задачей на сегодняшний день. Так учет транспортной продукции по числу оплаченных пассажирских перемещений является неполным, а ее учет по числу перемещений неоплаченных является некорректным. Однако следует отметить, что другого измерителя транспортной продукции кроме количества перемещений, т.е. количества перевезенных пассажиров, в технологическом и экономическом аспектах нет.

Выбор показателя для количественного измерения транспортной работы более прост, так как он не зависит от числа перевезенных пассажиров, а значит и не имеет сложностей с учетом. Количество перевезенных пассажиров не отражает количества затраченного живого и овеществленного труда, но при этом является самым приемлемым показателем для учета количества перемещений пассажиров, т.е. произведенной транспортной продукции. Ближе к предъявляемым требованиям стоит такой показатель, как натуральный пробег, но при его применении не отражается неравноценность объемов транспортной работы, разные в каждом случае удельный уровень затрат и конкретная способность к реализации перемещений, выражающаяся через провозную способность.

Поэтому нами предлагается использовать для измерения объемов транспортной работы предприятий ГЭТ такой показатель как число предоставленных местопроходов. Этот показатель отражает предоставленную пассажиру возможность передвижения, количество произведенной продукции (услуг). Поскольку предприятия ГЭТ призваны удовлетворять потребности населения в передвижениях, то для них функцией является не столько производство продукции (услуги), сколько ее реализация. Поэтому следует выбрать показатель для учета реализованной услуги. Этим показателем может быть количество перевезенных пассажиров, но он не отражает всех особенностей транспортных услуг, поскольку каждый пассажир покупает разное количество продукции (транспортных услуг), т.е. совершает поездки на разные расстояния. Следовательно, количество реализованной транспортной продукции (услуги) следует учитывать по числу перевезенных пассажиров с учетом дальности поездки. Этим показателем может служить количество пассажиро-километров.

Исходя из вышесказанного, следует, что и оплата должна производиться не за абстрактную поездку. Поэтому нами предлагается пересмотреть условия оплаты транспортных услуг и заменить единый тариф дифференцированным, который имеет две составляющие: фиксированную и переменную. Фиксированная часть тарифа зависит от условно-постоянных затрат транспортного предприятия, т.е. от затрат, связанных с производством транспортной услуги. Фактически фиксированная часть тарифа – это плата за возможность получения транспортной услуги или другими словами за «транспортную работу». Переменная часть тарифа зависит от фактически

потребленного количества транспортных услуг, и отражает затраты, связанные с реализацией транспортной услуги. Переменная часть тарифа – это плата за реализованную транспортную услугу. Следовательно, использование дифференцированного тарифа позволяет предприятиям городского электрического транспорта получить реальную плату за фактически оказанные услуги.

На практике внедрение дифференцированных тарифов на предприятиях ГЭТ будет выглядеть следующим образом. Планово-экономическими отделами транспортных предприятий определяются условно-постоянные и постоянные затраты, т.е. затраты, связанные с производством услуги, а также все налоговые отчисления и сборы. Эти затраты составят постоянную составляющую тарифа за транспортную услугу. Полученная сумма является платой за возможность получения транспортной услуги, и распределяется в зависимости от количества возможной произведенной продукции, т.е. количества предоставленных транспортным предприятием место-километров.

Переменная составляющая тарифа должна быть рассчитана плановыми отделами транспортных предприятий и утверждена местными органами власти, которые являются заказчиками транспортных услуг. Данная часть тарифа рассчитывается исходя из условно-переменных затрат транспортного предприятия в расчете на один километр движения. Исходя из этого, рассчитываются тарифы в зависимости от дальности поездки пассажиров. Для этого необходимо произвести градацию количества остановок, которые проезжает пассажир в транспортном средстве. Например, 1, 2-3, 4-6, 7-10, 10 и выше. На сегодняшний день расстояние между остановочными пунктами практически одинаковые, поэтому не является затруднительным рассчитать стоимость проезда по этим группам. Первая – постоянная часть тарифа является для всех пассажиров одинаковой, а вторая зависит от дальности поездки. Поскольку сегодня на ГЭТ в каждом вагоне работает кондуктор-контролер, а в его функции теперь будет входить не простое билечивание, а целевое, т.е. территориальное, то внедрение дифференцированных тарифов, не повлечет за собой увеличения штата сотрудников, а, следовательно, и увеличения затрат предприятия.

Исходя из вышесказанного, следует отметить, что внедрение дифференцированного тарифа на предприятиях транспорта, сбалансирует деятельность транспортных предприятий и с помощью нового механизма ценообразования транспортных услуг правильно выбрать условия транспортного обслуживания населения.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ И ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ НА РЫНКЕ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Дымченко В.В. (ХГАГХ)

Определение наиболее рациональных путей проведения мероприятий по демополизации коммунального хозяйства остается весьма актуальной в настоящее время проблемой.

Результатом преобладания муниципальной собственности является недостаточное для полноценного функционирования рынка число субъектов

рыночных отношений в ЖКХ, с другой стороны процессы управления деятельностью локальных естественных монополий недостаточно отлажены. Следовательно, задача состоит в нахождении рациональных пропорций между процессами демополизации и антимонопольного регулирования на каждом этапе реформы ЖКХ, что требует наличия надежного инструментария, позволяющего отслеживать имеющие место процессы и принимать адекватные управленческие решения. При этом необходимо отметить, что в складывающейся экономической ситуации, характеризующейся общей неустойчивостью финансовой и политико-экономической ситуации, социальная цена принимаемых решений особенно высока.

Рассматривая общие принципы конкуренции и монополизма, следует учитывать, что, коммунальное хозяйство, являясь системообразующей подотраслью жилищно-коммунального хозяйства в целом, обладает рядом специфических особенностей. Основной обобщающей характеристикой коммунальных услуг является их значимость для функционирования системы жизнеобеспечения городов и населенных пунктов, социальная значимость, а также низкая заменяемость другими услугами.

В силу технологических особенностей отрасли и условий формирования современных систем жизнеобеспечения территорий большинство предприятий коммунального хозяйства, и, в первую очередь, связанных с сетевой поставкой ресурсов, занимают монопольное положение на обслуживаемой ими территории (являются локальными монополиями). При этом географические границы товарных рынков, как правило, определяются сложившимися административными границами. Существенной особенностью коммунального хозяйства как подотрасли ЖКХ является проявление негативных последствий монопольного положения предприятий - поставщиков и производителей услуг, выражающееся не только в необоснованном завышении цен и тарифов на них, но и в их неудовлетворительном качестве, надежности и экологической безопасности при отсутствии у потребителя возможности отказаться от данных видов услуг.

В том случае, когда уровень демополизации экономики не позволяет развивать рыночные отношения, сдерживает конкуренцию, в странах с развитой рыночной экономикой осуществляется политика демополизации. Она обычно включает следующие направления: принципиальное, либо инициативное разукрупнение (в том числе, разделение) хозяйствующих субъектов, создание параллельных производственных структур, внутрифирменная диверсификация (межотраслевой перелив) капитала, стимулирование конкуренции различных направлений внутри фирмы, привлечение иностранных инвестиций.

Для выработки комплекса практических мероприятий, направленных на создание конкуренции между производителями услуг ЖКХ и регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, занимающих монопольное положение на том или ином рынке работ (услуг), в качестве инструментов улучшения их (работ и услуг) качества, надежности и экологической безопасности при сохранении тарифов для потребителей на уровне, соответствующем их реальным финансовым возможностям, требуется тщательный предварительный анализ сложившейся на рассматриваемой территории экономической ситуации в отрасли.

Исследование рынка услуг ЖКХ, предусматривающее возможность выработки практических решений по его реформированию, базируется на отдельном рассмотрении входящих в него самостоятельных рынков услуг различных подотраслей с учетом их специфики при обеспечении возможности обобщения

полученных данных на уровне отрасли в целом.

Первым этапом является определение товарных границ рынков продукции отрасли, включающей в себя определение однородных или близких по потребительским свойствам групп услуг, установление их взаимозаменяемости, а также составление перечней однородных или близких по потребительским свойствам групп услуг ЖКХ.

При определении состава продавцов и покупателей, действующих на конкретном рынке целесообразно определить их в разрезе взаимоотношений между производителями и потребителями по поводу предоставления коммунальных услуг населению; между предприятиями ЖКХ и промышленными предприятиями и организациями других отраслей народного хозяйства; между собственниками жилья и предприятиями ЖКХ; между самими предприятиями ЖКХ.

При определении географических границ товарных рынков наиболее существенным, применительно к ЖКХ является то, что они, как правило, определяются границами в соответствии с ранее существовавшим административно-территориальным делением.

Заключительным этапом является определение объема соответствующих рынков коммунальных услуг, который производится путем суммирования объемов производства всех хозяйствующих субъектов, работающих на данном рынке.

Доля рынка, занимаемая конкретным хозяйствующим субъектом, определяется как отношение объема поставок рассматриваемого хозяйствующего субъекта к объему рынка. Значение долей рынка, служащих ориентирами при квалификации положения субъекта хозяйствования как доминирующего и критерии, позволяющие квалифицировать его как доминирующее, определяются для каждого из рассматриваемых рынков коммунального хозяйства экспертно.

При определении доминирующего положения хозяйствующих субъектов следует принимать во внимание такие факторы как: размер долей рынка, принадлежащих ближайшим конкурентам; характер реакции конкурентов на проявление монополистических тенденций в поведении рассматриваемого хозяйствующего субъекта; реакцию хозяйствующего субъекта на меры конкурентов.

Следует констатировать, что наиболее полезным является проведение данного анализа при рассмотрении рынков, связанных с обслуживанием жилищного фонда, транспортного обслуживания, так как в настоящий момент на них фактически уже имеет место конкурентная борьба. Применительно к большинству других рынков такая возможность может быть рассмотрена в перспективном плане, с учетом намечаемых программных мероприятий.

Определение степени влияния группы хозяйствующих субъектов может иметь весьма важное значение при наличии на том или ином рынке предприятий ЖКХ, находящихся под влиянием какого либо одного субъекта хозяйствования, но находящихся вне сферы влияния законодательства об антимонопольном регулировании.

Определение входных барьеров для конкурентов должно осуществляться с учетом особенностей подотраслей коммунального хозяйства. Данные барьеры могут иметь как технологически обусловленный, так и субъективный характер. Наличие технологически обусловленных барьеров предполагает отнесение данных субъектов хозяйствования к естественным монополиям и применение при регулировании их деятельности соответствующих процедур. К входным барьерам, носящим субъективный характер, можно отнести:

льготы, предоставленные соответствующему региону или муниципальному образованию;
законодательно закреплённые льготы хозяйствующим субъектам;
решения органов государственной власти и муниципального управления об ограничении на распространения товара (услуги) за пределы соответствующей территории;
необходимость получения разрешения (лицензии) на занятие определёнными видами деятельности;
исключительные долгосрочные соглашения на поставку продукции (выполнение работ) с определёнными поставщиками (подрядчиками);
технологическая невозможность использования в производственных процессах товаров (услуг) других поставщиков.

Завершающим этапом анализа экономической ситуации является сбор и обобщение данных о показателях деятельности предприятий, действующих на том или ином рынке услуг ЖКХ с целью выявления их финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности, степени зависимости от бюджетных ресурсов (что особенно актуально в процессе завершения реформы оплаты услуг ЖКХ). При этом важным представляется возможность их рыночного поведения, что обуславливается становлением рыночного механизма функционирования предприятий. Предпосылкой коммерциализации коммунальных предприятий является реформирование отношений собственности. Именно научно обоснованный механизм демонополизации предприятий ЖКХ, увеличение числа субъектов рыночных отношений по средствам смены собственности должно привести к расширению прав предприятий, в частности в совершенствовании своей организационной структуры, реструктуризации производственной структуры. Последовательная демонополизация хозяйственной деятельности предприятий ЖКХ во взаимодействии с методами государственного регулирования на основе подчинения задачам создания основ для экономического роста, развития инвестиционных и инновационных процессов, наряду с другими положительными последствиями должны привести к преодолению кризисных явлений в отрасли. При этом основным принципом демонополизации должен быть дифференцированный подход к механизмам регулирования предпринимательства, основанный на анализе условий различных конкурентных рынков, учитывающих особенности организации и функционирования каждой подотрасли ЖКХ.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Иванова Р.Х. (ХПКК)

Одной из базовых категорий стратегии предприятия является конкурентное преимущество. Именно способность предприятия приобретать и удерживать в течении достаточно длительного периода времени конкурентное преимущество определяет конкурентоспособность предприятия и его позицию на рынке [1].

Являясь одной из предпосылок прочных рыночных позиций предприятия, конкурентное преимущество, его характер и динамика развития оказывают влияние на стратегию деятельности предприятия. Одновременно конкурентное

преимущество выступает как результат реализации экономической стратегии. Такая сложная диалектическая взаимосвязь не является статичной, она имеет ярко выраженный динамический характер.

Ценовая стратегия предприятия выступает одной из важнейших подсистем общей и конкурентной стратегии, поэтому целесообразность применения той или иной стратегии ценообразования в значительной мере определяется природой и характером имеющихся у предприятий конкурентных преимуществ, которые зависят не только от внутренней среды предприятия, но также и от макроэкономических, политических и других факторов.

Связь ценовой стратегии с конкурентными преимуществами предприятия имеет двусторонний характер. С одной стороны, имеющееся конкурентное преимущество ограничивает возможный спектр ценовых стратегий, а с другой, различные стратегии оказывают разное влияние на его поддержание и развитие.

В настоящее время используется единственная классификация конкурентных преимуществ, предложенная М. Портером, в которой классификационным критерием является их воспроизводимость конкурентами [2]. На практике этот критерий может быть оценен двумя группами показателей: затраты, связанные с воспроизведением преимущества конкурентами или продолжительностью временного периода, в течение которого такое преимущество может быть воспроизведено. Согласно такому подходу все многообразие конкурентных преимуществ подразделяется на два класса.

К первому классу отнесены преимущества "низкого порядка", базирующиеся на стоимости или доступности факторов производства (дешевая или избыточная рабочая сила, обеспеченность широким спектром сырьевых ресурсов и т.п.). Конкурентные преимущества этого класса, как правило, не являются следствием целенаправленной деятельности предприятия. При определенных условиях они относительно легко могут быть воспроизведены конкурентами, без существенных дополнительных затрат времени и средств, и не гарантируют стабильного положения предприятия на рынке.

Ко второму классу отнесены конкурентные преимущества т.н. "высокого порядка", которые являются следствием целенаправленной деятельности предприятия, как правило, сопряжены со значительными затратами и трудновоспроизводимы (специализированные программы воспроизводства рабочей силы высокой квалификации, задел научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, наличие сбытовой сети и сети технического обслуживания и т.д.).

Такая классификация конкурентных преимуществ в определенной мере позволяет оценить их устойчивость, определить вероятность их копирования и временной горизонт их существования (т.е. прогнозируемую продолжительность жизненного цикла конкурентного преимущества).

Классификация конкурентных преимуществ, предложенная М. Портером, является базовой, однако для более точной увязки стратегии предприятия с характером имеющегося или прогнозируемого конкурентного преимущества предлагается ввести в нее дополнительные классификационные признаки:

- источники конкурентного преимущества;
- возможности реализации конкурентной стратегии;
- фаза жизненного цикла конкурентного преимущества.

Схема классификации конкурентных преимуществ предприятия представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Классификация конкурентных преимуществ

В зависимости от источников конкурентные преимущества подразделяются на базирующиеся на источниках внутренней среды, внешней среды и комбинированные.

К первой группе относятся преимущества, которые создаются самим предприятием за счет внутренних ресурсов. К ним могут быть отнесены такие, как уникальный квалификационный уровень персонала предприятия, использование в технологии собственных запатентованных изобретений и ноу-хау. Такие преимущества являются относительно устойчивыми и связаны с реализацией инновационной, инвестиционной стратегии и стратегии персонала. Что касается ценовой стратегии, то она не оказывает существенного влияния на уровень такого конкурентного преимущества. В то же время обратная связь – достаточна существенна – такие преимущества создают основу для использования широкого спектра ценовых стратегий.

Вторая группа конкурентных преимуществ базируется на источниках внешней среды, поэтому воздействие на них со стороны предприятия ограничено. Такие преимущества не могут создавать надежной и стабильной основы для долговременного удержания прочных конкурентных позиций, поскольку любое существенное изменение окружающей среды может привести к их исчезновению. Так, например, преимущество, обусловленное наличием льготных условий

хозяйствования (кредитование, налоговый режим, таможенно-тарифное регулирование и т.п.), не является устойчивым, поскольку оно определяется экономической политикой государства и практически не зависит от деятельности предприятия. Воздействие на уровень таких конкурентных преимуществ при помощи ценовой стратегии невозможно. В таком случае целесообразнее применять пассивные стратегии адаптивного типа.

Комбинированные конкурентные преимущества сочетают в себе внутренние и внешние источники и тесно связаны с уровнем маркетинговой деятельности предприятия (например, наличие мощной сбытовой сети). Именно в создании, поддержании и развитии таких конкурентных преимуществ роль ценовой стратегии особенно велика. С точки зрения предприятия предпочтительной является ориентация на создание и развитие именно таких преимуществ, но процесс их формирования в большинстве случаев требует существенных инвестиций и может быть реализован на протяжении длительного периода времени.

В связи с тем, что избранная предприятием ценовая стратегия подчинена конкурентной, исключительно важное значение имеет третий классификационный признак конкурентных преимуществ – по возможности реализации конкурентной стратегии. С этой точки зрения конкурентные преимущества могут быть классифицированы, как преимущества, позволяющие реализовать стратегию лидерства в издержках, и преимущества, связанные с дифференциацией.

Первая из этих групп включает в себя преимущества, обеспечивающие низкие (или самые низкие) затраты, связанные с производством и реализацией продукции предприятия (новая уникальная материалосберегающая технология, большой масштаб производства и сбыта продукции, обусловленный концентрацией производственных мощностей и наличием развитой сбытовой сети и др.). Как правило, для поддержания и развития таких преимуществ целесообразно использовать стратегию стандартных, дифференцированных, реже – дискриминационных цен. Применение стратегии высоких цен в таком случае приводит к ослаблению конкурентного преимущества и возможной потере доли рынка. Поэтому вывод о том, что наличие любого конкурентного преимущества создаст условия для повышения цен [3] справедлив не во всех случаях.

Конкурентные преимущества, ориентированные на дифференциацию, базируются на уникальности качественных характеристик товара (к ним могут быть отнесены уникальная технология, высокая квалификация персонала, имидж фирмы и т.п.). Поэтому для их поддержания и развития могут быть рекомендованы активные стратегии: лидерства в ценах, престижных цен, стратегия "снятия сливок".

Возможность и эффективность реализации конкретной ценовой стратегии определяется также фазой жизненного цикла конкурентного преимущества (третий классификационный признак). По мере продвижения по фазам цикла активные стратегии уступают место адаптивным, которые становятся преобладающими на стадии зрелости и спада.

Предложенная классификация конкурентных преимуществ позволяет обосновать целесообразность применения конкретной ценовой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений: - Харьков: ХГЭУ, 1997. - 248 с.

2. Портер М. Международная конкуренция. /Пер. с англ. Под ред. В.Д. Щетинина. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.
3. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. А.П. Градова. - СПб.: Специальная литература, 1999. - 589 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА

Токарев Ю.Р. (ЧИП «Флаер»)

Существенным отличием отечественной практики исследования фаз жизненного цикла (ЖЦ) предприятия является то, что в ней не рассматривается понятие «стратегия выхода» из бизнеса (*exit strategy*). На то есть несколько причин. Во-первых, еще не столь длинной является история современного предпринимательства, чтобы отдельные случаи слияний, поглощений или выходов из бизнеса стали практической и теоретической проблемой. Во-вторых, понятие это применимо в большей степени к практике инвесторов, когда речь идет о сворачивании деятельности на данном рынке в силу различных причин – по объективным обстоятельствам или в ходе выполнения предварительно выработанного плана. Объем понятия «стратегия выхода» на практике намного шире буквального значения и правильнее было бы назвать его «стратегией пути», т.е. маршрута по которому предприятие движется к достижению своих стратегических целей.

В ходе выработки стратегии предприятия важным является не только определение количественных показателей долгосрочного развития предприятия, но и учет качественных параметров. К таким качественным параметрам, в частности, можно отнести принятие решения о том, по какому сценарию будет развиваться бизнес (см. рис.1).

В свою очередь, принятие такого решения должно основываться на анализе существующей товарной политики предприятия и фазе его жизненного цикла.

На наш взгляд, выработка стратегического сценария может проводиться следующим образом:

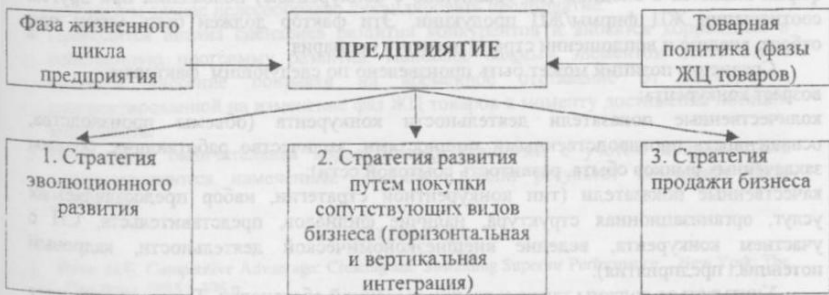


Рис.1 Схема типологии развития предприятий малого бизнеса и влияющих факторов

Важным фактором является и оценка существующей товарной политики предприятия и анализ фаз ЖЦ его продукции [3]. Такой анализ может привести к парадоксальным выводам. Если основная масса продуктов предприятия находится в стадии зрелости, то первоначальное намерение реализации стратегии 2 (диверсификация и интеграция) должно быть пересмотрено и необходимо перейти к стратегии 3 (сворачивание или продажа бизнеса).

Для некоторых видов продукции вообще не характерно производство в крупных масштабах и их развитие в крупные предприятия приводит к снижению конкурентоспособности (речь идет, например, о сфере услуг – общественное питание, стоматологические услуги и т.п.) за счет существенного роста управленческих издержек. В этом случае (если фаза зрелости ЖЦ товара или услуги достигнута и оценивается как достаточно продолжительная) целесообразна «консервация» бизнеса в его нынешнем состоянии. Стратегия развития может предполагать создание (тиражирование) аналогичных структур с последующим объединением их в холдинговую структуру.

Некоторые виды продукции при сохранении технологии производства требуют существенной коррекции товарной политики (например, полиграфическое предприятие, приобретающее дополнительные мощности, вынуждено пересматривать существующие стратегические зоны хозяйствования (СЗХ) [2] и переходить, например, от мелкотиражного производства (визитки, бланки) к крупнотиражному (книги, журналы, газеты).

Определение фазы ЖЦ предприятия представляет наибольшую трудность. В этом отношении полезным может оказаться анализ конкурентов. При этом авторы работы [2] проводят выделение конкурентов по признаку одинаковой фазы жизненного цикла предприятий. Аналогичным образом выделяются стратегические группы в работе [1]. Для выработки стратегического сценария развития целесообразно выбирать те предприятия, которые работают в сходных стратегических зонах хозяйствования и представляют в них аналогичную продукцию. Главным отличием является то, что необходимо отобрать разные предприятия с точки зрения фазы их жизненного цикла. Такой выбор позволит проследить успешность реализации тех или иных стратегических сценариев развития. Однако, при проведении такого сравнения необходимо учитывать, что фирма окажется в сходном (по сравнению с конкурентом) положении при другом соотношении ЖЦ фирмы/ЖЦ продукции. Эти фактор должен быть учтен при отборе, анализе и воплощении стратегического сценария.

Сравнение позиций может быть произведено по следующим факторам: возраст конкурента;

количественные показатели деятельности конкурента (объемы производства, оснащенность производственными мощностями, количество работающих, объемы захваченных рынков сбыта, развитость сбытовой сети);

качественные показатели (тип конкурентной стратегии, набор предоставляемых услуг, организационная структура, наличие филиалов, представительств, СП с участием конкурента, ведение внешнеэкономической деятельности, кадровый потенциал предприятия).

Учитываться должны также и реалии рыночной обстановки. Так, если речь идет о создании совместного предприятия с иностранным партнером то в большинстве случаев руководство должно понимать, что этот партнер не ищет выгод, связанных с

доступом к рынкам сырья или технологиям. Конечной его целью является доступ к рынку сбыта. Исходя из этой посылки, основные усилия по подготовке к переговорам необходимо сосредоточить на исследовании рынка (причем, не освоеной его части, а предельной емкости рынка для данного вида продукции).

На украинском рынке сложились наиболее благоприятная обстановка для реализации стратегии 2. Низкая инвестиционная привлекательность рынка для иностранных инвесторов из-за частой смены законодательства, устаревших технологий, низкого уровня менеджмента, обилия долгов, жесткой фискальной политики значительно снизило активность на фондовом рынке Украины. Кроме того, снижение объемов производства освободило целые рынки для работы малых и средних предприятий. В связи с этим, предприятия, которые планируют реализовать стратегию 2, получают прекрасную возможность за небольшие средства приобрести относительно мощные предприятия. При этом их стоимость на вторичном рынке, как правило, в десятки раз ниже номинальной стоимости пакетов акций при выпуске их эмитентом.

В ряду направлений бизнеса стратегия 2 (главным образом, в форме горизонтальной интеграции) является единственно приемлемой. Такой вид развития характерен, например, для агропромышленного производства. Только за счет масштабов производства и его широкой диверсификации возможно достичь конкурентных преимуществ.

Таким образом, разработка сценариев развития предприятия проводится в следующей последовательности:

1. Намечаются основные количественные и качественные показатели деятельности предприятия на принятом горизонте планирования. Предварительно выбирается один из сценариев развития предприятия.
2. Проводится анализ фазы жизненного цикла предприятия путем его позиционирования в ряду конкурентов.
3. Проводится анализ фаз ЖЦ товаров и его результаты сравниваются с принятой стратегией. На основе экспертной оценки сравниваются сроки планирования и ожидаемые сроки пребывания отдельных товаров в той или иной фазе. Значительная доля товаров с фазой зрелости ЖЦ заставляет корректировать стратегию в сторону сценария 3 (продажа бизнеса или его отдельных направлений). Если предприятие находится в фазе зрелости кривой ЖЦ, накопленный потенциал можно реализовать в других направлениях бизнеса. В противном случае целесообразно ликвидировать предприятие.
4. Проводится анализ сценариев развития конкурентов и вносятся коррективы в собственную программу развития. Наиболее важным элементом этого этапа является внесение поправки на временное отставание от конкурента, скорректированной на изменение фаз ЖЦ товаров к моменту достижения позиции конкурента.
5. Проводится окончательная корректировка стратегии с учетом поправок или пересматриваются намеченные показатели, если результат не может быть достигнут.

ЛИТЕРАТУРА

1. Porter M.E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press, 1985 – 396 p.

2. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие/ Под ред. Засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук., проф. А.П. Градова. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: «Специальная литература», 1999. – 5 с.
3. Implanting Strategic Management. Second Edition. GH. Igor Ansoff, Edward J. McDonnell. – Prentice Hall, 1990. – 520 p.

ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Назаренко И. В. (ХГАГХ)

Проблема управленческих решений является одной из основных в науке управления. Она включает широкий круг вопросов классификации решений, разработки методики, технологии и организации их принятия в сфере достижений разных отраслей науки и практики, методов обоснования.

Практически каждое управленческое действие на любом уровне управления представляет собой принятие решений. Каждая функция управления направлена на формирование или реализацию решения.

Ее можно представить в виде последовательности решений.

Актуальность и практическая ценность исследования проблем управленческих решений заключается в том, что принятие решений – это важнейшая задача для руководителей любого ранга. Поэтому знание методов обоснования и правильный выбор решения являются необходимыми элементами квалификационного уровня руководителя.

Важная роль процесса принятия решений ставит перед управлением задачу научного их обоснования. Решение этой проблемы в значительной мере зависит от применения различных областей знаний, в том числе и экономического анализа в процессе разработки и принятия управленческих решений.

Это вызывает необходимость изучения самого процесса принятия решений, его содержания, последовательности этапов, условий оптимальности, оценки результативности управленческих решений и установления роли и места экономического анализа в их обосновании.

Можно выделить такие укрупненные этапы процесса разработки решения: формулировка задачи и постановка целей; сбор информации и разработка модели решения; анализ вариантов, выработка и принятие решения; реализация и анализ результатов решения. Для реализации определенного этапа управленческого решения необходимо использовать различные области знаний.

Экономический анализ начинается, по существу, со сбора первичной информации, то есть статистических данных, характеризующих состояние экономической системы в определенный период времени. При проведении анализа следует иметь в виду, что организация является открытой системой, в том смысле, что активно взаимодействует с поставщиками ресурсов, потребителями готовой продукции. Четкое определение как внешних, так и внутренних факторов в их тесной взаимосвязи – ключ к анализу причин тех или иных наблюдаемых явлений.

Законы функционирования любой экономической системы определяют правила ее перехода из одного состояния в другое. Последовательность состояний, траектория, характеризует динамику системы. Познавание этих законов является необходи-

мым условием в экономическом анализе при разработке автоматизированных систем управления.

Разумеется, опытный руководитель представляет, как работает его организация, но для квалифицированного решения некоторых сложных планов и управленческих задач оказывается необходимой формализация законов функционирования предприятия. Для этого необходимо тщательно проанализировать поставленную задачу, данные обстановки. В процессе экономического анализа следует изучить все факторы и причины, которые имеют решающее значение в конкретных условиях. В ходе выработки решения устанавливаются причинно-следственные связи между элементами обстановки и ходом процесса.

Реализация и анализ результатов решения — необходимый этап для оказания влияющих воздействий на управляемую систему. Как подтверждает практика, многие решения не реализуются, а к реализации некоторых даже не приступают. Это свидетельствует о том, что сам процесс реализации решения требует пристального изучения. Необходимо учитывать, что наиболее сложным этапом является разработка модели и вариантов решения. В процессе этого этапа возможна разработка нескольких вариантов оптимальных решений. Оценка и экономический анализ всех вариантов решений должны дать ответ, какое управленческое решение необходимо принять для достижения максимальных результатов при минимальных затратах.

Подготовительная стадия разработки возможных вариантов решений представляет собой сложный процесс познания, анализа, сопоставления и оценок. Уже на стадии выбора критерия оценки эффективности и формулировки задачи возникают предварительные варианты решения, которые обрабатываются при полной характеристике всех обстоятельств. В связи с этим необходимо достаточно полно и тщательно изучить всевозможные варианты решения, проанализировать их путем предварительных логических рассуждений с использованием накопленного опыта.

Следовательно, этап разработки вариантов решения, как и предыдущие этапы, реализуется с помощью экономического анализа. На основе его проведения выбирается и обосновывается окончательный вариант решения, принятие которого обеспечивает регулирование объекта управления.

В процессе последующих этапов разработки решения производится постановка задач исполнителям, осуществляются организация и контроль выполнения данного решения. При этом, особенно на стадии контроля за исполнением решения, используются результаты экономического анализа состояния и динамики управляемого объекта.

Таким образом, на каждом этапе процесса выработки управленческого решения в той или иной мере используются результаты экономического анализа управляемого объекта. Схематически этот процесс укрупненно можно представить в таком виде: информация — экономический анализ — принятие решения. Экономический анализ выступает как этап, предшествующий принятию управленческих решений. А принятие решения осуществляется на основе экономического анализа информации, характеризующей исследуемую проблему или задачу. Кроме того, экономический анализ выступает как процесс исследования, который является необходимым на большинстве этапов выработки решения.

В экономической кибернетике оперируют понятием алгоритм принятия решения, имея в виду совокупность (последовательность) операций, итогом

выполнения которых и будет некоторое решение. В частном случае это просто арифметические формулы.

Многие решения руководителей требуют учета трудно формализуемых (социальных, правовых, психологических и т. п.) факторов. И поэтому могут возникать серьезные и принципиальные трудности в словесной или математической записи алгоритма принятия решений. Подготовка решения, как известно, частично протекает на подсознательном уровне. Следовательно, некоторые секреты управленческого мастерства могут быть не выявлены полностью даже в результате самого пристального наблюдения. Однако, следует констатировать, что степень точности описания алгоритма принятия решения решающим образом зависит от конкретной цели исследования и во многих случаях удается дать хорошее, пригодное для анализа описание.

Можно сформулировать два принципиальных вопроса, которые в разной форме возникают в хозяйственной практике:

1. Какой вариант лучше в той или иной конкретной ситуации?
2. Какой метод (алгоритм) принятия решения более эффективен?

Руководителю приходится не только самому принимать конкретные решения, но и направлять решения своих подчиненных, давать оценку их действий, направлять их на выполнение тех или иных задач, то есть так или иначе корректировать используемые ими методы при принятии решений.

Следует отметить, что в настоящее время уже накоплен большой опыт применения экономико-математических методов принятия оптимальных решений в планировании, управлении и других видах хозяйственной деятельности. Достаточно привести задачу к определенному стандарту, например, записать в виде схемы линейного программирования с тем, чтобы далее применять уже оперативный имеющийся математический аппарат.

Более сложной является проблема сравнения эффективности различных методов принятия решений.

Методология системного анализа экономических процессов рекомендует исходить при рассмотрении указанной проблемы из следующих принципов:

1. Оценку эффективности метода принятия решения следует производить с учетом всего спектра возможных конкретных ситуаций, которые могут встретиться в процессе функционирования. В значительной мере определяется сложностью объекта управления, характеристиками внешних возмущений.
2. Эффективность методов принятия решений следует оценивать по конечным результатам функционирования экономической системы.

Основным и универсальным методом оценки эффективности методов принятия решений является эксперимент. Экспериментирование в реальной хозяйственной практике, как правило, связано с большими затратами, рисками или вообще невозможно. С помощью современных вычислительных средств можно воссоздать такие условия, воспроизведение которых на практике может быть слишком дорогостоящим мероприятием.

Также при подготовке мероприятий по совершенствованию методов принятия решений должны найти применение количественные методы системного анализа. В чисто теоретическом плане наилучшая оценка может быть получена путем сравнения конечных результатов функционирования экономики при различных вариантах методики принятия решений.

ІНФОРМАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Назарова Г. В., Золотарьова І.О (ХДЕУ)

В умовах ринкових перетворень, реструктуризації економіки підприємства змінюють форми власності, вільно вибирають методи господарювання та організаційні структури виробництва і управління. Ці процеси впливають і на формування організаційних структур більш значних систем і органів управління. Тому виникає гостра потреба в забезпеченні апарату управління кількісною, якісною та своєчасною інформацією, яка б стала основою, по-перше, для більшої кількості управлінських рішень за рахунок можливості вибору із більшого числа пропозицій, по-друге, для підвищення якості управлінських рішень і, по-третє, для прийняття своєчасних рішень за рахунок оперативності обробки та накопичення інформації.

Процес управління включає в себе велику кількість операцій, які складають основу певної технології збору, обробки і передачі інформації. Ця інформація є базою для підготовки рішень, впровадження практичних дій, здійснення контролю і управління виробничими та господарськими процесами. Отже процес управління можна розглядати одночасно як і інформаційний процес, вирішальний вплив на який має існуючий рівень розвитку інформаційних технологій, сучасних методик та вимог до обробки та зберігання інформаційних потоків, найбільш раціональних способів вилучення та систематизації інформації.

Зараз в Україні розробляються автоматизовані системи інформаційної підтримки органів державного управління, виконуються роботи з впровадження обчислювальної техніки і сучасні технології обробки інформації. Але проблема полягає в тому, що на цей час не існує єдиної програми інформатизації органів державної виконавчої влади України і їхня діяльність здійснюється за галузевим або територіальним принципами. Це приводить до незбалансованості, некерованості, а в багатьох випадках і до несумісності програмного забезпечення, що, у свою чергу, веде до дублювання як інформації, так і функцій різних органів державного управління і некерованості економічних процесів.

Отже велике значення має створення такої інформаційної системи, яка би суттєво впливала на раціональність та якість управлінського процесу. Можна сформулювати основні вимоги, що висувуються до інформаційного забезпечення системи управління:

- своєчасне отримання, реєстрація та оновлення необхідних даних;
- підготовка даних за допомогою систематизації та угруповання даних для використання керуючою системою;
- своєчасне забезпечення відповідних структурних ланок і органів управління необхідними даними;
- оперативне доведення усіх прийнятих в керуючій системі рішень.

Класифікацію управлінської інформації можна здійснити, по перше, за ознакою функції, яку вона виконує, по-друге, за шляхами визначення потреби в інформації (рис.1).

Цільова інформація містить опис бажаного стану певної сфери об'єкта управління, предметна – опис його властивостей та взаємозв'язків, контрольна – опис процесу вирішення управлінського завдання та оцінку ступеню його реалізації.

Емпіричний метод відбиває фактичний стан інформаційних зв'язків, потреба в

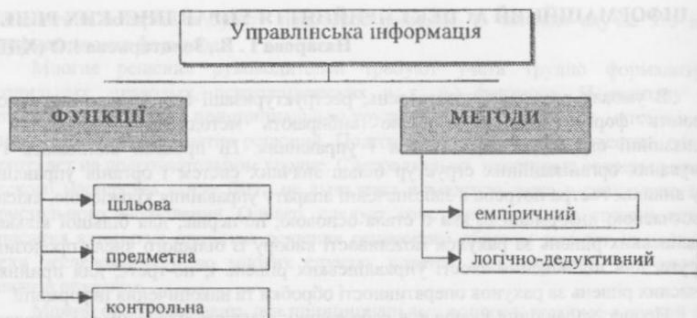


Рис. 1. Класифікація управлінської інформації

інформації перевіряється шляхом роз'єднання поставленого завдання та його вирішення; за допомогою логічно-дедуктивного методу структурується організація управління, тобто виділяються завдання, призначаються відповідальні за окремі завдання, а вже потім визначається потреба в інформації.

Об'єкт управління підлягає впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, яке розповсюджується на всю сукупність його технічних, соціальних та господарських сторін (рис. 2).



Рис. 2. Циркулювання інформаційних потоків

До аналізу зовнішнього середовища відноситься отримання інформації щодо таких елементів оточення, як стан економіки; правове регулювання та управління; політичні процеси; природне середовище та ресурси; науково-технічний та технологічний розвиток суспільства; соціальні та культурні складові суспільства; інфраструктура та інші фактори. Кожен з цих елементів тісно пов'язаний з іншими та здійснює на них вплив

Внаслідок цього управлінські рішення є комплексними, які ґрунтуються на інформації, отриманій як від об'єкта управління, так і від суб'єкта управління.

Рациональне використання економічної інформації на різних рівнях управління потребує розробки певних принципів щодо її визначення та організації інформаційних потоків. До них можна віднести наступні:

визначення інформаційних потреб та засобів їх найбільш ефективного задоволення; об'єктивність відображення процесів виробництва, обігу, розподілу та споживання, використання природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; єдність інформації, що надходить із джерел бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також планових даних, усунення дублювання первинної інформації;

оперативність інформації, що забезпечується використанням сучасних засобів зв'язку і дає змогу передавати цю інформацію безпосередньо на пристрої вводу EOM; всебічна обробка первинної інформації на EOM і одержання на її основі всіх потрібних похідних показників; обмеження обсягів первинної інформації з метою підвищення її якості та доцільності;

розробка програм, що дозволяють використовувати та аналізувати первинну інформацію при плануванні, прогнозуванні та безпосередньо в управлінні.

Отже в першу чергу слід систематизувати джерела інформації, яка поступає до керівництва. Серед них можна виділити такі внутрішні джерела, як облікові, так і позаоблікові дані. До облікових джерел інформації треба віднести наступні (рис.3):

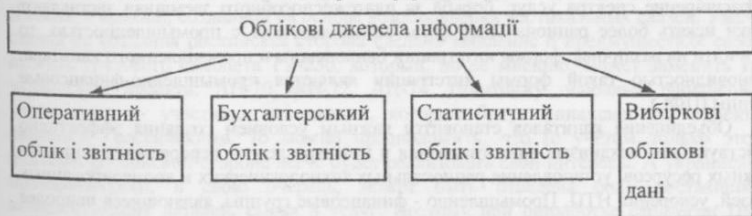


Рис.3.Облікові джерела інформації

Накопичення інформації про об'єкт управління передбачає залучення при необхідності позаоблікових даних з метою більш детального вивчення стану об'єкта і прийняття правильного управлінського рішення.

Позаоблікові джерела інформації це, перш за все, матеріали ревізії, зовнішнього та внутрішнього аудиту, перевірок податкової інспекції, позабюджетних фондів, також матеріали виробничих засідань, зборів трудових колективів, пояснювальні та доповідні записки, матеріали, отримані в результаті особистих контактів з виконавцями.

Отриману та систематизовану інформацію використовують для обґрунтованого прийняття управлінських рішень органами управління шляхом певних команд та їхнього впливу на зовнішню та внутрішню інформацію, тобто здійснюється розповсюдження використаної в практиці інформації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мельник М.В. Анализ и оценка системы управления на предприятиях.-М.: Финансы и статистика,1990.
2. Олексюк О.С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на мікрорівні.-Київ: Наукова думка,1998.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫХ ГРУПП В УКРАИНЕ

Демиховская И. И. (ХГЭУ)

Структурная перестройка в промышленности, сопровождающаяся активной ориентацией многих предприятий на новые виды продукции, формирование новых производственных связей, обострение конкуренции, требует реорганизации предприятий, их технологического переоснащения, концентрации инвестиционных ресурсов. Промышленные предприятия вынуждены искать новые возможности реализации долгосрочных производственных программ. Разрыв хозяйственных связей, дефицит оборотных средств вследствие инфляции и кризиса неплатежей, сокращение бюджетного финансирования, прессинг со стороны мощных конкурентов на внутреннем и внешних рынках, дефицит управляемости развития технологически связанных предприятий приводят к добровольным формам интеграции промышленного капитала.

В то же время высокий уровень конкуренции между финансовыми структурами за расширение спектра услуг, борьба за платежеспособного заемщика заставляют банки искать более рациональные форм взаимодействия с промышленностью, то есть идти на различные формы интеграции банковского и промышленного капитала. Разновидностью такой формы интеграции являются промышленно-финансовые группы (ПФГ).

Объединение капиталов становится важным условием создания эффективно действующего механизма инвестирования и межотраслевого перераспределения денежных ресурсов, установления рациональных технологических и кооперированных связей, ускорения НТП. Промышленно - финансовые группы, являющиеся наиболее перспективными и узаконенными формами банковско-промышленной интеграции, отражают тенденции современного индустриального развития экономики.

Фактически процесс создания промышленно-финансовых групп в Украине начался в 1995 году, когда еще отсутствовала законодательная база, поддерживающая функционирование ПФГ. Уже тогда на территории страны было образовано несколько стратегических альянсов со странами СНГ, основанных на интеграции финансового и промышленного капиталов. Типичным представителем таких альянсов являлась финансово - промышленная компания "Укртатнафта" (Украина и Татарстан) — акционерное общество закрытого типа, в которое партнеры вошли равными частями в уставном капитале.

В настоящее время в мировой практике реализовались три основных способа образования и наращивания промышленно-финансового капитала: интеграция производства и капитала по горизонтальному и вертикальному принципу, а также диверсификация. На практике в современных условиях эти способы в чистом виде встречаются редко из-за изменчивости внешней среды, чаще всего сочетаются элементами различных типов интеграции.

Создание структур, объединяющих большое число коммерческих организаций - конкурентов, которые поставляют на рынок однородные или взаимозаменяемые товары, то есть воплощающих тенденцию развития горизонтальной интеграции, с точки зрения антимонопольного законодательства является наиболее опасным для экономики страны. Координация совместной предпринимательской деятельности этих организаций в рамках ПФГ может привести к заключению так называемых картельных соглашений между участниками группы, то есть попытками группы вести себя как монополия. Поэтому Антимонопольный комитет будет препятствовать попыткам сформировать ПФГ с горизонтальной структурой.

Создание ПФГ в Украине по технологическому принципу, отражающему суть вертикальной интеграции, видится более вероятным. В такой структуре вокруг главного предприятия объединятся субъекты хозяйствования, которые изготавливают комплектующие и полуфабрикаты, добывают сырье, занимаются поставкой и продвижением готовой продукции на рынок. Однако с позиций отношений между участниками ПФГ, вертикальная интеграция может означать замену рыночных отношений внутрифирменными поставками.

Формирование таких промышленно-финансовых групп происходит, как показывает российский опыт, на основе существовавших еще в СССР технологических связей, которые в новых условиях могут оказаться неэффективными. На межгосударственном уровне вертикальная интеграция иногда приводит к ущемлению интересов некоторых участников альянса. Примером может послужить деятельность ассоциации "Международные авиационные проекты" (Россия, Украина), созданной на основе возобновления вертикальных связей. Уже на стадии ее создания российская сторона сделала заявление о преимуществах своего проекта грузового самолета ТУ-230, который, по ее мнению, может заменить три украинских проекта: АН-70, АН-72, АН-74. Поскольку основные финансовые учреждения — участники ассоциации, которые будут финансировать проекты, являются российскими, то можно предположить, что (с учетом только этого фактора) российской стороне легче будет реализовать свои интересы. А украинским производителям, в свою очередь, может быть отведена роль поставщиков комплектующих деталей, сырья и услуг. Поэтому при разработке стратегии ПФГ следует определить целесообразную глубину вертикальной интеграции, для того, чтобы уменьшить ее негативное влияние на деятельность организации в целом.

Высоко диверсифицированные ПФГ представляют собой группы, в состав которых включены несколько непосредственно не связанных между собой производств. В силу того, что в экономике Украины еще не окончен процесс раздела зон влияния, создание таких групп перспективно. Диверсифицированная структура позволяет реально снизить отраслевые риски в случае резкого изменения условий в какой-либо из сфер деятельности, так как финансовая поддержка группы даст возможность предприятию выстоять и приспособиться к изменившимся факторам внешней среды.

Центральной проблемой формирования и развития деятельности ПФГ является сочетание экономических интересов и разработка эффективных механизмов взаимодействия коммерческих банков и предприятий реального сектора экономики. Между потенциальными партнерами по ПФГ могут возникнуть противоречия в случае, если потребители важных инвестиционных ресурсов стремятся закрепить с их помощью сложившуюся систему технологических связей, в то время как сторона, обладающая инвестиционными ресурсами, ориентируясь на прибыльность проекта, не всегда желает учитывать существующую структуру производства. Решение этой проблемы находится в сфере реальных экономических, правовых, организационных отношений.

Существуют и другие причины, по которым банки могут отказаться от вхождения в интеграционные структуры: наличие на рынке более рентабельных сегментов вложения капитала; страх перед долгосрочным отвлечением крупных денежных средств с отсрочкой начала выплат; нежелание выдавать льготные кредиты предприятиям под давлением руководства ПФГ; отсутствие эффективных механизмов распределения дополнительной прибыли ПФГ; недостаточный опыт персонала банков по ведению совместных проектов с промышленными предприятиями и т.д.

Кроме указанных проблем, формы финансовой деятельности, используемые банками в структуре ПФГ (инвестиционное финансирование, управление финансами корпораций, управление проектами, лизинг, венчурное финансирование), требуют от банков значительных размеров собственного и привлеченного капиталов, которыми они не обладают. Лишь два из украинских банков входят в сотню крупнейших банков СНГ. Малый или средний банк не в состоянии обеспечить финансовые потребности крупной ПФГ. В такой ситуации было бы уместным включить в состав группы несколько средних банков, которые составят альянс. Такая практика эффективно используется при формировании ПФГ в России и других странах СНГ, но запрещена законодательством Украины. Это значительно сокращает возможности инвестирования производства внутренними ресурсами группы. Но, как правило, иностранный капитал ориентируется на предприятия, в управлении деятельностью которых участвует отечественный банк, что значительно повышает рейтинг участников ПФГ, увеличивая вероятность получения иностранных инвестиций.

Эффективность участия банков в формировании и деятельности промышленно-финансовых групп в значительной степени зависит от принципов, заложенных в идеологию создания группы, на базе которых строится ее организационно-экономическая структура и финансовый механизм функционирования. Основными принципами должны стать ориентация на минимизацию прямых и сопряженных издержек, оптимизация движения финансовых потоков внутри группы, достижение и поддержание финансовой устойчивости.

Отраслевая направленность экономики Украины, слабость ее финансовой системы, технологическое и структурное несовершенство промышленности, зависимость от сырьевого импорта (90 % украинского импорта — это сырьевые материалы, тогда как 60 % украинского экспорта — комплектующие изделия и полуфабрикаты), создают предпосылки для формирования ПФГ, имеющих долгосрочные стратегические цели. Таким образом, важным вопросом при создании промышленно-финансовой группы является формирование финансовой и

производственной стратегии ее функционирования и развития. Причем, как показывает мировой опыт, данные стратегии должны быть разработаны до фактического объединения предприятий в группу, именно в таком случае интеграция будет целесообразной.

Таким образом, процессы формирования и развития промышленно-финансовых групп в Украине имеют большое будущее. При этом особого внимания заслуживают структуры, построенные по принципу диверсификации, основанном на сознательном вложении капитала в целый ряд функционально не связанных между собой отраслей и производств. Создание диверсифицированных структур в условиях современного украинского рынка дает реальный шанс предпринимательской группе охватить все перспективные отрасли на ранних этапах их развития, существенно снизив отдельные отраслевые риски.

СОЗДАНИЕ ХОЛДИНГОВОЙ КОМПАНИИ НА БАЗЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мартынова М.П. (ХГЭУ)

С переходом Украины к рыночным преобразованиям начался процесс приватизации и разгосударствления предприятий, целью которого является переход от монополии государства к различным формам собственности. Однако, как свидетельствует опыт отечественных предприятий, смена собственника не привела к желаемому результату - повышению эффективности производства.

Сегодня большинство предприятий, как приватизированных так и государственных, находятся в глубоком экономическом кризисе. Поэтому реструктуризация крупных государственных предприятий рассматривается как один из возможных путей выхода этих предприятий из кризисного состояния, которая должна привести к повышению эффективности производства.

Под реструктуризацией предприятия понимается осуществление правовых, организационно-экономических, социальных и технических мер, которые направлены на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовых форм хозяйствования, способных привести предприятие к финансовому оздоровлению, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства.

В целях оздоровления предприятия путем реструктуризации в Украине была разработана и принята Методика разработки планов реструктуризации государственных предприятий и организаций, которые являются неплатежеспособными, а также методические указания к проведению реструктуризации госпредприятий.

Правовой основой для проведения реструктуризации являются Законы Украины, Указы Президента Украины и Постановления Кабинета Министров.

Реструктуризация предприятий в Украине осуществлялась в основном по следующим направлениям:

- приватизация предприятий и преобразование их в открытые АО;
- разделение и создание новых юридических лиц;
- ликвидация в связи с укрупнением;

передача объектов социальной сферы в коммунальную собственность.

Анализ состояния Первомайского ГП "Химпром", проведенный автором, позволяет сделать вывод о необходимости проведения его реструктуризации.

Целью преобразований является создание на базе завода полноценных субъектов предпринимательской деятельности, способных эффективно функционировать в условиях рынка, выпускать конкурентоспособную продукцию, обеспечить экономическое и социальное благосостояние работников.

Учитывая вышеизложенное, а также специфику самого предприятия, сложившуюся на заводе экономическую ситуацию наиболее целесообразным способом проведения перспективных организационно-правовых преобразований является создание на базе реструктуризируемого ГП "Химпром" государственной холдинговой компании. Холдинговая компания обеспечивает соединение двух противоположных начал: с одной стороны - централизованный контроль и управление в основных направлениях хозяйственной деятельности компании, а с другой - развитие духа предпринимательства представляющих ее хозяйствующих субъектов.

К преимуществам холдингового варианта относятся: а) радикальное реформирование и "персонификация" собственности внутри предприятия; активизация предпринимательской активности и ответственности отдельных хозяйствующих субъектов; б) потенциальные возможности для привлечения инвесторов.

Тяжелая экономическая ситуация, в которой оказалось Первомайское ГП "Химпром", обусловлена как факторами внешнего (объективного) порядка, так и обстоятельствами, имеющими внутренний (управляемый) характер.

Основной внешней (макрэкономической) причиной является неблагоприятная экономическая ситуация, которая сложилась в Украине и странах СНГ (основных потребителей продукции завода); снижение деловой активности предприятий-потребителей; разрыв экономических связей; кризис неплатежей; установление таможенных барьеров.

К внутренним (микроэкономическим) причинам можно отнести следующие:

- 1) несоответствие методов хозяйствования и управления современным экономическим требованиям. Громоздкость и неэффективность действующей структуры управления, дублирование функций, неоправданная численность управленческого персонала. Несовершенство существующей системы экономических взаимоотношений между подразделениями предприятия.
- 2) высокие производственные и административные затраты, которые обусловлены субъективными причинами: большая доля накладных расходов, неэффективное использование основных и оборотных средств.
- 3) несоответствие маркетинговой, ценовой и товарной политики требованиям рыночной экономики. Неумение инициировать спрос, увеличить занимаемую долю рынка.
- 4) потребность в инвестициях для осуществления технического перевооружения, диверсификации производства и улучшения качества продукции.

Основными позитивными предпосылками осуществляемых преобразований являются: высокий производственный и научный потенциал завода; достаточный и квалифицированный кадровый состав; положительный имидж завода; сложившиеся производственные и кооперационные связи.

Реструктуризация Первомайского ГП "Химпром" предполагает в основе своей два генеральных направления перспективных преобразований: операционное и организационно-правовое.

Операционное: оптимизация производственно-технической, ценовой, маркетинговой, финансовой политики.

Организационно-правовое: изменение организационно-хозяйственной и управленческой структуры, реформирование собственности.

Краткосрочные операционные преобразования включают следующие основные мероприятия:

- 1) пересмотр номенклатуры выпускаемой продукции. Ограничение товарного выпуска рентабельными изделиями;
- 2) остановка убыточных производств и инвентаризация неиспользуемого производственного оборудования. Экспертная оценка и последующая его реализация (сдача в аренду), консервация.
- 3) Передача жилого фонда на баланс местных советов и продажа отдельных объектов незавершенного строительства.
- 4) Приведение численности производственного персонала в соответствие с реальной загрузкой производственных мощностей, сокращение численности административного и управленческого персонала.
- 5) Реструктуризация кредиторской задолженности.

Реализация указанных мероприятий позволит сократить накладные расходы, снизить издержки на производство, повысить мотивацию к труду. Средства от реализации намеченных мероприятий предполагается использовать для погашения задолженности по заработной плате, социальную защиту работников, консервацию помещений, демонтаж оборудования.

Среднесрочные операционные преобразования включают такие мероприятия: налаживание системы экономических взаимоотношений между структурными подразделениями предприятия, учета затрат по основным и вспомогательным производствам;

разработку эффективной системы управления денежными потоками, позволяющей оптимизировать фиксированные издержки, затраты на сырье, материалы, остатки денежных средств, эффективно управлять дебиторской задолженностью;

оптимизацию структуры капитала путем привлечения заемных средств, инвестиций под конкретные бизнес-планы;

использование международной системы управления качеством.

Большое значение имеют также финансово-инвестиционные возможности холдинга. Это создание условий для привлечения и эффективного использования инвестиций; координация инвестиционной деятельности государственных, предпринимательских и финансовых структур; разработка инвестиционных проектов и программ. Холдинг своей перераспределительной политикой сохраняет преимущества промышленного производства, способного оперативно инвестировать перспективные направления, искусственно продлевать жизнь временно неконкурентоспособных дочерних компаний, препятствуя при этом внешнему перетоку капитала.

Намеченные организационно-правовые мероприятия предполагается осуществить после внесения ГП "Химпром" в перечень объектов, которые подлежат приватизации. До принятия такого решения предприятие остается в статусе государственного.

Создаваемая компания стабилизирует и обеспечит рост производства конкурентоспособной химической продукции, облегчит адаптацию предприятия к работе в новых условиях хозяйствования, сохранит за государством возможность контроля над мощной химической компанией; поддержит необходимое качество выпускаемой продукции; осуществит комплексное и целенаправленное проведение

Таблица 1.

Модель холдинговой компании

Системообразующие признаки	Характеристика компонентов компании
1	2
ЮРИДИЧЕСКИЙ (ПРАВОВОЙ) БЛОК	
Юридические основания существования компании	Устав, учредительный договор
Юридический статус	Открытое акционерное общество
Происхождение учредительного капитала	Выпуск равных и неделимых акций
Форма собственности	Коллективная
Органы управления и контроля	Руководящий орган - правление во главе с председателем правления (президентом) Контролирующий орган - наблюдательный совет
Передача паяв (акций)	Допускается при условии сохранения контрольного пакета акций
Прием новых участников	Допускается
Выход из состава компании	Допускается
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ БЛОК	
Управляющие функции	Финансовые и стратегические
Организационная структура	Материнское предприятие (на базе производства ПВХ и кабельного пластиката) и дочерние предприятия, которые являются юридически самостоятельными организационными единицами с автономным оперативным руководством
Степень экономической свободы	Юридическая и оперативно-хозяйственная самостоятельность
Принцип построения	Продуктивно-технологический
Масштаб деятельности	Не ограничен

инвестиционной политики по отношению к предприятиям, входящим в холдинговую компанию; будет проводить гибкую финансовую политику; обеспечит правовое, инвестиционное и организационное обслуживание дочерних предприятий компании.

ОСОБЕННОСТИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Зубкова Л.В. (ХГЭУ)

Исторически сложилось так, что Украина - металлургическая страна, имеющая собственную сырьевую базу и мощный промышленный потенциал. На сегодняшний день горно-металлургический комплекс, в состав которого входят 14 металлурги-

ческих комбинатов и заводов, занимает особое место в экономике страны, поскольку именно эта отрасль является лидером украинской промышленности по объемам товарной продукции и обеспечивает до 40 % валютных поступлений в бюджет.

В начале 90-х годов по объемам производства чугуна и стали Украина уступала только Японии, США и России. Спад объемов выпуска металлургической продукции начался с конца 80-х годов, а с 1996 года наметилась его стабилизация.

Падение объемов производства металлургической продукции обусловлено технологической отсталостью отрасли, а также высоким уровнем ее монополизации и повышенными расходами материальных, топливно-энергетических, трудовых и других ресурсов.

В связи с постоянным ростом цен на энергоносители и сырье, тарифов на перевозки рентабельность продукции металлургической отрасли за 1993-1994 годы снизилась с 85,3 до 20 %. Падение продолжалось и в 1995-1997 годах. В настоящее время уровень рентабельности отрасли составляет 10-15 %. Характерной чертой металлургического производства является также высокий уровень изношенности основных фондов - 60 %. На оборудовании со сроком службы, превышающим нормативный, сейчас производится около половины всей металлургической продукции. Резко возросла энергоемкость выпускаемой продукции, превосходящая в 1,5-1,8 раза соответствующие мировые показатели. [3].

В сложившихся условиях выход из кризисной ситуации видится в проведении реструктуризации как отдельных предприятий, так и отрасли в целом.

В классическом понимании реструктуризация означает усовершенствование деятельности хозяйства, например, за счет упрощения делопроизводства и организационной структуры. В более конкретизированном определении реструктуризация - это процесс осуществления организационно-экономических, правовых, технических мер, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, формы собственности. Данные преобразования затрагивают основную стратегию, видение, систему ценностей, корпоративную культуру предприятия и способствуют улучшению его финансового состояния и повышению эффективности производства.

Главными задачами реструктуризации на отраслевом уровне являются сохранение производственного и научного потенциала отрасли; преобразование стратегически важных предприятий в прибыльные, а также создание новых перспективных производств, продукция которых могла бы конкурировать на внутреннем и внешнем рынках; обеспечение пропорционального, сбалансированного и рационального развития заводов и их сырьевых баз; выведение из эксплуатации устаревших агрегатов и нерентабельных производств; совершенствование производственной инфраструктуры и др.

Рассматривая вопросы реструктуризации металлургических предприятий, следует учитывать следующие отраслевые особенности:

металлургические предприятия являются градообразующими; в их состав часто входит ряд непрофильных производств, не связанных по технологическим признакам с основным производственным процессом;

металлургические предприятия с производственной точки зрения связаны с объектами сырьевой базы, которые, как правило, являются самостоятельными юридическими лицами и ими владеют нередко разные собственники;

для металлургических предприятий характерны высокие капитало-, фондо-, материало- и энергоемкость производства, большая продолжительность цикла

«строительство - освоение производства», низкая эластичность к изменениям требований рынка, высокая экологическая нагрузка на окружающую природную среду; высокая значимость социального фактора, то есть реструктуризация затрагивает социальные проблемы городов и населенных пунктов, возникших на базе крупных градообразующих металлургических предприятий;

в уставном капитале крупных металлургических комплексов, как правило, значительна доля иностранного и банковского капитала, для которого характерно стремление к быстрому получению максимальной прибыли при минимальном участии в текущем управлении производством.

Отрасль нуждается в коренной модернизации и техническом переустройстве производства, оптимизации структуры выпускаемой продукции. Те же самые проблемы стоят и перед металлургическими предприятиями.

Реструктуризация предприятий металлургического комплекса, по мнению автора, должна осуществляться в трех основных направлениях.

1. Производственно-технологический аспект реструктуризации, заключающийся во внедрении новых эффективных технологий применительно к потребностям рынка.
2. Финансово-экономическое направление, которое предполагает оздоровление финансового состояния предприятия;
3. Изменение организационной структуры предприятия и системы его управления.

Многие украинские металлургические предприятия уже приступили к реструктуризации. Для каждого предприятия этот процесс индивидуален и характеризуется определенными особенностями.

Так, в 1997 году на базе открытого акционерного общества «Донецкий металлургический завод» был создан холдинг. Образование холдинга расширило возможности развития предприятия, в частности, появление отдельных самостоятельных структур способствовало привлечению внешних инвесторов. К организационному аспекту реструктуризации Донецкого металлургического завода также можно отнести полную передачу жилья на балансе города и успешно проведенную декомпозицию, позволившую выделить из состава завода все объекты, не имеющие отношения к основному производству.

Необходимость реструктуризации ДМЗ предопределила сложившаяся на заводе ситуация. К концу 1994 года практически все агрегаты на заводе находились в аварийном или предаварийном состоянии. Руководство вынуждено было начать модернизацию производства с упором на развитие электросталеплавильного комплекса. Под этот проект был привлечен инвестор - английская корпорация MetalsRussia Ltd., которая выполнила все свои инвестиционные обязательства и стала крупнейшим акционером предприятия. Данный инвестор также намерен модернизировать и сталелитейное производство завода [2].

Оснований для реструктуризации Макеевского металлургического комбината не меньше, чем ДМЗ. Комбинат имеет новое рентабельное производство катанки и морально и физически устаревшие сталелитейное и доменное производства. Однако ММК находится в гораздо более худшем финансово-экономическом положении, нежели Донецкий металлургический завод. Производство на комбинате более убыточно, ниже коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, к тому же на ММК висит крупный немецкий кредит, наблюдается катастрофическая недозагрузка мощностей и до сих пор нет стратегического инвестора. [1].

Согласно схеме реструктуризации из состава ООО «ММК» выделены прокатное и сталеплавильное производства, которые были преобразованы в общества с ограниченной ответственностью. Также руководство предприятия разработало план избавления от долгового бремени. Кредиторам предлагается в счет погашения долгов стать собственниками комбината.

На примере этих двух предприятий очень наглядно видно, что успешное проведение реструктуризации невозможно без расширения и интенсификации инвестиционных процессов. А для этого необходима реальная помощь украинского государства в виде внедрения благоприятствующей налоговой политики, формирования на законодательном уровне приемлемых условий для привлечения и использования финансовых ресурсов инвесторов и банков в производство, поддержки металлургической промышленности на международном рынке, укрепления внутреннего рынка и др. Среди причин замедляющих проведение процесса реструктуризации следует выделить также устаревшую психологию руководителей и персонала, низкий уровень корпоративной культуры. Если стиль руководства предприятием отличается боязнью перемен, отсутствием рыночных ориентаций, монополией на информацию, недоиманием причин кризисного состояния предприятия, отсутствием чувства перспективы, то такое предприятие не сможет избежать банкротства и ликвидации.

При реструктуризации конкретного предприятия необходимо учитывать его специфические особенности. Нет единой модели проведения реструктуризации, существует ряд общих методичных рекомендаций, которые основываются на зарубежном и отечественном опыте. Поэтому для достижения поставленных целей необходимо создать механизмы самостоятельного развития как предприятия в целом, так и его подразделений. Чтобы успешно реализовать проект реструктуризации, необходимо выработать четкую стратегию ее реализации.

Однако следует отметить, что реструктуризация - не панацея от всех болезней отечественной экономики. Реструктуризация отдельных предприятий - важный этап стабилизации экономического положения в Украине, но существующие в настоящее время макроэкономические факторы сдерживают развитие этого процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богатов О. Металлургические предприятия «болеют реструктуризацией». //Рынок капитала. - 1998. - №10. - С.36-38.
2. Воробьев Е. На свободу - с чистыми активами. //Бизнес. - 1999. - №22. - С.29.
3. Пелос В., Сафулин Ю. Состояние и перспективы развития металлургической, машиностроительной и химической промышленности Украины. //Экономика Украины. - 1998. - №6. - С.24-32.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Соколов О.Е. (ХТУРЭ)

На этапе формирования рыночных условий хозяйствования в Украине кардинально меняются подходы к управлению инвестициями, закладываются основы эффективно инвестиционной деятельности предприятий и в особенности совместных. Страна находится на этапе формирования новой экономической системы - рыночной, для которой задачи иностранного инвестирования являются

весьма актуальними. Первоочередные потребности Украины в иностранных инвестициях только в ближайшие несколько лет оцениваются на сумму около 5,5 млрд. долл. США. Из них 1,7 млрд. долл. США составляют потребности предприятий в нефтеперерабатывающей промышленности, 500 млн. долл. США – машиностроение, 250 млн. долл. США – электроэнергетика.

В сфере международного сотрудничества одной из наиболее распространенных форм внешнеэкономической деятельности являются совместные предприятия. Следует отметить, что в международной юридической и экономической практике единого понятия, определения совместного предприятия не существует. В большинстве стран последнее трактуется как объединение множества видов совместной деятельности, включая межфирменные контактные связи.

Создание совместных предприятий, по мнению практиков, во многом противоречиво и имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

К преимуществам совместных предприятий относятся:

1. Более высокий уровень сотрудничества, где конечные успехи прибыли зависят от обеих сторон. Совместное участие предполагает не только финансирование, но и предоставление рабочей силы технического и управленческого ноу-хау. СП помогает на 50-70 % снизить стоимость освоения выпуска новой продукции, на 14-20 месяцев сократить необходимый для этого срок, достичь высокого качества продукции, чем тот, который достигнут фирмой при самостоятельном освоении технологий.
2. Фирмы-партнеры могут осуществлять дополнительные финансовые вложения в СП для поддержания ценности вносимых ими активов на требуемом уровне.
3. Совместное предприятие нейтрализует "неотделимый" характер активов. Неотделимость может быть вызвана тем, что передача технологий сопряжена с необходимостью переместить большое число работников, что не всегда возможно. СП не препятствует объединению фирмами таких активов в их рамках.
4. Совместное предприятие предоставляет альтернативу полному слиянию фирм для объединения активов. Объединяясь для производства одного товара, фирмы-партнеры могут оставаться конкурентами на других товарных рынках.
5. В СП снижаются финансовые и политические риски инновационной деятельности и зарубежных продаж; значительно сокращается риск, связанный с разработкой новых изделий; облегчается проникновение на новые рынки сбыта; появляется возможность избежания высоких тарифов на импорт и обхода местных законов.
6. Совместное предприятие является более быстродействующим и менее дорогостоящим средством доступа к новым технологиям, которые можно лицензировать. Оно же способно стать и первым шагом к приобретению той или иной фирмы.

В государственной политике Украины значительная роль отводится привлечению иностранных инвестиций, сотрудничеству с иностранными государствами, в частности, и в такой форме, как совместные предприятия (СП).

В подавляющем большинстве СП в Украине – это небольшие предприятия. В 30% всех предприятий с иностранным капиталом доля иностранного партнера составляет не более 10000 дол. США, в 45% - от 10000 до 100000 дол. США, и лишь в 6% СП доля иностранного партнера превышает 1000000 дол. США. Однако практически отсутствуют прямые иностранные инвестиции в форме покупки активов действующих предприятий и купли-продажи ценных бумаг отечественных

предпринимательских структур на фондовых биржах (портфельные инвестиции). Исследуя проблемы деятельности совместных предприятий, необходимо отметить, что важным является установление взаимосвязи между целью их создания и конечным результатом. Учитывая вышесказанное, автором разработана схема, описывающая связь между целями, условиями деятельности СП и конечным результатом (рис. 1).

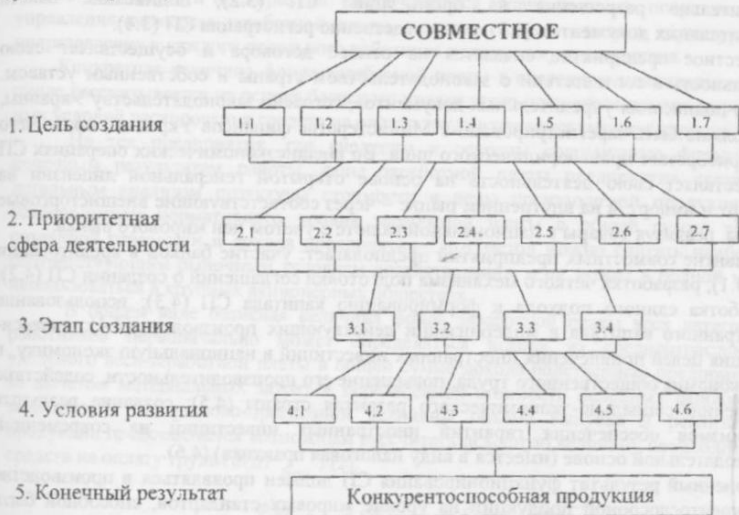


Рис.1 Схема взаимосвязи целей, условий и результата деятельности СП

1. Основными целями создания совместных предприятий с участием иностранных инвесторов на территории Украины являются: привлечение в национальную экономику современной зарубежной технологии и опыта в области менеджмента и маркетинга (1.1); развитие экспортной базы страны, наращивание объема валютной выручки (1.2); ускорение внедрения достижений отечественной науки и техники (1.3); насыщение внутреннего рынка высококачественной продукцией, в т.ч. за счет импортозамещения (1.4); привлечение дополнительных материальных и финансовых ресурсов (1.5); формирование определенных зон доверия (1.6); расширение и совершенствование транспортного потенциала страны (1.7).

2. Наиболее приоритетными сферами деятельности, в которых целесообразно создание совместных предприятий, являются: развитие инвестиционной деятельности (2.1); организация новых производств в перспективных научно-технических направлениях с привлечением разработок иностранных партнеров (2.2); доработка и ускоренное освоение изобретений и открытий с учетом новых технологий, прогрессивных форм организации производства, труда и менеджмента (2.3); применение эффективной технологии выращивания с/х продукции, ее переработки, хранения и реализации потребителям (2.4); разведка, освоение и добыча природных

ресурсов (2.5); развитие фирм по оказанию различных сервисных услуг, по обслуживанию экспортируемых машин, приборов, оборудования, устройств (2.6); организация и расширение сферы различного вида услуг (2.7).

3. Создание совместного предприятия в Украине включает в себя ряд этапов (стадий): подготовительный (3.1); получение положительного заключения относительно разрешения на организацию СП (3.2); подписание пакета учредительных документов (3.3); непосредственно регистрация СП (3.4).

Совместное предприятие создается на основе договора и осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством страны и собственным уставом. Кроме подписания учредительных документов, согласно законодательству Украины, СП должно быть зарегистрировано в Министерстве финансов Украины, после чего оно приобретает права юридического лица. Во внешнеэкономических операциях СП осуществляет свою деятельность на основе открытой генеральной лицензии на экспорт и импорт, а на внутреннем рынке – через соответствующие внешнеторговые фирмы, реализуя товары в национальной валюте с учетом цен мирового рынка.

4. Развитие совместных предприятий предполагает: участие банков в кредитовании СП (4.1); разработка четкого механизма подготовки соглашений о создании СП (4.2); разработка единого подхода к формированию капитала СП (4.3); использование иностранного капитала в модернизации действующих производств (4.4); диверсификация целей привлечения иностранных инвестиций в национальную экономику, в т.ч. экономия общественного труда, повышение его производительности, содействие ускорению социально-экономического развития страны (4.5); создание реальных механизмов обеспечения гарантий иностранных инвестиций на современной законодательной основе (имеется в виду налоговая практика) (4.6).

5. Конечный результат функционирования СП должен проявляться в производстве конкурентоспособной продукции на уровне мировых стандартов, способной быть реализованной как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Экспорт совместными предприятиями части своей продукции важен для национальной экономики и является определенным материалом ее качества и конкурентоспособности.

Общэкономическое воздействие СП на Украине в настоящее время минимально и ставка на СП как на канал больших иностранных инвестиций, получение самых новых технологий пока что еще себя не оправдывает.

Тем не менее, знание зарубежного опыта в создании и функционировании СП, их наиболее эффективных форм, разработка новых подходов к изучению организационно-экономических и финансовых аспектов будет полезно для Украины, ее предпринимателей и законодателей при проведении инвестиционной политики и формировании национального института предпринимательства.

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ И ОПЛАТЫ ТРУДА

Посохова С.В.

Сегодня, пожалуй, вряд ли кого-то стоит убеждать, что главные усилия следует направить на оживление, восстановление и развитие производства. Главной причиной медленного повышения эффективности труда и производства в целом стал действующий механизм финансово-экономических отношений, основные принципы построения которого существенно не изменились, хотя нынешние условия

хозяйствования коренным образом отличаются от дореформенных. В ситуации, когда в себестоимости продукции доля заработной платы превышает 60%, а задержки ее выплаты приобрели хронический характер, возникла необходимость усовершенствования механизма организации заработной платы с тем, чтобы жестко увязать размер начисленной заработной платы с результатами финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Остро ставится задача повысить оперативность управления размером заработной платы с учетом вклада каждого структурного подразделения и каждого отдельного работника в экономику предприятия.

Конкретная величина фонда заработной платы в очередном планируемом периоде рассчитывается на основе базисного уровня этого показателя исходя из реальных условий расходования средств на оплату труда в предшествующем периоде.

На тех предприятиях, где внедрены и освоены современные формы по конечным результатам работы, фонд заработной платы предприятия связан с детальным анализом структуры стоимости и цены производимой продукции и установлением нормативного уровня заработной платы в общей сумме вновь созданной стоимости и дохода предприятия. Этот метод можно считать наиболее соответствующим рыночным условиям хозяйствования, и он может в полной мере использоваться в крупных акционерных обществах.

В общем виде базисная величина фонда заработной платы всех категорий работников первоначально может определяться исходя из среднеотраслевого удельного веса заработной платы в общей сумме дохода родственных предприятий за вычетом материальных затрат и перенесенной стоимости основных фондов. В зависимости от планово-прогнозной величины объема выпуска и реализации продукции представляется возможным рассчитать исходную величину необходимых средств на оплату труда ($\Phi ЗП_{баз}$) [2]:

$$\Phi ЗП_{баз} = (W_{реал} - S_{ов.тр.}) * \overline{\gamma_{з.п.}}, \quad (1)$$

где $W_{реал}$ - объем реализованной продукции в сопоставимых ценах;

$S_{ов.тр.}$ - затраты на производство, связанные с прошлым, овецествленным трудом;

$\overline{\gamma_{з.п.}}$ - среднеотраслевой удельный вес затрат на заработную плату в общей сумме валового дохода родственных предприятий.

Следует учитывать, что базисная величина фонда заработной платы должна быть не ниже минимально необходимого уровня оплаты, расчет которого проводится на основе данных о планируемой численности и структуре ППП, а также законодательно установленного минимума средней заработной платы и дифференциации уровней оплаты различных категорий работников, предусмотренных генеральным тарифным соглашением:

$$\Phi ЗП_{\min \text{ соц.об.}} = 3 \min \sum_{i=1}^n K_i \Pi_i, \quad (2)$$

где $z_{\min}$ - установленная минимальная заработная плата;

K_i - тарифный коэффициент отдельных категорий работников;

Π_i - численность работников отдельных категорий;

n - число категорий работников в общем составе ППП.

В современных условиях, когда финансовое благополучие предприятия зависит от суммы выручки, предлагаемая методика более чем целесообразна. Но любое предприятие, преодолевшее экономический спад и налаживающее устойчивое производство должно действовать более глобально. Совершенно ясно, что если не будет конкурентоспособной продукции, то со временем выручка иссякнет. Поэтому ставку прежде всего нужно делать на конкурентоспособную продукцию, а именно снижение затрат производства, включая трудоемкость, повышение качества, полноту и своевременность выполнения заказов с учетом качества и структуры продукции.

Обычно внутривзаводская цена представляет цеховую себестоимость производимой продукции. Предлагается в структуру цены включать нормативную прибавочную стоимость, представляющую произведение нормы прибавочной стоимости, равной 100%, и нормативной заработной платы оптимальной численности производственных рабочих (непосредственных работников), а также всех вспомогательных рабочих, руководителей, специалистов и служащих косвенно (опосредственно) участвующих в производстве конкретного наименования продукции.

Прибавочная стоимость в соответствии с нашим предложением исчисляется по формуле:

$$m = m' \cdot V, \quad (3)$$

где m - прибавочная стоимость;

m' - норма прибавочной стоимости;

V - численность непосредственных и опосредственных работников.

Нормативная прибавочная стоимость направляется на внесение всех налоговых отчислений в консолидированный государственный бюджет и во все государственные внебюджетные фонды.

Образование фонда оплаты труда должно осуществляться по эффективности труда (в отличие от распределения по количеству труда). В этом вопросе целесообразно воспользоваться опытом передовых предприятий ближнего зарубежья. Уникальный внутрифирменный механизм финансово-экономических отношений. Открытого акционерного общества «Горьковский автомобильный завод» широко раскрывался в средствах открытой печати [1].

Таким образом, коэффициент эффективности (производительности) труда на всех уровнях (начиная от конкретного работника и кончая предприятием в целом) по результатам производства и реализации измеряется как частное от деления вновь созданной стоимости (суммы нормативной заработной платы, нормативной прибавочной стоимости и эффекта производства) на величину нормативной заработной платы всех непосредственно и опосредственно задействованных работников.

Коэффициент эффективности труда (K) рассчитывается по формуле:

$$K = [(V_1 + m_1) / V_1] / [(V + m) / V] = (1 + m_1) / 2, \quad (4)$$

Помимо рассмотренного коэффициента для расчета фонда оплаты труда в новую методику следует включать только эффективные нормо-часы, которые воздействуют на эффективность работы предприятия и его конкурентоспособность. Тем самым исключается типичная ситуация, когда нормы выполняются и перевыполняются, а готовую продукцию выпустить тем не менее не возможно из-за нехватки каких-либо деталей и узлов.

Индекс соответствия (S) изготовленной продукции той, которая заказана, определяется по формуле:

$$S = \frac{\sum_i \bar{Q}_i L_i}{\sum_i Q_i L_i}, \quad (5)$$

где i - количество видов продукции ($i=1, 2, \dots, n$);

L_i - нормативная трудоемкость i -го изделия;

$\bar{Q}_i$ - количество изготовленных изделий i -го вида;

Q_i - количество заказанных изделий i -го вида;

Как видно, в формуле (5) используется агрегатный индекс с весами по нормативной трудоемкости текущего периода. Экономический смысл: количество труда, имеющееся в наличии у предприятия и выраженное суммарной нормативной трудоемкостью, подлежит распределению в той же самой пропорции, в которой располагаются заказы потребителей.

С учетом перечисленных факторов формировать фонд оплаты по труду предлагается по формуле:

$$\PhiЗП_{рас} = \PhiЗП_{баз} * K * S, \quad (6)$$

Расчет базового нормативного фонда оплаты труда осуществляется в порядке, предложенном формулой (1).

Таким образом, формула (6) для определения нормативного фонда оплаты труда в текущем периоде принимает вид:

$$\PhiЗП_{рас} = (W_{реал} - S_{от.тр.}) * \frac{1 + m}{2} * \frac{\sum_i Q_i L_i}{\sum_i Q_i L_i}, \quad (7)$$

Представлена действенная система реального управления заработной платой, отражающая все ключевые факторы конкурентоспособности: количество, структуру и качество выпускаемой продукции, результативность и производительность труда.

К основополагающему преимуществу предлагаемой системы организации и поощрения следует отнести то, что, хотя в основу нормативной заработной платы и положены административно установленные тарифные ставки и оклады, их труд оценивается полностью по реальному вкладу, что способствует развитию экономического мышления, объединяет усилия для достижения конечного результата.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Фокин Ю., Клынина Е. Внутрифирменный механизм финансово-экономических отношений и мотивация эффективного труда // Экономист - 1996 - №10 - с.37-44.
- 2 Тарасенко Л.М., Посохова С.В. Влияние производительности труда на формирование фонда заработной платы уровнем методом // Производительность - 1999 - №1 - с.19-21.

БИХЕВИОРИЗМ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ярыгин Д. Е. (ХГЭУ)

Поведение людей в крупной социально-экономической системе – государстве подчинено законам и морали этой страны. Аналогично, и в каждой организации, помимо проникающего влияния окружающей среды можно выделить формальные предписания администрации и неформальные правила, в совокупности формируемые каждым членом коллектива. По этим двум каналам возможно регулирование отношений в организации, способствующих эффективному управлению. В зависимости от выбранного канала наблюдаются различные по затратам, скорости реакции и эффекту результаты. Формальный реинжиниринг приводит к радикальным изменениям наряду с такими методами, как стратегическое планирование, управление изменениями. Однако считается, что реинжиниринг чересчур механистический прием, не принимающий в расчет человеческий фактор и требующий соответствующей адаптации структуры предприятия. Недостаточный учет его роли в ходе преобразований приводит к высокой степени неудач [1].

Нередко возникает вопрос: может ли структура управления быть приспособлена под персонал? Некоторые авторы [2] решают его положительно. Другие считают, что персонал должен быть подобран и подготовлен для работы в принятой организационной структуре, а кадры, не отвечающие ее требованиям, заменены. Решение этого вопроса зависит от возможных трудностей в наборе и подготовке персонала. Но в любом случае недопустимо полное игнорирование индивидуальных особенностей, без какой-либо попытки подчинить неформальные отношения достижению целей организации. Неконтролируемый процесс личных взаимоотношений в организации может усилить влияние неформальной структуры, препятствующей успеху фирмы.

Нельзя также забывать о принципе, сформулированном Чандлером еще в 1962 году, согласно которому организационный дизайн должен соответствовать стратегии фирмы. Кроме стратегии и организационной структуры, в список переменных эффективности организационной системы, требующих взаимного баланса, входит также организационная культура. В исследованиях Г.Шварца и С.Дэвиса [3] предложена матрица, демонстрирующая степень риска применения выбранной стратегии в условиях имеющейся организационной культуры. В отношении организационной культуры и персонала также может возникнуть вопрос: какой из компонентов должен быть подстроен под другой? Представляется, что организационная культура подстраивается под персонал опосредованно через стратегию.

Организационная культура является одной из важнейших переменных эффективности системы, поскольку с ее помощью делается попытка направить неформальные отношения в коллективе на достижение целей предприятия. Именно поэтому, ее изменение требует наибольших усилий управления. С этой точки зрения представляют интерес исследования моделей влияния культуры на организационную систему.

Влияние на эффективность организации исследует Модель Сате [3], рассматривающая 7 процессов: 1) кооперация между индивидами и частями организации; 2) принятие решений; 3) контроль; 4) коммуникации; 5) преданность организации; 6) восприятие организационной среды; 7) оправдание своего поведения. Эта модель

подразумевает наибольший эффект от воздействия на организационную культуру личного примера руководителей.

Согласно модели Питерса-Уотермана [4], разработанной по образцам управленческой практики успешных американских фирм, эффективности способствуют определенные верования и ценности организационной культуры (рис.1). Модель Питерса-Уотермана не приемлет диверсификации в сторону от основного бизнеса. Поэтому ее применение к организационным системам в Украине ограничено.



Рис. 1. Модель Питерса-Уотермана

В Модели Парсонса [5]. Эффективность определяется степенью влияния организационной культуры на принципы интеграции системы в метасистему (Рис. 2). В отличие от первых двух, эта модель не позволяет выделить явные рычаги влияния на организационную культуру, представляя связь между культурой и результатами деятельности фирмы в общем виде.

Модель Квина-Рорбаха [5] рассматривает влияние конкурирующих ценностей в 3 измерениях:

- 1) Интеграция-Дифференциация;
- 2) Внутренний фокус - Внешний фокус;
- 3) Средства/инструменты - Результаты/Показатели.

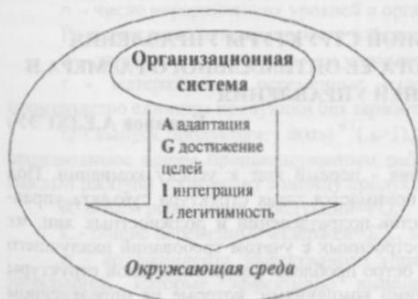


Рис. 2. Модель Парсонса

Данная модель описывает ценности культуры организации в связи с каждым отдельным подходом к определению эффективности и сопоставляет перспективу одного подхода со всеми другими. Измерение конкурирующих ценностей в модели Квина-Рорбаха производится с помощью «шкалированных» вопросников. Поэтому модель может использоваться как эффективный инструмент организационной диагностики. В отличие

от одномерных моделей, в данном случае нельзя получить «единственно верный ответ» об эффективности организации. Модель выявляет недостатки по множеству показателей в той степени, в которой они присутствуют в деятельности организации.

Таким образом, помимо формальных отношений в структуре управления, проявляются также неформальные отношения. Они создают дополнительные линии связанности между различными членами коллектива. Этот процесс носит противоречивый характер с позиций отражения его на эффективность системы в

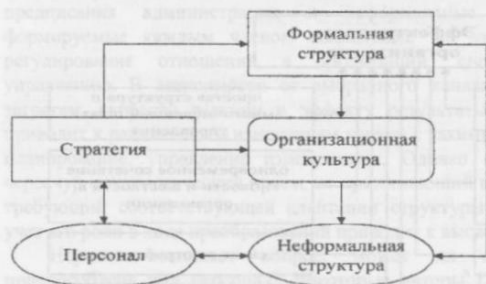


Рис.3. Взаимосвязь основных элементов эффективности организационной системы

целом (Рис. 3). Распиряя информационные каналы, он очень часто служит достижению целей групп или отдельных членов коллектива, не совпадающих со стратегией фирмы.

В рассмотрении организационной системы были выделены следующие переменные эффективности системы: стратегия, формальная и неформальная структура, организационная культура.

Организационную культуру можно рассматривать в качестве буфера между формальной и неформальной структурой управления при достижении стратегических целей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Робер Патюрель Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления – 1997 – №3.
2. Дж. Обэр-Крие Управление предприятием: Пер. с фр. – М.: Сири, 1998.
3. Trice, Harrison M and Beyer, Janice M (1993) The Cultures of Work Organizations Englewood Cliffs, NJ Prentice-Hall.
4. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний). М., 1986.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М., 1995.

ПОСТРОЕНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ЗА СЧЕТ ВЫБОРА ЕЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА И ЧИСЛА УРОВНЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

Бажанов А.Е.(ХГЭУ)

Рациональная структура управления - первый шаг к успеху компании. Под рациональной структурой управления понимается такая структура субъекта управления, которая представляет собой состав подразделений и должностных лиц, их соподчиненность и взаимодействие, построенных с учетом требований наилучшего функционирования системы. Наиболее остро проблема построения такой структуры стоит перед растущими, преуспевающими компаниями, которые на определенном этапе своего жизненного цикла не могут расширяться далее без значительного

снижения эффективности своей работы. Подобное явление связано прежде всего с увеличением размера организации, числа управленческих уровней, которое происходит в процесс расширения фирмы, что в свою очередь обуславливает повышение управленческих расходов, замедление времени принятия решений, искажение необходимой информации, утрату гибкости предприятия.

В данной статье предложен один из вариантов решения этой проблемы, основанный на использовании экономико-математической модели оптимального числа уровней управления и размера организации.

Для ее построения рассмотрим иерархически организованное предприятие со следующими характеристиками.

1. Только работники производственного (самого нижнего уровня) выполняют ручную работу; работа выполняемая работниками на более высоких уровнях носит чисто административный характер (планирование, прогнозирование, управление, бухгалтерский учет и т.д.).
2. Объем производимой продукции Q находится в прямой постоянной зависимости от объема затраченных на ее производство ресурсов (т.е. выпуск прямо пропорционален затратам), таким образом эффект масштаба (уменьшение издержек с ростом объемов производства и специализации) не учитывается.
3. Зарплата, которую получают работники на нижнем уровне (т.е. уровне непосредственного производства продукции) составляет w_0 .
4. Каждый начальник получает β раз (коэффициент дифференциации зарплат) больше своего непосредственного подчиненного.
5. Норма контроля (т.е. количество подчиненных, которыми эффективно может управлять один человек) - s ($s > 1$), постоянна на всех иерархических уровнях.
6. Цены на производимую продукцию являются относительно постоянными т.е. не зависят от спроса и рассматриваются как константы;
7. Коэффициент эффективного управления α ($0 < \alpha < 1$) - доля приказаний начальника, которые эффективно выполняется подчиненными (этот коэффициент обычно меньше единицы из-за информационных помех и эффекта "потери контроля").

Построим экономико-математическую модель для определения оптимального количества уровней в организации в соответствии с этими характеристиками, где:

N_i - число работников на i -ом управленческом уровне= s^{i-1} ;

n - число иерархических уровней в организации;

P - цена единицы выпускаемого изделия;

w_i - зарплата служащих на i -ом управленческом уровне= $w_0 \cdot \beta^{n-i}$ ($\beta > 1$);

$г$ - материальные переменные издержки т.е. переменные затраты на производство единицы продукции без заработной платы служащих;

Q - выпуск продукции= $\theta(\alpha s)^{n-1}$ ($s > 1$), где θ - количество единиц продукции, производимое одним производственным рабочим (условно примем, что $\theta = 1$ т.е. каждый рабочий производит единицу продукции);

R - объем реализации продукции= PQ ;

C - общие переменные издержки= $\sum_{i=1}^n w_i \cdot N_i + rQ$;

α - коэффициента эффективного управления ($0 < \alpha < 1$) - доля приказаний начальника, которые эффективно выполняется подчиненными (для каждой организации, присущ свой коэффициент эффективного управления в зависимости от

внешней и внутренней среды предприятия, а также организационного климата и системы коммуникаций);

Задача данной модели найти оптимальное число уровней управления в организации т.е. минимально необходимое число уровней управления с целью максимизации прибыли фирмы. Таким образом, прибыль вместе с постоянными издержками можно представить:

$$R - C = P^*Q \sum_{i=1}^n w_i^* N_i - r^*Q = P^*(\alpha s)^{n-1} - \sum_{i=1}^n w_0^* \beta^{n-i} * s^{i-1} - r^*(\alpha s)^{n-1} \quad (1)$$

$$\text{где } \sum_{i=1}^n w_0^* \beta^{n-i} * s^{i-1} = \sum_{i=1}^n w_0^* \beta^{n-i} * s^{i-1} = w_0^* \left(\frac{\beta^n}{s} - \frac{\beta^0}{s} \right) \frac{1}{\beta - s}$$

$$\sum_{i=1}^n \left(\frac{s}{\beta} \right)^i \text{ можно представить как : } \sum_{i=1}^n \left(\frac{s}{\beta} \right)^i * \left(\frac{\frac{s}{\beta} - \left(\frac{s}{\beta} \right)^{n+1}}{\frac{s}{\beta} - 1} \right) = \frac{s^{n+1}}{\beta^n (s - \beta)}$$

После подстановок вышеописанных переменных в уравнение (1) и преобразований получаем следующую целевую функцию:

$$R - C = P(\alpha s)^{n-1} - w_0 \frac{s^n}{s - \beta} - r(\alpha s)^{n-1} \rightarrow \text{Max} \quad (2)$$

Дифференцируя это выражение по отношению к n и устанавливая его равным к нулю, находим оптимальное значение n :

$$n = 1 + \frac{1}{\ln \alpha} \left(\ln \frac{w_0}{P - r} + \ln \frac{s}{s - \beta} + \ln \left(\frac{\ln s}{\ln(\alpha s)} \right) \right) \quad (3)$$

Значения α и $w_0/(P-r)$ оба между нулем и единицей, в то время как $\beta < s$ и $\alpha s > 1$.

Как показывает практика, соотношение $\beta < s$ справедливо. Условие $\alpha s > 1$ очевидно, в противном случае, нет никакого смысла нанимать работников. Так, если $\ln \alpha < 0$, то выражение в скобках должно быть также отрицательным, что обеспечивается условием того что фирма имеет положительную, отличную от нуля прибыль.

На основании этой модели могут быть сделаны следующие выводы:

1. Оптимальное число уровней управления в организации n возрастает при увеличении коэффициента эффективного управления.
2. Оптимальное число уровней управления в организации n неопределенно в случае, если коэффициент эффективного управления равен 1 (т.е. все указания начальства эффективно выполняются подчиненными). В этом случае пределы роста организации по вертикали и горизонтали определяются только соотношением спроса и предложения на рынке.
3. Оптимальное число уровней управления в организации n уменьшается, если отношение $w_0/(P-r)$ возрастает. Таким образом, организации с наиболее современной технологией, а значит с невысокими переменными издержками имеют сравнительно мало уровней управления (более плоская структура).
4. Оптимальное число уровней управления в организации n увеличивается, если сфера контроля s увеличивается. Данная зависимость, на первый взгляд, противоречит интуитивному представлению (чем больше сфера контроля у начальника над подчиненными, тем меньше требуется уровней управления - более плоская структура) и объясняется влиянием коэффициента эффективного управления α (увеличение сферы контроля приводит к усложнению управления сотрудниками т.е. к уменьшению коэффициента эффективного управления, что

обуславливает появление новых управленческих уровней для усиления контроля и координации в ответ на новые усложнившиеся условия управления.

5. Оптимальное число уровней управления в организации n возрастает, если коэффициент дифференциации зарплат β возрастает.

Рассчитанные параметры позволяют предприятию оптимизировать организационную структуру на данном этапе своего развития. Ограничениями в применении данной модели связаны с некоторыми относительными трудностями измерения входящих в нее параметров (как например, коэффициент эффективного управления α , коэффициент дифференциации зарплат β), принятыми ограничениями и влиянием других факторов, тем не менее полученные на ее основе результаты могут служить надежными ориентирами рациональности структуры предприятия.

Поскольку любая "идеальная" организационная структура постепенно себя изживает и морально стареет необходимо периодически рассматривать вопросы оптимизации структуры управления, основным требованием к которой должны являться быстрая реакция на изменения рыночной конъюнктуры и низкие управленческие издержки.

Инвестиции в совершенствование системы управления и структуры фирмы всегда являются прибыльной сферой вложения капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Williamson, Oliver E. Hierarchical Control and Optimum-Firm Size. The Economics of Internal organization. - New Yor : University Press, 1990 - 307 p.
2. Евенко Л.И. Организационные структуры управления промышленными корпорациями США. - М.: Наука, 1983.
3. Ансоф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989

ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ситник Ю.А. (ХГАГХ)

На сегодняшний день актуальной проблемой делового сотрудничества предприятий является выбор экономически надежного партнера. Для принятия решения о деловом сотрудничестве руководству предприятия необходима полная, достоверная информация об уровне экономической надежности предполагаемого партнера. С целью получения такой информации рекомендуется проводить диагностику экономической надежности предприятия, которая представляет собой процесс исследования функционирования предприятия с целью определения уровня его экономической надежности в условиях неопределенности внешней и внутренней среды. Данные, получаемые в результате диагностики используются для принятия управленческого решения. Дифференциация управленческих решений осуществляется в зависимости от пользователей информации, получаемой в результате диагностики.

Внутренние пользователи информации — лица, непосредственно связанные с предприятием, т.е. менеджеры и управленческий персонал. Эта группа пользователей на основании полученных данных принимает широкий спектр управленческих решений, которые могут быть сведены к следующему:

устранение или минимизация существующих недостатков и нарушений, определяющих недостаточный уровень экономической надежности предприятия;

предупреждение будущего действия нарушений в деятельности предприятия, не влияющих в данный момент на уровень экономической надежности предприятия.

Для установления диагноза предприятия с точки зрения уровня его экономической надежности требуется проведение глубокого анализа в системе единичных показателей и сведение их количественных значений к одному итогу, позволяющему получить оценку по определенной шкале. Появляется потребность в синтетическом показателе уровня экономической надежности предприятия, который будет использован при сравнении различных предприятий.

Внешних пользователей интересует динамика обобщающего показателя уровня экономической надежности, а для внутренних аналитиков представляют интерес способы влияния на изменение обобщающего показателя. Для менеджеров важен не столько сам обобщающий показатель, сколько возможность влиять на его величину путем изменения величины какого-либо единичного показателя.

В последнее время в научных трудах неоднократно указывалось, что эффективным способом осуществления управляющих воздействий на уровень экономической надежности предприятия является сканирование. Сканирование – непрерывный упорядоченный контроль множества показателей деятельности предприятия, обусловленных комплексом эндогенных (внутренних) и экзогенных (внешних) условий. Сканирование позволяет использовать принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних условий функционирования предприятия.

Способы влияния на показатель уровня экономической надежности предприятия можно рассмотреть на примере взаимосвязи единичных показателей, формирующих (на ряду с другими) обобщающий показатель. Речь идет о взаимосвязи показателя деловой активности предприятия – коэффициента оборачиваемости оборотных средств и показателя платежеспособности предприятия – среднего коэффициента покрытия. Необходимость использования среднего коэффициента покрытия объясняется тем, что моментные показатели на начало и конец периода улавливают состояние предприятия в конкретный момент, не учитывая его изменение в течение периода, на протяжении которого производится сканирование.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств $K_{об}$ рассчитывается по формуле:

$$K_{об} = \frac{O_p}{\bar{O}_{ос}}, \quad (1)$$

где O_p – объем реализации продукции (услуг) за период;

$\bar{O}_{ос}$ – средняя за период стоимость оборотных средств.

Из формулы (1) следует, что средняя стоимость оборотных средств представляет отношение:

$$\bar{O}_{ос} = \frac{O_p}{K_{об}}, \quad (2)$$

Средний коэффициент покрытия за период $\bar{K}_п$ это отношение:

$$\bar{K}_п = \frac{\bar{O}_{ос}}{\bar{O}_т}, \quad (3)$$

где $\bar{O}_т$ – средняя за период величина текущих обязательств предприятия.

Результат будет аналогичным, если средний коэффициент покрытия рассчитать по формуле средней хронологической.

Подставив в формулу (3) выражение для определения средней величины оборотных средств, получаем

$$\bar{K}_n = \frac{O_p}{K_{об}} \times \frac{1}{O_r} = \frac{1}{K_{об}} \times \frac{O_p}{O_r}, \quad (4)$$

Используя формулу (2) $\frac{1}{K_{об}}$ выразим как $\frac{\bar{O}_{ос}}{O_p}$. Обозначим соотношение $\frac{\bar{O}_{ос}}{O_p} = Y_{ос}$, что представляет собой уровень оборотных средств предприятия на 1 гривню объема реализации.

Подставляя в формулу (4) выражение для определения уровня оборотных средств, получаем следующее выражение для определения среднего за период коэффициента покрытия:

$$\bar{K}_n = \frac{Y_{ос} \times O_p}{O_r}, \quad (5)$$

Формула (5) может быть представлена в индексном варианте как :

$$\dot{\bar{K}}_n = \frac{\dot{Y}_{ос} \times \dot{O}_p}{\dot{O}_r}, \quad (6)$$

где $\dot{\bar{K}}_n$ – индекс изменения коэффициента покрытия;

$\dot{O}_p$ – индекс изменения объема реализации;

$\dot{Y}_{ос}$ – индекс изменения уровня оборотных средств;

$\dot{O}_r$ – индекс изменения текущих обязательств предприятия.

Из выведенного автором соотношения (6) очевидно, что уровень оборотных средств предприятия на 1 гривню реализации – один из ключевых показателей, на которые необходимо обращать внимание при диагностике экономической надежности предприятия. Учитывая, что коэффициент покрытия включается в систему показателей для определения обобщающего показателя уровня экономической надежности предприятия, предполагается несколько вариантов практического применения выведенной закономерности. Во-первых, варьирование уровня оборотных средств может рассматриваться как один из путей влияния на уровень экономической надежности предприятия. Однако, необходимо учитывать, что пока до конца еще не решена проблема оптимизации величины оборотных средств предприятия. Неоправданно высокий уровень оборотных средств приводит к отвлечению из хозяйственного оборота денежных средств.

Во-вторых, менеджеры предприятия могут произвести факторный анализ изменения коэффициента покрытия, что позволит установить, какие управляющие воздействия необходимо осуществить менеджеру для корректировки его величины.

В качестве иллюстрации в таблице 1 приводится пример реального строительного предприятия, на котором за два смежных периода имел место рост коэффициента покрытия.

Факторный анализ, проведенный с помощью метода Машинского И.А., показывает, что из-за роста объема реализации в 1,75 раза коэффициент покрытия должен был увеличиться на 0,047 доли единиц. Однако, снижение удельного веса оборотных средств на 1 гривню реализации на 0,4 пункта повлекло его уменьшение на 0,025 доли единиц. Кроме того, увеличение средней величины текущих обязательств предприятия обусловило уменьшение коэффициента покрытия на 0,002 доли

Таблица 1.

Факторный анализ изменения коэффициента покрытия

Факторы	1 кв.1998г	Пкв.1998г	i	ΔK_n
Объем реализации, тыс. грн.	125	219	1.752	+0.047
Удельный вес оборотных средств, грн/грн	10.19	6.12	0.400	-0.025
Обратное значение средней величины текущих обязательств, 1/тыс. грн.	1/1172.6	1/1214.4	0.966	-0.002
Коэффициент покрытия, доли единиц	1.09	1.11	1.018	+0.02

единиц. Таким образом, результаты анализа дают возможность менеджеру выделить основные направления осуществления управляющих воздействий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попова А. Оценка риска банкротства на основе анализа финансового состояния предприятия // Предпринимательство и хозяйственное право – 1998 - №2 – с.36-39;
2. Шермет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа – М.: ИНФРА-М, 1996 – 176 с.

ПІДВИЩЕННЯ ОРГАНІЗОВАНOSTІ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ ЯК
ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСТАЛЕНОЇ РОБОТИ ПІДПРИСМСТВ

Пилипенко А.А. (ХДЕУ)

В умовах ринкової економіки завоювання конкурентних переваг, підвищення усталеності роботи можливо лише при постійній адаптації до мінливих умов ринку, до не стабільних податків і методів державного регулювання. Для досягнення стійкої роботи необхідно наближення реально існуючого виробництва до його ідеального проекту, що відповідає досягнутим рівням знань, техніки, технології, організації і керування виробництвом.

Зростаюча необхідність швидкої адаптації до умов змін у ринковому середовищі, попиту на продукцію, обумовлює збільшення впливу такого чиннику, як час. При цьому повинні скорочуватися всі фази життєвого циклу виробу (логістичного циклу). Для скорочення тривалості виробничого циклу підприємства прагнуть до вузької спеціалізації, однак при цьому виникає потреба в інтеграції з логістичними посередниками в розподільних системах.

Ускладнення ринкових відносин і посилення конкуренції в даний час приводить до трансформації логістичних систем, зростанню швидкості матеріальних потоків, збільшенню інтенсивності і складності матеріальних і інформаційних потоків, скороченню числа ланок логістичної цепі і зростанню складності тих ланок, які залишаються, зменшенню надійності логістичної цепі, тому що практично зникають матеріальні запаси у виробництві і розподільних мережах. Наслідком цих тенденцій є збільшення потенційної нестійкості логістичних систем. Для підвищення їхньої усталеності необхідно посилення інтеграційних процесів як у самій логістичній системі, так і інтеграції цієї системи з динамічним зовнішнім середовищем.

На наш погляд, доцільно розглядати логістику як деякий інструмент, що інтегрує різні функції, пов'язані з матеріальними потоками. Логістична система повинна розглядатися як єдине ціле, що реалізує цілі підприємства на усіх своїх

ланках - від постачальника до кінцевого споживача. При цьому матеріальний потік повинен розглядатися інтегруючий фактор, як єдине ціле, а не ряд незалежних процесів. Це обумовлює спрямованість логистичної діяльності насамперед на досягнення синергії організаційних одиниць, створення системи, яка використовує різні концепції організації виробництва.

Важливе значення при розробці логистичної системи набуває контроль використання матеріального потоку. Одним із найбільш поширених методів, застосовуваних при аналізі і контролі матеріальних потоків, є АВС-аналіз. В основі цього методу лежить закон, відкритий італійським економістом В. Парето. Стосовно до витрат на створення матеріальних запасів цей закон формулюється в такий спосіб: 80% витрат доводиться на 20% видів матеріалів.

Суть АВС-аналіза матеріальних потоків складається в розподілі усіх видів матеріалів на три групи. До групи А відносяться найбільш дорогі види матеріалів (ті самі 20%, на які доводиться 80% витрат). До групи В відносяться матеріали середньої важливості (ті, на які в сумі припадає 15% витрат). До групи С відносять маловажні матеріали, сумарна вартість яких складає усього 5% витрат підприємства на створення матеріальних запасів.

Способи контролю, які застосовуються для групи А, неможливо використовувати для групи С. Складові матеріального потоку які відносяться до групи А заслуговують підвищеного контролю, група В вимагає уваги лише зрідка, а керуванню групою С не варто приділяти взагалі значної уваги.

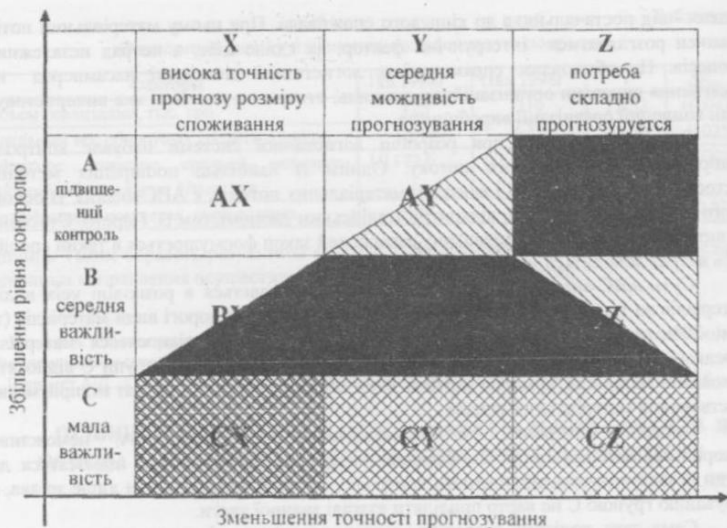
Саме така політика дозволить підприємству оптимізувати свої витрати на створення матеріальних запасів, а також найбільш ефективним способом використовувати час і зусилля своїх кращих співробітників, які займаються керуванням матеріальними потоками.

Даний метод застосовується не тільки для забезпечення ефективного використання матеріальних потоків. Частіше всього його використовують для аналізу дебіторської заборгованості та моніторингу цінкових коливань на ринку. На нашу думку, найбільший ефект дає застосування цього методу в комбінації з XYZ-аналізом.

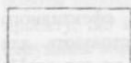
Цей аналіз дозволяє класифікувати матеріальні потоки в залежності від точності прогнозування змін у їх потребі. Категорія Х - це група, що характеризується високою точністю прогнозу терміну споживання (наприклад, якщо мова йде про сировину, то існують норм витрати кожного виду сировини). До категорії У відносяться ресурси, потреба в яких характеризується відомими тенденціями (наприклад, сезонними коливаннями) і середніми можливостями їхньої прогнозування. Розмір потреби в ресурсах, які входять до категорії Z, прогнозувати дуже складно.

Накладення результатів XYZ-аналіза на дані, отримані за методом АВС дозволяє розбити матеріальний потік на дев'ять блоків, кожний із яких має дві характеристики: вартість матеріалів, запасів, готової продукції і точність прогнозування потреби в них (мал. 1.).

В управлінні цими блоками існують певні закономірності. Для середнього промислового підприємства, планування запасів по категоріях СХ, СУ, СZ здійснюється однаково, звичайно на рік, із щомісячною перевіркою наявності на складі. Для категорій АХ, АУ і АZ завжди виробляються індивідуальні способи управління.



Умовні позначення



Можливість розрахунку оптимального розміру закупівлі, застосування технології "точно в термін"



Необхідність формування значного резервного запасу



В залежності від групи, розбіжності щодо строкам планування та організації доставки



Планування потреби на рік на основі споживання у попередньому періоді. Щомісячна перевірка наявності на складі.

Рис. 1. Матриця розподілу матеріальних потоків

Застосування технології "точно в термін" дозволяє досягти максимальної інтеграції всіх логістичних функцій підприємства для мінімізації рівня запасів в інтегрованій логістической системі, забезпечення високої надійності і якості

продукції. Мікрологістическіе системи, засновані на даному підході, зв'язаному із синхронізацією всіх процесів і етапів постачання матеріальних ресурсів, виробництва і складання, постачання готової продукції споживачам, потребують високої точності інформації і прогнозування.

Упровадження такого підходу припускає додаткові витрати, що дозволяє припустити можливість його застосовності для групи А, і частково для групи В. Необхідний високий рівень інформованості робить можливим застосування даного методу для групи АХ у повному обсягу і частково для груп АУ і ВХ. Для категорії АЗ важко застосовувати технології "точно в термін", що обумовлює необхідність формування резервного (страхового) запасу.

При плануванні категорій ВХ, ВУ, ВЗ тут можуть як бути збіги (наприклад, по термінах планування), так і різниці (по способах доставки). Для сектора ВХ частково можливо застосування технології "точно в термін". Невисока вартість складового матеріального потоку дозволяє збільшувати розмірів страхових запасів, що в сумі з економією витрат на планування і контроль приводить до зниження показника інтегральних витрат. Причому зі зменшенням точності прогнозування відбувається збільшення як рівня граничного запасу (який використовується для визначення моменту часу видачі чергового замовлення) так і страхового запасу, що збільшує розмір максимально бажаного запасу.

Головне завдання логістики - досягнення з найменшими витратами максимальної пристосованості підприємства до ринкової обстановки, що змінюється, підвищення конкурентноздатності й ефективності роботи підприємства. Таким чином, раціонально побудована логістична система, шляхом рішення поставлених перед ній завдань, в остаточному підсумку підвищує усталеність роботи підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Основы логистики: Учеб. пособие/ Под ред. Л.Б. Миротина и В.С. Сергеева. - М.: ИНФРА-М, 1999 - 200с.
2. Контроль запасов: Учебное пособие: Пер. с англ. - М.: ТОО Инжиниринго-Консалтинговая Компания "ДеКА". - 193. - 64с.
3. Контроллинг как инструмент управления предприятием/ Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. - 279с.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Евсеев А.С. (ХГЭУ)

Условия формирования развитых экономических отношений в Украине требуют глубоких теоретических исследований не только в структуре управления экономикой страны в целом, но и в масштабе отдельных предприятий. Одним из актуальных вопросов, в современных условиях, является проблема совершенствования управления материально-техническим обеспечением и управления движением материальных ресурсов предприятия. Главной проблемой материально-технического обеспечения предприятий в условиях рыночной экономики является резкое изменение спроса и предложения на предлагаемые товары (услуги). Основными задачами любого эффективного управления производством является повышение конкурентноспособности выпускаемой продукции путем снижения её

себестоимости, максимизация прибыли и, как следствие, увеличение коммерческой стоимости предприятия. Только инновационный подход к проблеме реорганизации системы ресурсообеспечения позволит обеспечить успешное существование предприятия в условиях рыночных отношений.

Комплексное исследование системы управления материальными ресурсами свидетельствует о расширении и усложнении связей между производством и сбытом, промышленностью и рынком, между производителями и потребителями. Рост масштабов деятельности предприятия приводит не только к трудностям в реализации продукции, которые сопровождаются усилением конкурентной борьбы за часть рынка, но и к проблемам связанным с устойчивой работой поставщиков. Изменение величины спроса на производимую продукцию влечет за собой не только проблему определения конечных мощностей производства, но и необходимость прогнозирования величины реализации продукции с целью определения количества необходимого материально-технического запаса. В условиях общего падения экономической активности, несвоевременная поставка сырья и материалов ставит под вопрос дальнейшее производство товаров, и, как следствие, резко снижает конкурентоспособность предприятия в целом на определенном участке рынка. Уменьшение величины риска недополучения прибыли в результате несвоевременного обновления материальных запасов является актуальной проблемой для руководителя любого предприятия. В тоже время, политика руководителя «запастись впрок», повлечет за собой увеличение издержек на хранение материально-технических запасов, что в свою очередь отрицательно отразится на конкурентоспособности товара. Другой проблемой отечественной экономики является недостаточное использование вторичных материальных ресурсов. Интенсификация использования материальных ресурсов может быть достигнута максимально возможным кругооборотом. Кругооборот материальных ресурсов иллюстрируется схемой (рис 1).

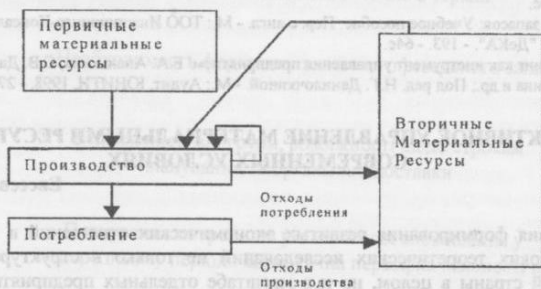


Рис. 1 «Кругооборот материальных ресурсов»

Использование вторичных материальных ресурсов решает двудеиную задачу: экономическую и экологическую. Имеющийся опыт рыночной экономики показывает высокую коммерческую эффективность использования вторичных материальных ресурсов. Для сохранения природы первичные материальные ресурсы

— как продукты добывающей промышленности — лишь в минимальной мере должны вводиться в хозяйственный оборот.

Таким образом, в управлении системой материально-технического обеспечения можно выделить следующие основные задачи:

- Прогнозирование спроса на продукцию с целью определения необходимой величины оперативного фонда материальных запасов и расчета требуемых величин издержек на хранение и транспортировку;
- Разработка системы объединения и координации предприятий, участвующих в смежных технологических процессах и связанных между собой взаимной поставкой материально-технического обеспечения;
- Разработка и внедрение программы по активному использованию вторичных материальных ресурсов.

Решение поставленных задач управления материальными запасами возможно только благодаря обеспечению лица принимающего решение оперативной информацией. Предложенная методика включает в себя разработку системы поддержки принятия решений по данной проблеме. Главная цель данной методики — это не автоматизация решения задачи, а осуществление поддержки конечного пользователя в принятии решения.

Принятие наиболее оптимального решения управления материальными запасами осуществляется на основе накопленного опыта при заключении предыдущих сделок и хранящегося в базе знаний. Оперативное принятие решения позволяет на начальном этапе выявить дестабилизирующие факторы производства с целью предотвращения падения эффективности предприятия.

Процессы и явления материально — технического обеспечения представлены в виде математических моделей, что в своей совокупности и служит основой для управления материальными ресурсами при помощи средств системы поддержки принятия решений.

Информация в базе эконометрических моделей содержит данные о причинно-следственных связях, факторах воздействия внутренней и внешней среды, базовых проблемах, альтернативных решениях, возможных поведенческих стратегиях и т.д. Эконометрические модели принятия решений дополняются и изменяются на основе опыта квалифицированных экспертов.

Рассмотренная методика предусматривает получение эконометрических моделей средствами OLAP, при помощи технологии DM (Data mining) — добычи данных. Информация о результатах заключения предыдущих сделок приводится к виду, необходимому для использования в базе моделей и базе знаний. Поставщиками информации являются: бухгалтерия, операционный отдел, отдел поставок и отдел статистики. В данные отделы информация поступает от предприятий-поставщиков ресурсов и предприятий-потребителей продукции.

Только надежный механизм, реализующий обмен информацией между поставщиками и потребителями, позволит отслеживать процесс поставки ресурсов и осуществлять прогнозирование ресурсной программы предприятия. Возможный вариант обмена информацией по каналам связи приведен на рис. 2.

Как видно из схемы, поставщики материальных ресурсов поддерживают тесную связь с потребителями путем обмена оперативной информацией по каналам связи. Предприятия-поставщики, заинтересованные в максимизации продаж, поставляют информацию о возможной величине поставок предприятиям-потребителям.

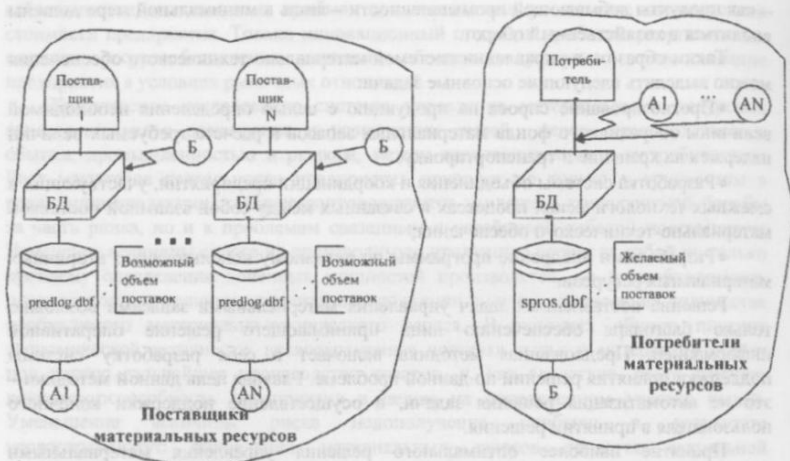


Рис. 2 «Схема обмена информацией по каналам связи».

Потребители, в свою очередь, заинтересованы в своевременном обновлении оперативного фонда материальных запасов. Получая своевременную и достоверную информацию, лицо принимающее решение может не только минимизировать издержки по хранению запасов, но и существенно сократить расходы на транспортировку необходимых запасов от того или иного поставщика. Данную схему взаимодействия предприятий можно рассматривать и в более широком смысле, т.к. потребитель определенного материального ресурса в свою очередь может выступать поставщиком для другого предприятия. Т.е. конечная продукция предприятия-потребителя в свою очередь может вступать в технологический процесс другого производства в качестве материально-технического запаса.

Проанализировав изображенный на рис. 1. «Крутооборот материальных ресурсов», можно прийти к выводу о необходимости внедрения схемы «Обмена информацией по каналам связи» в вопрос интенсификации использования вторичных материальных ресурсов. В данном случае, обмен информацией о вторичных материальных ресурсах, выходит за рамки сотрудничества внутри смежных производств и может распространяться как внутри определенной отрасли, так и выходить за ее пределы.

Использование данной методики позволяет проводить более глубокий анализ проблемы управления материально-техническими запасами; осуществляет реальную поддержку лицу принимающему решение, оперативно обеспечивает его всей необходимой информацией и позволяет принимать решение качественно и в кратчайшие сроки.

Программное обеспечение, поддерживающее данную методику, проходит апробацию на предприятиях г. Харькова.

ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: КЛАСИФІКАЦІЯ РІЗНИХ ЙОГО ВИДІВ

Момот Т.В. (ХДАМГ)

Сучасна економічна наука характеризується відсутністю єдиних методологічних підходів у трактуванні економічної категорії "оборотний капітал" і визначенні різних його видів. Виникнення проблемної ситуації ускладнює вирішення практичних питань з управління оборотним капіталом підприємств та зумовлює необхідність проведення даного дослідження.

Розглядаючи оборотний капітал як самостійну економічну категорію, визначимо його як фінансові ресурси, що інвестуються в кожному виробничо-комерційному циклі для створення виробничих оборотних фондів і купівлю робочої сили, які, в процесі кругообороту, постійно переходять з однієї функціональної форми в іншу, створюючи при цьому фонди обігу, та, які відшкодовуються у грошовій формі в кінці кожного циклу кругообороту, забезпечуючи цим самим поряд з основним капіталом безперервність процесу виробництва та реалізації продукції. Оборотний капітал володіє високим потенціалом структурної трансформації, гнучкістю та досить легко пристосовується до змін кон'юнктури товарного і фінансового ринків, легше піддається змінам в процесі регіональної, господарської або товарної диверсифікації діяльності. Одночасно, при неефективному фінансовому менеджменті, підлягає високому фінансовому ризику втрати від інфляції, від недобросовісності партнерів, від погіршення кон'юнктури на товарному та фінансовому ринках.

Унікальною особливістю оборотного капіталу як динамічної економічної категорії є його здатність одночасно існувати у різних видах. Тому доцільною є ідентифікація оборотного капіталу підприємства за ознаками, що забезпечують єдність співіснування різних його видів у процесі кругообороту. На підставі запропонованого визначення та існуючих літературних джерел, виділені класифікаційні ознаки, за якими може бути наведена така класифікація оборотного капіталу (табл.1.).

Перша і друга класифікаційні ознаки є добре відомими і характеризують оборотний капітал як складову частину інвестованого капіталу відносно його кругообороту. За третьою класифікаційною ознакою – за елементами формування оборотного капіталу – виділяють валовий та чистий оборотний капітал. *Валовий оборотний капітал* являє собою фінансові ресурси, що інвестуються на створення оборотних активів підприємства і розраховується як різниця між всією сумою інвестованого капіталу, величина якого в бухгалтерському балансі відбивається у формі підсумку його пасиву, або валюти балансу та величини позаоборотних активів підприємства.

Чистий (робочий) оборотний капітал визначається як різниця між валовим оборотним капіталом та короткостроковою кредиторською заборгованістю і показує яка частина оборотних активів формується за рахунок інвестування власних та довгострокових джерел фінансування. Досить часто у вітчизняній літературі чистий оборотний капітал прирівнюють до власних оборотних засобів підприємства, що суперечить їх визначенню. Власні оборотні засоби слід розглядати як засоби, в які інвестується власний оборотний капітал, джерелом формування якого є власні та

прирівняні до них фінансові ресурси підприємства. Отже, величина власного оборотного капіталу не співпадає з величиною чистого оборотного капіталу і тому не є правомірним прирівнювати досить різні за своєю економічною природою категорії. Проведені дослідження чистого оборотного капіталу на прикладі США дали змогу виявити проблему достатності робочого капіталу. Існує декілька поглядів відносно оптимального рівня чистого оборотного капіталу підприємства. Досить поширена “екстремальна” точка зору, яка розглядає чистий оборотний капітал як бездіяльний ресурс, що створює малу або не створює взагалі ніякої вартості в процесі виробництва та оптимальний його рівень приймається рівним нулю. Крім того, дослідження практичної діяльності американських підприємств дозволили встановити, що середній рівень чистого робочого капіталу для більшості підприємств складає 40 – 50 % від загальної суми активів. Деякі досліджені підприємства мають дефіцит, тобто від’ємне значення чистого оборотного капіталу. В таких випадках завдяки невисокій добавленій вартості і вдалому співвідношенню у відстрочках платежів при закупці і реалізації, підприємству вдається комерційним кредитом не тільки перекрити оборотні активи, але й створити додаткове джерело фінансування.

Таблиця 1

Класифікація оборотного капіталу підприємства

Класифікаційні ознаки	Види оборотного капіталу
Обслуговування сфер кругообороту капіталу	Оборотний капітал сфери обігу Оборотний капітал сфери виробництва
Функціональні форми стадій кругообороту капіталу	Грошова функціональна форма оборотного капіталу Виробнича функціональна форма оборотного капіталу Товарна функціональна форма оборотного капіталу
Склад елементів формування	Валовий оборотний капітал Чистий оборотний капітал Фінансово-експлуатаційні потреби
Джерела фінансування	Власний оборотний капітал Позиковий оборотний капітал
Особливості планування та принципи організації	Нормований оборотний капітал Ненормований оборотний капітал
Особливості інвестування оборотних активів	Постійного використання Мілівого використання
Види діяльності підприємства	Оборотний капітал, що обслуговує операційну діяльність Оборотний капітал, що обслуговує фінансову діяльність Оборотний капітал, що обслуговує інвестиційну діяльність
Склад елементів, в які інвестується оборотний капітал	Товарно-матеріальні цінності Розрахунки з дебіторами Грошові кошти Інший оборотний капітал

Таким чином, доцільно ввести в вітчизняну науку термін “дефіцит чистого оборотного капіталу”, який показує величину перевищення короткострокових пасивів підприємства над величиною валового оборотного капіталу підприємства. Крім поняття “чистий оборотний капітал” в фінансовій практиці багатьох країн світу

застосовується ще одне поняття – “фінансово-експлуатаційні потреби” (ФЕП). Різниця між оборотними активами, крім грошових коштів, та кредиторською заборгованістю або різниця між чистим оборотним капіталом і грошовими коштами є ФЕП. Це – фінансові потреби в оборотному капіталі, що виникають у процесі господарської діяльності або величина оборотного капіталу, що іммобілізована в запасах товарно-матеріальних цінностей та дебіторській заборгованості та не покрита короткостроковими позиковими коштами.

В залежності від джерел формування оборотний капітал ділиться на власний та позиковий. *Власний оборотний капітал* – капітал, що формується за рахунок власних та прирівняних до них джерел формування та інвестується у грошовій формі на створення власних оборотних засобів. *Позиковий оборотний капітал* формується за рахунок позикових фінансових ресурсів на принципах забезпеченості, строковості та поворотності.

За особливостями планування та принципами організації виділяють нормований та ненормований оборотний капітал. *Нормований оборотний капітал* – фінансові ресурси, що інвестуються в грошовій формі в нормовані поточні активи, або активи, для яких планується мінімально необхідна величина залишків. Їх особливості полягає у тому, що вони постійно знаходяться у обороті підприємства і тому їх розмір можна передбачити заздалегідь. До нормованих поточних активів підприємства відносять запаси товарно-матеріальних цінностей, товарну дебіторську заборгованість, залишки грошових коштів, відповідно до ненормованих – усі інші види оборотних активів. Помилкова практика перехідного періоду відмови від нормування оборотних активів виступає однією з причин кризового стану платіжно-розрахункової дисципліни в країні та не дозволяє економічно обґрунтовано встановити необхідний розмір інвестування оборотного капіталу.

В залежності від особливостей інвестування в оборотні активи виділяють оборотний капітал постійного та мінливого використання. *Оборотний капітал постійного використання* інвестується в грошовій формі на формування постійної або мінімально необхідної частини оборотних активів (в практиці фінансового менеджменту це мінімальна сума поточних активів в періоді, що розглядається). Відповідно, *оборотний капітал мінливого використання* інвестується в мінливу або сезонну потребу в оборотних активах.

В залежності від видів діяльності підприємства виділяють оборотний капітал, що обслуговує операційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства. *Оборотний капітал, що обслуговує операційну діяльність*, яка включає послідовність операцій по забезпеченню, виробництву і реалізації товарів та наданню послуг і спрямовану на одержання прибутку, інвестується в такі оборотні операційні активи: запаси товарно-матеріальних цінностей, дебіторську заборгованість, грошові кошти, інші види (витрати майбутніх періодів). Фінансова діяльність характеризується операціями, пов'язаними з управлінням вільними грошовими коштами підприємства та ведеться з метою їх збільшення. Отже, *оборотний капітал, що обслуговує фінансову діяльність* підприємства інвестується в такі оборотні активи: короткострокові фінансові вкладення та грошові кошти. Щодо інвестиційної діяльності, то оборотний капітал обслуговує лише деякі її операції, а саме позики грошових коштів іншим господарюючим суб'єктам та деякі операції з цінними паперами.

Відносно складу елементів поточних активів, в які інвестується оборотний капітал, виділяють такі його види: запаси товарно-матеріальних цінностей, грошові кошти, розрахунки з дебіторами та інший оборотний капітал. Незважаючи на те, що "Витрати майбутніх періодів" входять до складу елементів оборотного капіталу, вони не відповідають усім його властивостям. Йдеться про те, що "Витрати майбутніх періодів" являють собою витрати, що здійснюються підприємством одноразово протягом періоду, що розглядається. Наприклад, витрати на спорудження тимчасових нетитульних споруд, на доставку і монтаж машин на будівельному майданчику, тощо. Проте, віднесення на собівартість цих витрат здійснюється по частинах, як у поточному, так і у майбутніх періодах. А це означає, що інвестований у "Витрати майбутніх періодів" оборотний капітал буде відшкодовуватися також лише у майбутніх періодах, що не відповідає його економічному трактуванню. Тому, "Витрати майбутніх періодів" слід віднести до елементу "Інший оборотний капітал" з зауваженням, що управління ним повинно здійснюватися на довготерміновій основі.

Таким чином, наведена класифікація дозволяє чітко ідентифікувати різні види оборотного капіталу з метою створення ефективного механізму управління ними.

ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЯМИ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Курденко А.В. (ХГТУРЭ)

Уровень финансовой устойчивости определяется по балансу и является следствием степени успешности производственной, коммерческой, финансовой и учетной политики предприятия. Финансовая устойчивость определяется многими параметрами, важнейшими из которых следует признать показатель финансовой независимости предприятия и платежеспособности предприятия.

Уровень общей финансовой независимости характеризуется коэффициентом (K_1), рассчитанным как отношение суммы источников собственных средств ко всей их сумме, т.е. определяется удельным весом собственного капитала предприятия в общей его величине. K_1 отражает степень независимости предприятия от заемных источников (критическая точка - 0,5).

Расчеты показали (см. таблицу 1), что в 1992 году $K_1 = 0,93$, т.е. удельный вес собственного капитала в общей его величине составлял 93%, за 4 года K_1 снизился в общей сумме на 0,028 и составил в 1996 году 0,905, затем этот коэффициент снизился уже на 11%, а в 1998 году он составлял 0,678, т.е. доля собственного капитала составила уже 67,8%, что явилось следствием наращивания заемных источников. Таким образом, предприятие обеспечивает как общую финансовую независимость, так и определенный уровень независимости в части формирования оборотных активов, для характеристики которой используется коэффициент финансовой независимости в части формирования оборотных средств (K_2), рассчитываемый как отношение собственного капитала, находящегося в обороте к сумме оборотных активов.

В нашем примере (см. таблицу 1) по состоянию на 1992 год оборотные активы на 84% ($K = 0,84$) покрываются собственным капиталом. И, несмотря на то,

что К2 за 7 лет постепенно снизился до уровня 55%, это представляется весьма высоким значением, позволяющим характеризовать предприятие как финансово устойчивое и по этому параметру.

Таблица 1

Анализ финансового состояния предприятия

Показатели	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1. Исходные данные:	31640	36901	42735	47353	58846	77388	88460
1.1. Исход баланса							
1.2. Источники собственных средств	29519	34135	38966	42955	53260	61521	59995
1.3. Из них вложено в основные средства и иные внеоборотные активы	18202	21000	23863	26758	31729	29590	25863
1.4. Источники собственных средств в обороте (п.1.2. - п.1.3.)	11317	13135	15103	16197	21531	31931	34132
1.5. Запасы и затраты	10753	12297	15241	15942	21355	35902	51211
1.6. Денежные средства, расчеты и прочие активы	2685	3604	3631	4653	5762	11896	11386
из них:	10	5	4	6	6	5	22
1.7. денежные средства и краткосрочные финансовые вложения							
1.8. Товары отгруженные и расчеты с дебиторами	2675	3599	3627	4647	5756	11891	11364
1.9. Итого оборотные активы (п.1.5. + п.1.6.)	13438	15901	18872	20595	27117	47798	62597
1.10. Краткосрочные обязательства	2121	2766	3769	4398	5586	15867	28465
2. Расчетные:	0,9329	0,9250	0,9118	0,9071	0,9051	0,7949	0,6782
2.1. К1 (п.1.2. / п.1.1.)							
2.2. К2 (п.1.4. / п.1.9.)	0,8422	0,8261	0,8003	0,7865	0,7940	0,6680	0,5453
2.3. К3 (п.1.4. / п.1.5.)	1,0525	1,0682	0,9909	1,0160	1,0082	0,8894	0,6665
2.4. К4, % (п.1.7. / п.1.10.)	0,4715	0,1807	0,1061	0,1364	0,1074	0,0315	0,0773
2.5. К5 (п.1.6. / п.1.10.)	1,2659	1,3030	0,9634	1,0580	1,0351	0,7497	0,4000
2.6. К6 (п.1.9. / п.1.10.)	6,3357	5,7487	5,0072	4,6828	4,8545	3,0124	2,1991
2.7. К6норм. ((п.1.5. + п.1.10.)/1.10)	6,0698	5,4458	5,0438	4,6248	4,8230	3,2627	2,7991

Коэффициент финансовой независимости в области формирования оборотных активов может быть дополнен аналогичным показателем (К3), характеризующим финансовую независимость предприятия в части формирования запасов и затрат и рассчитываемым как отношение собственного капитала в обороте к запасам и затратам.

Как уже указывалось в начале, финансовая устойчивость определяется наряду с финансовой независимостью параметрами платежеспособности предприятия. Наиболее распространенной является оценка уровня платежеспособности на базе

предварительной группировки позиций актива баланса по уровню их ликвидности. Под ликвидностью понимается возможность перехода (превращения) имущества из иных его форм в денежную в целях погашения долговых обязательств.

По степени, т.е. скорости ликвидности, все имущество на балансе предприятия в зарубежных и современных отечественных публикациях рекомендуется группировать следующим образом:

1. Немедленно реализуемые активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги, депозиты и займы)).
2. Быстро (легко) реализуемые активы (дебиторская задолженность).
3. Имущество средней реализуемости (запасы и затраты).
4. Трудно реализуемое и неликвидное имущество (основные средства и другие внеоборотные активы).

На базе рассмотренных групп имущества принято определять последовательно следующие коэффициенты:

Коэффициент абсолютной платежеспособности (денежной ликвидности) - K_4 , исчисляемый как отношение немедленно реализуемого имущества к краткосрочным обязательствам. При условии $K_4 \geq 1$ предприятие имеет безукоризненную, полную денежную платежеспособность. Однако, соблюдение этого условия является нерациональным и чрезвычайно редким.

Коэффициент срочной (быстрой ликвидности) K_5 , определяемый как отношение первых двух групп имущества к краткосрочным обязательствам. Учитывая современное состояние расчетов и возможное наличие на балансе сомнительной или безнадежной к получению дебиторской задолженности, во избежание риска устойчивости, надежным признается значение $K_5 > 1,5$.

Коэффициент текущей ликвидности (общего покрытия краткосрочных долгов) K_6 , который определяется отношением первых трех групп имущества к краткосрочным обязательствам. Он отражает принципиальную способность предприятия погасить свои краткосрочные долги за счет мобилизации всех оборотных активов. Общепринятая критическая точка $K_6 = 2$, а для предприятий с быстрой оборачиваемостью средств $K_6 = 1,5$. Следует отметить также, что если K_6 равно 3 и более, это свидетельствует о нерациональном использовании финансовых ресурсов.

В нашем примере предприятие в 1992 году имеет чрезвычайно низкий уровень абсолютной ликвидности ($K_4, \% = 0,47$), а в последующие года еще снижался и в 1998 году составил 0,08%, т.е. коэффициент абсолютной ликвидности равен 0,0008. Это говорит о катастрофической невозможности предприятия покрыть величину текущих долговых обязательств за счет свободных денег.

K_5 в 1992 году имел значение 1,27, т.е. предприятие покрывало долговые обязательства свободной денежной наличностью и дебиторами с некоторым запасом. Такое положение соблюдалось до 1996 года включительно (следует заметить, что в 1994 году значение K_5 составляло 0,96). А в 1997 году произошло резкое падение на 25%, которое продолжилось. И в 1998 году коэффициент срочной ликвидности составлял 0,4. Это произошло за счет значительного увеличения за последние два года краткосрочных обязательств.

По этой же причине наблюдается снижение в 1997 году на 1,85 и в 1998 году еще на 0,79 коэффициента текущей ликвидности (K_6), который в 1992 году составлял 6,34, а в 1998 году - 2,20. Однако, значение данного коэффициента остается выше его

критической точки.

Таким образом, значения коэффициентов K4 и K5 в 1994, 1997, 1998 годах составляли величины ниже критических точек (ниже соответственно 0,1 и 1), а, следовательно, по этим показателям предприятие будет представляться пользователю аналитической информацией рискованным.

Здесь представляется возможным в порядке углубления оценки платежеспособности сопоставлять фактическое значение K6 с нормальным (необходимым) его значением для данного предприятия.

В нашем случае при условии потребности в запасах и затратах в сумме, равной фактической их величине, и отсутствии безнадежных дебиторов нормальное значение K6 в 1992 году равно $6,07 ((10753+2121)/2121; 12874/2121)$.

Фактический же уровень $K6 = 6,34$ (см. таблицу 1). Следовательно, наше предприятие на конец года можно считать полностью платежеспособным. Также можно сказать и о годах 1993, 1995, 1996. В 1994 году наблюдалось небольшое преувеличение $K6_{норм.}$ над фактическим значением (5,04 над 5,01). В 1997 году разница составляла 0,25, а в 1998 году уже 0,60 ($2,80 - K6_{норм.}$ и $2,20 - K6$).

В расчетах показателей платежеспособности (ликвидности) участвуют денежные средства, дебиторская задолженность, запасы и затраты и оборотные активы в целом. Совершенно очевидно, что уровень платежеспособности зависит от скорости переходов этих активов из иных форм в свободную денежную форму.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Щелоков А.В. (ХГИ «НУА»)

Одним из актуальных вопросов инвестиционной политики государства является обеспечение условий для направления инвестиций в ключевые отрасли национальной экономики, которые смогут обеспечить дальнейшее экономическое развитие государства и его национальную безопасность в будущем.

Принцип приоритетности принято выделять среди принципов, которые лежат в основе инвестиционной политики государства. В условиях ограниченности финансовых ресурсов правильность выбора приоритетов позволит избежать распыления средств и усилий, сконцентрировать их на ключевых направлениях развития, обеспечить максимальную эффективность экономического роста.

Проблема выбора приоритетов при всей ее кажущейся очевидности является чрезвычайно сложной. Используя в последние годы в качестве критерия государственной поддержки критериев быстрой окупаемости, экспортной ориентации выпускаемой продукции приводит к нарушению сбалансированности пропорций государственного воспроизводства и, как следствие, к ухудшению экономического состояния государства.

Такого рода приоритеты пригодны для индивидуального предприятия, но не для государства в целом, поскольку государство – это особый субъект хозяйствования. Его задачей в условиях рыночной экономики является обеспечение сбалансированности пропорций регионального воспроизводства. Это в основном достигается двумя способами: путем корректировки решений, принимаемых предприятиями по критерию индивидуальной прибыли, с учетом влияния этих

решений на издержки других предприятий и общее состояние; путем регулирования уровня и динамики издержек всей совокупности предприятий посредством своевременного развития инфраструктуры государства.

Представляется, что в методологическом отношении выбор приоритетов государственного развития должен базироваться на макроэкономических показателях, оценивающих результаты экономической деятельности государства, и опираться на оценку создаваемой в процессе производства добавленной стоимости с учетом ее капиталоемкости. Методический же инструментарий по определению государственных приоритетов должен обеспечивать выделение отраслей и предприятий, создающих максимальную долю добавленной стоимости либо имеющих потенциальные резервы ее наращивания, которые и требуют первоочередного развития, а, следовательно, и максимальной государственной поддержки.

Следует отметить, что такой макроэкономический подход к выбору приоритетов государственного развития решает вопрос бюджетной эффективности экономического роста, обеспечивая увеличение налоговых поступлений и создавая основу обеспечения сбалансированности пропорций государственного воспроизводства путем перераспределения консолидированной в бюджете добавленной стоимости в пользу приоритетных отраслей и производств.

В этом плане наиболее перспективными являются капиталовложения с высокими технологиями, так как тенденции развития мировой экономики во второй половине нашего века убеждают, что информация – более важный фактор воспроизведения, чем энергия. Если мы не хотим оставаться на задворках мирового экономического развития, то должны искать свою нишу в передовых технологиях, создавать условия для активизации инвестиционного и как его части инновационного процесса, искать оптимальные формы организации и финансово-кредитные ресурсы для его обеспечения. Известно, что в этом плане между государствами существует очень жесткая конкуренция, и реальные успехи могут быть достигнуты только монолитным в понимании своей задачи высокопрофессиональным правительством.

Развитие научно-технического прогресса сформировало функциональный тип так называемых свободных зон, которые объединили в себе высокие технологии, науку, источники финансирования. Основным условием, содействовавшим созданию зон такого типа, стало наличие университета или научно-исследовательского центра мирового уровня, технологической инфраструктуры, высококвалифицированной рабочей силы и, наконец, венчурного (рискового) капитала. То есть вокруг определенного центра (например, университета) создается зона с особой инфраструктурой, обеспечивающая процесс ускоренной передачи новой технологии в промышленности. До начала 90-х годов сложились три функциональных типа научно-технологических зон: инновационные центры (инкубаторы), научно-технологические парки и технополисы.

Инновационный центр (инкубатор) – это центр поддержки инновационного предпринимательства, где создается благоприятная среда для подготовки кадров новых конкурентоспособных отечественных фирм, предоставляются на определенных условиях фонды венчурного капитала. По источникам финансирования инновационные центры можно разделить на государственные, университетские, корпоративные и частные.

Научно-технологический центр – территориальная группа фирм, которая

осуществляет мелкосерийное производство, основанное на научно-технических разработках местного научного центра. В научно-технологических парках концентрируются фирмы, специализирующиеся на деятельности по внедрению высоких технологий в производство. Как показывает опыт, эти фирмы покидают парк по истечении трех-пяти лет.

Технополис – наиболее распространенная форма интеллектуализации хозяйства, организации региональных научно-производительных комплексов. Как правило, юридическим лицам, осуществляющим научную и производственную деятельность на территории технополиса, предоставляются налоговые льготы и другие режимы содействия. Следовательно, технополис – это свободная зона высоких технологий, где осуществляется взаимосвязь науки и технологии с мировой и традиционной национальной культурой.

Первой в мире научно-технологической зоной была «Кремниевая долина», созданная в 50-е годы возле Сан-Франциско в США. Этот научно-промышленный территориальный комплекс стал символом научно-технического прогресса и регионального развития. На сегодня в «Кремниевой долине» вместе с американскими работают фирмы из Западной Европы, Японии, Южной Кореи. В основе развития комплекса лежат многомиллиардные объемы финансирования научно-исследовательских работ со стороны государства и частного капитала, а также налоговая политика относительно развития микроэлектроники. Так на всех уровнях получения налогов электронная промышленность имеет существенные преимущества, состоящие в том, что налоги уменьшаются на 20-25%, если капиталы вкладываются в наукоемкие разработки. На сегодняшний день в США насчитывается более 30 научных парков.

В Западной Европе научно-технологические парки созданы в Великобритании, Франции, ФРГ, Ирландии и других странах. Они специализируются в основном по проблемам микроэлектроники, а некоторые – по проблемам биотехнологии.

В Японии реализуется проект «Технополис» – долговременная стратегия вхождения страны в технологическую эпоху. Для привлечения частных корпораций в технополисы на их территории планировались разнообразные мероприятия налогового и кредитного стимулирования. Так, фирмам, относящимся к отрасли «высокой технологии» было разрешено списывать в первый год 30% стоимости оборудования и 15% стоимости сооружений; государство оплачивало треть расходов на совместное проведение исследований префектуральными лабораториями и мелкими фирмами. Капитальные вложения в эту программу в 1986-1990г.г. составили в пересчете более 10 млрд долл. США.

Важным аспектом экономической политики является развитие системы защиты и механизмов возврата инвестиционных денежных средств, их страхование, соблюдение задекларированных условий возврата привлеченных средств. Это требует усовершенствования нормативно-правовой базы обеспечения прав инвестора – как юридического лица, так и каждого гражданина, вложившего свои сбережения в инвестиционный проект или ценные бумаги.

Понятно, что основными источниками инвестиций в Украине сегодня являются внутренний теневой капитал, денежные средства физических лиц и собственные денежные средства предприятий. Привлечение этих инвестиций в оборот – необходимое условие преодоления кризиса и стабилизации экономики в ближайшие годы. На сегодняшний день объем теневого сектора оценивается в границах от 40 до

60% ВВП. Это огромные средства, привлечение которых в производство могло бы стать важным источником финансирования. Кроме того, наличность на руках у населения составляет около 10 млрд. долл.

Однако здесь ситуация очень сложная. Государство и преступные действия трасов подрывали веру населения в справедливость. С другой стороны, финансовые рынки в Украине только начинают функционировать, а акции приносят очень низкие проценты. Использование сбережений населения в инвестиционной деятельности можно реализовать только через кредитные учреждения, но люди боятся вкладывать туда свои деньги. В качестве выхода из этой ситуации можно предложить широкое распространение системы паевых инвестиционных фондов и пенсионных фондов. Зарубежный опыт убеждает в том, что две трети средств эти фонды вкладывают в ценные бумаги, а одну треть – в инвестиционные проекты.

Конкретные результаты инвестиционной деятельности зависят от выбранных приоритетов экономического развития и механизма привлечения инвестиционных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурак П. Инвестиционные приоритеты в развитии предпринимательства //Бизнес Информ.–1999.–№1-2.–С.46-49. 2. Дергачев В. Восхождение к технополисам //Бизнес Информ.–1997.–№22.–С.5-8.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Козлова И.Н. (ХГЭУ)

Исследование проблем инвестиционной деятельности как на микро- так и на макроуровнях всегда находилось и находится в центре внимания экономической науки и практики. Это обусловлено тем, что инвестиции являются основой развития предприятий, отдельных отраслей и экономики государства в целом. От умения инвестировать зависит процветание или упадок собственного производства, возможность решения социальных и экономических проблем, современный уровень и потенциальный динамизм всех видов ресурсов. Без создания надежных основ инвестиционной деятельности трудно надеяться на устойчивое развитие отечественного производства, научно-технический и социальный прогресс, а с ними и на подобающее место в мировом хозяйстве.

Согласно Закону Украины "Об инвестиционной деятельности" инвестиционная деятельность представляет собой совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций.

Нынешняя правовая система Украины состоит из более чем 100 законов и других нормативных актов, которые регулируют процесс инвестирования. Среди них прежде всего необходимо отметить Закон Украины "Об инвестиционной деятельности", Декрет Кабинета Министров Украины "О режиме иностранного инвестирования", Закон Украины "О государственной программе поощрения иностранных инвестиций в Украине", Закон Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже", которые создают основу правового регулирования инвестиционной деятельности.

Объектами инвестиционной деятельности в Украине может являться любое

имущество, в том числе основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства Украины, ценные бумаги (акции, облигации и др.), целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, другие объекты собственности, а также имущественные права.

Аналогичные объекты имеет и деятельность зарубежных инвесторов, если она не противоречит законодательству Украины. Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование на территории Украины путем:

паевого участия совместно с юридическими и физическими лицами Украины в создании предприятий;

создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов предприятий иностранных юридических лиц;

приобретения предприятий, строений, сооружений, паев, акций, облигаций и других ценных бумаг, а также другого имущества, которое согласно законодательству Украины может принадлежать иностранным инвесторам;

приобретения прав пользования землей и другими природными ресурсами;

предоставления займов, кредитов, имущества и имущественных прав.

Субъектами инвестиционной деятельности (инвесторами и участниками) могут быть граждане и юридические лица Украины и иностранных государств, а также государства в лице правительств. Инвесторы принимают решение о вложении собственных, заемных и привлеченных имущественных и интеллектуальных ценностей в объекты инвестирования. Они могут выступать в роли вкладчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого участника инвестиционной деятельности.

Законодательство декларирует, что все субъекты инвестиционной деятельности независимо от форм собственности и хозяйствования имеют равные права в части осуществления этой деятельности; самостоятельно определяют цели, направления, виды и объемы инвестиций; привлекают для их реализации на договорной основе любых участников инвестиционной деятельности, в том числе путем организации конкурсов и торгов. Инвестор имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться объектами и результатами инвестиций, включая реинвестиции и торговые операции на территории Украины.

Участниками инвестиционного процесса могут быть граждане и юридические лица Украины, других государств, обеспечивающие реализацию инвестиций как исполнители заказов или на основании поручения инвестора. Государство и должностные лица не имеют права вмешиваться в договорные отношения участников инвестиционной деятельности сверх своей компетенции.

Источники финансирования инвестиционной деятельности целесообразно подразделить на две группы: иностранные и внутренние. Касаясь первой группы, необходимо отметить, что кредитование финансовых ресурсов из-за рубежа в крупных размерах бесперспективно. Об этом свидетельствует оценка специалистов, а также практический опыт. За прошедшее время этот инвестиционный источник в Украине оказался очень незначительным, а для целей реализации инвестиционных проектов совсем мизерным. При этом ставятся жесткие условия иностранных займов, в том числе и краткосрочности их возврата.

Основным источником финансирования инвестиционной деятельности является вторая группа - внутренние финансовые средства, которые включают: собственные финансовые средства (прибыль, амортизационные отчисления,

возмещение убытков от аварий, стихийных бедствий, денежные накопления и сбережения граждан, юридических лиц и т. д.). Важное значение для восстановления инвестиционной роли прибыли имеет необходимость разработки соответствующего законодательства, а для увеличения амортизационного фонда на реновацию - использование ускоренной амортизации;

бюджетные инвестиционные ассигнования - накопления государственного и местного бюджетов, часть которых всегда направлялась

на реализацию общегосударственных и региональных экономических, научно-технических и социальных программ;

заемные финансовые средства (банковские и бюджетные кредиты) - целенаправленная аккумуляция и использование которых осуществлялись в интересах воспроизводства и развития национальных товаропроизводителей;

привлеченные финансовые средства - средства, полученные от продажи акций, паевые и иные взносы граждан и юридических лиц;

безвозмездные и благотворительные взносы, пожертвования организаций, предприятий и граждан.

Различают четыре направления инвестиционной деятельности:

- 1) государственное инвестирование, осуществляемое центральными и региональными 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;
- 2) иностранное инвестирование, осуществляемое иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами;
- 3) инвестирование, осуществляемое гражданами, негосударственными предприятиями, хозяйственными ассоциациями, союзами и товариществами, а также общественными и региональными организациями, другими юридическими лицами, основанными на коллективной собственности;
- 4) совместное инвестирование, осуществляемое гражданами Украины и иностранных государств, юридическими лицами и государствами.

Инвестиционная деятельность широка и многогранна, она подразделяется на следующие формы: простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, инновационная деятельность.

Первая форма (простое воспроизводство) присуща действующим объектам. Инвестиционная деятельность этой формы состоит в капитальном ремонте или замене существующих средств производства на новые. В народном хозяйстве Украины простое воспроизводство основных фондов является самой дорогостоящей формой инвестиционной деятельности. Источником инвестирования является главным образом амортизация основных фондов.

Вторая форма направлена на создание новых и расширение действующих производств. Финансирование этой формы инвестиционной деятельности может осуществляться из всех возможных источников.

Третья форма осуществляется в целях внедрения достижений научно-технического прогресса в производство и социальную сферу. В ее состав входят следующие виды деятельности: выпуск и распространение принципиально новых видов техники и технологий; прогрессивные межотраслевые сдвиги; реализация долгосрочных научно-технических программ с большим сроком окупаемости затрат; финансирование фундаментальных исследований для осуществления качественных

изменений в состоянии производительных сил; разработка и внедрение новой, ресурсосберегающей технологии, предназначенной для улучшения социального и экологического состояния.

Таким образом, сложившаяся в настоящее время в Украине инвестиционная ситуация характеризуется дефицитом всех видов ресурсов, недостаточным развитием нормативно-законодательной базы, отсутствием таких составляющих, как действенного механизма привлечения инвестиций в производство и финансово-кредитного механизма инвестиционной деятельности.

Из вышеперечисленных форм инвестиционной деятельности пока в основном финансируется лишь простое воспроизводство, да и то не в полном объеме, что подтверждается данными о старении парка оборудования украинской промышленности. Отсутствие инвестиционных проектов по расширению действующих производств и, особенно, инновационных проектов может привести к замедлению темпов научно-технического прогресса в отечественной промышленности, а следовательно, отставанию от промышленно развитых стран.

О ПРОБЛЕМАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ И АКТИВИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Опескунова Н.В. (ХГТУСА)

Появление или, точнее, возрождение рынка инвестиций в Украине является закономерным результатом структурной перестройки в нашей стране. Рыночные реформы в украинской экономике требуют значительных капиталовложений. Полноправным, жизненно необходимым звеном новой экономической системы является цивилизованный рынок инвестиций. На сегодняшний день рынок инвестиций в Украине представляет собой сложную структурную единицу, не отлаженную и полную внутренних противоречий.

Анализ основных предпосылок формирования рынка инвестиций в Украине и основных проблем, касающихся динамики этого процесса позволяет сделать следующие выводы:

1. Формирование рынка инвестиций в Украине является объективным результатом коренных экономических и политических изменений, происходящих в современном обществе;
2. Рынок инвестиций представляет собой глубоко интегрированную систему экономических отношений, связанных с вопросами собственности, денежно-кредитной системы и финансово-инвестиционной политики в Украине;
3. Снятие основных барьеров развития путем осуществления широкомасштабной приватизации создало жизненную основу для формирования украинского рынка инвестиций;
4. Формирование цивилизованного рынка инвестиций представляет собой задачу государственной важности, от успешного решения которой во многом зависит преодоление кризисных явлений в экономике нашей страны;

Возникновение рынка инвестиций как самостоятельного структурного элемента экономики Украины поставило задачу изучения основных черт и тенденций развития данного сегмента рыночной деятельности и выяснения особенностей его функционирования, обусловленных спецификой развития нашей страны.

Уже в конце 1995 года в Украине обострился инвестиционный кризис. И на сегодняшний день еще находится в стадии острого кризиса. Проблема состоит не только в понижающейся тенденции практически всех показателей инвестиционного процесса, но и в отсутствии структурных сдвигов в экономике Украины, крайне низкой эффективности капиталовложений. Каждому миллиону гривен капитальных вложений соответствует падение производства примерно на 1,5 миллиона гривен.

Выход из сложившегося кризиса возможен по средством стимулирования и активизации инвестиционной деятельности в Украине.

Недонакопление средств практически всеми основными группами инвесторов, отсутствие мотиваций к инвестированию, широкие масштабы бегства капитала за границу, необходимость крупных инвестиционных вложений для реформирования неэффективной структуры экономики, мобилизовать которые собственными силами в короткий период невозможно, - все это актуализирует вопрос о стимулировании инвестиционной деятельности в Украине, с учетом активизации иностранного инвестирования.

Эффективность, а следовательно активизация инвестиционной деятельности по большей части определяется действенностью системы управления инвестиционной деятельностью. Основными экономическими системами управления инвестиционной деятельностью являются: финансово-кредитная система, система налогообложения, система платежей за производственные и природные ресурсы, ценовая система, система экономических стимулов и санкций. Необходимо отметить, что система стимулов представляет собой достаточно широкомасштабный элемент эффективного управления инвестиционной деятельностью, который способствует ее активизации.

Проанализированная автором специальная литература, затрагивающая подобного рода проблемы, позволила сделать вывод о достаточно узком видении системы потенциальных стимулов для активизации инвестиционной деятельности в Украине. Так, некоторые специалисты, выделяют лишь такие группы стимулов как: система государственных субсидий, целевые дотации, сокращение платы за использованные ресурсы и процентных ставок за кредит, которые должны играть стимулирующую роль. Систему стимулирования инвестиционной деятельности можно представить в следующем виде, см. рис 1.

Экономическая ситуация, которая сложилась в Украине, не способствует активизации инвестиционной деятельности и не помогает привлечению инвестиций. Изначально стимулирование инвестиционной деятельности начинается на уровне государственной политики, но сложившаяся ситуация не позволяет государству эффективно регулировать этот процесс, да и многие программы принятые правительством остаются лишь декларацией намерений и не реализуются на практике.

На макроуровне стимулирование имеет вид различных программ мероприятий, поэтому целесообразно остановиться на микроуровне, т.е. на таких стимулах, которые бы помогли предприятию привлечь инвестора, а это именно те факторы, которые способствуют повышению эффективности деятельности предприятия.

Именно «инвестиционная привлекательность» может выступить стимулом для активизации инвестиционной деятельности в Украине, так как на данный момент это наиболее реальный механизм, который предприятие может реализовать самостоятельно.

Систему стимулювання інвестиційної діяльності, можливо, реалізувати з допомогою określених інструментів, які определять інвестора в отношении підприємства, якщо ввести додаткові критерії для оцінки інвестиційної привабливості підприємства-продуцента.

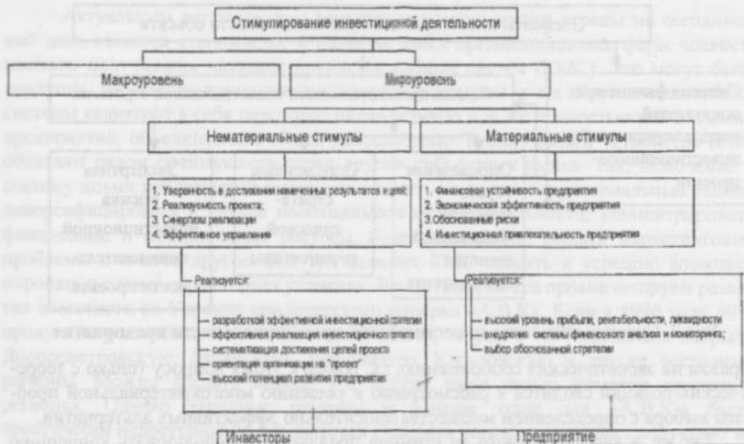


Рис.1 Система стимулювання активізації інвестиційної діяльності

Економічна ситуація, яка склалася в Україні, не сприяє активізації інвестиційної діяльності і не допомагає привабливості інвестицій. Ізначально стимулювання інвестиційної діяльності починається на рівні державної політики, але склалася ситуація не дозволяє державі ефективно регулювати цей процес, і багато програм прийнятих владою залишаються лише декларацією намірів і не реалізуються на практиці.

На макроуровні стимулювання мають вигляд різних програм заохочення, тому цілоразумніше зупинитися на мікроуровні, т.е. на таких стимулах, які б допомогли підприємству привабливості інвестора, а це саме ті фактори, які сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Іменно «інвестиційна привабливість» може виступити стимулом для активізації інвестиційної діяльності в Україні, так як на даний момент це найбільш реальний механізм, який підприємство може реалізувати самостійно. Систему стимулювання інвестиційної діяльності можливо реалізувати з допомогою определенных інструментів, які определять інвестора в отношении підприємства, якщо ввести додаткові критерії для оцінки інвестиційної привабливості підприємства-продуцента.

Таким інструментом може виступити наступна система, представлена на рис.2, розроблена автором, яка об'єднує елементи з допомогою яких інвестор може прийняти рішення об інвестуванні, визначив рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Без сомнения, наиболее эффективной формой привлечения инвестиций сегодня выступает инвестиционный проект. На базе концепции проектного анализа и его финансовых аспектов, автором предложена система финансовых показателей инвестиционной привлекательности объекта. Данный набор основывается главным



Рис.2. Система элементов инвестиционной привлекательности предприятия

образом на эвристических соображениях, т.к. подход к этому вопросу только с теоретических позиций сводится к рассмотрению и решению многокритериальной проблемы выбора с определением множества относительно эффективных альтернатив.

Так же, в качестве одного из стимулов предлагается использовать концепцию разработки эффективной инвестиционной стратегии предприятия, основанную на определяющих принципах и современных методах разработки реализации эффективных стратегических мероприятий.

Исходной предпосылкой формирования инвестиционной стратегии должна быть общая стратегия экономического развития объекта инвестирования. По отношению к ней инвестиционная стратегия носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и задачам. Разработка успешных инвестиционных стратегий должна быть основана на трех принципах, причем принципы эти справедливы вне зависимости от отрасли, типа или размера инвестиционного объекта: принцип концентрации усилий; принцип баланса риска; принцип сотрудничества.

Хотя для инвестиционных проектов оценку возможных вариантов инвестиционных стратегий практически невозможно сделать без использования исключительно количественных методов, но, как правило, возникает необходимость при ее определении использовать неформальные определяющие показатели, такие как « функция полезности ».

Целесообразным дополнением к определению выбора стратегической альтернативы должны стать матрицы инвестиционной стратегии предприятия, которые позволяют позиционировать предприятие в стратегической перспективе его деятельности, и будет также выступать дополнительным критерием выбора или оценки, а так же нематериальным стимулом.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КООРДИНАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КРУПНОМАСШТАБНЫХ СИСТЕМАХ

Карпухина Е.В. (ХГЭУ)

Актуальным направлением развития экономики нашей страны на сегодняшний день является становление и развитие новых организационных форм хозяйствования, получивших название крупномасштабных систем (КМС). Это могут быть холдинги, финансово-промышленные группы, концерны и т.д. Крупномасштабные системы включают в себя некоторое число частично или же полностью независимых предприятий, объединенных общей деятельностью. В силу своего устройства КМС обладают рядом преимуществ перед другими субъектами рынка. Так, включение в систему новых предприятий позволяет выходить на новые территориальные рынки, диверсифицировать в случае необходимости виды деятельности, концентрировать финансовые и материальные ресурсы, более рационально решать маркетинговые проблемы и многое другое. Все это позволяет КМС выжить и успешно функционировать в сложных рыночных условиях. В качестве примера проанализируем развитие известного на Украине кондитерского концерна «А.В.К». Если в 1996 году 40% продукции реализовывалось в Донецкой области, то уже в 1997 экспансия накрыла Днепропетровскую, Луганскую, Запорожскую, Харьковскую и другие восточные регионы. Можно сделать вывод, что концерн имел целью развитие продаж в регионах. Однако западные регионы на данном этапе для «А.В.К.» были практически недоступными, т.к. высокая стоимость перевозок, делала продукцию не конкурентоспособной. Проблема была решена покупкой Мукачевской кондитерской фабрики. Сейчас концерн «А.В.К.» включает в себя 5 кондитерских фабрик (Донецкая, Мукачевская, Луганская, а также фабрики «Пчела» и «Март») и контролирует примерно 13 процентов украинского рынка. Такой успех был возможен именно при создании крупномасштабной системы, последовательно проводившей в жизнь выбранную стратегию.

Новые организационные формы требуют создания и совершенно новых систем управления для них. Особенно это актуально для такой динамичной сферы как финансы. Одним из важнейших аспектов при управлении финансами является управление инвестиционными ресурсами. При этом кроме проблемы создания и привлечения инвестиционных ресурсов для крупномасштабных систем особое значение приобретает проблема их распределения с максимальным общесистемным эффектом. Из этого следует, что при управлении инвестиционными ресурсами в КМС важна координация действий и решений входящих в нее предприятий.

В терминах крупномасштабных систем *координация* это особый аппарат приведения к глобальной цели Z , стоящей перед КМС в целом, локальных целей z_i ($i \in I$), где I - множество предприятий (КМС), стоящих перед отдельными предприятиями крупномасштабных систем, путем согласования ими программ деятельности для удовлетворения общезначимых приоритетов.

Подходить к вопросам координации можно в зависимости от различных классификационных признаков. Например:

1. Вида крупномасштабной системы и характера деятельности;
2. Степени взаимодействия и взаимозависимости элементов;
3. Рассматриваемого горизонта управления.

Вид КМС определяет юридические и хозяйственные нормативы для предприятий, права собственности. Взаимодействие и взаимозависимость элементов определяется как видом крупномасштабной системы, так и спецификой хозяйственных процессов. Чем больше степень взаимозависимости, тем более строгой должна быть координация действий. Можно сказать, что вид КМС определяет правовые аспекты координации, степень взаимодействия и взаимозависимости элементов ее интенсивность. Так как координации по видам системы и взаимозависимости элементов в литературе уделялось больше внимания, то в данной статье хотелось бы остановиться на координации в зависимости от горизонта управления. Это необходимо потому, что сама суть крупномасштабной системы предполагает наличие противоречий в интересах отдельных входящих в нее предприятий, каждое из которых стремится к максимизации личных критериев. Поэтому в условиях КМС координационные меры могут касаться вопросов определения глобальных целей деятельности. Также координация необходима при разработке программ деятельности, например, при инвестиционном управлении программ создания и распределения ресурсов. Согласованно должна осуществляться и текущая деятельность. В данной статье предлагается выделять три вида координации инвестиционной деятельности КМС в зависимости от горизонта управления: целевую; программную; операционную.

Под целевой координацией будем понимать согласование целей деятельности отдельных предприятий КМС и всей системы, направленное на устранение противоречий их интересов на этапе выработки глобальной стратегии.

Под программной координацией будем понимать согласование действий и решений элементов КМС, осуществляемое на этапе планирования будущей деятельности и направленное на выработку совместных программ и организацию их исполнения на предприятиях.

Под операционной координацией будем понимать такое согласование действий и решений отдельных предприятий КМС, которое обеспечивает их совместное функционирование и направлено на обеспечение и контроль необходимых взаимодействий при осуществления текущих операций по выбранным направлениям.

Укрупненная схема координации при управлении инвестиционными ресурсами в КМС представлены на рис.1.

Согласно схеме, целевая координация позволяет на основе анализа состояния КМС, т.е. анализа внутренней и внешней среды, а также инвестиционных возможностей элементов вырабатывать цели инвестиционной деятельности так, чтобы она приносила максимально возможный положительный эффект всей системе. При программной координации усилия координатора направлены на то, чтобы координационные механизмы работали на этапе планирования деятельности отдельных элементов КМС. Инвестиционные программы должны быть согласованы и одобрены всеми предприятиями, отвечать целям, определенным ранее, и учитывать все выявленные возможности. Инвестиционные программы должны оцениваться не только с точки зрения их окупаемости, экономической эффективности, но и того, какой потенциал несет данная программа не только тому предприятию (или группе), на котором он будет осуществляться, но и другим элементам.

При операционной координации согласованию подвергаются уже известные и количественно определенные финансовые потоки инвестиционных проектов, которые анализируются на предмет совпадения реальных величин плановым. Выявляются отклонения и причины их возникновения. Операционной координации

подвергаются и вопросы создания резервных фондов. Резервы как раз и будут использоваться для погашения нежелательных отклонений. Если при целевой и программной координации мы имели дело с планами и программами, которые не всегда могут быть формализованы, то операционной координации подвергаются количественно определенные финансовые потоки. Задачи, решаемые при операцион-

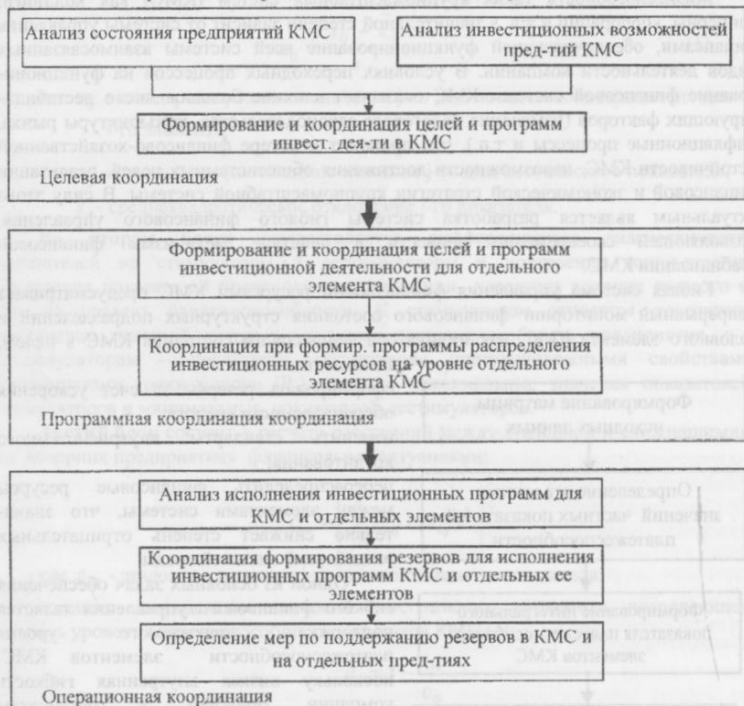


Рис.1. Укрупненная схема координации инвестиционных ресурсов в КМС

ной координации: чаще, всего являются структурированными, тогда как задачи целевой и программной координацией являются неструктурированными или слабоструктурированными. Поэтому разработка методов и моделей целевой и программной координации является более сложной и неоднозначной задачей, чем операционной, но и более серьезной.

Таким образом, координационные меры, которые закладываются в планируемые программы действий отдельных предприятий КМС, позволяют организовывать их функционирование с учетом всей специфики совместной деятельности, позволяют организовывать ее с максимальной выгодой для системы в целом и добиваться достижения наилучших хозяйственных результатов.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ
КРУПНОМАСШТАБНОЙ СИСТЕМЫ

Смышляева Л.С. (ХГЭУ)

Жизнеспособность таких крупномасштабных систем (КМС) как холдинги, концерны, корпорации и т.д. в значительной степени зависит от системы управления финансами, обеспечивающей функционирование всей системы взаимосвязанных видов деятельности компании. В условиях переходных процессов на функционирование финансовой системы КМС оказывает влияние большое число дестабилизирующих факторов (изменение налогового законодательства, конъюнктуры рынка, инфляционные процессы и т.п.), что приводит к потере финансово-хозяйственной устойчивости КМС, невозможности достижения общесистемных целей, реализации финансовой и экономической стратегии крупномасштабной системы. В силу этого актуальным является разработка системы гибкого финансового управления, позволяющей своевременно привести в действие механизмы финансовой стабилизации КМС.

Гибкая система управления финансовыми ресурсами КМС предусматривает непрерывный мониторинг финансового состояния структурных подразделений и головного элемента КМС, как индикатора финансового состояния КМС в целом, позволяет:

сформировать резервы за счет ускорения оборачиваемости средств;
изменить стандарты внутрисистемного кредитования;
перераспределить финансовые ресурсы между элементами системы, что значительно снижает степень отрицательных воздействий внешней среды.

Одной из основных задач обеспечения гибкого финансового управления является поддержка приемлемого уровня платежеспособности элементов КМС, поскольку низкая внутренняя гибкость компании приводит к остановкам производственного процесса, низкой норме прибыли, невозможности решения технических и социальных задач.

В данной работе предлагается алгоритм оценки уровня платежеспособности элементов КМС, позволяющий выявить элементы с наиболее слабыми финансовыми позициями. Блок-схема алгоритма приведена на рис.1

Ниже приводится содержание блоков алгоритма. **Первый блок** заключается в формировании матрицы исходных данных



Рис.1 Блок-схема алгоритма оценки уровня платежеспособности элементов КМС

$X=(x_{ij})_{m \times n}$, где m – количество элементов системы, n – количество диагностических показателей платежеспособности. Строки матрицы представляют собой данные финансовой отчетности дочерних предприятий, а столбцы значения показателей платежеспособности элементов КМС. Так как показатели имеют разную размерность, то проводится их стандартизация по формуле:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j}, \quad (1)$$

где z_{ij} – стандартизированное значение j -го диагностического показателя для i -го элемента,

$\bar{x}_j$ – среднее арифметическое значение j -го диагностического показателя,

s_j – среднее квадратическое отклонение j -го показателя.

Во втором блоке осуществляется дифференциация диагностических показателей на стимуляторы и дестимуляторы и построение точки-эталона. Разделение показателей происходит на основании характера влияния каждого из них на уровень платежеспособности. К стимуляторам относятся показатели, увеличение значений которых улучшает платежеспособность предприятия, а к дестимуляторам – показатели, обладающие противоположными свойствами. Координатами точки-эталона (P_0) являются максимальные значения показателей-стимуляторов и минимальные показателей-дестимуляторов.

Третий блок состоит в расчете расстояний между эталонной и сложившимися на дочерних предприятиях финансовыми ситуациями:

$$c_{io} = \left[\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{oj})^2 \right]^{\frac{1}{2}},$$

где z_{oj} – эталонное значение j -го диагностического показателя,

а также определении значений интегрального показателя, позволяющего оценить уровень платежеспособности элементов КМС [1]:

$$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_o},$$

$$\text{где } c_o = \bar{c}_o + 2s_o, \bar{c}_o = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m c_{io}, s_o = \left[\sum_{i=1}^m (c_{io} - \bar{c}_o)^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

Содержанием четвертого блока является группировка значений интегрального показателя платежеспособности на основании матрицы финансовых стратегий [2].

В последнем блоке осуществляется анализ и оценка финансовой ситуации элементов КМС.

Данный алгоритм был применен при оценке уровня платежеспособности дочерних предприятий ЗАО «Куряжский домостроительный комбинат». В качестве диагностических показателей были выбраны показатели абсолютной, относительной, текущей платежеспособности, коэффициенты оборачиваемости быстро и медленно реализуемых активов. Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1

Значения интегрального показателя платежеспособности

№ п/п	Название дочернего предприятия	Значение показателя	Характеристика финансовой ситуации
1	УМИТ	0,84	Платежеспособность – высокая. Предприятие испытывает избыток ликвидных средств, сокращает размеры задолженности и обходится собственными средствами
2	Агростройсервис	0,73	
3	Стройкомплекс	0,66	
4	Энергия	0,61	
5	ДБК	0,60	
6	Ресурс	0,54	Предприятие обладает нормальной платежеспособностью, не испытывает недостатка в ликвидных средствах, поддерживает задолженность на нейтральном уровне
7	Спецстроймонтаж	0,52	
8	ДСК	0,51	
9	Стройиндустрия	0,38	Платежеспособность – низкая. Предприятие испытывает дефицит ликвидных средств для обеспечения внутренних потребностей финансирования
10	Комета	0,29	

Предложенный выше алгоритм значительно облегчает оценку платежеспособности элементов КМС, позволяет выявить подразделения с наиболее слабыми финансовыми позициями и, как следствие, повышает оперативность принятия финансовых решений головным элементом системы по предотвращению возможных кризисных ситуаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. В.А. Забродский, Т.С. Клебанова, В.И. Скурихин Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятия – Киев: 1994
2. Финансовый менеджмент / Под ред. Стояновой Е.С. – М.: Перспектива, 1996

АНАЛИЗ ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ К ВНЕДРЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ

Евдокимов В.А. (ХГЭУ)

В современных условиях экономическая деятельность государства в целом, его отраслей и отдельных хозяйствующих субъектов в значительной мере характеризуется объемом и формами вложения инвестиций. При этом проблема накопления и вложения денежных средств становится все более острой на макро-, мезо- и микроэкономическом уровне.

Украина относится к странам с высоким уровнем инвестиционного спроса, причем и на отечественные, и на иностранные инвестиции. О потребностях в инвестициях свидетельствует тот факт, что с 1990 года в Украине снижается объем

производства в промышленности, которая нуждается в обновлении, так как основные фонды в своем большинстве устарели и практически не пригодны для производства конкурентоспособной продукции.

Одним из наиболее важных аспектов функционирования любой экономической системы является активная инвестиционная политика. При этом необходимость инвестиций может быть обусловлена несколькими причинами: расширением масштабов деятельности предприятия, обновлением имеющегося ресурсного потенциала, освоением и внедрением новой продукции (техники, оборудования, видов товаров, работ, услуг, технологий, методов организации производства и пр.), созданием нового предприятия.

Независимо от причины, побуждающей к инвестированию, инвестиционный процесс должен включать следующие стадии: исследование, планирование и разработка проекта, анализ и оценка альтернативных проектов, принятие инвестиционного решения, реализация проекта, оценка результатов инвестирования. Центральное место в этой последовательности действий занимает планирование и разработка бизнес-плана инвестиционного проекта, представляющего собой экономическое обоснование целесообразности вложения денежных средств в ту или иную сферу деятельности (финансирования конкретного делового предложения). Особую остроту эта проблема приобретает при осуществлении реального инвестирования – инвестирования в промышленные объекты (покупка оборудования, реконструкция и техническое перевооружение предприятий), – поскольку именно эти инвестиции обеспечивают наиболее эффективное использование капитала и высокие темпы развития, как отдельного предприятия, так промышленности и экономики страны в целом.

Тщательность проработки этапов, фаз, элементов процесса инвестиционного проектирования, отраженная в бизнес-планах проектов, обеспечивает понижение уровня риска вложения средств и позволяет более обоснованно осуществлять выбор объекта инвестирования. Несмотря на то, что вопросам состава и содержания бизнес-планов уделено значительное внимание в современной литературе, некоторые практические организационно-экономические аспекты остаются без должной глубины проработки. Многие авторы уделяют основное внимание непосредственно инвестиционному проекту (ИП), в особенности его разделам технико-экономического обоснования, финансовому плану, результатам экономической эффективности, упуская из вида такой важный, по-нашему мнению, вопрос, как анализ готовности предприятия к внедрению инвестиционных предложений. Именно сочетание преимуществ проекта с возможностями предприятия позволит с меньшим риском, более обоснованно говорить о результатах процесса освоения проектных предложений и стационарного выпуска продукции. Следует отметить, что под готовностью предприятия мы понимаем его потенциал совместимости с проектными решениями, возможность своевременно, с меньшими затратами за счет имеющихся ресурсов осуществить перестройку производственного процесса, организационной структуры для скорейшего выпуска новой продукции. Готовность предприятия не может быть тождественна оценке ни технико-экономического уровня предприятия, ни финансового состояния, так как относится не ко всему предприятию в целом, а к отдельным его структурным подразделениям, стратегическим центрам получения прибыли, которые вовлечены в процесс стратегической переориентации предприятия на выпуск новой продукции. Методическая база, позволяющая

определить технико-экономический уровень предприятия и его финансовое состояние значительна и рассматривалась многими отечественными и зарубежными учеными. Однако, до сих пор нет достаточно серьезных с методической точки зрения разработок оценки уровня готовности предприятия к использованию проектных решений ИП. Этим объясняется отсутствие количественного измерения влияния уровня готовности на эффективность работы предприятия в целом, а также вызывает необходимость дальнейшего исследования данной проблемы для повсеместного внедрения ее результатов в практическую деятельность. К оценке готовности предприятия необходимо подходить с точки зрения системных концепций, то есть, представить ее как единство и взаимодействие двух составляющих: организации и имеющегося экономического потенциала.

Неоднородность составляющей «организация» обуславливает ее рассмотрение с позиций входящих в нее структур, то есть организаций производственного процесса, подготовки производства, труда и управления. Экономический потенциал может быть охарактеризован с точки зрения конечных результатов работы предприятия, меры эффективности использования всех видов ресурсов, которые должны быть проанализированы обособленно и в целом.

При этом следует добиваться не максимального значения уровня готовности, а оптимального сочетания составляющих его элементов, которые находятся в постоянном диалектическом развитии, взаимосвязи и взаимообусловленности, как под воздействием внешних возмущений, так и вследствие внутреннего взаимодействия. Оптимизация уровня организации производства (П), подготовки производства (ПП), труда (Т), управления (У), конечных экономических результатов деятельности предприятия (ЭК), меры эффективности использования ресурсов (ЭР) является задачей определения готовности (Г) предприятия к внедрению предложений ИП, то есть

$$Г = f(П, ПП, Т, У, ЭК, ЭР), \quad (1)$$

где П, ПП, Т, У, ЭК, ЭР – векторы, состоящие из соответствующих наборов показателей.

Основную задачу определения готовности предприятия можно сформулировать следующим образом: выбрать такие значения варьируемых параметров, которые смогут обеспечить максимальную эффективность внедрения проектных решений ИП.

Применение принципов описанного подхода и моделирования позволяет сформулировать понятие готовности предприятия как комплекса факторов, их характеристик и систематизированного набора признаков, расшифровывающих содержание последних, а с позиций математического моделирования, как совокупности показателей, полностью отражающих составляющие организационно-экономического аспекта готовности предприятия и представленных на рис. 1.

Система показателей организационно-экономического аспекта готовности предприятия к использованию ИП является открытой и может быть модернизирована в соответствии с целями, возможностями и желаниями инвестора или со спецификой предприятия.

Таким образом, несмотря на проработанность структуры бизнес-плана ИП, она нуждается в уточнении. Анализ литературных источников, практической работы предприятий и инвестиционных отделов коммерческих структур показал необходимость включения в бизнес-план ИП раздела «Анализ готовности

предприятия к использованию ИП». Его подготовка позволит предприятию оценить собственные возможности, выявить скрытые резервы, наметить направления по их реализации для того, чтобы более обоснованно подходить к процессу освоения выпуска новой продукции, модернизации, то есть внедрению предложений ИП.

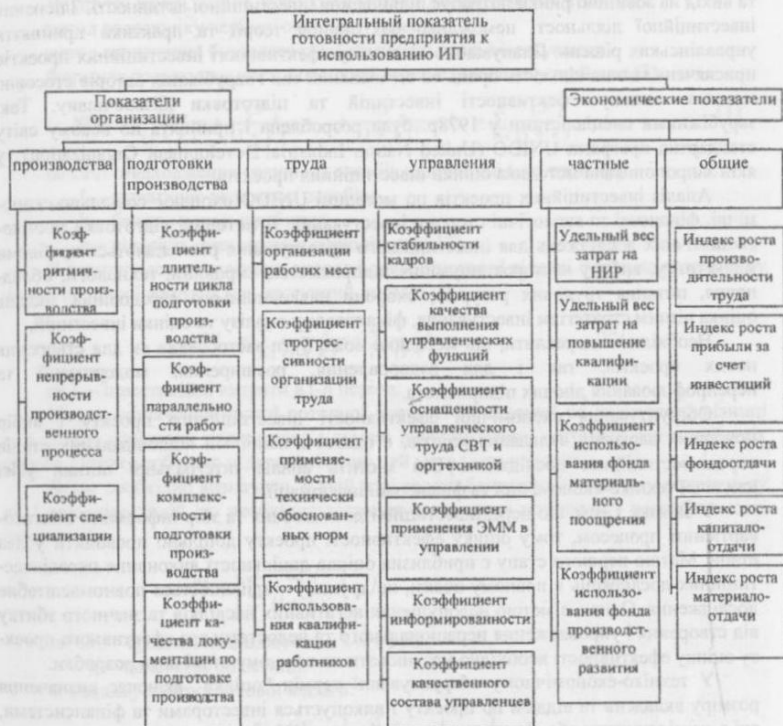


Рис. 1. Система показателей уровня готовности предприятия к использованию ИП

Изучение данного раздела инвестором позволяет взвешенно принимать решения по внедрению инвестиционных ресурсов, что снизит уровень риска, сократит период адаптации предприятия к мероприятиям, предусмотренным в ИП, позволит удерживать проект в рамках сметы затрат на инвестиционной фазе и фазе эксплуатации.