

ISSN 0453-8048

Министерство образования Украины

ВЕСТНИК

Харьковского
государственного
университета

404' 98 **ч. 3**

Проблемы стабилизации и экономического
развития

ХГУ

ISSN 0453-8048

Министерство образования Украины

ВЕСТНИК
Харьковского государственного
университета

404 ' 98

**Проблемы стабилизации и экономического
развития**

Часть 3.

Основан в 1965 г.

Харьков

Основа

1998

Харківський державний
університет ім. В.Н.Каразіна

№ 404 ' 98

У Віснику розглянуто актуальні питання економічної стабілізації та розвитку в трансформаційному періоді, умови, фактори та шляхи їх забезпечення. Поряд із теоретичним узагальненням проблем стабілізації та відновлення економічного росту досліджуються суто практичні питання їх досягнення в специфічних умовах України, зокрема такі проблеми, як співвідношення грошової, фінансової та економічної стабілізації, ефективність національної економіки, моделі соціально-економічного розвитку, регіональна специфіка ринкових перетворень і т.і.

В основу публікацій даного збірника покладено матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми стабілізації та економічного розвитку", що відбулась 21-22 квітня 1998 р. На базі економічного факультету Харківського державного університету.

Друкується за рішенням Вченої ради економічного факультету ХДУ прот. № 3 від 20 березня 1998 р.

**Об'єднана редколегія Вісників
економічного факультету ХДУ:**

Відповідальні редактори: к.е.н., доц. Александров В.В., д.е.н., проф. Бабич В.П., д.е.н., проф. Глущенко В.В.

Відповідальні секретарі: к.е.н. Бабич Д.В., к.е.н., доц. Кац. А.Б., к.е.н. Пуртов В.Ф., Тонкопряд В.В.

Члени редколегії: д.е.н., доц. Ареф'єва О.В., д.е.н., проф. Дорофієнко В.В., к.е.н. Дуленко А.Л., к.е.н. Кроль Ю.Я., д.е.н., проф. Сивий В.Б., к.е.н. Суботін В.Г., д.е.н., проф. Пічугіна Т.С., к.е.н., доц. Чернов В.В., к.е.н., доц. Штучний В.Г.

Ж-14038

Центральна наукова бібліотека
Харківського національного
університету ім. В.Н.Каразіна

інв. №

П 329067

© Харківський державний
університет, 1998 р.

Формирование системы критериев развития экономики Украины.

Бабич В.П., д.э.н., профессор ХГУ, г. Харьков

В процессе формирования рыночных отношений возможно и необходимо выделить одним из направлений реструктуризации народного хозяйства эволюцию хозяйственных субъектов, переориентацию на качественно другие механизмы функционирования. В экономике Украины отстает формирование собственников и рыночных хозяйственных субъектов. Акционирование и приватизация для многих предприятий не является жизненной необходимостью. Образуется лаг во времени и сути, с одной стороны, между демонтажем директивно-административных методов управления и формированием экономических регуляторов, а с другой, запаздыванием функционирования институциональных рыночно-ориентированных структур. Возникающий вакуум приводит к появлению организационной анархии, снижению исполнительской дисциплины, возможности отмирания производственных единиц.

Адаптация товаропроизводителей к формирующимся рыночным отношениям изменениям в отраслевой структуре производства и управления, в формах собственности, переориентацией промышленной политики в целом, и экспортной, в частности, инвестиционного процесса — все это требует новых методологических подходов к структурным преобразованиям производящих хозяйствующих субъектов, изучению принципиально важных аспектов промышленной политики.

Перестройка хозяйственного механизма в целом должна иметь главные доминанты, в которых отразится смысл и миссия государства и его органов управления. На первое место необходимо поставить благосостояние народа и безопасность государства. Конкретными показателями являются показатели повышения уровня жизни, в том числе уровня потребления, включая

улучшение его структуры, при одновременном обеспечении необходимого производственного накопления.

Следующим этапом является определение "формулы" главных целей формирования рыночной экономики на каждом конкретном этапе развития. Среди них можно выделить, однако те, которые имеют место независимо от стадии преобразований, это: заинтересованность в результатах труда, как конкретного человека, так и предприятия; согласованность интересов по горизонтали и вертикали; преобладающее экономическое регулирование экономическими процессами, достижение социально-экономической справедливости при непосредственном участии государства в перераспределении созданных благ. Оценку реализации целей необходимо проводить с использованием системы критериев развития Украины. В целом они могут быть следующими: национальный доход, ВВП, пропорции между потреблением и накоплением, оптимальность развития производства, рост производительности общественного труда, стабилизация конечных результатов (этот критерий может быть временным), равномерные темпы роста.

Одной из главных целей развития производства является заинтересованность всех уровней управления в рациональном распределении и использовании наличных трудовых и материальных ресурсов при данном уровне развития техники производства и производственных навыков людей. Эффективность использования живого труда зависит от многих факторов, и, прежде всего, от его технической вооруженности и уровня организации производства, от уровня общеобразовательной и технической подготовки работников, их моральных качеств, а также от материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Одним из показателей оценки эффективности труда выражается в его производительности, точнее говоря, в росте производительности труда, поэтому он может выступать в качестве одной из целей развития экономики. Если с этой точки зрения наиболее производительным является живой труд в промышленности. Здесь, по сравнению с другими отраслями, должна быть более

высокая техническая вооруженность труда и организация производства, более высокий удельный вес инженерно-технических работников и культурно-технический уровень рабочих.

Выбор главных целей это проблема не только экономическая, но и социальная. Речь идет о том, чтобы добиваться наибольшей экономической эффективности общественного производства и на этой основе соответствующего социального прогресса. Конечно, эти задачи теснейшим образом связаны между собой, но и обладают определенной самостоятельностью. Вместе с тем социальный прогресс оказывает существенное влияние на дальнейшее развитие экономики. Вот почему признание единства экономического и социального аспектов оптимума имеет важное значение для роста народного хозяйства.

Весьма важным для развития экономики является выбор критериев ее развития. Одним из них может быть максимизация национального дохода, обеспечивающая систематический рост и улучшение структуры потребления, что предполагает соответствующие производственное накопление. Однако этот критерий не является исчерпывающим, поскольку некоторая часть эффекта, полученного от развития общественного производства, может не проявиться в росте физического объема национального дохода, например, если часть эффекта используется на улучшение условий труда или увеличение свободного времени. Названные формы реализации эффекта, выступающие в качестве составляющих совокупных условий повышения уровня жизни, могут быть осуществлены на основе повышения производительности общественного труда. При этом сами критерии оптимума меняются в зависимости от уровня и условий развития народного хозяйства. В период становления рыночных отношений в качестве критерия оптимума вполне может выдвигаться задача достижения социально-экономического прогресса, проявляющегося в систематическом повышении жизненного уровня населения.

Еще одним критерием эффективности производства должна выступать стабилизация конечных финансовых результатов при

минимизации затрат. Обоснование критерия эффективности производства определяется, прежде всего, определенностью цели. Здесь необходимо отметить, что повышение эффективности производства можно рассматривать также как специфическую форму проявления всеобщего закона экономии времени. Поскольку деятельность любого предприятия направлена на выпуск такой продукции, которая отвечает запросам индивидуального или коллективного потребителя, то получение максимального размера прибыли ведет к ориентации производства на конечные, заранее установленные результаты и повышение эффективности его за счет минимизации затрат на результаты, закрепленные бизнес-планом.

Таким образом, применение приема декомпозиции от доминант к формуле главных целей, а затем к критериям развития позволит: получить подход к формированию количественной оценки уровня эффективности производства; осуществить сопоставление деятельности различных предприятий; провести мониторинг эффективности производства; обосновать наиболее рациональный тип производства и разработать мероприятия по доведению остальных производств до этого уровня; совершенствовать методические подходы к оценке и стимулированию производства; усовершенствовать систему оценочных показателей и обеспечить реальность рыночных сегментов; создать нормативную базу оценки и стимулирования; применить методы моделирования и планирования исходя из сложившихся условий экономики Украины, как показателей эффективности, так и технико-организационного уровня производства с учетом динамики производственных отношений.

Приобретение суверенитета Украиной, реформирование экономики на рыночных основах обусловили возникновение специфических процессов функционирования производственных систем. Происходит формирование основных составных частей и принципов рыночной экономики, овладение новыми формами, методами как государственного регулирования хозяйственных

связей, так и территориального управления, формирования организационных структур для оперативного руководства. Появилась возможность настройки механизмов регулирования промышленностью, изменения форм собственности на средства производства, построения и обеспечения дееспособности фондового рынка, создания кредитоспособной финансовой системы. Однако, несмотря на количество управленческих структур и принимаемых мер на всех уровнях, правильно выбранных элементов рыночного хозяйства, экономика не становится на путь качественного подъема. Это можно объяснить не отработанностью механизмов, нацеленных на конечный результат, и отсутствием производственных единиц, способных осуществлять процесс роста. Такими производственными единицами могут выступать агрегированные по различным принципам (технологическому, территориальному, отраслевому и др.) уже действующие предприятия в зависимости от поставленной цели.

Поддержка отечественного товаропроизводителя предусматривает разработку неотложных меры его становления и развития.

Во-первых, необходимо разработать и принять систему приоритетов и критериев развития производства с учетом государственных интересов. Для этого необходимо использовать систему критериев оценки функционирования производственных систем. Так, кроме прибыли предлагается учесть научно-технические и социальные оценки развития. В период перехода к рыночным отношениям важная роль принадлежит товаропроизводителю, куда объективно сдвигается центр экономической жизни. Одним с критериев оценки должна быть возможность трансформации экономических результатов в социальные.

Во-вторых, оптимизировать фонды потребления и накопления на всех уровнях управления экономикой, их пропорция должна отражать прогрессивные тенденции и позволять осуществлять процесс воссоздания.

Финансовая стабилизация Украины обеспечивается при условии сбалансированности не только статей бюджета, но и согла-

сованности с промышленным сектором и банковской системой, так как оборотные средства предприятий сосредоточены в банках; переориентировать кредитную систему с краткосрочных (ориентированных на быстрые деньги) в долгосрочные, для этого внедрять государственные стимулирующие механизмы;

обеспечить осуществление взвешенной монетарной политики, поскольку жесткое ограничение эмиссии денег в оборот, с одной стороны приостанавливает инфляцию, а с другой — останавливает производство, поэтому необходимо выпустить денежную массу в объеме, необходимом для осуществления оборота;

в настоящее время в Украине существует большой процент нейтральных денег в обороте, которые полностью исключены из денежного оборота. Кроме того, существуют нейтральные деньги по отношению к производству, которые сосредоточены как у населения, так и в теневой сфере, банках, которые не доходят до предприятий;

отработать алгоритм и систему гарантий сохранения доходов населения от инфляции и использование этих средств как инвестиционные потоки; с 1998 года внедрить механизм страхования вкладов населения;

для пополнения прибыльной части бюджета перевести на государственную торговлю все акцизные товары и топливно-энергетические услуги и ресурсы.

Проблемы регионального регулирования инновационными процессами.

Грубич Т.К., ИЭН НАН Украины

В системе централизованного планирования был накоплен определенный опыт и выработаны методологические подходы к определению целей инновационного развития регионов, к формированию научно-технических программ. Однако научно-техническая политика сталкивалась с трудностями прежде всего экономического порядка — отсутствием у Советов народных депу-

татов надежных финансовых источников, позволяющих активно воздействовать на развитие науки и техники. В их распоряжении находились главным образом средства местных бюджетов, которые формировались в основном за счет платежей из прибыли предприятий и хозяйственных организаций местного подчинения, налогов, сборов и т.д.

С переходом к рынку и новой налоговой политики значительно расширилась сфера платежей в региональные бюджеты. В первый из них стали поступать часть отчислений налога на прибыль предприятий государственного подчинения, часть отчислений от подоходного налога с физических лиц, плата за воду, суммы, получаемые от применения экономических санкций, а также другие административные штрафы.

Среди источников финансирования научно-технических мероприятий ведущее место занимают собственные средства предприятия и банковские кредиты. Уменьшение в общем объеме финансирования доли бюджетных ассигнований средств и внебюджетных централизованных источников, а также нехватка средств у предприятий на приобретение дорогостоящего оборудования являются одной из важнейших причин падения темпов научно-технического развития региона.

Вместе с тем системе регионального финансирования инноваций постепенно налаживается, при администрациях созданы отделения фонда поддержки предпринимательства и развития конкурентоспособности. Местным органам власти предоставлены большие возможности по части стимулирования региональных интересов, одним из которых выступает малое предпринимательство, так как чем больше в регионе будет прибыльно функционирующих предприятий, тем больше налогов поступит в доходную часть бюджета. Учредителями этих фондов наряду с местными органами власти могут выступать расположенные в регионе, а возможно и за его пределами, предприятия и организации, в том числе общественные, заинтересованные в развитии тех или иных производств, улучшении социальной и экологической обстановки,

межхозяйственной кооперации и т.п. В функции фондов входит: участие в разработке и реализации региональных программ развития предпринимательства; финансовая, материально-техническая, организационно-методическая поддержка хозяйствующих субъектов; привлечение отечественных и иностранных инвестиций и кредитов. Немаловажно также содействие инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработки и производства новых видов продукции, освоение прогрессивных технологий, патентов, ноу-хау, участие в создании рыночной инфраструктуры, обеспечивающей хозяйствующим субъектам благоприятные условия.

В настоящее время, на региональном уровне, формы и методы государственного воздействия на развитие науки и инновационную деятельность находятся в зачаточном состоянии, носят эпизодический характер, обусловленный отсутствием концепции региональной научно-инновационной политики. Не проработанность механизмов финансирования нововведений за счет средств местных бюджетов, а также неблагоприятная среда для привлечения к ним частных капиталов сдерживают развитие самого инновационного предпринимательства, а также инновационной деятельности крупного бизнеса. Финансовая и налоговая поддержка фундаментальной науки не в состоянии активизировать научно-техническую деятельность в большинстве отраслей хозяйства региона, поскольку не созданы конкурентная среда и достаточный объем финансовых ресурсов для инвестирования.

Формированию конкурентной среды может способствовать малый инновационный бизнес. Но сейчас малые внедренческие и консультативные предприятия бесприбыльны, следовательно, они не несут на себе нагрузки инвестиционного спроса. Исследования и разработки не выполняются либо на арендованном оборудовании, либо путем бесплатного его использования по основному месту работы. Таким образом, малый инновационный бизнес представляет собой весьма нестабильное явление.

Положення концепції промислової політики.

Гурєєв В.М., Міністерство промислової політики України, м. Київ

Суть промислової політики України полягає в органічній інтеграції національної економіки в світову ринкову систему. Основною передумовою інтеграційного процесу є комплекс дій з впровадженням виваженої кредитно-фінансової, фінансової та зовнішньоекономічної політики.

Соціально-економічна ситуація в державі залишається складною. Складність обумовлена незавершеністю реформ структурної перебудови, негативним впливом деформації: у відтворювальних процесах, які нагромаджувались протягом багатьох років, фізичним та моральним старінням виробничого потенціалу, що знижує конкурентну спроможність вітчизняної продукції, звужує ринки збуту та зменшує кошти виробників.

В II півріччі 1997 року в промисловості України дещо намітилась стабілізація обсягів виробництва. У порівнянні з минулим роком обсяги виробництва зменшились на 1,8 %, тоді як у 1993 році цей показник становив 5 %.

На дестабілізаційні процеси в промисловому секторі економіки безпосередньо впливає стан фінансової системи держави, зокрема, розмір дефіциту бюджету, наявність джерел його покриття, ситуація на фінансовому ринку (як на внутрішньому, так і на світовому), масштаби внутрішньої та зовнішньої заборгованості, основні тенденції в грошово-кредитній сфері та інше.

В 1996-1997 роках не подолані негативні структурні зміни в промисловості країни. Так, продовжується спад у галузях, орієнтованих на виробництво товарів споживання. В 1997 році суттєво скоротилась частка цих галузей у промисловому виробництві у порівнянні з 1990 роком.

Питома вага легкої промисловості з 11,2 % в 1990 році зменшилась до 1,7 % в 1997 році, харчова промисловість з 22,9 % до 17,2 %.

Одночасно збільшилась частка базових галузей промисловості. Питома вага чорної металургії з 9,4 % виросла до 23,4 %, па-

ливної промисловості з 7,1 % до 11,1 % електроенергетика з 2,9 % до 12,6 %.

Для визначення шляхів і методів активізації промислового та науково-технічного потенціалу, подолання кризового стану промисловості КМУ постановою від 29.02.96 № 272 затвердив Концепцію державної промислової політики України.

Міністерство економіки, Міністерство промислової політики разом з іншими зацікавленими міністерствами і відомствами розробили заходи для реалізації положень цієї концепції.

В теперішній час розроблено проект Закону України "Про управління об'єктами державної власності", який надісланий на розгляд до ВРУ.

Проведено коригування конверсійних комплексних цільових науково-технічних програм з урахуванням Державної програми розвитку озброєння і військової техніки. У 1996 році по ст. "Фінансування заходів з конверсії підприємств оборонного комплексу та створення нових видів цивільної продукції" отримано 80,24 млн. грн., що становить 53,8 % від затверджених Держбюджетом 149 млн. грн. У 1997 році Держбюджетом передбачалось фінансування по наведеній статті — 80 млн. грн., отримано 73,7 млн. грн. На 1998 рік передбачено фінансування у розмірі 65 млн. грн.

Розроблена і затверджена "Програма використання відходів виробництва і споживання до 2005 року". Проекти Мінпромполітики займають в ній 70 %.

З метою концентрації кредитних та інвестиційних коштів для розвитку підприємств, що виробляють продукцію кінцевого попиту підготовлено проект Указу Президента України про створення Державного банку реконструкції та розвитку"

У промисловості будівельних матеріалів розроблено програму поліпшення якості й асортименту продукції, що дасть змогу істотно підвищити якість будівництва.

Реалізації в основному з визначальних завдань першого етапу економічних перетворень утворює об'єктивні передумови пере-

ходу до наступного етапу економічної політики, пов'язаною з стратегією економічного зростання.

Нарощення експортного потенціалу потребу в як найшвидшого вирішення у зв'язку з від'ємним сальдо торгівельного балансу України. Постав завдання найближчим часом кардинально змінити ситуацію в цьому напрямку. Слід пам'ятати, що необхідність економічної стабілізації вимагає від нас здійснення політики залучення зовнішньої фінансової підтримки від міжнародних фінансових організацій розвинених країн. Це означає, що в обмежений період часу необхідно подолати негативне сальдо торгівельного балансу, створити умови для своєчасного повернення отриманих в кредит фінансових ресурсів.

Потрібно зазначити, що зовнішня. Діяльність підприємств Мінпромполітики відіграла роль одного з головних компенсуючих чинників, які мінімізували негативні наслідки кризового стану економіки, різкого зниження попиту на продукцію їх виробництва на внутрішньому ринку. Так, в 1997 році обсяги експорту товарів та послуг по Міністерству промислової політики до країн далекого зарубіжжя склали 4,6 млрд. дол., або 113,7 % до 1996 року.

Зберігаються позитивні тенденції у скороченні проведення бартерних операцій. В 1997 році в порівнянні з 1996 роком питома вага бартеру в зовнішньоторговельному обороті товарами знизилась з 21,4 % до 10,6 %.

Стратегічною метою сьогодення є досягнення зростання внутрішнього валового продукту шляхом підтримки вітчизняного товаровиробника. В першу чергу це стосується галузей, які мають великі потенційні можливості для нарощування виробництва наукоємної конкурентноспроможної продукції.

Пріоритетним слід вважати створення промислово-фінансових груп.

Сьогодні, на жаль, це стримується розбіжностями у законодавствах України і Росії.

Структурна перебудова стосується визначення пріоритетна розвитку галузей, встановлення нових співвідношень в обсягах

виробництва найважливіших для функціонування суспільства видів продукції, в термінах розвитку окремих напрямків.

В машинобудуванні необхідно створити 39 промислово-фінансових груп, холдінгових компаній, зокрема, промислово-фінансову групу "Українські авіамотори" на базі ВАТ Мотор-Січ, "Український автобус" на базі ВАТ "ЛАЗ", холдінгові компанії "Артем", "Реле і автоматика", "Топаз" та інші. Завершити опрацювання питання створення спільного підприємства з виготовлення легкових автомобілів на базі ВАТ "АвтоЗАЗ".

Здійснити реструктуризацію понад 100 підприємств з виділенням спецвиробництв, в першу чергу, таких як концерн "Азовмаш", завод ім. Петровського, виробничого об'єднання ім. Артема, виробничого об'єднання "Завод ім. Малишева", Павлоградського хімічного заводу, виробничого об'єднання "Південмаш", заводу "Радар" тощо.

Реалізація виконання Міждержавного проекту "Морський старт" щодо створення ракетно-космічного комплексу морського базування "Глобарстат" дасть можливість значно оздоровити економічний стан підприємств ракетно-космічного комплексу, забезпечити завантаження спеціалізованих потужностей КБ "Південне" та ВО "Південмаш", що дозволить у найкоротші терміни створити трьохступеневий варіант ракети-носія "Зеніт", який значно розширить сферу його застосування та підвищить конкурентоспроможність на світовому ринку.

Продукція авіаційної галузі неодноразово рекламувалась на Міжнародних виставках: "Бурже" - 95,97; "МАКС" - 95,97, "Айдекс" - 95,97 та інші. Успішні випробування літака "Ан-70" дали можливість вперше презентувати випробування його по повній льотній програмі на Міжнародному авіаційному салоні "МАКС-97" (Росія).

В результаті державної політики суднобудівна галузь отримала можливість укласти контракти і договори на суму 600 млн. дол. на будівництво суден іноземних замовників. Це дозволило призупинити спад виробництва, відновлено виробничі процеси. З метою стабілізації роботи суднобудівних підприємств насамперед необ-

хідно розробити і затвердити заходи щодо стимулювання підприємств, що випускають експортно- та імпортозамінюючу продукцію.

У чорній металургії доцільно інвестувати розвиток та виробництво імпортозамінюючих та конкурентоспроможних високоякісних видів металопрокату, прокату тонкого листа, особливо холоднокатаного автомобільного, білої жерсті, високоміцних насосокомпресорних, обсадних, бурильних, водо- і газопровідних труб з металу.

Актуальним питанням є впровадження енергозберігаючих технологій у хімічній промисловості, зокрема, у виробництві аміаку, карбаміду та азотної кислоти.

Важливим завданням на найближчі роки є забезпечення поступового нарощування виробництва якісних, конкурентоспроможних товарів легкої та деревообробної промисловості на основі глибокого вивчення кон'юнктури ринку з урахуванням купівельної спроможності різних категорій населення.

Легка промисловість залишається залежною від імпорту окремих видів сировинних ресурсів: бавовни, поліуретанових композицій, взуттєвого полівінілхлориду, поліефірних ниток та волокон.

У вугільній та гірничодобувній промисловості необхідно продовжити реалізацію програми перепрофілювання збиткових і неперспективних шахт на малі теплоенергетичні комплекси "Шахта-ТЕС". Здійснювати протягом 1998-2000 років залучення іноземних інвестицій щодо утворення комплексів на базі збиткових шахт з використанням енергетичного вугілля і відходів вуглезбагачення.

Враховуючи вимоги аграрного сектору економіки, необхідно покращити використання потужностей та розширити асортимент продукції сільськогосподарського машинобудування для задоволення як власних потреб держави в основних типах сільськогосподарської техніки, так і експорту окремих її видів, що визначатимуть спеціалізації України. Для цього сконцентрувати промислову політику на принципах відповідності типажів та комплексів машин вимогам сучасних технологій вирощування, збирання, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції.

Тут буде використано різні шляхи додаткового залучення вітчизняних і зарубіжних капіталів, заохочення стратегічних інвесторів для створення робочих місць.

Для підвищення конкурентоздатності та експортоспроможності вітчизняної сільськогосподарської техніки необхідно реорганізувати відносини між виробниками та споживачами, організувавши фінансові ресурси на ці цілі, шляхом створення лізингових компаній, на які покласти організацію і впровадження лізингових операцій, інвестиційних та інноваційних проектів із забезпеченням агропромислового комплексу якісними видами техніки та обладнання фірмового сервісу.

Визначені пріоритетні напрямки на 1998 рік повністю співпадають з основними положеннями Концепції державної промислової політики на 1997-2000 роки.

Стратегия и тактика деятельности свободных экономических зон.

Кроль Ю.Я., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

Развитие хозяйственных структур района остановилось на этапе классической индустриализации с высоким удельным весом промышленности; стареющими основными фондами; изношенной инфраструктурой. Стратегия деятельности хозяйственных органов в нынешнее время нуждается в существенном изменении. Поэтому район должен заниматься не только своими проблемами, но и участвовать в изменении территориальной структуры производства и его организации. Исходя из мирового опыта развитых стран, городская политика опирается на следующий экономический механизм:

- предоставление субсидий местным властям для финансирования производственной инфраструктуры;
- прямые займы и льготы частным фирмам, от которых также зависит реализация программ.

Управление и функционирование свободной экономической зоной обеспечивает орган хозяйственной деятельности (админи-

страция). К компетенции органа хозяйственного развития, согласно Закону Украины "Об общих началах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон", относится:

- определение перспективных планов развития свободной экономической зоной;
- эксплуатация и строительство сетей транспорта, связи, электроснабжения и других объектов производственной сферы, что используются для общих нужд;
- развитие сети коммуникационных связей с партнерами за пределами свободных экономических зон;
- организация международных торгов с целью размещения на территории свободных экономических зон новых производств;
- упорядочение и предоставление субъектам хозяйственной деятельности свободных экономических зон в пользование земельных участков, объектов инфраструктуры и передачи им в пользование природных ресурсов;
- выдача разрешений на строительство новых хозяйственных объектов, регистрация субъектов экономической деятельности и инвестиций.

Выбор варианта организации свободной экономической зоны определяется двумя основными критериями:

- экономической эффективностью;
- оптимальным объединением типовых элементов со специфическими условиями конкретного объекта.

На базе научно-исследовательских институтов можно создавать инновационные структуры, т.е. технопарки в качестве юридического лица ориентированного на разработку и производство новых видов наукоемкой продукции, функционирующих в режиме свободной экономической зоны и являющихся субъектом свободной экономической зоны.

Технопарки являются новой эффективной формой интеграции науки и производства, инновационной деятельности и создания венчурных фирм, занятых разработкой новых технологий. Они представляют собой территориально сгруппированную совокуп-

ность научных лабораторий и производственных помещений, представленных на льготных условиях в аренду венчурным фирмам, занятым коммерческим освоением перспективных научных и технологических нововведений и идей. Основное требование к венчурным фирмам, состоит в том, чтобы они вели научные исследования и разработки в области высокотехнологичных производств, а также, чтобы специализация деятельности соответствовала приоритетным направлениям исследований.

Существующая направленность ряда предприятий Украины на выпуск высокотехнологической наукоемкой продукции европейского и мирового уровня, в объединении с деятельностью конкурентоспособных в своей отрасли научно-исследовательских организаций, способна за короткий срок обеспечить социально-экономический эффект в научно - технических зонах различной модификации. Необходимо отметить условия, на основании "Концепции создания свободных экономических зон в Украине" от 14.02.1994 г., которые определяют возможность создания научно-технической зоны:

- высокий научно-технический потенциал учебных и исследовательских институтов, центров, лабораторий и конструкторских бюро, которые выполняют перспективные научно-технические разработки, имеют в своем потенциале открытия и новейшие технологические решения;

- высокая концентрация предприятий, готовых реализовать в производстве результаты научно-исследовательских и конструкторских разработок;

- территориальная возможность размещения новых фирм;

- благоприятные условия жизнедеятельности и отдыха научно-технического персонала;

- перспективы привлечения финансовых ресурсов.

Всеми условиями создания научно-технической зоны город Харьков располагает. Поэтому одним из видов деятельности сво-

бодной экономической зоны может быть научно-техническое направление.

На существующем производственном потенциале можно создать комплексную производственную и экспортно-производственную сферы.

Главными факторами, определяющими выбор производственной специализации зоны, являются:

- базовый производственный потенциал;
- наличие природных и трудовых ресурсов;
- заинтересованность иностранных инвесторов в финансировании объекта производства;
- обеспеченность объектами производственной и социальной инфраструктуры.

В свободных экономических зонах других видов, функционирование которых связано с трансграничным оказанием услуг (оффшорные банковские центры, туристско-рекреационные зоны и другие свободные экономические зоны), действует особый режим предпринимательской деятельности с особенностями, установленными отдельными законами об этих зонах.

Свободные зоны торгового типа могут создаваться в портах, железнодорожных узлах, аэропортах, пунктах прохождения важнейших автомобильных магистралей, пограничных пунктах и иных местах, через которые осуществляются регулярные перевозки экспортно-импортных грузов. Территории этих зон используются для проведения выставок, а также осуществления сортировки, упаковки, маркировки ввозимых в эти зоны товаров для последующего их вывоза.

Для повышения эффективности функционирования свободной экономической зоной, привлечения инвестиций, защиты и совместного представления своих интересов участники свободных экономических зон могут добровольно создать объединение в виде союза отраслевого, регионального или всеукраинского характера.

В целях развития свободных экономических зон могут создаваться специальные коммерческие банки, другие кредитные учреждения, фонды развития свободной экономической зоны и страховые компании в порядке, установленном законодательством Украины.

Международный опыт показывает, что необходимо создание многовариантной хозяйственной специализации с формированием различных локальных зон, а также введению особого бюджетного режима для административно территориальных единиц, в границах которых организуются зоны.

Создание свободных экономических зон может послужить причиной отказа от дотаций, которые предоставляет бюджет для местных властей и начало развития производственного и других потенциалов районов, городов, областей, регионов.

Финансово-экономическая база городского бюджета.

Таукшева Т.Д., соискатель ХГУ, г. Харьков

Действующее законодательство Украины и в частности Закон Украины "О местном самоуправлении в Украине", предусматривает собственную финансово-экономическую базу местного самоуправления, которая включает: "Движимое и недвижимое имущество, доходы местных бюджетов, внебюджетные целевые и другие средства, земля, природные ресурсы, которые есть в коммунальной собственности территориальных обществ сел, поселков, городов, районов, районов в городах, а также объекты их общей собственности, которые находятся в управлении районных и областных Советов" [1].

В статье 13 Закона утвердительно констатировано "Решение о предоставлении местным советам прав, касающихся управления имуществом и финансовыми ресурсами, которые находятся в собственности территориальных обществ районов в городах. Это решение принимается на местных референдумах соответствующих районных в городских обществах [2].

Местные бюджеты являются самостоятельными, но не включаются в Государственный бюджет Украины, бюджет Автономной Республики Крым и другие местные бюджеты. С учетом местных условий и особенностей, органы местного самоуправления могут перераспределять между собой, на основании договоров, отдельные полномочия, и собственные бюджетные средства.

Местный бюджет делится на поточный бюджет и бюджет развития. Доходы бюджета развития формируются за счет части налоговых поступлений, средств, направленных от размещения местных займов, а также инвестиционных субсидий с других бюджетов.

Основным источником поступлений в городской бюджет г. Харькова является налог на прибыль с рабочих и служащих — 45,7 %; налог на прибыль всех форм собственности — 30,9 %; налог на добавленную стоимость — 15 %; другие поступления — 8,3 %.

Бюджет города по доходам за 1996 год выполнен на 93,7 % к утвержденному плану по доходам (248,8 млн. грн., факт 233,1 млн. грн., в т.ч. взаимные расчеты - 21,2 млн. грн. (табл. 1)).

По закрепленным доходам бюджет города выполнен на 126,9 %. Неравномерность исполнения доходов в разрезе райгорбюджетов объясняется тем, что действовали нормативы отчислений от общегосударственных доходов предыдущего года, которые были больше, чем в этом году, а также спада производства и наличием недоимки.

Поступления от общегосударственных доходных источников в бюджете г. Харькова за истекший период составили 145,2 млн. грн. от общей массы доходов при годовом плане 179,5 млн. грн., что составляет 80,9 %.

По налогу на добавленную стоимость план года выполнен на 82,6 %, т.е. в бюджет города недопоступило 10,3 млн. грн. (расчетный план 59,4 млн. грн., факт 49,1 млн. грн.).

Невыполнение вышеуказанных доходных источников связано со спадом производств, а не с его ростом, как было запланировано облфинуправлением при определении контингентов отчислений по налогу на прибыль и НДС.

Таблица 1.

Исполнение доходной части бюджета г. Харьков за 1996 г. (тыс. грн.).

	План на 1996 г.	Испол- нено за 1996 г.	% испол- нения к плану	в т.ч. городской бюджет		
				план на 1996 г.	испол- нено за 1996 г.	% испол- нения к плану
ДОХОДЫ						
Налог на добавленную стоимость	59440	49104	82,6	37458	30162	80,5
Налог на прибыль	74048	46914	63,4	52252	32397	62,0
Налог с граждан	45974	49149	106,9	7891	8566	108,6
ИТОГО регулируемых доходов	179462	145167	80,9	97601	71125	72,9
Плата за землю	20538	21782	106,1	123	852	св. 100
Сбор с владельцев транспортных средств	1633	2934	179,7	97	174	179,4
Госпошлина	3556	4794	134,8	28	393	св. 100
Плата за воду	89	132	148,3	10	31	св. 100
Налог на промысел	108	244	225,9			
Поступления от приватизации имущества	4550	8125	178,6	4000	7559	св. 100
Налог на прибыль предприятий коммунальной собственности	8349	13640	163,4	3385	8078	св. 100
Местные налоги и сборы	16034	18900	117,9	4437	5110	115,2
Сборы и другие неналоговые доходы	14231	15056	105,6	7094	10641	150,2
Плата за специальное использование недр	3	8	266,7			
Поступления от превышения фонда потребления	197	2015	св. 100	10	686	св. 100
Поступления от переоценки остатков товаров		2			2	
Поступления от внебюджетных фондов		292			154	
ИТОГО собственных и закрепленных доходов	69288	87924	126,9	19184	33680	175,6
ВСЕГО доходов	248750	233091	93,7	116785	104805	89,7
Остатки средств, направленные на расход	2729	2729		853	853	
ВСЕГО доходов	251479	235820	93,8	117638	105658	89,8
Средства, полученные по взаимным расчетам	5931	47393	82	21206		
ВСЕГО доходов	257410	283213	110,0	117720	126864	107,8
Остатки средств, нераспределенные	835	835		437	437	
ВСЕГО доходов	258245	284048		118157	127301	107,7
Дефицит	42572			8263		
ВСЕГО доходов с учетом дефицита	300817	284048	94,4	126420	127301	100,7

Минимальные размеры местных бюджетов определяются на основе нормативов бюджетного обеспечения на одного жителя с учетом экономического, социального, природного и экологического состояния соответствующих территорий, исходя из уровня социальных нужд [3].

Согласно действующему законодательству источником финансово-экономической базы местного самоуправления является местное хозяйство, коммунальная собственность. Местное хозяйство состоит из предприятий, организаций, учреждений, объектов производственной и социальной инфраструктуры, являющихся коммунальной собственностью. Отношения их строятся на основе их подчинения, подчиненности и подконтрольности органам местного самоуправления. А предприятия, которые не находятся в коммунальной собственности строятся на договорной и налоговой основе, а также на основах подконтроля в рамках полномочий, предоставленных органам самоуправления законом. Так, по результатам формирования доходной части бюджета г. Харькова в 1996 г. налоги на доходы предприятий государственного подчинения и коммунальной собственности составили 163,4 %.

Наполнение финансово-экономической базы городского бюджета в условиях местного самоуправления являются начисления платежей за использование природных ресурсов, плата за землю. Внесены предложения по принятию решения по организации территорий и объектов природно-заповедного фонда местного значения, а также природных и других объектов, которые имеют экологическую, историческую, культурную или научную ценность, памятников природы, истории или культуры, которые охраняются законом.

Местные налоги и сборы по территории приобретают все большее значение в формировании финансово-экономической базы города. На территории г. Харькова в 1997 году действовали 11 Местных налогов и сборов. В состав этих налогов входят: коммунальный налог, сбор за разрешение на размещение объектов торговли, рыночный сбор, гостиничный сбор, налог на рекламу,

плата за парковку автотранспорта, налог с продажи импортных товаров, сбор с граждан, имеющих собак, сбор за ордер на квартиру, сбор за право на проведение в г. Харькове местных аукционов, конкурсной распродажи и лотерей, сбор за право на использование местной символики (табл. 2).

Таблица 2.

Местные налоги и сборы в г. Харькове.

	Вид налога	%
1.	Коммунальный налог	45,5
2.	Сбор за разрешение на размещение объектов торговли	25,0
3.	Рыночный сбор	19,7
4.	Гостиничный сбор	19,7
5.	Налог на рекламу	2,6
6.	Плата за парковку автотранспорта	1,8
7.	Налог с продажи импортных товаров	0,9
8.	Сбор с граждан, имеющих собак	0,3
9.	Сбор за ордер на квартиру	0,1
10.	Сбор за право на проведение в г. Харькове местных аукционов, конкурсной распродажи и лотерей	—
11.	Сбор за право на использование местной символики	—

В феврале 1997 г. Верховный Совет принял Закон "О внесении изменений и дополнений к Закону Украины "О системе налогообложения", где предусмотрено 16 видов налогов и сборов.

По состоянию на 01.10.97 г. в бюджет города поступило 15,5 млн. грн., что составило 76 % утвержденного на 1997 год бюджета (20,5 млн. грн.). По сравнению с прошлым годом это меньше на 3,4 млн. грн. и в 1,7 раз больше, чем в 1995 г.

Постоянно ведется работа по сбору и перечислению местных сборов и налогов в городскую казну. Так, например, в 1997 г. принято решение 22-й сессии горсовета о перечислении в бюджет 100 % фактически собранного рыночного сбора. В результате за 9 месяцев поступило 2,8 млн. грн. — это в 1,3 раза больше, чем в 1996 году.

Литература:

1. Закон Украины "О местном самоуправлении в Украине" // Верховный Совет Украины. - 1997. - С. 13.
2. Там же.
3. Там же. - С. 77.

Динамика потребления энергоресурсов на региональном уровне.

Худаев Д.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Проблема изменения цен на энергоресурсы в контексте рыночных преобразований нами изучалась на примере Грайворонского района Белгородской области. Структура потребляемых энергоресурсов и динамика изменения цен на них позволяют сделать выводы об управлении состоянием развития производственной и социальной сфер в регионе. Рассматривая динамику потребления энергоресурсов по анализируемому району в целом, можно заметить, что с ростом потребления природного газа (газификацией территорий) резко сократилось потребление сжиженного газа и угля. Так, в 1991 г. природного газа потреблялось 20000 м^3 , в 1993 г. - 35700 м^3 , а в 1996 г. в 2,4 раза больше, чем в 1991 г. (47300 м^3). За этот период потребления сжиженного газа сократилось с $1416,7 \text{ м}^3$ (1991 г.) до 399 м^3 , т.е. в 3,6 раза. Если в 1991 г. угля потреблялось 27933 т, из них 81 % - населением, то в 1996 г. потребление угля снизилось до 3130 т, в т.ч. населением на 23 %.

Потребление электроэнергии в течение последних трех лет осталось почти на одном уровне (61300 тыс. квт/час в 1993 г. и 59600 тыс. квт/час в 1996 г.) На 40-50 % снизилось потребление нефтепродуктов. В 1993 г. бензина потреблялось 6237 т, в 1996 г. - 3657 т. Аналогичное положение и с потреблением дизельного топлива и мазута. Дизельного топлива в 1996 г. потреблялось в 1,5 раза меньше, чем в 1993 г. Потребление мазута сократилось более чем в 2 раза. Данные таблицы 1 показывают, что потребление печного топлива сократилось более чем в 7 раз, что также является следствием газификации района.

Таблица 1.

Динамика потребления энергоресурсов в Грайворонском районе
за 1993-1997 гг.

Виды энерго- ресурсов	Ед. из мер.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1997 г. в % к 1993 г.
электроэнергия	т.кВт/час	нет данных	61300	66800	69600	75360	к 1994 г 22,8
газ сжиженный	м ³	1393,1	1098	782	399	220	15,5
газ природный	м ³	21200	19600	35700	47300	55405	212,0
бензин	т	6237	4283	4984	5357	5500	88,0
дизтопливо	т	9061	6779	6022	6206	5200	57,3
мазут	т	1600	1650	1417	758	120	7,5
печное топливо	т	639	361	181	89	5	0,78
масла	т	113	370	430	478	107	94,6
дрова	тыс. м ³	98	64	43	19	4,5	4,6
уголь (всего)	т	25271	7566	2260	3130	1240	4,9
в т.ч.: органи- зации и пред- приятия		3038	1893	568	2412	650	21,4
население		22233	5673	1692	718	390	17,5

Изучение структуры потребления энергоресурсов показывает, что сельское хозяйство потребляет примерно 47 %, а промышленность - 35-40. В пределах 2,5-3,0 % потребляет коммунальное хозяйство, 2 % здравоохранение. Данные по потреблению природного газа в органах статистики имеются только по промышленности и коммунальному хозяйству, и то за последние три года. Основное потребление бензина (около 80 %) приходится на сельское хозяйство и автотранспорт - в пределах 10 %. Здравоохранение в среднем 3 %. Потребление дизельного топлива тоже за последние четыре года концентрируется в сельском хозяйстве. Отрасль сельского хозяйства характеризуется сравнительно стабильным потреблением электроэнергии все четыре года: сторону уменьшения на 5-6 % в 1994-1995 гг.

В течение всего анализируемого периода наблюдается заметное снижение потребления нефтепродуктов. Это обусловлено недостатком денежных средств, так как тракторный и автомобильный парк остались почти в том же количестве. За это время намного уменьшились перевозки грузов, много полевых механизмов

зированных работ не выполняется из-за дороговизны нефтепродуктов. Так, если в 1993 году в АПК района бензина потреблялось 5207 т, то в 1994 г. - 3461 т., в 1995 - 3945, а в 1996 г. только 2830 т, или 51 % к 1993 г. Аналогично и дизельное топливо: в 1993 г. - 7573 т, в предыдущие три года в пределах 71-69 %.

Газификация района привела к изменениям в структуре потребляемых энергоресурсов в промышленности района. Следует отметить, что потребление основных видов энергоресурсов в промышленности района увеличилось при сокращении объемов производства валового продукта в отрасли.

Наряду с производственной сферой значительная часть энергоресурсов потребляется в социальной сфере, главным звеном которой является коммунальное хозяйство. Именно оно определяет комфортность жилья и затраты семьи по квартплате, достигшей уже 25 % в структуре семейного бюджета населения райцентра - г. Грайворон.

Начиная с 1994 г. потребление природного газа в этом секторе социальной сферы возросло более чем в 4 раза. Это создало предпосылки для повышения комфортности жилья в посылках и селах при снижении затрат населения на отопление. На 60 % больше за последние четыре года стало потребляться электроэнергии и бензина. Это свидетельствует о переходе в районе населения на расширение использования электроэнергии на производственные нужды, прежде всего, в фермерских семьях.

За исключением продуктов нефтепереработки, цены были практически неизменными на протяжении многих лет. Так, в 1991 г. - на момент начала перехода к рыночным отношениям, цена 1 квт/час для города была установлена в размере 4 копеек, для села - и того меньше - 1 коп. Уголь - 16 руб. за тонну, газ сжиженный - 16 коп. За 1 кг, дрова - 6 руб. за 1 складометр, дизтопливо - 591 руб. За одну тонну, бензин АИ-93 - 926 руб. За тонну, бензин А-76 - 622 руб. За тонну, масло - 950 руб/т, мазут - 400 руб/т.

Начиная с 1992 года, с началом рыночного свободного ценообразования цены на энергоносители резко повысились. В 1995 г.

в сравнении с 1994 годом индивидуальные индексы роста цен составили: от 0,2 по дровам, 4,4 по бензину АИ-93, 4,1 по бензину А-76 - 1911,9, по дровам - 2000, по сжиженному газу - 2062, по маслам - 2175,3, по электроэнергии для города - 2250.

Практически одинаковые индексы роста цен наблюдаются в 1996 г. в сравнении с 1995 г. По углю, дровам, дизтопливу - 1,2, по электроэнергии для города - 1,3, по электроэнергии для села, бензину и маслам - 1,6. Исключением является сжиженный газ - 6,3, газ природный - 39,5. Аналогичное положение и в 1997 г. По всем видам энергоносителей, за исключением электроэнергии, рост цен в сравнении с 1996 годом не превысил 30 %, на электроэнергию - 70 %.

Сравнивая 1997 г. с базисным 1991 годом, можно отметить, что самый высокий рост цен произошел на уголь - 25625 раз, в 14881 раз повысились цены на сжиженный газ, в 14400 раз - на электроэнергию для города, в 3000 раз - на дрова, в 2982 раза - на бензин А-76, в 2594 раза - на бензин АИ-93. Самый низкий индекс роста цен по дизельному топливу - 2293.

Выполненный анализ позволяет сделать некоторые обобщающие выводы. За годы рыночного реформирования в Российской Федерации произошел неконтролируемый рост цен предприятий-монополистов, поставляющих электроэнергию, продукты нефтепереработки и другие виды энергоресурсов. При этом цены на энергоресурсы выросли до мирового уровня, в то время как доходы населения сократились в 3-4 раза, что явилось одной из причин снижения уровня благосостояния населения.

На нынешнем этапе развития, когда региональные уровни управления и органы местного самоуправления РФ не могут влиять на ценообразование энергетического рынка, целесообразно сконцентрировать усилия регионов на следующих вопросах энергосбережения.

1. Сократить нерациональное энергопотребление в производственной и социальной сферах на основе индивидуальных

приборов учета энергоресурсов и формирования сети технического сервиса.

2. Провести энергетический всеобуч всех категорий и отраслей производственного персонала населения с использованием средств массовой информации и периодической аттестации кадров.

3. Освоить производство системы теплогенерирующих приборов с повышенным КПД, доступных по цене и технологическому сервису.

4. Наладить производство (при поддержке областной администрации) из местного сырья нового поколения теплоизоляционных строительных и отделочных материалов для выполнения реконструкции и ремонта производственных и социальных объектов.

Реализация этих мер может уменьшить на региональном уровне отрицательные последствия неконтролируемого роста цен на энергоресурсы и способствовать повышению конкурентоспособности всех видов продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Тенденции развития транспортного комплекса региона.

Гаврилюк В.Т., соискатель ХГУ, г. Харьков

Создание суверенной страны создало условия для использования большого природного и экономического потенциала регионов Украины. Переход к рыночным отношениям, отказ от директивной системы управления, изменение отношений собственности трансформировали факторы и критерии регионального развития. В этих условиях особенное значение принадлежит транспорту, надежная работа которого является важным фактором общеэкономического роста регионов. Именно транспорт содействует включению не только страны, но и ее регионов в международное разделение труда, формирование новых внешнеэкономических отношений. Региональный транспорт отличается большой динамикой потребительского спроса и способами его удовлетворения, что требует гибкого развития всей инфраструктуры региона на основе создания нового хозяйственного механизма.

Переход регионов к рыночным отношениям требует как продуманной хозяйственной работы, так и создания надежной теории их транспортного обслуживания. Необходимо дальнейшее исследование региональных проблем развития и повышения эффективности функционирования транспорта, особенностей их выявления на территории Украины, что не нашло надлежащего отражения в научной литературе.

Сущностью понятия "транспорт как отрасль экономики региона" является понятие транспорта, при этом с понятием региона понятие транспорт коррелирует как часть или целое. Это соотношение требует системного подхода к этому исследованию.

Исследование любого объекта как системы выражается в определении системотворческого определения, которое объединяет все его элементы. Системотворческим определением транспортной системы, направленной на удовлетворение потребностей в доставке грузов и пассажиров, является производство конечного продукта транспорта.

Конечный продукт занимает граничное место между производством и потреблением, на нем концентрируются интересы как производителей, так и потребителей. В то же время понятие конечного продукта - относительно, будучи таким по отношению к одной отрасли, например, для машиностроения, он выступает промежуточным для другой (в данном случае для транспорта). Поэтому, конечный продукт связывает транспортную систему с другими отраслями народного хозяйства.

Для представления взаимосвязей и тенденций развития народного хозяйства и транспортного комплекса региона предложены эконометрические модели "спрос-предложение", которые являются базовыми при исследовании рынка. Разработанные на основе метода постепенного регрессионного анализа модели относительно грузооборота (Y_1) транспортного комплекса и объема перевозок (Y_2). Как факторы были выбраны основные экономические показатели развития народного хозяйства региона: численность населения (x_1), валовой продукт народного хозяйства (x_2),

капитальные вложения на развитие производства (x_3), среднегодовая стоимость основных производственных фондов (x_4).

Объем грузооборота: $Y_1 = 37,316 + 0,26 x_1 + 0,36 x_2 + 0,1 x_3 - 0,03 x_4$.

Объем перевозок груза: $Y_2 = -583,38 + 3,87 x_1 + 5,98 x_2 - 1,6 x_3 - 1,23 x_4$.

Проведенный анализ подтверждает существенную связь исследованных показателей и факторов, которые влияют на них. Для экономической интерпретации математических моделей были рассчитаны коэффициенты эластичности, которые показывают, что с увеличением валового продукта народного хозяйства на 1 % грузооборот транспортного комплекса региона увеличивается на 0,36 %, а объем грузовых перевозок - 6,55 % и т.д.

Обобщение тенденций и структурных сдвигов в развитии транспорта региона позволяет сформулировать следующие специфические особенности: общий спад производства и перевозок в народном хозяйстве сопровождается развитием автомобильного транспорта, что создает предпосылки и объективные условия для подъема экономики; территориальный подход к формированию хозяйства и соответственно приоритетная ориентация на мобильные средства передвижения; внедрение коммерциализации и приватизации.

Научно обоснованный подход к анализу функционирования транспорта региона позволил не только определять тенденции и самые узкие места развития, но и выявить возможности реализации рыночных отношений, которые формируются. Было определено, что обеспечение установления рыночных отношений на транспорте во многом зависит от решения таких проблем как введение новых механизмов управленческого влияния; создание рынка транспортных услуг на основе конкуренции между разными видами транспорта; интеграция транспортных подразделений, которые предоставляют транспортные услуги в рамках конкретной территории и создание систем типа логистических; развитие современных видов транспорта, которые отвечают требованиям народного хозяйства и населения; сбалансированное развитие транспорта и его инфраструктуры.

Конечный продукт работы транспортных средств физически связан не с движением, а с прибытием пассажиров и грузов в пункт назначения. При этом за механическим движением и остановками спрятано социальное содержание: пассажиры и грузы перемещаются не только благодаря двигателю, но и благодаря договору между собственником технических средств транспорта и потребителем. Если пассажиры сразу после своевременного прибытия в пункт назначения могут считать, что договор с ними выполнен, то грузовые дальше могут подлежать экспедиторской обработке, сохранению и т.д. С другой стороны, и транспорт может продолжать движение без грузов, поэтому считаем правомерным введения понятий "транспортный процесс" и "перевозной процесс". Первый термин означает всю деятельность транспорта, в то время как другой — фиксирует только перемещение предметов перевозок.

Конечный продукт транспорта, как в других отраслях, может быть условно отдаленный от процессов его производства. При этом необходимо учитывать некоторые особенности предметов труда на транспорте: среди этих предметов есть и люди, что требует особенного подхода; грузы как предметы труда собственником средств производства не покупаются, а только доверяются ему товарособственником; предметы труда двигаются в одном и том же направлении с одной и той же скоростью, как и средства труда. Отсюда vyplывает потребление, например, скорости пассажирами как использование ее в своих интересах; в то же время грузы использовать транспортную продукцию не могут.

Можно выделить три разновидности транспортного рынка: рынок поставок, рынок в среде транспортной отрасли средств труда, сырье, запасные части и т.д. Рынок в среде комплекса охватывает сферу товарно-денежных отношений, которые складываются между отдельными подразделениями транспортного комплекса. Например, ремонтная мастерская может находиться в собственности собственника транспортных средств, и тогда рыночные отношения не складываются. Если существуют два раз-

ных собственника, то между ними формируются рыночные отношения. Но наибольший интерес вызывает рынок сбыта транспортной продукции, который предлагается условно подразделить на рынок транспортной продукции и рынок транспортных услуг.

Анализ системы тарифообразования на коммунальные услуги в Харьковской области.

Штучный В.Г., к.э.н., Фастова Н.И., ХГУ, г. Харьков

Административно-командная система регулировала все сферы экономики государства. Низкий уровень цен и тарифов достигался путём чёткой их фиксации в прејскурантах. Убытки от заниженных цен и тарифов компенсировались государственными дотациями. Однако, в сущности, они перекладывались на другие отрасли народного хозяйства. В итоге создавалось иллюзия дешевизны социально значимых товаров, в том числе, коммунальных услуг (тарифы на жилищно-коммунальные услуги не менялись с 1969 по 1991 гг.).

Переход Украины к рыночным отношениям привел к необходимости поиска новых методов управления экономикой, современных механизмов регулирования отдельных её сфер, причём ценообразование стало одним из основных факторов, влияющих на эффективность производимых реформ. Следует отметить, что переход от жёсткой централизованной системы установления цен и тарифов, существовавшей в прошлом; к их либерализации без необходимых обдуманых регулирующих мероприятий, вызвали невообразимо огромный дисбаланс между объёмами товарных оборотов и денежной массой. Как результат мы имели в течение 1992 - 1995 гг. гиперинфляцию, спад отечественного производства, обнищание населения.

За последние годы плата за жилищно-коммунальные услуги увеличилась в десятки тысяч раз (индекс цен на жилищно-коммунальные услуги в 1996 г. оставил 493 761 раз по отношению к 1990 г.) среди других платных услуг, предоставляемых населе-

нию, это самый высокий показатель (в сопоставимых ценах этот рост также весьма внушителен). Сегодня в Харьковской области фактическая себестоимость 1 куб. м. холодной воды 0.31 грн., действующий тариф для населения 0.27 грн., для промышленности 2.26 грн., для бюджетных организаций 0.43 грн.

Политика свободного ценообразования потребовала от предприятий и организаций жилищно-коммунального хозяйства изменения всей методологии формирования тарифов. По характеру своей деятельности эти предприятия относятся к природным монополистам, в частности в подотраслях водоснабжения, канализации и теплоснабжения. Огромная социальная значимость этих подотраслей, значительная ресурсоёмкость и фондоёмкость требует особых подходов при разработке ценовой политики. В последние годы нормативные акты законодательной и исполнительной власти регламентировали передачу полномочий по установлению тарифов на жилищно-коммунальные услуги и определению размеров компенсации их населением органам местного самоуправления [1,2,4]. Такая политика способствует более глубокому пониманию проблем данной отрасли в конкретных регионах. Однако за последние годы у предприятий жилищно-коммунального хозяйства возникли серьёзные проблемы, связанные с обновлением изношенных основных фондов, с возрастанием долгов за предоставленные услуги, с отсутствием средств на покупку необходимых материалов (химреагентов, активированного угля и т. д.).

Проблема финансирования отрасли требует немедленного разрешения, так как ухудшение качества предоставляемых услуг таит в себе потенциальную опасность для жизнедеятельности городской инфраструктуры. Сегодня сохранились дотации жилищно-коммунальному хозяйству, связанные с государственным регулированием тарифов на услуги для населения. Однако они не выплачиваются в необходимых размерах. В 1997 г. на покрытие убытков необходимо было выделить средств на сумму 243.7 млн. грн., в бюджете было утверждено 99.3 млн. грн. (41 %),

фактически было получено 93.5 млн. грн. (94 % от утвержденной суммы, 38 % от потребности).

Таблица 1.

Финансирование жилищно-коммунального хозяйства
Харьковской области, тыс. грн.

	План на 1997 г.	Факт финан- сирования за 1997 г	% фи- нансирова- ния за 1997 г	Отклоне- ния (+,-)
1. Дотация на убытки	99322	93483	94	-5839
1.1. Горэлектротранспорт	24000	24000	100	—
1.2. Жилищное хозяйство	14042	10233	72.9	-3809
1.3. Водопроводно-кана- лизационное хозяйство	896	632	70.5	-264
1.4. Тепловое хозяйство	57149	57149	100	—

По состоянию на 1.01.98 г. задолженность жилищно-коммунальным предприятиям за предоставленные услуги составляет 343.6 млн. грн., в т. ч. население 133.6 млн. грн. (39 %) бюджетные организации 100.4 млн. грн. (29 %) хозрасчётные предприятия 109.6 млн. грн. (32 %) Процент износа основных фондов в отрасли достиг 39.3 %, по отдельным предприятиям этот уровень достиг 40-60 % ("Харьковтеплоэнерго" - 43%, "Харьковкоммун-промвод" - 40 %, "Харьковочиствод" - 68 %).

Важным аспектом при рассмотрении ценового механизма является то, что по характеру своей деятельности значительная часть предприятий жилищно-коммунального хозяйства относятся к категории природных монополистов. Таким образом, установление равновесных тарифов на коммунальные услуги не происходит на основе свободного взаимодействия спроса и предложения, рыночной конкуренции. Сейчас вырисовывается опасная тенденция, заключающаяся в том, что предприятия-монополисты достигли утверждения слишком высоких тарифов на свои услуги. Причинами такого положения являются такие объективные обстоятельства как отсутствие финансов, ряд факторов, изложенных выше, но не менее важной причиной является использование затратного метода ценообразования. В таких условиях никакое

предприятие не заинтересовано в снижении себестоимости, ресурсосбережении, уменьшении норм потребления услуг. При таком подходе расчёта тарифов по статьям расходов, ряд расходов остается завуалированными и нечетко отражает реальную себестоимость. Возникает необходимость поиска других, альтернативных затратному, методов расчёта себестоимости услуг. Такими методами могут быть:

- 1) Расчёт тарифа на основе анализа безубыточности и обеспечение целевой прибыли при ограничении размеров нормы прибыли (опыт зарубежных стран).

- 2) Метод формирования тарифов по стадиям технологического процесса.

Довольно жестким, но эффективным методом выявления реальных затрат на производство и реализацию услуг является фиксация на определенный срок тарифов на социально значимые услуги (товары), обладающие неэластичным спросом по ценам.

Уменьшение платы за коммунальные услуги возможно также за счёт рационализации системы нормирования предоставляемых услуг. Предварительные расчёты показывают, что введение счётчиков холодной, горячей воды и тепловой энергии в бюджетных организациях окупят себя через 1.1 года и будут ежегодно экономить по области свыше 6.4 млн. грн.

Проведенный анализ состояния жилищно-коммунального хозяйства Харьковской области обнажил его глобальные проблемы, подтвердил необходимость дальнейшего совершенствования механизмов ценообразования в данной отрасли.

Литература:

- 1) Закон Украины "О ценах и ценообразовании" от 3 декабря 1990 г. // Правда, 11 декабря 1990 г.

- 2) Постановление КМУ от 21 октября 1994 г. № 733 "О ценообразовании в условиях рыночной экономики" // СП Украины № 1, 1995 г., стр. 260.

- 3) Закон Украины "Об ограничении монополизма и недопущении недобросовестной конкуренции в предпринимательской дея-

тельности" // Ведомости Верховного Совета Украины, 1992 г., № 21, стр. 296.

4) Постановление КМУ от 28 октября 1997 г. № 1168 "О совершенствовании системы государственного регулирования жилищно-коммунальных услуг" // Голос Украины от 1 ноября 1997 г.

5) Информационный бюллетень Министерства по труду и социальной политики Украины, 1997 г., № 3, стр. 70.

Механизм организации свободно-экономических зон.

Бабич Д.В., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

Продолжающийся спад производства, отсутствие оборотных средств на предприятиях, отток высококвалифицированных кадров, жесткая налоговая политика все эти факторы служат причиной кризиса экономики Украины. Стабилизирующим и прогрессирующим фактором подъема экономики является создание свободной экономической зоны (СЭЗ).

В свободно-экономической зоне создается технополис, который стабилизирует и дает предпосылки роста экономики, активизирует инновационные процессы, применяя технико-технологические новшества. Ядром технополиса является региональный центр разработки и освоения производства высокотехнологической продукции мирового класса. Программа деятельности включает проведение фундаментальных и прикладных научных исследований с последующим продвижением их результатов в производство.

Как правило, формирование СЭЗ строится на знании и изучении внутренних проблем и специфики хозяйствования района, в котором планируется создание СЭЗ. При этом проект СЭЗ должен учитывать не долгосрочное извлечение больших капиталовложений со стороны государства.

Основой для привлечения зарубежных инвестиций является дешевая рабочая сила и низкая плата на землю. В свободной социально-экономической зоне производственное направление со-

ставляет 10 % в Корее, Гонконге, Филиппинах, и до 60 % в Сингапуре от общего количества новых рабочих мест.

Как видно из опыта Китая, выделено три этапа привлечения иностранного капитала и технологий СЭЗ:

1. Инвестиции небольших фирм, создание совместных предприятий с иностранным капиталом.

2. Создание инфраструктуры для привлечения иностранного капитала крупных корпораций. Направление инвестиций в промышленность, торговлю, пригородное сельское хозяйство, наукоемкие технологии. Создание экспортно-ориентированной экономики.

3. Налаживание производства высококачественных сельхозпродуктов, пищевых продуктов, упаковки, складирования. Подготовка инфраструктуры новых площадок, для локальной экспортно-промышленной зоны, которую в дальнейшем готовят для сдачи в долгосрочную аренду иностранным и отечественным инвесторам.

В соответствии с законом Украины "Об общих началах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон" от 13 октября 1992 г. для создания СЭЗ необходимы следующие документы:

- решение местного Совета и местной государственной администрации с ходатайством о создании СЭЗ или письменное согласие местных Советов и местных государственных администраций, на территории которых должна размещаться СЭЗ, при инициативе Президента Украины или Кабинета Министров;
- проект положения о статусе и системе управления официального названия СЭЗ;
- точную опись границ СЭЗ и карту ее территории;
- технико-экономическое обоснование (ТЭО) необходимости создания и функционирования СЭЗ согласно статье 7 этого Закона;
- проект закона о создании конкретной СЭЗ.

Другие документы требоваться не могут.

Остановимся на каждом документе в отдельности.

Решение местного совета подготавливает сам местный совет. При подготовке этого документа должны быть изучены все

достоинства, недостатки и причины перехода к свободной экономической зоне. Вид СЭЗ определяет сам инициатор создания зоны.

Проект Системы управления СЭЗ разрабатывается с учетом требований Главы III вышеуказанного закона.

Точную опись границ СЭЗ и карту территорий предоставляют ее создатели.

Анализ проектной идеи и определение объективных причин создания СЭЗ заканчивается созданием ТЭО. Техно-экономическое обоснование является основой для экспертной оценки проекта и принятия решения о создании СЭЗ. ТЭО производит анализ, расчет и оценку экономической целесообразности проекта, которые основаны на сопоставительной оценке затрат и результатов, установлении эффективности использования и сроке окупаемости вложения. ТЭО СЭЗ подлежит утверждению при обоюдном согласии экспертов, основателей СЭЗ и государственных органов, которые уполномочены рассматривать предложения о создании СЭЗ.

В основе разработки технико-экономического обоснования положены:

- План неотложных действий по стабилизации социально-экономического положения в Украине.

- Концепция структурной перестройки народного хозяйства Украины до 2005 г.

- Концепция создания специальных (свободных) экономических зон в Украине (Постановление Кабинета Министров Украины № 167-1994г.).

- Закон Украины "Об общих положениях создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон".

- Бизнес-план проекта деятельности СЭЗ.

- Выбор территории размещения СЭЗ.

- Характеристика выбранной территории.

- Анализ развития внешнеэкономической деятельности.

- Оценка перспектив развития торговли.

- Определение производственных возможностей.
- Определение структуры деятельности.
- Изучение основных идей, целей и принципов построения проектов.
- Обоснование ресурсных потребностей и возможностей проекта.
- Обоснование режима деятельности и системы управления.
- Прогноз результативности и социально-экономической эффективности СЭЗ.

Для исследования экономических процессов и анализов полученных результатов, можно использовать следующие показатели:

- доходно-расходная часть района;
- бюджетный анализ;
- сопоставление альтернативных вариантов ожидаемых поступлений (налогов, обязательных платежей) в условиях СЭЗ и без нее.

Создавая ТЭО, нужно пользоваться: "Временными методическими рекомендациями о подготовке технико-экономического обоснования необходимости создания и функционирования специальной (свободной) экономической зоны в Украине" от 8 августа 1994 г.

В Бизнес-плане указывается цель проекта, технико-экономические показатели, эффективность вложенных инвестиций, окупаемость, чистый доход (прибыль после налогообложения), схема погашения кредитов, расчет эффективности.

Разработка проекта закона о создании конкретной СЭЗ требует глубокого изучения финансово-экономического потенциала района. Проект закона утверждается Верховным Советом Украины.

Проект СЭЗ должен точно определять специализацию, отраслевую направленность предприятий района, объемы финансирования, тип зоны, правовой режим, систему управления, выходной уровень промышленного развития территории.

Создание СЭЗ является необходимостью при переходе к рыночной экономике.

Финансовые методы активизации инновационной деятельности предприятий региона.

Пампура О.И., к.э.н., ДГАУ, г. Донецк

В современных условиях значительно снизилась восприимчивость экономики к научно-техническим инновациям. Коммерциализация инновационной деятельности применяется, как правило, на этапах выпуска и эксплуатации, где и заканчивается инновационный цикл. Одним из путей формирования благоприятной экономической среды является совершенствование финансовых методов активизации инновационной деятельности и структурной перестройки. Целевая ориентация макроэкономических изменений должна быть направлена на значительное сокращение удельного веса базовых отраслей, расширение сферы услуг и повышение роли наукоемких отраслей промышленности. Одновременно на микроуровне необходимо, чтобы имеющиеся средства были инвестированы в высокотехнологическое оборудование. Но именно этого и не происходит.

В 1997 г. в Донецкой области преобладал удельный вес базовых отраслей промышленности по отношению к общему объему выпускаемой продукции: черная металлургия - 46,0 %; топливная промышленность - 19,1 %; машиностроение и металлообработка - 11,4 %; электроэнергетика - 9,5 %. В целом, прирост объема промышленного производства составил 0,3 % в 1996 г. падение производства составляло 6,4 %.

Из-за нестабильного экономического положения инновационная деятельность большинства предприятий остается низкой. Только четвертая часть промышленных предприятий выполняла работы, направленные на повышение технического уровня производства и освоение новых видов продукции, в том числе комплексной механизацией и автоматизацией производства занимались - 4,6 %, внедрением новых технологических процессов - 7,7 %, освоением производства новых видов машин, оборудова-

ния, аппаратов, приборов - 2,2 %, материалов, изделий, продуктов - 15,7 %.

Организационно-экономическая структура инновационной сферы неадекватна изменяющимся задачам развития региона и не способствует заинтересованности производителей инноваций.

Это привело к снижению почти всех показателей инновационной деятельности. Так, по сравнению с 1996 г. в 1997 г. количество механизированных поточных, полуавтоматических линий снизилось в 1,5 раза, освоение новых видов продукции - на 8,1 %, из них товаров народного потребления - на 14,3 %, автоматические линии и промышленные роботы не внедрялись. Снижаются не только количественные, но и качественные показатели, которые характеризуют развитие научно-технического прогресса. Так, удельный вес научно-технических разработок, в которых использованы изобретения, снизился в 1995 году по сравнению с 1994 г. в области с 18,4 % до 11,0 %, а по промышленным предприятиям увеличился - с 9,2 % до 22,1 %. За этот же период увеличился удельный вес предприятий, которые не внедряют научно-технические новшества, всего с 74,4 % до 81,7 %, в электроэнергетике - с 50,0 % до 66,7 %; топливной промышленности - с 31,6 % до 31,8 %; черной металлургии - с 33,3 % до 41,7 %; машиностроении и металлообработке - с 72,9 % до 80,0 %.

Приведенные результаты анализа научно-технического развития Донецкой области свидетельствуют о низкой эффективности механизма хозяйствования. Он формируется из отдельных блоков управленческих решений в области налоговой политики, финансов и кредита, ценообразования, экспортно-импортных операций, поэтому не может способствовать реализации инновационных задач. Необходимо обеспечение определенной преемственности мер по расширению инновационной деятельности. В сложившихся условиях важно не столько воздействовать на сам инновационный процесс, сколько сформировать условия, вызывающие потребность в его осуществлении.

Организационно-экономический механизм повышения инновационной активности должен разрабатываться на основе приоритета экономических интересов субъектов хозяйствования. Го-

сударство с помощью косвенных методов должно обеспечивать соответствующие организационно-экономические условия для функционирования инновационной деятельности предприятий.

Формирование рыночных отношений требует изменений в финансировании инноваций, а также в отношении предприятий к выделяемым средствам. Это сводится к разработке обоснованной маркетинговой программы. Необходимо учитывать тот факт, что чем технологически совершеннее будет инновация, тем большим будет экономический риск. Чтобы избежать этого, следует разработать методы его снижения. Выпуск принципиально новой продукции, не имеющей аналога, предполагает иные подходы к выработке рискованной и маркетинговой стратегии. Целесообразно обеспечить взаимоувязку всех стадий производственного процесса на самом предприятии - от поступлений новых материалов, сырья, деталей, нематериальных активов до поставок готовой продукции.

В условиях кризисного положения в экономике на первое место выступают вопросы финансирования инновационной сферы. В смешанной экономике снижается роль государственных источников финансирования предприятий, но возрастает роль налогово-кредитной политики. Учет этих факторов в разработанном механизме способствует заинтересованности в эффективном использовании как собственных, так и привлеченных средств, служит условием адаптации предприятий к условиям переходной экономики.

Ступени построения проекта свободной экономической зоны.

Ткаченко Ю.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Переход к рыночной экономике обусловлен необходимостью создания свободных экономических зон (СЭЗ). В настоящее время это особенно актуально в Украине. Денежные средства, которые нужно классифицировать как нейтральные, могут оказать значительную помощь для подъема экономики. Рычагом такой помощи может послужить создание СЭЗ.

СЭЗ является определенной территорией, на которой устанавливается и действует специальный правовой режим экономической деятельности и порядок применения и действия законодательства Украины.

СЭЗ различаются своей направленностью. Вид деятельности СЭЗ определяется в зависимости от финансово-экономических и производственных факторов. Название, функции, задачи СЭЗ определяются инициаторами создания.

Привлечение инвестиций, введение новых технологий, повышение использования природных ресурсов, стимулирование своего товаропроизводителя, ускорение социально-экономического развития является главными задачами создания СЭЗ. Нахождение инвестора — это одна из самых значительных проблем.

Общая схема построения проекта СЭЗ состоит из трех основных ступеней: изучение, планирование, проектирование. Остановимся на каждой ступени отдельно:

1) Ступень изучения: направлена на изучение существующих и разработку концептуальных основ создания СЭЗ. Она включает в себя сбор информации, проблемный анализ, определение необходимости дальнейших теоретических исследований в определенном направлении, предыдущий финансовый экономический и технологический анализ, вариантную проработку и выбор оптимальных проектных решений, согласование разработчика и основателя (5-7 месяцев).

2) Ступень планирования: включает в себя подготовку специальных предложений, касающихся выбранного варианта СЭЗ. Главными направлениями являются: основная база и предпосылки создания СЭЗ; проблемный анализ; прогнозные оценки развития; поиск дополнительной информации; формулирование основных положений и характеристик проекта; концептуальная проработка идеи создания СЭЗ; построение логической схемы; финансовая оценка проекта в целом, а так же разработка основных путей ее реализации; согласование разработчика и основателя (4-5 месяцев).

3) Ступень утверждения: состоит из специальной инженерно-конструкторской проработки проекта СЭЗ и утверждение закона о создании СЭЗ, ТЭО, бизнес-плана.

Для увеличения эффективности работы над документами применяется функционально-стоимостный анализ. Выбрав комплексный подход, который направлен на исследование факторов определяющих качество и затраты в комплексе, создается новая пропорциональность, которая балансируется в статистике и динамике. Согласно принципу активизации творческого мышления происходит поиск новых, более прогрессивных вариантов решения.

Функциональные схемы создания СЭЗ описывают порядок выполнения работ и взаимодействий между объектами. Стоимостная оценка каждого объекта производится с учетом затрат на обеспечение деятельности этого объекта (фонд заработной платы, расходы на командировки, канцелярские расходы, почтово-телеграфные расходы, содержание здания и инвентаря, расходы на содержание и эксплуатацию оргтехники и вычислительной техники и прочие расходы). Степень значимости объектов определяется экспертным путем. Затраты на выполнение работ подвергаются тщательному анализу с целью нахождения экономичных способов их осуществления. Выявленные недостатки возвращаются разработчикам.

Пройти все ступени и при этом не потерять главных инвесторов является сложной задачей для инициатора создания СЭЗ. Большой объем выполняемых работ не позволяет уменьшить срок выполнения на каждой ступени. От идеи до утверждения проходит значительный промежуток времени. И зачастую не поддерживают основатели и инвесторы.

Для решения задач создания СЭЗ организовывается группа, которая собирает информацию, анализирует, разрабатывает проект закона и концепцию деятельности СЭЗ, изучает опыт существующих зон, разрабатывает ТЭО и представляет документы в Верховный Совет и Кабинет Министров.

При создании СЭЗ необходимо наличие перспективных инвестиционных проектов и возможностей их реализации. К возможностям реализации инвестиционным проектам относятся:

- льготное налогообложение;
- таможенные льготы;
- стабильные законы;
- государственные гарантии;
- создание особенного социально-экономического и экономико-правового режима.



Объем работ выполняется в срок, установленный Законом Украины "Об общих требованиях создания и функционирования

специальных (свободных) экономических зон" от 13 октября 1992 г.

Утверждение закона о создании и функционировании свободной экономической зоны открывает огромные перспективы для продуктивной работы и развития предприятий (членов СЭЗ) и подъема экономики данного района.

Про деякі тенденції демографічної ситуації у Харківській області.

Руднєв С.А., Глушач Ю.С., Муромцева Ю.І., м. Харків

За останні роки в Україні: склалася несприятлива демографічна ситуація - зниження народжуваності, порівняно висока загальна та дитяча смертність, різке зниження природного руху населення, низький рівень середньої тривалості життя. Все це стосується демографічних процесів у Харківській області, та її центрів м. Харкові. Середньорічні темпи приросту впродовж 1959-1969 рр. систематично знижувалися. У 1959-1969 рр. вони дорівнювали 1,1 %, у 1970-1978 рр. - 0,9 %, у 1979-1989 рр. - 0,4 %, у 1990-1996 рр. він став від'ємним - 0,8 % (відповідно в м. Харкові - 2,3 %, 1,9 %, 1,1 %, - 0,9 %).

Проведене вивчення населення Харківської області з 1959 по 1996 р. показало, що за весь період чисельність населення зросла на 846,6 тис. чоловік. З 1996 р. почався процес поступового зниження чисельності населення по всіх районах області. Ці зміни йдуть паралельно зі змінами в чисельності населення України.

Більше 3/4 населення (2409 тис. чоловік, або 78,9 %) нині проживає у міській місцевості, питома вага сільського населення (646,1 тис. чоловік) зменшилась з 31 % у 1979 р. до 21,1 % на початок 1997 р. Цей процес відбувався в основному за рахунок впливу селян до міста. Сьогодні він втратив інтенсивність: якщо у 1979-1978 рр. із села виїжджали за рік у середньому 10 тис. чоловік, то у 1989-1996 рр. - менше однієї тисячі.

Великі зміни у Харківській області сталися і у природному рухові населення. Так, у 1985 р. число народжених становило

43749 тис. чоловік за загального коефіцієнта 13,9 на 1000 жителів (в основному за рахунок народження у сім'ях других та третіх дітей). Але вже з цього року почалося зниження народжуваності, яке прогресує і сьогодні. У 1996 р. на 1000 чоловік народилося лише 7,6 немовлят - найнижчий рівень за післявоєнний період. У 1996 р. кількість народжених знизилась порівняно з 1985 р. на 20,4 тис. чоловік (у м. Харкові - на 11,7 тис.), тоді як кількість померлих збільшилась на 8,7 тис. чоловік. У 1996 р. природне зменшення населення досягло 25,3 тис. чоловік.

У Харківській області показник народжуваності набагато нижчий рівня, необхідного для простого заміщення поколінь. Відомо, що сумарний коефіцієнт народжуваності (кількість народжуваних дітей в середньому однією жінкою), який відповідає простому заміщенню, коливається у межах 2,1-2,2. А в Харківській області цей коефіцієнт у 1996 р. становив лише 1,1.

На природний приріст населення негативний вплив справляє загальний рівень смертності, який, починаючи з 60-х років, має тенденцію до постійного зростання і у часі збігається із скорочуванням народжуваності. Свого максимального значення (16 померлих на 1000 населення) рівень смертності досяг у 1996 р. Зростання смертності зумовлено не лише старінням населення, а й високою смертністю осіб працездатного віку, особливо чоловіків.

Чисельність осіб пенсійного віку постійно зростає і нині становить 30,4 % у сільській місцевості та 21,1 % - у міських поселеннях.

Негативні явища демографічного становища та соціального розвитку Харківської області вплинули на формування трудових ресурсів, частка яких у загальній кількості населення скоротилася у 1985-1996 рр. з 74 до 57 %. Коефіцієнт навантаження на працездатне населення у 1996 р. склав 747 чоловік, особливо у сільській місцевості - 1015.

Зміни в соціальному складі населення Харківської області супроводжуються зсувами і в економічній структурі населення. У 1995 р. кількість зайнятого населення області складало 74,2 % від

усього працездатного населення, економічно активні - 21,5 %, безробітні - 4,3 %. Рівень безробіття в області серед міського населення працездатного віку в 2 рази вищий, ніж серед сільського, відповідно 5 % проти 2,5 %.

Нині як завдання МОЗ України виконується робота щодо створення системи медико-демографічного моніторингу смертності. В межах цієї роботи здійснюється порівняльний аналіз смертності та тривалості життя в різних регіонах України. Середня тривалість життя населення Харківської області у 1996 р. становила 66 років. Для чоловіків та жінок цей показник відповідно дорівнював 60 та 72 роки. Для порівняння середня тривалість життя населення Японії - країни, що має найвищий цей показник - 79 років, відповідно для чоловіків та жінок 76 та 82 роки, тобто чоловіки і жінки Харківської області не доживають у середньому 10 років до його реально досяжного рівня.

Визначення перспективної кількості населення та його структури мають ключове значення під час складання генеральних планів, проектів та схем районного планування. Для підвищення демографічних обґрунтувань суттєво важливе має обґрунтування банку даних із щорічними показниками статеві та вікової структури населення не лише в області, а й в місті, його адміністративних та планувальних районах. Необхідно постійно вивчати динаміку обсягів та напрямки всіх видів міграції.

Здійснення активної демографічної політики для Харківської області пов'язане із подоланням кризи в економіці, із структурними змінами в зайнятості населення за збільшення числа працюючих у сфері послуг, випереджаючих темпів розвитку наукового потенціалу та зменшення кількості у матеріальному виробництві; із поліпшення житлових умов населення; із створення умов для підвищення народжуваності, зменшення смертності, особливо у працездатному віці; із охорони материнства, соціальним захистом окремих верств населення.

Регулирование рынка труда региона.

Яковенко Т.В., к.соц.н., ХГУ, г. Харьков

Становление и развитие рынка труда происходит в сложных условиях перехода экономики страны к рыночным отношениям. Продолжается кризисное состояние экономики, не работают в большей части экономические реформы и, как следствие, все больше нарастает напряженность на рынке труда. Сложилась характерные тенденции: снижается численность работающих в общественном производстве и увеличивается нерегламентированная занятость; уменьшается численность и доля занятых в отраслях материальной сферы; растет зарегистрированная безработица на фоне вынужденной неполной занятости населения; происходит дифференциация безработицы, образование регионов с повышенным уровнем безработицы и др.

В этих условиях важным является региональное регулирование рынка труда, предполагающее следующие этапы. Прежде всего, происходит "инвентаризация" всех факторов, влияющих на рынок труда, и в самом общем виде оцениваются тенденции его развития. Построение схемы рынка труда региона (табл. 1) позволяет наглядно представить все основные факторы, влияющие на формирование предложения и спроса на рабочую силу, ее движение и структуру, также изменение главных экономических параметров. Перечень факторов должен уточняться в зависимости от особенностей региона.

Результаты анализа по такой схеме помогают систематизировать знания о социально-экономической ситуации в регионе и дают базу для решения проблем занятости. Отраслевая структура экономики в конечном итоге определяет рынок труда, а изменения эффективности производства - динамику занятости внутри отрасли.

Прогнозирование численности населения, поступающего на рынок труда, является следующим этапом и имеет свои особенности. Прежде всего, необходимо определить предложение рабочей силы.

Показатели занятости на основе паспорта трудовых ресурсов региона позволяют увязать территориальный аспект формирования занятости через численность трудовых ресурсов региона, а также их отраслевую направленность в пределах данной территории. Это дает возможность оценить уровень занятости трудовых ресурсов общественно полезным трудом, определить тенденции распределения трудоспособного населения по основным видам деятельности, установить численность занятых не в государственном секторе и граждан, нуждающихся в социальной защите. Все это затем соизмеряется с возможностями обеспечения наличных ресурсов труда работой в регионе, которая зависит от темпов и пропорций развития производства в нем.

Для правильного расчета высвобожденных следует воспользоваться данными табл. 1, из которой можно определить, с чем связана волна временно незанятых работников: с воздействием рыночных факторов или с сокращением производства вследствие нарушения хозяйственных связей, с развитием процессов приватизации и разгосударствления, структурными сдвигами или переходом к свободному ценообразованию и т.д.

Местные власти с учетом конкретных экономических и социальных потребностей региона должны заранее прогнозировать величину незанятого трудоспособного населения. В качестве первоочередных мер по удовлетворению спроса и предложения на рабочую силу должно стать ежемесячное предоставление государственной службе занятости информации о наличии свободных рабочих мест (вакантных должностей) и в десятидневный срок - о всех принятых работника; согласование планов высвобождения с местными органами власти; экономические санкции за не предоставление данных о высвобождении работников (штраф о размере годовой заработной платы за каждого высвобожденного работника); права местных органов власти на временное приостановление увольнений.

Таблица 1.

Схема рынка труда
по _____ (области, району, городу)

Фактор	1997 г.	1998 г.	1999 г.
Предложение рабочей силы			
В целом	++	++	+
мужчины	+	+	+
женщины	+++	++	++
трудоспособный возраст	++	++	++
молодежь до 30 лет	++	++	+++
старше трудоспособного возраста	0	+	++
Спрос на рабочую силу			
промышленность	-	-	+
сельское хозяйство	-	0	+
строительство	++	++	+
сфера услуг	+	+	++
иные секторы	++	+	+++
самозанятость	++	++	++
Динамика рынка труда			
Географическая мобильность			
региональная	0	-	+
местная	+	+	++
международная	0	+	++
Оборот рабочей силы:			
внутри предприятий	0	+	++
наем со стороны	0	-	+
временная работа	+	++	++
длительные контракты	+	+	0
краткосрочные контракты	+	+	++
Применение неполного рабочего дня	0	++	+++
Общие сведения об экономике региона			
Производительность труда	-	--	+
Масса прибыли	+	0	+
Капитальные вложения	0	-	-
Заработная плата	+	++	+++

Обозначения:

+++ - значительный рост;

++ - средний рост;

+

0 - без изменений;

- - слабое уменьшение;

-- - среднее уменьшение;

— - значительное уменьшение.

Примечание: обозначения условные.

В отношении неконкурентоспособных граждан, к числу которых относятся: инвалиды, имеющие возможность и желание работать; молодежь; женщины, имеющие детей; граждане предпенсионного возраста; лица требующие трудовой реабилитации; впервые ищущие работу - на уровне местных органов следует разработать и реализовать специальные программы содействия занятости социально незащищенным слоям населения, предусмотрев рынки труда женской рабочей силы, молодежи, пожилых трудящихся инвалидов и т.д.

Под эти программы целесообразно в региональном фонде занятости выделить целевые средства, изначально предназначенные на льготирование неконкурентоспособных категорий населения.

Своевременная система льготирования должна строиться таким образом, чтобы не ослаблять действенности мотивов и стимулов к труду и в то же время максимально и полностью исключить снижение жизненного уровня малообеспеченных слоев населения. Это касается, прежде всего, бронирования рабочих мест на предприятиях для трудоустройства инвалидов, женщин с детьми, молодежи и т.п. В настоящее время такая система оправдывает себя. Это объясняется, во-первых, отсутствием у руководителей экономической заинтересованности в приеме на работу названных категорий работников, во-вторых, невозможностью создания сети специализированных рабочих мест и производств по технологическим принципам, и в-третьих, неспособностью этих лиц в одинаковых условиях конкурировать на рынке труда. Поэтому местная исполнительная власть совместно с центрами занятости и учреждениями социального обеспечения должны на равных долевых условиях создать сеть специализированных предприятий, где были бы заняты лица с низкой конкурентоспособностью на рынке труда.

Одновременно следует внести изменения в существующие законодательные акты по бронированию рабочих мест на предприятии, предусмотрев введение нормы, которая предусматрива-

ла либо уменьшение отчислений в Фонд занятости с предприятий, либо компенсационные выплаты при условии, что они используют неконкурентоспособную рабочую силу.

Целесообразно также по региону определить общее количество вакантных специализированных рабочих мест и общую численность неконкурентоспособных граждан (по категориям), а затем в зависимости от потребностей рынка регулировать спрос и предложения на рабочую силу, меняя норматив создания таких рабочих мест.

Желательно по региону иметь банк данных о потребностях предприятий во временных работниках. В первую очередь это касается тех предприятий, где случаются пиковые нагрузки. Следует создать специализированные организации, занимающиеся сбором такой информации.

Целесообразно предусмотреть материальное стимулирование работников региональных центров занятости: за сокращение срока безработицы среди молодежи до трех месяцев; за быстрое (сроком до трех месяцев) заполнение вакантных рабочих мест; за предотвращение долговременной и накапливающейся безработицы (более года), введя процентный уровень по безработице по регионам.

Механізм акціонування підприємств.

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

Перехід до ринкової економіки нерозривно пов'язаний із перетворенням частини державної власності у власність громадян, колективів, організацій, із формуванням суб'єктів ринку і нових організаційних форм господарювання. У цілому, реструктуризація народного господарства спрямована на розвиток економічної ініціативи, підвищення ефективності господарювання, максимальну мобілізацію ресурсів і стимулів використання науково-технічного прогресу.

В результаті аналізу економічних і організаційних особливостей створення акціонерних товариств на базі промислових підпри-

ємств харчосмакової промисловості розроблено структуру механізму акціонування, що передбачає здійснення ряду послідовних заходів.

На першому етапі приймається рішення про приватизацію підприємства і створення на його базі акціонерного товариства, яке повинно бути затверджено на загальних зборах трудового колективу. Вирішується питання про тип акціонерного товариства, види акцій, укладається засновницька угода, яка передбачає порядок спільних дій засновників по створенню акціонерного товариства, оголошується підписка на акції.

Другий етап передбачає розробку приватизаційного проекту, який включав в себе аналіз технічної бази виробництва та основні напрямки її вдосконалення, комплекс заходів по оптимізації виробничої і управлінської структури, маркетингове дослідження продукції і план по маркетингу.

Третій етап - це здійснення оцінки вартості підприємства, згідно методики оцінки вартості об'єкту приватизації. За підсумками роботи оцінкової комісії складається акт купівлі-продажу або відповідна угода про передачу майна державного підприємства.

Наступний крок у процесі акціонування - це підготовка статусу акціонерного товариства, початковий розрахунок величини акціонерного капіталу, початкової маси і ставки дивіденду.

Завершальний етап створення акціонерного товариства - скликання установчої конференції, яка затверджує статут, вибирає правління, виконавчі і контрольні органи акціонерного товариства, розглядає другі ключові питання. Одне з них - це техніко-економічне обґрунтування.

Техніко-економічне обґрунтування є, в основному, інструментом економічної, а точніше, фінансової оцінки проекту створення акціонерного товариства у визначенні виробничої програми та обсягів поставок продукції. Усі витрати, необхідні для здійснення проекту, можна поділити на: основний та обіговий капітал. Основний капітал складається з фіксованих інвестицій та капітальних витрат на підготовку виробництва.

У свою чергу, фіксовані інвестиції окладаються з витрат: на підготовку земельної ділянки та будівельного майданчика; будівництва будинків і споруд, машин та устаткування.

Капітальні витрати на підготовку виробництва складаються з таких витрат: попередніх; на емісію цінних паперів; на підготовчі дослідження; на підготовку виробництва; на пусконаладжувальні роботи та здавання до експлуатації; на реєстрацію товариства.

Обіговий капітал - це фінансовий засіб, необхідний для функціонування товариства та його підприємств. До його складу входять: фінансові кошти на рахунках дебіторів акціонерного товариства, товарно-матеріальні цінності, запаси виробничо-матеріальних цінностей, запчастини, незавершена продукція, наявні кошти в касі та рахунки кредиторів (що зменшують цей капітал).

Загальна сума обґрунтування виводиться у вивченні можливостей капіталовкладень, у тих чи інших межах за рахунок акціонерного капіталу, та визначення потреби в позиках. Як правило, акціонерний капітал покриває не тільки первинні, капітальні інвестиції, а й потребу в обіговому капіталі, за винятком випадків, коли потрібні вільні кошти у конвертованій валюті, бо інакше необхідно проводити велетенську роботу по випуску в обіг нових цінних паперів.

Основна передумова - додержувати співвідношення між достроковою заборгованістю по позиках і розміром акціонерних капіталів. Чим вище частка акціонерного капіталу, тим менший прибуток на одну акцію, оскільки дивіденди доводиться розподіляти між великою кількістю акцій. Проте чим вище частка позичених коштів, тим більше сума відсотків, які доводиться сплачувати. От така тут залежність.

Відношення дострокової заборгованості банкам до акціонерного капіталу є показником фінансового ризику. Пропорція позиченого і акціонерного капіталу в ідеальному випадку має становити 50/50, Проте, у світовій практиці існує обмеження цієї пропорції до 33/67, а в багатьох країнах і до 25/75, оскільки банки взагалі можуть відмовитись фінансувати проект з малою часткою капіталу.

Тут актуальним, але мало дослідженим питанням є фінансова стратегія, а точніше, - використання фінансових важелів.

Що таке фінансовий важіль? Під ним розуміють використання ситуації, коли капітали, позичені при фіксованій відсотковій ставці, можуть дати більш високий прибуток. Ефект фінансового важеля, прибуток акціонерного капіталу визначається Відношенням боргу до акціонерного капіталу, помноженому на різницю між ступенем прибутковості, активами підприємства і процентними ставками за позичені кошти.

Розрахунок прибутку на акціонерний капітал здійснюється за формулою:

$$П = М + \left(\frac{Д}{В} \times (М - С) \right)$$

де $П$ — прибуток на акціонерний капітал;

$М$ — прибуток на активи;

$Д$ — довгострокові позики і кредити;

$В$ — акціонерний капітал,

$С$ — процентна ставка за довгострокові зобов'язання.

При умові, що підприємство не має довгострокових боргів, прибуток на акціонерний капітал буде рівним прибутку на активи. Створюється ситуація, коли при зростаючих розмірах боргу, запроваджуваного в структуру капіталу, прибуток на акціонерний капітал значно зростає, оскільки інвестиції повинні перевищувати проценти за борг, який виплачується.

При плануванні фінансового майбутнього можна виходити з різних цілей:

забезпечити зростання прибутку на акціонерний капітал;

забезпечити загальне зростання прибутку;

збільшити виплату дивідендів, збільшити акціонерний капітал;

забезпечити зростання обсягу продаж.

Организационно-правовые вопросы реализации научно-технического потенциала в регионе.

Дудка Н.И., Пуртов В.Ф., к.э.н., ХГУ, г. Харьков

Структурная перестройка экономики без целенаправленной политики в сфере управления научно-техническим потенциалом

усиливает процесс экономического спада. Важнейшим элементом научно-технического потенциала являются кадры науки. В течение последних пяти лет в Украине значительное число ученых и высококвалифицированных специалистов сменили вид деятельности, эмигрировали. Более 3,5 тысяч докторов и кандидатов наук уволились из учреждений Национальной Академии наук Украины. Из них каждый пятый — доктор и каждый пятнадцатых — кандидат наук выехали за пределы Украины. Аналогичное положение и с кадровым потенциалом вузовской науки. За пятилетний период потери харьковского государственного университета составили 15 докторов наук и более 40 кандидатов наук. В биологии, кибернетике, физике и математике наблюдается даже групповая эмиграция. Существует и скрытая форма миграции, когда сотрудники формально числясь в институтах и университетах, вынуждены зарабатывать на жизнь в других сферах деятельности.

Отчасти такая картина объясняется тем, что Украина имела гипертрофированную сферу науки, рассчитанную на обеспечение потребностей гигантской страны и его ВПК. Но главная причина кроется в глубоком кризисе национальной экономики, в результате которого в числе первых пострадали наука и образование. За последние годы государственное финансирование науки сократилось, примерно, в 10 раз. В Украине на науку выделяется всего 0,7 % ВВП (в США — 3 %, в Корее — 4 %).

В этих условиях успех проведения экономических реформ в значительной мере определяется включение в их механизм всех элементов управления развитием науки и техники, внедрением их результатов в общественном производстве. В связи с этим научно-техническая политика приобретает признаки стратегии общего развития, представляет собой структурную и инвестиционную политику. В целом вектор экономической политики должен быть направлен на формирование инновационной модели развития, когда повышение общей эффективности достигается за счет роста уровня знаний.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что преодоление кризисных явлений в экономике сопровождается ростом влияния инновационной политики, которая охватывает науку, технику, экономику, предпринимательство, управление. Она касается всей сферы экономики, включая производство, финансы, подготовку кадров, уровень научно-технической грамотности. В процессе ее реализации формируются благоприятные условия для развития новых организационно-правовых форм создания, внедрения и использования научно-технической продукции, таких как научные парки (НП), инкубаторы бизнеса (БИ), технопарки (ТП), технополисы.

Имея четко выраженную региональную ориентацию, названные организационно-правовые структуры становятся уникальным инструментом реализации современной экономической и, тесно связанной с ней инновационной политики на конкретной территории.

Различаясь между собой объемами выполняемых работ, правовым статусом, целевой направленностью, они во всех случаях являются элементом региональной политики, способом и формой объединения общегосударственных и региональных программ развития, направленных на интеграцию науки и производства, коммерческую реализацию результатов фундаментальных исследований, поддержку малых научно-исследовательских, внедренческих предприятий и организаций обслуживания в сфере высоких технологий на уровне отдельных территорий. Поэтому в зарубежных странах в процессе создания НП, БИ, ТП активное участие принимают региональные органы управления и фонды регионального развития. В настоящее время в мире насчитывается около 400 различных научных парков, 1000 технопарков.

Лидером по количеству созданных научных парков являются США (около 100), далее идут Германия (более 60), Великобритания (40), Франция (30), Япония (20), Корея (15). Мировой практике известно несколько моделей технопарков и технополисов, которые создали научно-техническую сеть в экономически развитых странах. Создание подобных структур наметилось в России —

успешно функционируют Новосибирский академгородок, Национальный парк МТУ, научный парк "Измайлово", технополис "Южный" и др.

Образование названных структур в Украине находится на начальной стадии. Их примерами являются Харьковский научно-технологический концерн "Институт монокристаллов", "Львовтехнополис", агротехнопарк "БРОДЫ" и др. Так, в Институте монокристаллов ведутся разработки мирового уровня, прибыль от реализации продукции концерна в 1997 году превысила 1 млн. грн. Концерн участвует в международных проектах по созданию крупнейшего в мире ускорителя в Японии, отечественных гамма-камер, таможенного досмотрового интроскопа, освоил выпуск приборов для дозиметрического и радиометрического контроля. Харьковские кристалл закупают сейчас Швейцария, Голландия, США, Япония и др. развитые страны. Это позволило подразделениям, ведущим разработки мирового уровня не только сохранить научный кадровый потенциал, но и разрабатывать средства от реализации своей научной продукции, выделять их для развития фундаментальных исследований.

Опыт Украины и многолетняя мировая практика создания и функционирования технопарков дают возможность определить основные этапы развития, особенности механизма деятельности, правовые средства взаимодействия центральных и местных органов управления в процессе создания благоприятных условий для функционирования технопарков и технополисов.

Цель государственной поддержки внедрения этих структур в практику состоит в создании качественно новых организационно-правовых и экономических условий для интенсивного развития и использования научно-технического потенциала региона.

Реализация этой цели путем стимулирования предпринимательства, привлечения к нему ученых различных секторов науки (академической, вузовской, отраслевой и др.).

Несмотря на то, что целевая направленность деятельности как центральных, так и местных органов управления является единой, формы и методы ее реализации, механизмы взаимодей-

ствия технопарков и технополисов с органами управления существенно различаются.

Технополис представляет собой новую организационную форму интеграции науки и производства, одним из назначений которой является доведение результатов научных исследований до стадии товарной продукции, а также создание условий для заинтересованности промышленных и банковских структур, других потенциальных инвесторов в увеличении финансовых вложений в науку.

Украина пока не имеет специального законодательного акта, который стал бы правовой основой организации и деятельности технопарков и технополисов, содержал бы с себе гарантии инвесторов.

Поскольку указанные организационно-правовые формы должны стать центральным звеном инновационной политики, действующий экономико-правовой механизм их создания и функционирования нуждается в существенной трансформации. Государственный механизм поддержки и регулирования развития науки и техники, реализации их резервов в производство следует развивать комплексно в законодательном, финансово-экономическом и социальном направлениях.

Об измерении издержек производства на микроуровне.

Кац А.Б., к.э.н., Доренская Е.Л., ХГУ, г. Харьков

1. Издержки производства, как известно, образуются в результате приобретения и использования ресурсов, в роли которого выступают соответствующие экономические элементы, называемые еще фактором производства. К ним относятся основные фонды, предметы труда, рабочая сила или труд, предпринимательская способность и земля, как универсальный фактор производства. В общем случае издержки производства представляют собой использованные ресурсы.

2. Издержки производства являются важной экономической категорией. Они прямым образом влияют на себестоимость продукции, работ и услуг, а следовательно и на прибыль, получаемую

от их реализации. Доход от реализации товаров, работ и услуг является главной составной частью валовых доходов.

3. Переход экономики Украины от централизованной плановой системы к рыночным механизмам обусловил необходимость регулирования на макроэкономическом уровне состава и уровня издержек. Вместе с тем возникла необходимость замены системы балансов народного хозяйства, которая была принята в СССР для характеристики макроэкономических процессов, на систему национальных счетов, применяемую в развитых и многих других странах. В основе этой системы лежат расчеты валового внутреннего продукта (ВВП) по методике, одобренной ООН.

4. ВВП, как известно, представляет собой валовую добавленную стоимость и не включает в себя промежуточный продукт, т. е. материальные затраты предметов труда, доля которых в Украине в 1990-1995 годах составляла 50-60 процентов от выпуска товаров, работ и услуг в основных ценах. (Здесь и далее расчеты выполнены по данным: Україна у цифрах у 1996 році: Корот. стат. довід. / Міністерство статистики України, - К.: Наукова думка, 1997, стор. 13-19, 33-39). Следует отметить что доля промежуточного продукта возросла с 50,8 % в 1991 г. до 61,1 % в 1995 г. Известно, что промежуточный продукт имеет многократный повторный счет затрат предметов труда и поэтому его доля в нормально развивающейся экономике может колебаться в результате структурных, организационных и технологических изменений в производстве продукции. С другой стороны рост доли материальных затрат в общем выпуске однозначно свидетельствует о повышении его материалоемкости.

5. Повышение материалоемкости выпуска продукции на макроуровне может быть обусловлено как ухудшением использования ресурсов, так и опережающим ростом цен на конечную продукцию. Основными поставщиками материальных ресурсов являются промышленность и сельское хозяйство. Индекс оптовых цен на продукцию всей промышленности в 1995 г. по сравнению с 1990 г. составил 251381 раз. Пик роста цен приходился на 1993 г.

Наиболее высокие темпы роста цен наблюдались в черной металлургии, химической промышленности, электроэнергетике и топливной промышленности и составляли, соответственно, 293 тыс. раз, 321 тыс. раз и 512 тыс. раз. В меньшей степени оптовые цены выросли в легкой (112 тыс. раз), рыбной (129 тыс. раз), мясной (162 тыс. раз), пищевкусовой промышленности (173 тыс. раз), которые выпускают значительную часть конечной продукции. В машиностроении они увеличились в 151 тыс. раз. Индекс цен реализации сельскохозяйственной продукции заготовительным организациям за период 1990-1995 г. увеличились на продукцию растениеводства в 53 тыс. раз, а на продукцию животноводства в 25 тыс. раз. Общий индекс потребительских цен на товары и услуги за этот период составил почти 118 тыс. раз. Таким образом можно сделать вывод о том, что главным фактором роста материалоёмкости выпуска продукции, работ и услуг в Украине в период реформирования экономики явился опережающий рост цен на продукцию промежуточного потребления, изготовленной в базовых отраслях промышленности.

6. Существенной особенностью структурных сдвигов в экономике Украины за годы кризиса явилась потеря промышленностью ведущей роли в создании ВВП. Так, если в 1990 г. на ее долю приходилось 34,5%, то в 1995 г. она составляла 30,9 %. Снизилась и доля сельского хозяйства с 24,4 % до 13,4 %. Наряду с этим произошел значительный рост доли услуг с 28,8 % до 39,8 %. Этот сдвиг на фоне общего падения производства товаров, работ и услуг произошел как за счет различных темпов снижения физических объемов производства, так, главным образом, в результате разной динамики цен. Цены на платные услуги увеличились за 1990-1995 годы в 624 тыс. раз, в то время как их физический объем сократился в 3,5 раза. Естественно, что такие структурные сдвиги не могли не сказаться на уровне общей материалоёмкости выпуска.

7. В системе национальных счетов нет специального расчета, в котором определялся бы общий уровень затрат и их рентабельность. Такой расчет требует перегруппировки элементов ВВП, в

который входят оплата труда наемных работников и потребление основного капитала, т. е. амортизация. В совокупности с промежуточным продуктом они образуют издержки производства продукции, работ и услуг. Следует отметить, что за годы кризиса в экономике Украины структура издержек претерпела существенные изменения, о чем свидетельствуют следующие данные.

Анализируя приведенные в таблице 1 данные, можно сделать следующие выводы. Во-первых, доля материальных затрат резко повысилась в 1993 г. - на 12,2 пункта, а доля расходов на оплату труда почти на столько же снизилась (на 12 пунктов). Не следует забывать, что именно в 1993 г. отмечался пик роста цен. Очевидно, что цены на промышленный продукт росли намного быстрее цен на рабочую силу. Во-вторых, доля амортизации в издержках в этом периоде имела небольшую тенденцию к понижению. В-третьих, пик рентабельности продукции, работ и услуг, т. е. отношение чистой прибыли в сумме с налогами за исключением субсидий на продукты к издержкам приходится опять таки на 1993 г. Это также связано с ценовыми факторами, обусловленными неудовлетворительным государственным регулированием не только цен, но и других сфер экономической деятельности. Начиная с 1994 г. темпы инфляции ежегодно снижались, в 1994 г. она составила 5 раз к предыдущему году, затем 2,8 и 1,4 раза в 1996 г. Это и определенной мере способствовало стабилизации структуры затрат и снижению их рентабельности.

Таблица 1.

Структура издержек производства и их рентабельность, %.

Элементы издержек	1990 г.	1993 г.	1995 г.	Отклонения в 1995 г. по сравнению с 1990 г. в пунктах
1. Материальные затраты	60,3	72,5	69,5	+9,2
2. Оплаты труда	30,2	18,1	21,5	-8,6
3. Амортизация	9,6	9,4	9,0	-0,6
4. Рентабельность	14,5	19,2	13,7	-0,8

8. В целях создания предпосылок для эффективного государственного регулирования издержек производства на макроуровне целесообразно включить в систему национальных счетов специальный счет "издержек и прибыли" по следующей схеме (на примере данных по Украине за 1995 г.)

Таблица 2.

Счет издержек прибыли, трлн. крб.

Издержки	Сумма	Чистая прибыль и сальдо налогов	Сумма
1. Промежуточное потребление	7657	1. Выпуск в основных ценах	12531
2. Оплата труда наемных работников	2372	2. Налоги за исключение субсидий	462
3. Потребление основного капитала (амортизация)	995	3. Чистая прибыль	1045
Издержки	11024	Издержки	11024

Как уловить тенденцию слабоинтенсивных процессов в экономике.

Гогитидзе Г.И., к.э.н., г. Харьков

Опубликованный в печати комментарий председателя Госкомстата Украины О. Сауленко к предварительным результатам развития экономики за 1997 год вызывает неоднозначные чувства.

С одной стороны, ряд статистических показателей - снижение объема валового внутреннего продукта (ВВП), уровень инфляции, темп промышленного производства, физического объема розничного товарооборота и другие, имеют более позитивный уровень, чем в 1996 году. С другой стороны, процесс адаптации современных статистических индикаторов роста к конкретным национальным условиям для характеристики процесса стабилизации и оживления экономики - методологически сложный и длительный. Власть предрасположена, пользуясь этим, могут по-своему интерпретировать сложившуюся ситуацию в экономике.

Утверждения о принципиально новых положительных тенденциях, о процессах стабилизации в экономике в опубликован-

ном комментарии основываются на целом ряде стоимостных показателей, которые по различным причинам не могут объективно отражать действительное положение дел.

Общепринятый стоимостной показатель экономического роста - объем ВВП, в том числе на душу населения, не полностью учитывает качество продукции, тем самым, занижает истинный рост благосостояния населения, не отражает перемены в сфере труда и условиях жизни.

Расчет ВВП на базе системы национальных счетов (СНС) а новой редакции (1993 г.) для органов государственной статистики Украины - дело новое, сопряженное со многими методологическими трудностями. В их числе - включение в сферу производства не только теневой экономики, но и юридически запрещенных видов деятельности (производства и продажа наркотиков, проституция и т.д.).

Кроме того, объем ВВП на душу населения может дать искаженное представление о преобразованиях в экономике. При устойчивой тенденции депопуляции населения Украины использование показателя ВВП на душу населения в качестве индикатора роста - некорректно.

Наиболее объективными индикаторами слабоинтенсивных процессов изменений в экономике Украины может быть компактная система стоимостных и натуральных показателей, основанных на апробированной методологии учета.

Положительные подвижки в экономике находят отражение в показателях инвестиционной активности и динамике продукции машиностроения, в первую очередь, высокотехнологичного производства (современное станкостроение, приборостроение, электроника и микроэлектроника и т.д.).

Значительный моральный износ основных промышленно-производственных фондов Украины, достигающий критические границы 60 %, не позволяет обеспечить выпуск конкурентоспособной на мировом и внутренних рынках продукции. Для этого

требуется значительные прямые инвестиции в десятки миллиардов долларов в "точки экономического роста".

К числу эффективных натуральных индикаторов трансформационных изменений в экономике и повышения уровня жизни населения можно отнести показатель межгосударственной миграции населения (отношение сальдо миграции к среднегодовой численности населения). В этом показателе наиболее концентрировано отражаются экономические и социокультурные изменения в обществе. Он основан на объективном и оперативном паспортном учете.

В 1991-1992 годах, когда у населения Украины были надежды на скорое экономическое возрождение, коэффициент межгосударственной миграции был положительным. С 1994 года этот индикатор постоянно имеет отрицательный знак.

Приведенная система индикаторов экономического роста не претендует на всеобщий охват всех сторон развития экономики, однако, основана на надежной статистической отчетности и может чутко реагировать на принципы стабилизации и оживления.

Некоторые аспекты управления строительным производством.

Ачкасов А.Е., к.т.н., ХГАГХ, г. Харьков

Переход к рыночным отношениям, отказ от "жесткой" централизованной системы управления в строительстве, изменение отношений собственности заставляет по-новому организовывать систему планирования и управления строительного производства в регионе. Дальнейшее социально-экономическое развитие регионов обуславливает появление как крупных строительных фирм с гибкой организационной структурой, способной быстро реагировать на колебания рынка, так средних и мелких специализированных фирм, выполняющих быстро и качественно подрядные работы. Выделение из трестов самостоятельных предприятий неизбежно приводит к конкуренции между строительными организа-

циями и фирмами, а значит к улучшению качества работы, сокращению сроков выполнения заказа, повышению производительности труда и т.д. Вместе с тем, меняющаяся среда хозяйственных отношений ставит перед руководителями регионов целый ряд задач, связанных с перспективами развития строительного производства. Т.е. в новых условиях высшее руководство строительных организаций сталкивается с необходимостью по-иному строить систему управления всем производственным циклом, выпускать только конкурентоспособную продукцию, бороться за рынки сбыта и т.д. Прошлый опыт многих руководителей (в условиях директивной системы управления) требует определенной коррекции и дополнения на этапе становления рыночных отношений. Однако некоторые методы управления, выработанные ранее для планирования и организации строительства, осуществляемого домостроительными комбинатами, могут эффективно использоваться и в настоящий момент, особенно крупными фирмами.

Совершенствование управления строительством призвано обеспечить органическое единство и эффективное взаимодействие планирования, экономических рычагов и стимулов, развитие инициативы на местах. Подрядный объектно-конвейерный поток является одной из форм бригадного подряда, обеспечивающий такое единство на основе организационно-объединенных технологических специализированных потоков, осуществляющих работы по возведению зданий и сооружений. Подрядный объектно-конвейерный поток представляет такой метод организации строительства, при котором специализированные бригады рабочих выполняют работы рационально совмещенные по времени на различных этапах строительства и обеспечивают выпуск законченной строительной продукции. Реализация метода осуществлена на разделении строительного процесса на три укрупненных этапа — монтажные, предотделочные и отделочные работы. Целью подрядно-конвейерного потока является повышение производительности труда за счет улучшения технологии и организации выполнения предотделочных, отделочных и специализированных (суб-

подрядных) работ, улучшение качества работ, обеспечение ритмичной работы вспомогательных производств по изготовлению строительных материалов, обеспечение ввода объектов в эксплуатацию в соответствии с графиком деятельности непрерывного потока. Использование рассматриваемой поточного строительства Использование рассматриваемой формы поточного строительства связано с реализацией ряда организационно-технических мероприятий затрагивающих все подразделения строительной организации, существующий документооборот и формы отчетности, оплаты труда и материального поощрения по завершенным объектам. В случае возникновения критических, сбойных ситуаций в рамках подрядного объектно-конвейерного потока предусматриваются санкции за: неподготовленность фронта работ; несвоевременную и некомплексную поставку строительных материалов; простой бригад; перерасход материально-технических ресурсов; простой автотранспорта и нарушения техники безопасности.

В условиях подрядного объектно-конвейерного потока особую роль приобретает планирование строительно-монтажных работ, направленное на сбалансирование планов по всем видам ресурсов, возведение объектов в нормативные сроки и минимизацию простоев бригад строителей.

На домостроительном комбинате средних размеров только в строительной отрасли в течение горизонта планирования (как правило, год) выполняется несколько миллионов технологических операций, которые в свою очередь подчиняются жестким взаимосвязям, накладываемым конструктивными и технологическими свойствами выпускаемой продукции. Большое влияние на процессы построения календарных планов элементарных технологических операций оказывают условия внешней среды: графики поставок комплектных изделий, наличие материалов на складах и т.п. Построению качественных календарных планов препятствует необходимость их согласования с ограниченной мощностью про-

мышленной отрасли, с одной стороны, и увязки производства монтажных и отделочных работ, с другой.

Из этого следует, что построение реального календарного плана выполнения всех элементарных технологических операций на весь горизонт планирования требует учета большого числа факторов и влечет за собой невозможность решения поставленной задачи традиционными методами при условии использования современных мощных средств вычислительной техники. Предположим, однако, что это каким-то образом удалось сделать. Тогда окажется, что полученный план не представляет никакой практической ценности, за исключением, возможно, небольшого начального участка горизонта планирования. Действительно, строительное производство является стохастической системой, и отклонения реального процесса строительно-монтажных работ от планового, особенно на уровне элементарных операций, являются неизбежными и практически непредсказуемыми. Таким образом, по истечении одной-двух декад с начала планируемого года, детализированный план на оставшееся до конца года время, полученный путем огромных усилий, оказывается ненужным. Наконец, заметим, что детализированный план на весь горизонт планирования не обладает наглядностью, и его анализ практически невозможен.

Попытки преодоления недостатков обобщенных сетевых моделей с помощью эвристических алгоритмов были неэффективны. Это связано с тем, что, как правило, неизвестна степень близости полученных решений к оптимальному, либо соответствующие оценки слишком грубы, так как эвристические методы неустойчивы к вариации исходных данных.

Следует отметить, что сетевой подход противоречит многоуровневой концепции управления. Поэтому сетевые модели можно использовать лишь на уровне управления: в пределах ограниченного времени (например, месяц), на ограниченной части управляемой системы и, в основном, в целях оперативного управления. На верхнем уровне целесообразно решать задачи планирования на основе укрупненной (агрегированной) модели.

Подход к планированию больших комплексов операций с помощью агрегирования, по существу отражает широко распространенный иерархический принцип планирования и управления. Иерархическая система планирования основана на последовательном агрегировании и disaggregation информации. Операция агрегирования и обратная ей (disaggregation), должны применяться не только к технологическим процессам строительства сооружений, но и к двум остальным атрибутам динамической системы — ресурсам и времени. Так, в планировании дискретных производств, как им является строительное производство, используются различные планово-учетные единицы времени: смена, сутки, декада, месяц, квартал. Ресурсы обычно группируются в соответствии с организационной структурой: бригада, поток, строительное подразделение.

В описанных уровнях атрибутов строительной системы не трудно усмотреть процедуры агрегирования ресурсов, процессов и времени, основанные на принципах построения систем иерархических подмножеств.

Уровни агрегирования атрибутов системы в процессе планирования вполне определенно согласуются друг с другом: задача планирования, решаемая для некоторых фиксированных уровней агрегирования, затем распадается на набор более мелких подзадач, соответствующих более низким уровням агрегирования всех трех атрибутов.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что иерархическая система планирования является естественным способом преодоления недостатков, связанных с применением сетевых моделей и эвристических алгоритмов календарного планирования строительного-монтажных работ. Однако несмотря на то, что иерархический принцип управления сложными системами существует давно, он не нашел должного применения в планировании строительного производства.

Организация управления денежными потоками.

Кручан Ю.П., г. Харьков

Финансы не являются чем-то отдаленным от экономики. Они являются неотъемлемой частью, поэтому управление финансами и финансовый аппарат является неотъемлемой составной общей системы управления отраслью.

Уровень организованности финансовыми системами государства определяется уровнем организованности отраслевой структуры собственности.

Распределительная функция финансовой системы является также способом разделения ВВП на: а) доходы государства, административных областей и населенных пунктов (муниципалитетов); б) доходы юридических лиц (предприятий, компаний); в) доходы семей и отдельных физических лиц. Все это составляет первичный раздел ВВП, после чего начинается его перераспределение, что также принадлежит финансовой системе как объекту управления.

Перераспределение ВВП осуществляется путем затрат средств государства, области, муниципалитета, предприятий, компаний, индивидуумов с целями, которые определяются или на собственное усмотрение.

Вторая, т.е. контрольная функция финансов, состоит в функционировании финансов как стоимостного способа контроля над процессом создания и использования фондов денежных средств, процессами перемещения, а также между внутренними фондами предприятия, компаний, социальными группами членов общества, и т.д. Эта функция также направлена на регулирование миграции денежной массы между регионами, программирования денежного обращения и торговли.

Контроль за накоплением и использованием денежных средств тесно связан с первой функцией финансов, т.е. с выполнением ими распределительной функции.

Для выполнения этих двух функций создается специальный государственный финансовый аппарат, который разрабатывает и осуществляет финансовую политику, т.е. систему целенаправленных мероприятий в области финансов — составной части всей экономической политики и государственного управления.

Сегодня существующая система государственного управления финансовой системой Украины на законодательном и исполнительном уровнях сложилась главным образом в период после провозглашения 24 августа 1991 года Акта о независимости Украины. Сегодня на законодательном уровне в составе ВСУ существует две постоянные комиссии: по вопросам бюджета и по вопросам финансов и банковской деятельности. До 1994 года эти две комиссии были объединены.

В системе исполнительной власти Украины действуют: НБУ; Министерство финансов; Государственное казначейство; Государственная налоговая администрация; Государственный таможенный комитет; Пенсионный фонд; Фонд социального страхования.

Государственное казначейство было создано одним из последних постановлением КМУ от 31 июля 1995 года № 590. В связи с его созданием ликвидировано Управление государственного бюджета и Главное управление обслуживания государственного долга Министерства финансов.

Казначейство организационно состоит из Главного управления (195 единиц), управлений Государственного казначейства в АР Крым, областях, городах Киеве и Севастополе с отделениями в районах, городах — в количестве 5600 единиц.

Государственное казначейство является системой органов государственной исполнительной власти и действует при Минфине. Оно организует исполнение Государственного бюджета Украины и осуществляет контроль за этим; осуществляет управление наличными средствами государственного бюджета, в т.ч. в иностранной валюте, и средствами внебюджетных фондов в рамках расходов, установленных на определенный период; осуществляет финансирование расходов государственного бюджета; ве-

дет учет кассового исполнения государственного бюджета, составляет отчетность о положении исполнения государственного и сводного бюджетов; осуществляет управление государственным внутренним и внешним долгом соответственно действующего законодательства; распределяет между государственным бюджетом и бюджетом АР Крым, областей, городов Киев и Севастополь отчисления от общегосударственных налогов, сборов и обязательных платежей по нормативам, утвержденных ВСУ; осуществляет контроль за поступлениями и использованием средств государственных внебюджетных фондов; разрабатывает и утверждает нормативно-методические документы по вопросам бухгалтерского учета, отчетности и организации выполнения бюджетов всех уровней.

Главное управление Государственного казначейства соответственно заданий возложенных на Государственное казначейство: организывает и осуществляет выполнение государственного бюджета, исходя из принципа единого казначейского счета; осуществляет руководство территориальными органами Государственного казначейства; ведет сведенные реестры распорядителей средств государственного бюджета Украины, государственных внебюджетных фондов и счетов территориальных органов Государственного казначейства в учреждениях банков; осуществляет управление доходами и расходами государственного бюджета, проводит операции с наличными бюджетными средствами, в т.ч. в иностранной валюте, в рамках росписи доходов и расходов государственного бюджета; осуществляет по поручению КМУ и Минфина операции с другими средствами, которые пребывают в распоряжении Правительства Украины; организывает и осуществляет прогнозирование и кассовое планирование средств государственного бюджета, определяет на основе действующего законодательства размеры из текущего использования в рамках, утвержденных на определенные расходы; доводит от главных распорядителей средств и территориальных органов Государственного казначейства объемы ассигнований, которые выделяют из госу-

дарственного бюджета; организывает распределение между государственным бюджетом и бюджетом АР Крым, областей, городов Киев и Севастополь отчисления от налогов, сборов и обязательных платежей по нормативам, утвержденных ВСУ, а также перечисления местным бюджетам принадлежащим им средств от указанных отчислений; организывает и осуществляет взаимные расчеты между государственным бюджетом и бюджетом АР Крым, областей, городов Киев и Севастополь; ведет сводный бухгалтерский учет движения средств государственного бюджета на счетах Государственного казначейства; организывает и осуществляет сбор, анализ финансовой отчетности о положении выполнения государственного и сводного бюджетов, предоставляет указанную отчетность ВСУ, Правительству Украины и Минфину; осуществляет вместе с НБУ и Минфином управление государственным внутренним и внешним долгом и проводит их обслуживание соответственного действующего законодательства; регулирует финансовые взаимоотношения между государственным бюджетом и государственными внебюджетными фондами, организывает и осуществляет контроль за поступлением, движением и использованием этих фондов; предоставляет Минфину в случае потребности предложения о сокращении расходов государственного бюджета; разрабатывает и утверждает нормативно-методические и инструктивные документы по вопросам бухгалтерского учета, отчетности и организации выполнения бюджетов всех уровней; разрабатывает проекты законодательных и других нормативных актов по вопросам, которые принадлежат компетенции Государственного казначейства; организывает работу территориальных органов Государственного казначейства, связанную с соответствием действующему законодательству Украины по вопросам выполнения государственного бюджета, поступление и использование средств государственных внебюджетных фондов; организывает повышение квалификации работников органов Государственного казначейства соответственного действующего законодательства; проводит ревизии деятельности территориальных орга-

нов Государственного казначейства; устанавливает связи с международными финансово-банковскими учреждениями, а также с казначействами других стран, изучает опыт организации их деятельности и готовит предложения о его использовании в Украине.

Управление Государственного казначейства в АР Крым, областях, городах Киев и Севастополь, городах с районным разделением в рамках соответствующей территории осуществляют функции, предусмотренные п. 5 этого Положения, кроме некоторых пунктов.

В случае, когда указанные территориальные органы Государственного казначейства, а также главное управление Государственного казначейства непосредственно осуществляют операции относительно выполнения государственного бюджета, они выполняют те же самые функции, что и отделение Государственного казначейства в районах, городах, районах города.

Однако, функции, которые переданы в Государственное казначейство, большинством все же должны оставаться в непосредственном выполнении Минфином.

Реструктуризация и развитие отрасли связи Украины.

Шевчук О.В., соискатель ХГУ, г. Харьков

Связь — часть производственной и социальной инфраструктуры общества, которое обеспечивает информационное объединение его составных частей, их взаимодействие при решении экономических, технологических, социальных и других заданий, которые возникают в процессе функционирования производства и всего общества.

Реструктуризация отрасли Украины заключается как в перестройке ее технологического базиса, так и создании нового административного государственно-монополистического его типа оптимально объединяя определенные структуры и рычаги центра-

лизированного вертикального управления с децентрализацией и де-монополизацией отрасли на рыночных началах.

В отрасли сохранена положительная тенденция увеличения объемов услуг связи на основе развития его современных методов. Благодаря Комплексной программе создания национальной системы связи, которая была одной из первых национальных программ разработанных в Украине, и которая внедряется с 1993 года, на фоне общего значительного падения ВВП, объем услуг связи увеличивался на 10—12 %, хотя фактические темпы увеличения несколько снизились по сравнению с запрограммированным из-за обстоятельств кризисного периода [1]. В 1996 году по сравнению с 1995 годом объемы услуг связи выросли на 4,7 %, в то же время как в целом ВВП уменьшился на 10 % [2]. Подобная тенденция последних лет в темпах развития отрасли связи и всей экономики Украины привела к значительному увеличению удельного веса отрасли в основных макроэкономических показателях Украины. Так, в 1995 году по сравнению с 1993 годом часть отрасли связи в отраслевой структуре как выпуска товаров и услуг, так и валовой прибавочной стоимости выросла в 3 раза [3].

На протяжении последних лет было устранено значительное несоответствие уровня развития телефонной связи существующим потребностям. Но обеспеченность населения основными домашними аппаратами еще низкая. Плотность телефонизации в расчете на 100 жителей составляет сейчас около 18 телефонных номеров при уровне в развитых странах 40-60 [4]. По этим показателям Украина занимает 5-е место среди стран СНГ и Балтии и 14-е среди развитых государств мира [2]. В начале 1997 года очередь на установление телефона в Украине составляла более 3 млн. чел. [5]. Удельный вес услуг для населения в общем объеме услуг связи постепенно сократилась с 40,2 % в 1990 году до 19,8 % в 1993 году, а потом поднялась к 31,3 % в 1996 году.

В отрасли связи преобладает государственная форма собственности на сооружения и способы связи. До 1992 года в отрасли действовали лишь государственные предприятия. Уровень монополизации рынка услуг связи является высоким. Монопольное состояние в техническом обслуживании и эксплуатации первичной сети и спутниковой системы магистральной телефонной связи принадлежит Украинскому объединению "Укртелеком".

На рынке услуг связи приобретают развитие процессы приватизации, демомонополизации и создания конкурентной среды. Увеличивается количество операторов связи разных форм собственности, ускорено расширяются услуги мобильной связи, документальной, поисковой, городской, междугородней и межгородской связи. На 1.01.97 года выдано 837 лицензий на осуществление некоторых видов деятельности в сфере связи и использования радиочастот, из них на услуги местной телефонной связи около 350 [2].

Расширение экономического сотрудничества должно происходить посредством развития региональных интеграционных процессов к интеграции европейской и глобальной. Присоединение к процессам интеграции, которая происходит в Европе, осуществляется как на двусторонней основе, так и в рамках межрегионального сотрудничества. Среди проблем международного сотрудничества в области связи особенного внимания требуют проблемы усовершенствования процессов регулирования, либерализации рынка, приватизации.

Основное значение развития связи в Украине в современных условиях международной интеграции приобретает учет основных мировых тенденций трансформации этой отрасли этой отрасли. Особенностью мирового рынка услуг связи является интенсивное увеличение спроса на мобильные радиотелефоны.

Создание глобальных информационных систем, прежде всего "Интернет", является одним из важных направлений развития современного рынка услуг связи. Общее количество пользователей Интернет на конец 1995 года превышало 40 млн.[6].

Характерной чертой развития рынка услуг связи в последние годы, особенно в Западной Европе, является появление на нем компаний по разным отраслям экономики — банковских, энергетических, продуцентов ЭВМ, фирм кабельного телевидения, железнодорожных компаний. Этому способствуют процессы либерализации национальных систем связи, а также высокие темпы научно-технического прогресса в сфере телекоммуникаций.

Несмотря на то, что все страны-члены ЕЭС обязаны разрешить конкуренцию на своих сетях не позднее 1998 года, что не может одновременно ответить на вопрос, насколько будет открытым европейский рынок в это время. Почти все факты свидетельствуют о сложности и длительности процесса либерализации [7]. Западноевропейский рынок связи кажется привлекательным для инвесторов.

Связь как прибыльная сфера должна привлекать в Украину много зарубежных фирм. Согласно с "Концепцией развития национальных сетей электрической и почтовой связи общего пользования и формирования рынка связи в Украине до 2010 года", на протяжении ближайших лет предвидится придерживание ограничений количества лицензий, которые выдаются на некоторые услуги, и, прежде всего, на международные и межгородские связи. Ожидается, что это позволит облегчить проведение единой технической политики при реконструкции существующей сети связи [8].

Темпы подорожания всех платных услуг больше чем вдвое превышали динамику увеличения тарифов связи.

Изучение тенденций изменения тарифов на услуги связи на мировом рынке свидетельствуют о том, что последние 1,5-2 десятилетия происходят глубокие изменения, что рядом с интенсивными технологическими сдвигами, развитием новых сис-

тем зв'язи, комп'ютеризацією телекомунікаційного обладнання включають преобразования характера рынка электросвязи, процессы приватизации и дерегуляции, появления рядом с государственными частными фирм и обострение их взаимной конкурентной борьбы, вследствие чего происходит снижение затрат и расценок на телекоммуникационные услуги.

Таблица 1.

Соотношение динамики тарифов на услуги связи с динамикой потребительских оптовых цен и всех платных услуг (до декабря предыдущего года, раз) [9]

	1992	1993	1994	1995	1996	1996 к 1991
Услуги связи	10,9	84,5	9,3	8,0	2,1	143,9
Платные услуги населения	35,9	92,1	5,0	2,8	2,1	354,4
Потребительские цены	2,0	102,6	5,0	2,8	1,4	42,8
Оптовые цены в промышленности	42,3	97,7	8,7	2,7	1,2	116,5

Литература:

1. Єфремов В. Розвинутий зв'язок — ознака цивілізованості // Урядовий кур'єр. - № 165-166. - С. 4.
2. Зв'язку розвиватися // Урядовий кур'єр. - 1997. - № 23-24. - С. 5.
3. Розраховано за даними Мінстату України: Національні рахунки України за 1994 і 1995 роки - С.33-38.
4. Концепція розвитку національних мереж електричного та поштового зв'язку загального користування та формування ринку послуг зв'язку в Україні до 2010 року // Деловой кур'єр. - 1997. - № 11. - с. 3.
5. Павленко О. Телефон - один з дефіцитів що залишився в нашому житті // Деловой кур'єр. - 1997. - №8. - С. 3.
6. Новые действующие лица на западноевропейском рынке услуг телефонной связи // БИКИ. - 1996. - № 17. - С. 10,11.
7. Европейский рынок связи: до либерализации 2 года // Вестник связи. - 1996. - №3. - С. 52.
8. Політика регулювання // Деловой кур'єр.— 1997.— №17, 18. - С. 3.
9. Статистический ежегодник Украины, 1995. - с. 133-136.

Тенденции развития рынка труда Украины.

Коновалова Т.Н., аспирант ХГУ, г. Харьков

Как известно, рынок труда обладает способностью самостоятельно адаптироваться к процессам, реально протекающим в экономической системе. Если цели полной, свободно избранной и продуктивной занятости декларируются, но фактически игнорируются на практике, происходящие сдвиги в развитии рынка труда далеко не всегда соответствуют выдвигаемым задачам, иногда они приводят к прямо противоположным результатам. Дело в том, что рынок труда является органичной частью саморегулирующейся экономической системы, способной к самоорганизации. При этом основными агентами рынка труда выступают люди с присущими им потребностями, в богатстве которых выделяется наипростейшая потребность выживания. Изменяется экономическое поведение людей, изменяется рынок труда, который в теоретическом понимании охватывает сферы занятости и движения рабочих силы через совокупность нормированных и нерегламентированных социально-трудовых отношений по поводу гарантий и гибкости занятости, оплаты и организации труда, мотивации к труду и стимулов его производительности, социальной защиты высвобождаемых, незанятых и безработных.

Примером саморазвития рынка труда в случае, когда намерения активизировать политику занятости не подкрепляются действенными мерами на государственном уровне, являются процессы, которые происходят на рынке труда Украины.

Современное развитие рынка труда Украины проходит под знаком иго необходимой адаптации к экономической ситуации, которая характеризуется, прежде всего, продолжающимся спадом производства, всё ещё значительной финансовой разбалансированностью экономики, недостаточной динамичностью мер по реформированию хозяйственного механизма. Так, за 1994-1997 гг. реальный внутренний валовой продукт сократился более чем вдвое. Среднемесячная инфляция составляла в 1995 году - 47 %,

в 1996 году - 14 %, в 1997 году - 9 %. Бюджетный дефицит в 1997 году равнялся около 6,8 % от внутреннего валового продукта. При этом относительно невысокими, отстающими от запланированных параметров, остаются темпы приватизации/ отсутствуют или недостаточно эффективными являются законодательно-нормативная база, реальные организационно-экономические механизмы, способствующие активизации структурных сдвигов в экономике, стимулированию мотивации производства и труда, привлечению и перераспределению инвестиций и трудовых ресурсов в экономике.

Складывающиеся тенденции отражают, прежде всего, реальные сдвиги в либерализации экономики Украины. Так можно оценивать "разгосударствление" сферы занятости, появление возможности альтернативной занятости в других секторах экономики, samozанятости и предпринимательства. По сравнению с 1995 годом в 1997 году удельный вес работающих в госсекторе в средне списочной численности рабочих и служащих в н/х уменьшился с 80,4 % до 70,2 %. Сдвиг весьма умеренный, но закономерный и ожидаемый с точки зрения мер, предпринимаемых по реформированию экономики. Наибольший удельный вес негосударственных секторов (коллективная и смешанная формы собственности) сложился в торговле, общественном питании, заготовках и сбыте, в строительстве, в финансировании и кредитовании (более половины рабочих и служащих). Удельный вес негосударственных промышленных предприятий в объеме продукции увеличился с 17 % в 1994 году до 45 % в 1997 году. Кроме того, около 2 % промышленной продукции произвели малые предприятия, среди которых негосударственных более 90 %.

Активизация инновационной деятельности Укртелеком.

Шевчук О.Б., соискатель ХГУ, г. Харьков

Необходимость совершенствования экономических отношений обусловлена рядом факторов: игнорирование действия объ-

ективных экономических законов в практической деятельности построения экономических взаимоотношений в обществе; несоответствие действующей кредитно-денежной системы объективным экономическим законам; скрытый характер инфляции; отсутствие хозяйственной самостоятельности предприятий в осуществлении своих основных функций. В основе каждой группы этих факторов лежит, прежде всего, одна причина — стремление развивать экономику не в соответствии с объективными законами развития общества. В практике это проявилось в экономическом кризисе, который характеризовался наличием дефицитов одних видов товаров и перепроизводство других; старением основных фондов; снижением рентабельности производства и рост постоянной: дотации нерентабельным отраслям и предприятиям со стороны государства; снижение темпов обновления выпускаемой продукции; отставанием роста товарной массы от выплаты денежной массы, инфляции и др.

Внедрение достижений научно-технического прогресса и повышение технического уровня Укртелеком позволяет выделить ряд факторов, оказывающих негативное влияние на этот процесс, в частности высокая цена новых поколений техники. Если предприятию не выделялось прямое финансирование министерств и ведомств на приобретение и внедрение в производство высокопроизводительной техники и новейшей технологии, то для самостоятельного приобретения оно не имело средств.

Другая тенденция, которая отрицательно сказывается на эффективности использования новой техники, заключается в том, что денежные ресурсы могли быть использованы не по назначению.

В третьих, приобретая отдельные единицы новейшей техники, не имея достаточных средств на полное переоснащение технологического процесса, предприятие внедряло новое оборудование в действующую технологическую цепочку. Это не давало должного эффекта, поскольку не позволяло использовать все па-

раметры нового высокопроизводительного оборудования и применять новые технологии.

Стимулирование инновационной деятельности предприятий требует совершенствования формирования и использования новых финансовых ресурсов с тем, чтобы обеспечить процесс воспроизводства.

Источником инвестиционных финансовых ресурсов является национальный доход. Спад объемов производства во всех сферах производства привел к уменьшению объема национального дохода. В этих условиях увеличивается значимость прибыли Теллекома, т.е. собственного источника финансирования.

Инвестиционная политика государства в настоящее время не позволяет решить проблемы технического перевооружения и развития производства. Центр тяжести в финансировании развития и обновления производства перемещается в сторону хозяйствующих субъектов. В связи с этим возрастает роль собственных ресурсов и привлечение внебюджетных средств.

В настоящее время продолжается формирование инфраструктуры рынка, все шире используются рыночные механизмы в условиях многообразия форм собственности. В соответствии с формами собственности, установленными Законом Украины "О собственности", могут образовываться и функционировать предприятия различных типов: индивидуальное предприятие, основанное на личной собственности физического лица и исключительно его труде; семейное предприятие; коммунальное предприятие, основанное на собственности административно-территориальных единиц; государственное предприятие, основанное на общегосударственной собственности; совместное предприятие, основанное на собственности юридических лиц и граждан других государств и другие. В соответствии с этим же законом предприятия имеют право на добровольных началах объединять свою производственную, коммерческую и другие виды деятельности.

Исследование форм и методов функционирования предприятий за рубежом показывает, что наиболее приемлемой, организационно-правовой формой, с помощью которой можно было бы повысить эффективность инновационной деятельности предприятий, являются холдинги. Понятие "холдинг" сформировалось, исходя из практики функционирования холдинговых компаний за рубежом. Основная функция холдинга рассматривается как владение контрольным пакетом акций других хозяйствующих субъектов с целью осуществления контроля за их деятельностью. Крупные компании образуют холдинги с целью распределения сфер влияния и рынков. Помимо основных холдингов, которые выполняют только контрольные функции, создаются субхолдинги, контролирующие различные дочерние компании, находящиеся в разных странах, имеющие различные сферы деятельности. Контроль и управление со стороны главных холдинговых компаний осуществляется через анализ результатов выполнения стратегических планов и финансовой деятельности. Формируется два направления функциональной деятельности холдингов; выполнение контрольно-управленческой деятельности; выполнение наряду с контрольно-управленческой и сбытовой деятельности. В процессе накопления опыта работы холдингов идет совершенствование выполняемых ими функций.

Холдинговые компании является в основном результатом преобразования государственных промышленных Украины, т.е. когда предприятия передавали контрольные пакеты акций вышестоящему органу, называемому холдингом. Поэтому холдинги воспринимаются, прежде всего, как управляющая структура, которая координирует деятельность подчиненных ей предприятий. Такое понимание данной структуры связано с тем, что акционированные бывшие государственные предприятия, приобретая самостоятельность, не смогли адаптироваться к рыночным отношениям при отсутствии министерств, главков и объединений, которые

выполняли координирующие функции, особенно для предприятий, находящихся в одной технологической цепочке.

Положение о холдинговой компании предусматривает создание их в процессе корпоратизации и приватизации. Создавались холдинги двумя способами: как некоторая совокупность акционерных обществ, объединяющихся под руководством холдинга для решения единых производственных или конкурентных задач; когда при создании холдинга Телекома вступают в силу государственные интересы, то есть признается целесообразность сохранения управляемой структуры в данной отрасли. В зависимости от способа образования холдинга — административного или добровольного — осуществляется распределение функций управления.

Анализ показывает, что добровольно-холдинговые компании могут образовываться на основе следующих принципов: проведение совместной инвестиционной политики по всей группе предприятий; проведение согласованной технической политики при освоении высоких технологий и других научно-технических программ; объединение нескольких предприятий-смежников в единый производственно-технологический комплекс для выпуска сложной продукции; объединение по региональному признаку для комплексной переработки сырья или оказания услуг.

В результате усиления процессов возникновения, объединения и слияния акционерных обществ и формирования рыночной инфраструктуры будут развиваться как государственные, так и частные формы холдингов.

В настоящее время должно быть расширение функций холдингов в области маркетинговой деятельности. Учредительный договор, генеральное соглашение и взаимные договоры между субъектами по обеспечению маркетинговой, инновационной, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности должны представлять собой правовую реализацию распределения и делегирования функций холдинговому центру.

Субъекты и виды лизинговых сделок.

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

Лизинг это сравнительно новая форма хозяйственной деятельности для экономики Украины. Он весьма актуален и его использование поможет решить ряд проблем, как отдельных предприятий, так и всего народного хозяйства в целом. Он в значительной степени решает проблему отсутствия денежных средств для приобретения оборудования, способствует поддержке бизнеса, и в первую очередь малого, привлечению высокопроизводительного оборудования, в том числе, из-за рубежа, становясь, таким образом, одной из форм привлечения иностранного капитала в экономику страны. Кроме того, лизинг вынуждает производителей оборудования более интенсивно заниматься разработкой и изготовлением новой конкурентоспособной техники.

Существует лизинг как движимого, так и лизинг недвижимого имущества. При этом лизинг движимого имущества охватывает технологическое оборудование, транспортные средства, строительную и вычислительную технику, приборы и др. Лизинг же недвижимости охватывает здания и сооружения производственного назначения.

Классический лизинг имеет трехсторонний характер взаимоотношений. Это собственник имущества, который передает его на условиях лизингового соглашения - лизингодатель. Лизингодателями могут быть: банки, финансовые лизинговые компании, фирмы или предприятия, имеющие финансовые средства для проведения лизинговых операций.

Вторым участником является лизингополучатель, который может быть юридическим лицом любой организационно-правовой формы: государственной, акционерное общество, товарищество и т.д.

Третий участник - поставщик, т.е. продавец оборудования будущему собственнику - лизингодателю. Поставщик является юри-

дическим лицом: это может быть производитель оборудования, снабженческо-сбытовая, торговая организация и т.д.

Взаимоотношения между участниками лизинговой сделки строятся по схеме: лизингополучатель подбирает поставщика оборудования. Затем в силу отсутствия собственных средств и доступа к заемным средствам он обращается к будущему лизингодателю, который имеет необходимые средства. При этом лизингодатель приобретает оборудование у поставщика в собственность, а затем передает его лизингополучателю во временное пользование на условиях, оговариваемых в лизинговом соглашении.

Следовательно, основной целью лизинговой политики является приобретение оборудования или иного имущества, необходимого для потребителя, а затем сдача его в лизинг на заранее согласованный срок за соответствующую плату. При этом, осуществляется трехсторонний комплекс отношений, в состав которого входят два договора: договор купли-продажи на приобретение оборудования лизинговой компанией и договор лизинга между лизинговой компанией — лизингодателем и пользователем — лизингополучателем.

Между лизингополучателем и лизингодателем подписывается контракт-договор, после чего лизингодатель приобретает у производителя товар и кредит, полученный у банка. Компания приобретает товар в свою собственность и сдает его в пользование за лизинговую плату, причем поставку товара осуществляет производитель. После поступления платежей за лизинг от лизингополучателя лизинговая компания возвращает банку кредит. Лизингополучатель поставляет продукцию заказчику. Условия контракта могут пересматривать техническое обслуживание оборудования за счет лизинговой компании или производителя.

Если приобретено не новое оборудование, то осуществляется его реновация в специализированных фирмах за счет лизингополучателя. Договоры лизинга имеют особенности, отличающие

их от договора купли-продажи. В них оговариваются техническое состояние оборудования, передаваемого в лизинг, так как это влияет на размер платежей. Фиксируется срок лизинга.

Лизингодатель обязуется информировать лизингополучателя о появлении более сложных машин и оборудования и поставлять их, но при условии перезаключения контракта. Лизингополучатель может включить в договор право купли оборудования по остаточной стоимости. В договор включается право лизингополучателя продлить срок лизинга. В договоре устанавливается период, в течение которого контрагент не имеет права расторгнуть его. Лизинг может быть прерван в случае неплатежеспособности лизингополучателя. Стоимость лизинга рассчитывается на основе конкурентных листов и с учетом возвращаемого оборудования после окончания срока лизинга, а также с учетом издержек лизингодателя и планируемой им прибыли на вложенный капитал.

В зависимости от состава участников сделки лизинг подразделяется на прямой, когда при двусторонней сделке собственник оборудования, он же и поставщик, сдает оборудование в лизинг, и не косвенный, когда оборудование передается в лизинг через посредника лизингодателя. Частным случаем прямого лизинга является возвратный лизинг, когда поставщик оборудования передает право собственности на него будущему лизингодателю на условии купли-продажи и вступает с ним в отношения в качестве пользователя оборудования, т.е. поставщик и лизингодатель в этом случае выступают как одно и то же юридическое. Такой вид лизинга вызывает определенный интерес у лизингополучателя, т.е. он учитывает складывающуюся на рынке лизинговых услуг конъюнктуру. Он позволяет гибко и оперативно решать проблемы, особенно предприятиям со сложным финансовым положением, которым выгодно брать оборудование через лизинговую компанию в эксплуатацию на определенный срок с периодическими платежами. Причем это не исключает возможности выкупа оборудования

после окончания срока соглашения или восстановления права собственника поставщика.

В настоящее время состояние рынка позволяет воспользоваться механизмом лизинга уже бывшего в эксплуатации оборудования. При этом оно оценивается по остаточной стоимости. Такой вид лизинга позволяет компенсировать убытки от вынужденных простоев, при этом в соответствии с соглашением предприятие может получать его обратно и эксплуатировать.

Лизинговые сделки по окупаемости оборудования подразделяются на лизинг с полной окупаемостью, когда обеспечивается полная выплата стоимости оборудования лизингодателю, и неполной окупаемостью, когда оплачивается только часть его.

От условия амортизации лизинговые сделки могут быть с полной амортизацией, т.е. с полной выплатой стоимости оборудования лизингодателю, и неполной окупаемостью, когда оплачивается только часть его.

Классификация лизинга по признакам окупаемости оборудования и условиям его амортизации определяет и вид лизинга: финансовый или оперативный.

Финансовый лизинг характеризуется полной окупаемостью оборудования и выплатой его стоимости. Это означает, что лизингодатель в течение срока соглашения получает всю стоимость оборудования, а также прибыль от лизинговой сделки. Такой вид лизинга характерен тем, что совпадает срок передачи оборудования во временное пользование и полная его амортизация.

При оперативном лизинге сроки не совпадают, т.е. срок соглашения короче срока амортизации оборудования. В данном случае лизингодатель возмещает лишь часть стоимости оборудования и поэтому сдает его во временное пользование несколько раз и зачастую разным лизингополучателям. Таким образом, лизингодатель получает все расходы полностью. Лизингодатель при оперативном лизинге имеет больше риска по возмещению оста-

точной стоимости оборудования, особенно когда появляется проблема спроса на него. В данном случае целесообразно осуществлять передачу оборудования на сроки, близкие периоду полной амортизации, т.е. передавать в финансовый лизинг.

Техническое обслуживание оборудование, его ремонт, обязанности по страхованию в период лизинга возлагаются на лизингополучателя. При этом по объему обслуживания передаваемого в лизинг оборудования может быть чистым, когда все обслуживание берет на себя лизингополучатель.

Когда лизинговые платежи осуществляются в денежной форме, то его называют лизинг с денежным платежом, а когда используется оплата производимой продукцией, то его относят к лизингу с компенсационным платежом.

Существует и раздельный лизинг, когда он частично финансируется лизингодателем. Он используется при дорогостоящих сделках, которым присуще сложное многоканальное финансирование.

Экономический смысл такого лизинга состоит в том, что лизингодатель, приобретая оборудование, оплачивает лишь часть его стоимости, остальную он берет займы у заимодателей. Ссуда выдается на условиях, когда лизингодатель не несет полную ответственность перед заимодателями за своевременный возврат ссуды. Возврат ссуды обеспечивается за счет поступающих лизинговых платежей и лизингодатель адресует свои права на платежи заимодателю. В их же пользу оформляется и залог под ссуду, поэтому основной риск по сделке несет банк.

Существует как внутренний лизинг, когда все участники сделки принадлежат одной стране, так и внешней или международный, когда одна из трех сторон или все три стороны одновременно представляют разные страны.

Особенности формирования концептуальной модели государственного управления.

Арефьева Е.В., д.э.н., ХГЭУ, г. Харьков

Рыночная экономика опирается на законы экономического развития общества и теории, научно обоснованные экономической мыслью Запада. В историческом аспекте эти теории получили название маржинализма, в противоречие марксистско-ленинскому учению. В диссертации акцентируется, что на протяжении всего своего развития маржинализм имел неоклассическое направление, кейнсианство, институционализм, монетаризм и другие течения (неолиберальное, леворадикальное и другие экономические теории), западную социал-демократию (шведская модель социализма), а сегодня — неоконсерватизм (неоклассический синтез), который ориентируется на общественный компромисс, приоритет систематизированных теорий, нацеленных на достижение общенациональных идеалов.

Развитие мирового рынка, международное разделение труда, интеграционные процессы — важный этап развития системы рыночных отношений. В целом интеграция экономики нашей страны в мировое пространство основана на целой системе критериев и приоритетов, маркетинговой стратегии, учете государственных, коллективных и личных интересов.

Эффективное управление развитием производства должно базироваться на своевременно разработанной и обоснованной правовой базе, концептуальной среде. Прогрессивное развитие производства основывается на выделении категорий, законов, принципиальных положений, определенных исходя из методологического подхода к действительности. Соединение с практикой осуществляется благодаря их принятию. В переходный период, когда происходит быстрая смена действий, законы апробируются с большей скоростью, чем в стабильные периоды поступательного развития.

Сегодня стало очевидным то, что при углубленном вмешательстве государства в стихийные процессы наступает момент, когда снижается эффективность рыночного механизма, а потом начинается его разрушение. Если в свое время кейнсианцы показали, что недостаточное регулирование ведет к саморазрушению рынка, то заслугой неоконсерваторов является всестороннее обоснование вывода о начале момента чрезмерного регулирования. Это стараются учесть сегодня различные учебники, научные монографии, которые раскрывают рыночную экономику и ее проблемы.

Развивающиеся, в ходе реформирования экономики Украины процессы, подчинены объективным закономерностям социально-го и экономического развития. Одной из них является выявление наличия и нейтрализация противоречий. В настоящее время определилось противоречие между внедрением отдельных механизмов рыночной экономики, которые неуравновешенны между собой, и полным отсутствием целей и приоритетов развития экономико-социального комплекса в целом, остановивших свое развитие на доперестроечном уровне. Совершенствование "вырванных" направлений и искусственное управление не дает и не даст желаемых результатов, поскольку эти направления не подчинены целевому сдвигу всего комплекса. Поэтому необходимо объединение направлений общественных и рыночно-экономических сдвигов. Механизм действия объективных законов, опираясь на несовершенное концептуальное организационное, методологическое обеспечение, становится уродливым, не действует в полную силу в необходимом направлении и не приводит к прогнозируемым результатам. Поэтому нет весомых позитивных изменений ни в одной из сфер социально-экономического развития на различных уровнях: государства, отрасли, товаропроизводителя и личности. Это обусловило необходимость построения в государстве новой модели стратегического развития национальной экономики (рис. 1).

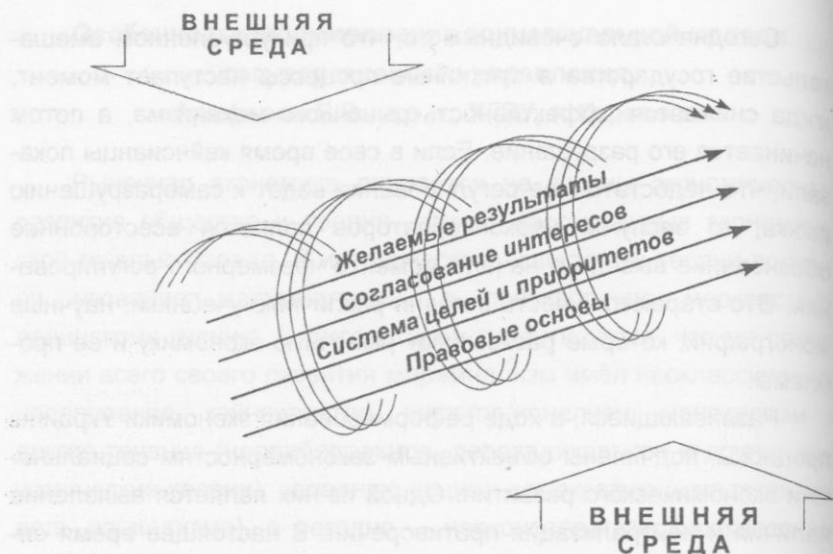


Рис. 1. Модель стратегического развития экономики на государственном уровне.

Модель представляет собой соединение трех динамичных конструкций, каждая из которых состоит из множества элементов. Каждый элемент имеет собственные: механизмы реализации; факторы, влияющие на их сущность и смену; условия развития; принципы и закономерности существования. При этом необходимо понимать, что каждый элемент — это действующие процессы, которые должны быть целенаправленными, изменяться от одного состояния к другому; часть их развивается по спирали, а другие — в прямолинейной поступательно-последовательной трансформации.

Первым шагом конструирования модели является определение ее основных составляющих. В предложенной модели концептуальные принципы характеризуются поступательным развитием. Это: желаемые результаты, системы целей и приоритетов, согласование интересов. Не нужно думать, что принятие решений по этим концептуальным принципам не имеет спиралевидной формы, однако, это второстепенная черта. Главное, что эти принципы

должны всегда уточняться, совершенствоваться, но их наличие обязательно.

Сложной задачей является формирование желаемых результатов, когда каждый субъект или каждый элемент, входящий в интегрированную систему, обладая своими свойствами, естественно вступает в противоречие с интересами общей интеграции, которая на данный момент создана.

С другой стороны, задача усложняется и самими основами, которые составляют общеэкономический механизм рыночных отношений — это развитие форм собственности, управление и ограничение монополий производителя и создание конкурентной среды; правовое регулирование; стабилизация финансово-кредитных отношений; эффективные способы защиты внутреннего производителя и содействие его развитию; формирование фондового рынка; усиление социальной ориентации всей экономики и т.д. Они развиваются по спирали, могут иметь место или нет, требовать большего или меньшего регулирования и правового обеспечения, совершенствования механизмов действия, иметь ограничения.

Именно соединение этих ветвей и есть один из наибольших резервов развития экономики. Правильно определенные и сформулированные элементы являются основанием для выбора набора механизмов, которые отвечают сущности этих элементов. Только тогда они будут реализовывать прогнозируемые процессы в нужных направлениях, удовлетворять прогнозам. Элементы могут меняться при изменении условий и достижении результата ликвидации того или иного противоречия. Тогда должны меняться и механизмы, чтобы снова соответствовать динамичным элементам. Процессы развития состоят из таких этапов как: анализ ситуаций, которые побуждают к развитию; конкретизация целей развития; выбор объема и вида информации, способов и методов ее получения; формулирование критериев и параметров развития; разработка программы развития и др.

Концептуальные основы совершенствования системы учета производственных затрат.

Третьяченко А.И., соискатель ХГУ, г. Харьков

Общий подход к совершенствованию системы учета и контроля затрат на обслуживание производства и управление. Разработке конкретных предложений относительно развития производственного учета и контроля должно предшествовать осознание именно логики исследования. Итак, на первом этапе осуществляется выработка концепции - необходимой и достаточной совокупности методологических положений, которые определяют общую направленность в решение методических и практических заданий. Этот блок составляют: установление целевой ориентации функции учета, определение места учета затрат в целостной системе управления, обоснование принципов организации учета и принципов построения информационных моделей.

На втором этапе осуществляется реализация выработанных концептуальных положений, которая предусматривает осмысление и разработку комплекса методических рекомендаций, во-первых, по выбору целесообразных организационных форм, во-вторых, по совершенствованию информационных моделей расходов.

Следовательно, для любого предприятия будет актуальна целевая ориентация функции учета на обеспечение жизнедеятельности и совершенствования общего цикла управления на основе собственного развития и органической их связи и взаимодействия с другими функциями управления.

Именно интеграция функций планирования, учета, контроля, экономического анализа, регулирования в единую систему получения, обработки информации о расходах и принятия на ее базе управленческих решений. Построение системы учета затрат должна опираться на определенные принципы, которые бы ориентировали весь учетный процесс на создание организационных и информационных условий функционирования управленческого цикла. Определено, содержание категории "принцип", который

рассматривается с управленческой точки зрения, согласно с которой, он становится как рецепт формирования конкретной системы - организационной или информационной, т.е. основное правило, которое обеспечивает осуществление деятельности, решение проблем, достижение целей, которые представлены перед учетом или любой другой функцией системы управления.

Принципы организации учета и принципы построения информационных моделей вводятся путем включения новых принципов, которые не отображают основы именно принципа организационного или информационного моделирования. Представляется необходимым разграничение следующих организационных принципов: целесообразности приближения функции учета к местам принятия управленческих решений, делегирование полномочий и ответственности бухгалтеров, подчиненности общей логике организации управления.

В составе принципов информационного моделирования сохранены принципы адекватности модели внутреннего состава объекта, уплотнение информации и ее наследования во времени и пространстве, достаточности информации в центрах ответственности и принятия решений, согласования показателей плановых, бухгалтерских, аналитических моделей. Принципы информационного моделирования дополнены принципом релевантности, который, во-первых, фиксирует направленность информационной модели на удовлетворение потребностей конкретных потребителей, во-вторых, раскрывает важные условия практического использования информации, а именно - обеспечение ее адекватного восприятия пользователем, что лежит в основе системы эффективных коммуникаций.

Теоретический подход к разграничению принципов построения информационных моделей и требований, которые ставятся к экономической информации, установлен характер их взаимосвязи. В рамках подхода под принципами понимаются некоторые индуктивно сформулированные произведения, которые должны быть универсальным способом построения информационных сис-

тем, требования же к информации рассматриваются как совокупность количественных или качественных характеристик, которые должна иметь экономическая информация для эффективного ее использования в системе управления.

Между принципами и требованиями существует тесная взаимосвязь, так, с одной стороны, требования, которые ставятся к экономической информации, выводятся на основе принципов построения информационных моделей и вообще не могут существовать вне их системы. С другой стороны, требования "работают" на реализацию принципов. Каждый принцип содержит сумму требований. Например, принцип адекватности модели внутреннему составу объекта включает требование достоверности, точности, повышение эластичности информации и др. В определенных случаях требование "перекрывает" несколько принципов. Так, требование повышения эластичности информации обеспечивает не только адекватность модели объекта, но и "работает" на реализацию принципов релевантности и достоверности информации в центрах ответственности и принятия решений.

Директ-маркетинг: питання бізнес-аналізу інновацій.

Чеботарьов В.П., Державний фонд інновацій України

Чи дозволяють методи і системи управління, що сьогодні застосовуються, виявляти можливі технологічні розриви? Наступні питання допоможуть правильно оцінити ситуацію.

Ви визначили ключові чинники, якими керуються покупці у відношенні кожної групи товарів? Розуміння технологи починається із розуміння покупця. Autobудівельні фірми, наприклад, можливо, хотіли би, щоб дилери, що продають запасні шини до автомобілю, вели справу якимось по-іншому чи, принаймні, пропонували інше поєднання термінів служби, стабільності і інших чинників, що характеризують шину. Дивно, яким вузьким є вибір в цьому відношенні. Так ж важливо розуміти, яким образом змінюються чинники, що

визначають перевагу покупця, і, що покупці, повніше всього, стануть на шлях цієї еволюції.

Чи досягнуто згоди щодо взаємозв'язку цих купівельних чинників із ключовими параметрами нової продукції і процесу? Має бути зрозумілим, що саме інженер може змінити в конструкції товару чи в самому технологічному процесі: швидкість дії копіювального приладу; паливну економічність двигуну; пушистість пелюшок. інженери можуть змінити практично усе, якщо будуть мати достатньо часу, грошей і допомоги від дослідницького персоналу, але необхідно розуміти, що саме можна змінити швидко і дешево, а на що знадобиться більше часу та коштів. Міра розходжень з цих питань разюча. Організуйте нараду технічних фахівців і фахівців по маркетингу. Але ще до цієї наради попрохайте кожну групу фахівців повідомити вам свої відповіді незалежно від інших. Значно частіше, ніж навпаки, ці відповіді будуть кардинально розрізнятися.

Якими є обмеження на ключові параметри нової продукції? Або, кажучи іншими словами, чи знаєте ви, як багато невикористаного технічного потенціалу лишається в головних технологіях? На це питання ніяк не можна відповісти без здійснення програми пошуку і вияву цих меж, а також шляхів їх подолання.

Чи визначили прямих і непрямих конкурентів? Сильні і прямі конкуренти звичайно добре відомі. А що ви знаєте про дрібні компанії і навіть отих дорідних фірм, що сьогодні не конкурують із вами безпосередньо? Можливо, що вони діють на тих, що примикають до вашого ринка або є постачальниками ваших конкурентів.

Чи знаєте ви межі можливостей ваших конкурентів? Кожний із ваших конкурентів, і прямих, і непрямих, буде намагатися обслуговувати ринок, пропонуючи різноманітну продукцію чи використовуючи різноманітні Підходи в збуті цієї продукції. Чи добре відомі ці можливості вашим фахівцям? Чи забезпечили вони вас формулюваннями щодо меж кожного підходу? Якими є економічні наслідки зазначених меж? Чи є у ваших конкурентів альтернативні шляхи обходу своїх власних обмежень?

Зростає або падає технічна віддача ваших НДР? Деякі компанії намагаються зміряти технічну віддачу (продуктивність) своїх НДР, але це один із самих найкращих ранніх індикаторів наближення до фази зрілої технології. Якщо таких вимірів ви не проводите, то можете проаналізувати поліпшення в технічних характеристиках і витрати на ІХ досягнення по деяким останнім видам продукції. Зниження чи збільшення співвідношення приросту технологічних показників і витрат на його досягнення скаже вам дуже багато.

Чи розумієте ви економічні наслідки (тобто вплив на ціни і прибутки) нової технологи, що впроваджує ваша форма чи ваші конкуренти? Нові технологи не тільки відкривають нові можливості для покупця, але і означають приріст нових виробничих потужностей і збільшення пропозиції на ринку.

Додавання нових виробничих потужностей може знизити ціни, незалежно від того, яку додаткову споживчу вартість одержить покупець. Уміння передбачити ці зміни ще до отого, як буде вирішене питання про нові інвестиції, може полегшити проблему забезпечення готівковими коштами нових швидко зростаючих сфер бізнесу.

Чи знаєте ви, яка із ваших технологій найбільш уразлива до технічної атаки? Простий аналіз того, що технологія може сильніше всього постраждати від цілком нового технічного підходу (як, наприклад, вакуумні радіолампи опинилися уразливі до атаки напівпровідникових приладів), стане дуже корисним для встановлення правильних пріоритетів.

Чи розробили ви план стримування такої загрози? Передбачення може запобігти хаосу, що виникає після несподіваної атаки. Воно також підвищує ефективність контратаки і знижує витрати на неї.

Чи налагоджений відкритий і частий обмін інформацією та ідеями між вашими технічним, збутовим і виробничим відділами? Це можна оцінити не тільки простим підрахунком частоти зустрічей між відповідними групами, але також і шляхом аналізу питань, що на цих зустрічах обговорювалися. Враховуючи розходження в по-

глядах між фахівцями по маркетингу і технологами, часто надзвичайно широкі, надто можливо, що навіть в тих випадках, коли вони зустрічаються і обговорюють які-небудь питання, вони все одно не розуміють один одного. Розробка спільної мови, що базується на ідеях технологічної результативності і грошової віддачі від НДР, може реально підвищити ефективність їх діалогу.

Чи з'являється головний технічний фахівець фірми членом вузького внутрішнього кола доручених осіб виконавчого директора? Тісне спілкування між виконавчим директором і головним технічним фахівцем є вирішальним моментом, якщо фірма розраховує ефективно використати свої технологи. Тест для визначення того, чи базується це спілкування на взаєморозумінні, складається в відповіді на питання, чи розглядається головний технічний фахівець як можлива кандидатура на вищий пост у правлінні фірми. Якщо ні, то його, певно, треба замінити або переводити на такий пост, де він зможе вирости над собою.

Якщо ви одержали негативні відповіді на більше ніж три чи чотири із вище приведених питань, вам необхідно подумати над тим, як покращити вашу спроможність виявляти технологічні розриви і вирішувати проблеми, що виникають в зв'язку з цим.

Ценообразование на основные виды продовольствия в переходной экономике.

Сурков А., соискатель ХГУ, г. Харьков

Основная часть сельскохозяйственной продукции приобретает качества потребительского товара после её переработки. Это зерно, мясо, молоко и другие виды продукции. Поэтому система взаимоотношений и условия обмена между двумя важнейшими сферами АПК - сельским хозяйством и перерабатывающими отраслями во многом определяют, с одной стороны, результаты работы целых отраслей, с другой - уровень жизни населения страны определяется именно ценообразованием на продовольствие.

Автором было изучено ценообразование на готовую продукцию из сельскохозяйственного сырья в Белгородской области по двум основным видам продукции - хлебобулочным и колбасным изделиям.

В качестве монографического исследования изучались условия формирования реализационной цены полукопченной колбасы "Сходненская". Как известно, до настоящего времени основной цены является её себестоимость.

За период 1994 -1996 гг. себестоимость 1 кг. полукопченной колбасы "Сходненская" увеличилась почти в 3,6 раза, при этом стоимость основного сырья - мясо (говядина, свинина, шпик), стала дороже в 4 раза, а стоимость энергии, воды возросла в 12 раз. То есть, основными факторами роста заводской себестоимости явились - стоимость сырья и энергетические затраты. За указанный период в отпускной цене колбасы уменьшилась доля прибыли: с 17,3 % в 1994 г. до 9,1 % в 1996 г.

Таблица 1.

Структура реализационной цены полукопченной колбасы
"Сходненская" (на 100 кг)

Составляющие	1994 г.		1995 г.		1996 г		1996 г.
	Сумма, руб.	Структура, %	Сумма, руб.	Структура, %	Сумма, руб.	Структура, %	к 1994 г, ± в %
1. Основное сырье	2745000	51,0	256250	56,5	1098700	56,9	+5,9
2. Вспомогательное сырье	24202,6	4,5	65707	4,2	56097	2,9	-1,6
3. Зарплата основная	2946	0,5	5745	0,4	7469	0,4	-0,1
4. Заводская себестоимость	328404	61,1	971751	62,7	1307817	67,8	+6,7
5. Прибыль	70000	13,0	148678	9,6	130781	6,8	-6,2
6. Отпускная цена 1 кг	476000	88,5	1390000	89,6	1754000	90,9	+2,4
7. НДС	61900	11,5	159900	10,3	175400	9,1	-2,4
8. Реализационная цена за 1 кг	5379	100,0	15499	100,0	19294	100,0	—

За период 1994 -1996 гг. полная себестоимость полукопченной колбасы "Сходненская" выросло в 3,6 раза, оптово-отпускная -

возросла в 3,7 раза без налогов. В продажной цене удельный вес налога снизился с 9,1 % в 1994 г. до 11,5 % в 1996 г. С каждым годом снижается доля прибыли в продажной цене (13,0 % в 1994 г. и 6,8 % в 1996 г.), так как доля заводской себестоимости увеличилась с 61,1 % в 1994 г. до 57,8 % в 1995 г. Ограниченный платежеспособный спрос населения не позволил сохранить прибыль приработки. Почти на 6 % увеличилась стоимость основного сырья, а также воды и энергии, тогда как удельный вес заработной платы остается из года в год крайне низким и не растет. Во всем этом ясно прослеживается несоответствие, с одной стороны - цен на вспомогательное сырье, расходы на воду, энергию и транспорт, с другой - на основную слагаемую себестоимости и продажной цены - сельскохозяйственную продукцию.

Следует также отметить, что основная причина снижения удельного веса прибыли в цене готовой продукции заключается в росте прочих затрат, не связанных с производством - лабораторные исследования, сертификация, налоги. Но самым существенным вопросом для снижения оптовых цен продовольственных продуктов из сельскохозяйственного сырья остается финансовая поддержка сельскохозяйственного производителя через снижение затрат на производство сельскохозяйственного сырья. Для этого нужна комплексная государственная программа по регулированию цен на топливо, электроэнергию, которой в России пока нет.

Несомненный интерес представляет также порядок формирования цен на хлебобулочные изделия, которые являются основным продуктом питания населения.

В структуре реализационной цены хлеба "Дарницкого" основное сырье составляем 24,8 %, что на 19,7 % меньше, чем в 1994 г. При этом общезаводские расходы в 1996 г. возросли на 23,5 % по сравнению с 1994 г., когда они составляли 18,2 %. Заработная плата составляла в 1994 г. 2,3 %, в 1996 г. она поднялась до 4,5 %. Основная составляющая реализационной цены - полная себестоимость, которая в 1996 г. составила 79,0 %, тогда как в 1994 г. была - 70,9 %. Данные таблицы 2 показывают, что за ана-

лизируемые три года (1994-1996 гг.) реализационная цена 1 булки хлеба "Дарницкий" увеличилась в 5,6 раза. При этом удорожание сопровождалось значительным снижением доли сырья - муки: с 44,5 % в 1994 г. до 24,8 % в 1995 г. Зато общезаводские расходы увеличились вдвое. Следует отметить, при этом, что 1 булка хлеба стала "легче" (0,8 кг в 1994 г. и 0,72 кг в 1996 г.) То есть, предприятия торговли устанавливают реализационные цены выше оптовых (с учетом налогов) на 28,6 % (1500 руб. и 1166 руб.) в расчете на 1 булку.

Таблица 2.

Структура реализационной цены хлеба "Дарницкий"
(в расчете на 1 тонну)

Составляющие	1994 г.		1995 г.		1996 г.		к 1994 г. ± в %
	Сумма, руб.	Структура, %	Сумма, руб.	Структура, %	Сумма, руб.	Структура, %	
1. Сырье	137514	44,5	251364	28,9	402319	24,8	-19,7
2. Зарплата	7174	2,3	48551	5,5	73492	4,0	+2,2
3. Общезаводские расходы	56218	16,2	320330	36,9	675698	41,7	+23 5
4. Полная себестоимость	237536	76,9	704326	81,1	1280200	79,0	+2,1
5. Прибыль	36630	11,6	74840	8,6	192022	11,8	+0,2
6. Оптовая-отпускная цена	273165	88,5	779166	89,7	1472222	90,9	+2,4
7. Налоги	35511	11,5	88888	10,3	147222	9,1	-2,4
8. Свободная оптовая цена	308676	100,0	868055	100,0	1619944	100,0	в 5,2р.
9. Вес 1 булки, кг	0,80	—	0,72	—	0,72	—	90 %
10. Цена 1 булки	247	—	624	—	1166	—	в 4,7р.
11. Реализационная цена 1 булки	296	—	800	—	1500	—	в 5,1р.

Нами анализировалось также ценообразование по батону "Нарезной" и хлебу "Шаталовский". Тенденции структурных изменений те же - роль сельскохозяйственного сырья снижается, а следовательно и питательная ценность продукта. Реализационные цены за последние 2 года возросли в 4-5 раз. Средства от этого роста цен остаются у переработчиков сырья и в торговле, положение производителя сырья ухудшается.

Результаты изучения ценообразования по пяти видам продукции из сельскохозяйственного сырья (2 - по колбасным изделиям и 3 - по хлебобулочным) представлены в таблице 3.

В сводной таблице, где в составе цены предоставлены "основные участники" ее формирования, четко прослеживаются следующие основные изменения за анализируемые 3 года:

- в цене готовой продукции из сельскохозяйственного сырья его роль снимается (по хлебу "Дарницкий": удельный вес сельскохозяйственного сырья в 1996 г. - 24,8 % против 44,5 % в 1994 г.);

- за анализируемый период цены на готовую продукцию возросли - на хлебобулочным изделиям в 5 раз, по колбасным изделиям - в 4 раза, за этот же период стоимость единицы продукции сырья по колбасе "Озерская" возросла в 4,4 раза, "Сходненская" - в 4,0 раза, по хлебу "Дарницкий" - в 2,9 раза, по батону "Нарезному" - в 3,2 раза. То есть, по основным продуктам - хлебобулочным изделиям наблюдается опережающий рост цен на готовую продукцию по сравнению со стоимостью сырья - муки (зерна);

- уменьшается выход готовой продукции, вес хлебобулочных изделий (из тонны муки). Одна булка хлеба "Дарницкий" - 0,8 кг в 1994 г. и 0,72 кг в 1996 г.

Таблица 3.

Состав реализационной цены готовой продукции
из сельскохозяйственного сырья, %

Составляющие по отраслям и предприятиям	Мясокомбинат		Хлебозавод			
	Колбаса "Озерская"		Хлеб "Дар- ницкий"		Батон "На- резной"	
	1994 г	1996 г	1994 г	1996 г	1994 г	1996 г
1. Колхозы, совхозы (сельскохозяй- ственное сырье)	49,0	51,3	37,2	19,3	35,5	21,0
2. Перерабатывающие предприятия						
2.1. Издержки	13,0	18,8	27,0	42,0	28,5	39,9
2.2. Прибыль	12,3	3,5	9,6	9,2	9,5	10,8
3. Налоги	11,5	10,0	9,6	9,5	9,6	9,1
4. Торговля (расходы по реализации)	14,2	16,4	14,7	20,0	16,9	28,2
ВСЕГО:	100	100	100	100	100	100

Разница между реализационной ценой и оптовой ценой заводов-переработчиков составляет издержки и прибыль сферы торговли. Снижение доли оптовой цены в цене реализации свидетельствует о повышении затрат и прибыли предприятий торговли. По хлебобулочным изделиям, оптовая цена от реализационной в хлебе "Дарницкий" составляла в 1994 г. -83,4 %, в 1995 г. -77,7 %, по батону "Нарезному" соответственно 83 % и 77 %.

Блочно-модульный принцип разработки учебных планов и программ.

Лобенко В.И., Минпромполитики Украины, г. Киев

Как показали исследования, проведенные на предприятиях Минмашпрома Украины, профессии рабочих, обслуживающих крановое оборудование различного типа и объекты газового хозяйства, являются сквозными и массовыми. Кроме того, каждая из этих групп профессий включает в себя по несколько родственных специальностей. Так, профессии, связанные с обслуживанием объектов газового хозяйства, объединяют такие родственные специальности, как машинист и оператор котельной, машинист газогенераторной станции, аппаратчик воздухоразделения и др.

Подготовка и повышение квалификации рабочих по указанным специальностям и профессиям проводится в основном непосредственно на производстве, и по каждой из них имеются свои учебные планы и программы. Их анализ показал значительную общность содержания учебных материалов, большой объем дублирования.

С целью совершенствования учебно-программная документация по вышеуказанным профессиям была переработана. При этом был использован блочно-модульный принцип.

Его сущность заключается в следующем.

Во-первых, учебные планы и программы по каждой группе профессий объединены в соответствующие сборники, охватывающие определенный блок родственных специальностей и профессий.

Во-вторых, структурно каждый сборник разбит на две части: инвариантную и специализированную (Рис. 1).

В первую инвариантную часть включены темы программ, общие для всех родственных специальностей и профессий, входящих в данный профессиональный блок модуль.

Известно, что учебный план и программа курса теоретического обучения по любой профессии состоит из общетехнических предметов, как показал анализ традиционных планов и программ, в большей части является общим для всех профессий указанной группы. Поэтому его содержание раскрывается в первой, инвариантной части.

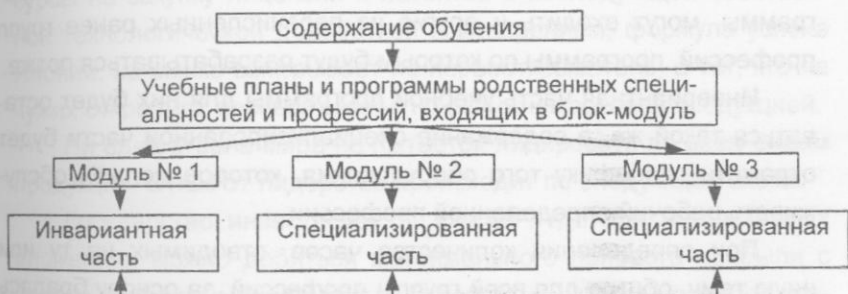


Рис. 1. Логическая структура формирования содержания обучения на блочно-модульном принципе.

Учебный материал, связанный с изложением конструктивных особенностей обслуживаемого оборудования, правилами его эксплуатации, отражен в различных схемах спецтехнологии. Темы, которые являются общими для всех профессий, связаны с обслуживанием кранового оборудования или оборудования газового хозяйства разного типа, включаемого в данную профессиональную группу, включены так же, как и общетехнические предметы, в инвариантную часть.

Во вторую, специализированную часть включены темы, которые отражают специфику конструкции того или иного оборудования или особенности его эксплуатации, которые в соответствии с действующими квалификационными требованиями должен знать

рабочий, обслуживающий это оборудование. И так по каждой отдельной процессии.

В специализированной части сборника повторяется сводный тематический план. По тем темам, содержание которых подробно излагается в инвариантной части, указываются только названия и количества часов, а для тех тем, которые характерны только для конкретной профессии, делается еще изложение программы.

Сборник программы, построенный по блочно-модульному принципу, носит открытый характер. Это означает, что в профессиональный модуль, охватывающий группу родственных специальностей и профессий, связанных с обслуживанием газового хозяйства, кроме профессий, по которым уже разработаны программы, могут входить и другие из перечисленных ранее групп профессий, программы по которым будут разрабатываться позже.

Инвариантная часть учебной программы для них будет оставаться такой же, а содержание специализированной части будет отражать специфику того оборудования, которое должен обслуживать рабочий определенной профессии.

При определении количества часов, отводимых на ту или иную тему, общую для всей группы профессий, за основу бралась та программа, где количество часов было наибольшим. Такой подход обеспечивает возможность уменьшения затрат времени на обучение не за счет сокращения объема учебного материала, а путем оптимизации его содержания, исключения дублирования.

О методологических подходах определения инновационных приоритетов структурной перестройки экономики Украины.

Антоненко Л.А., д.э.н., профессор ХГУ,

Зиновьев И., докторант ХГУ, г. Харьков

Анализ мирового опыта стратегического развития наиболее развитых 15-20 стран мира показывает следующие закономерности [4,5].

Высокая наукоемкость продукции является устойчивым признаком конкурентоспособности на мировом рынке. В то время как

высокая энергоемкость сопровождается высокой фондоемкостью, ресурсоемкостью, трудоемкостью и низкой конкурентоспособностью на внутреннем и внешнем рынках. Обратимся к опыту поддержки инноваций в развитых странах.

Сформировались две модели завоевания устойчивого положения на мировых рынках: американская модель характеризуется высоким уровнем затрат на фундаментальные исследования за счет государства, стремлением к продаже патентов, лицензий, технологий при получении коммерческого эффекта; японская модель характеризуется низкими затратами на фундаментальные исследования, стремлением фокусировать инвестиционные ресурсы на закупку лицензий и патентов с последующей собственной технологической доработкой и внедрением, формула успеха Японии: на рынке выигрывает не первооткрыватель, а тот, кто на чужих открытиях первым вышел на рынок с массовой продукцией.

Ни одна страна мира не пытается лидировать по всем видам продукции. Отказ от лидерства происходит по следующей схеме:

Государство инвестирует в НИОКР, где при минимальных вложениях можно добиться максимального прироста прибыли с учетом емкости внутреннего и мирового рынков и ценового разрыва с мировыми ценами. Это положение является основополагающим в долговременной стратегии экспортно-импортной политики государства. Так, например, в США при относительно низком уровне налогов на прибыль получили значительное распространение фонды реконструкции и развития. Наряду с банками финансово-кредитными учреждениями являются 36 тыс. таких фондов, занимающихся инвестиционными и венчурными проектами. Создаются они частными лицами, компаниями, корпорациями, крупными ТНК за счет отчисления от прибыли и амортизационных отчислений.

Общий объем фондов рискованного капитала в середине 80-х годов оценивался в США в 10 млрд. долл. Общее число специализированных учреждений достигло 500. В Японии эти показатели составили соответственно 130 млн. долл. и 20 учреждений, в ФРГ -

300 млн. долл и 6 институтов, в Великобритании - 1 млрд. долл. и 84 института.

В мире на долю Японии приходится 9 % затрат на НИОКР. Но это позволяет ей обеспечивать 12 % экспорта высокотехнологичных товаров при 12 % исследовательского персонала [1, с. 38].

В Швеции широко распространены акционерно-инвестиционные фонды, которым правительство предоставило разнообразные налоговые субсидии. До 1984 г. вкладчики получали 30 % скидку с налогов на годовые сбережения в дополнение к необлагаемым налогом дивидендам и приросту стоимости акций. Затем ее отменили, но остальные стимулы остались. В 1985 г. на инвестиционные фонды приходилось 6 % всех акций, и их доля продолжает расти. Компании могут помещать в инвестиционные фонды до 50 % чистого дохода (эта сумма вычитается из налоговой базы).

В этой стране все 100 % отчислений от прибыли в инвестиционные фонды (до 1989 г. - 75 %, еще ранее - 50 %) должны быть помещены на специальный беспроцентный инвестиционный счет в Рискбанке. Благодаря этому правительство получает возможность контролировать, концентрировать данные суммы на стратегических направлениях НТП. Мелкие компании, чья чистая прибыль не превышала 0,5 млн. крон,

Мелкие компании, чья чистая прибыль 116; превышала 0,5 млн. крон, должны были поместить (в соответствии с законодательством) 10 % прибыли за счет обновления. Данные средства используются, главным образом, на НИОКР внутри компаний.

Налоговая скидка на частные вложения в НИОКР введенная республиканской администрацией США, оказалась самой крупной льготой по сравнению с предоставляемыми компаниям и других капиталистических странах (в Японии она составляет 20 %, в ФРГ - 7,5) [1, с. 38].

Одной из особенностей государственного регулирования научно-технического развития в Японии является сравнительно низкий уровень прямых государственных расходов на НИОКР: они составляют 30 % общих затрат на исследования и разработки и

стране, в то время как в США этот показатель достигает 51,1 %, в ФРГ - 41,5. В результате структура НИОКР характеризуется недостаточным уровнем фундаментальных исследований, преобладанием работ прикладного характера.

Слабость фундаментальных исследований определяет такую характерную черту научно-технического развития в Японии, как сравнительно низкая доля нововведений принципиального характера: 8 % (по сравнению с 27,4 % для США: 23,5 - для Франции, 13,6 - для ФРГ) [1, с. 37].

Заметим, что даже запатентованные инновации во всем мире используются лишь на 3-5 %, а в процессе продвижения от идеи к товару отсеивается еще больше. Из каждых 100 идей разрабатывается не больше одной. Из каждых 100 новых товаров, в которых воплощены новые идеи, рынок отвергает свыше 90 % [3, с. 12].

Представленные в табл. 1 данные показывают, что даже в высокотехнологичной стране, какой является Япония, при полном финансировании науки доля пригодных к использованию результатов является невысокой. Так, по университетам этот показатель составляет 27,5 %, по НИИ - 34,5 %; не пригодные к использованию результаты соответственно 61,4 % и 48,7 %. Это показывает, насколько трудоемким и капиталоемким является процесс прироста новых знаний. Представляется целесообразным обратиться к структуре затрат и продолжительности стадий инноваций США.

Таблица 1.

Оценка японскими предприятиями научно-исследовательских результатов, полученных университетами и НИИ, % [2, с. 97]

Показатели	Университеты	НИИ
1. Пригодные к использованию	27,5	34,5
2. Непригодные к использованию	61,4	413,7
3. Прочие	11,1	16,7

В таблице 2 показано, что наиболее капиталоемкими стадиями являются подготовка к производству; собственно разработки новой продукции; организация сбыта новой продукции. При этом время, необходимое для этих стадий, не совпадает с долей капиталовложений на их осуществление. Использование опыта разви-

тых стран при осмыслении методологии государственной поддержки высокотехнологичных отраслей, на наш взгляд, предполагает проведение следующей работы.

Таблица 2.

Структура затрат и продолжительность стадий инновации (изменение по методу Комитета США "Черпи Пеней") [2, с. 132]

Стадии инновации	Затраты, %	Время, лет
Поиск цели	1	?
Исследования (разработка базового изобретения)	5-10	2-3
Разработки	10-20	1-2
Подготовка к производству (капиталовложения)	40-60	1
Организация производства	5-15	1
Организация сбыта	10-25	1

В рамках СНГ целесообразно провести системное исследование по выявлению:

- возможности достижения мирового уровня за счет восстановления разорванной цепи НИОКР;
- целесообразности сохранения финансирования тех отраслей и проектов, где достижение мирового уровня представляется маловероятным в обозримые 5-10 лет;
- установления новых интеграционных контактов с отдельными странами для снижения затрат в сфере прикладных исследований и доведения товарной продукции до мировых рынков.

Литература:

1. Андрощук Г. Разработка и освоение нововведений // Бизнес-информ. - 1997. - № 13. - С. 36-41.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. - М., 1990. - С. 89.
3. Фирсов В.А.П. Международный рынок технологий // Мировая экономика и международные отношения. - 1994. - № 1. - С. 12-14.
4. Экономическая история зарубежных стран: Курс лекций / Под ред. В.И. Голубкевича. - М.: ЧП "Экоперспектива", 1997. - 432 с.
5. Хенитце И. Стратегическое управление технологией: международный аспект // Проблемы теории и практики управления. - 1990. - № 1. - С. 41-47.

Экономико-правовой механизм деятельности международных торговых организаций.

Шарова Е.В., аспирант ХГУ, г. Харьков

В рамках современного международного правопорядка формируется целостный механизм мировой экономики, вне которого не может разрываться в настоящее время ни одно государство. Это ведет к углублению и унификации экономических интеграционных процессов, вызывая к жизни новые формы организационного единства государств в данной сфере международных отношений. Особое значение в этой области имеет деятельность Организации Объединенных Наций (ООН), а также Международного Валютного фонда (МВФ), Международного Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР), Конференции ООН по Торговле и Развитию (ЮНКТАД) и др. организации.

В процессе мировой экономической интеграции государства пересматривают свое отношение к международным организациям, призванным решать важные экономические проблемы, стоящие перед человечеством, прежде всего в сфере международной торговли. Активное участие в работе международных экономических организаций позволяет государствам интегрироваться в мировые хозяйственные отношения, занять достойное место в мировом разделении труда, уменьшить издержки при разрешении глобальных проблем, а в некоторых случаях получить финансовую поддержку, необходимую для дальнейшего развития экономики.

Участие в международных экономических организациях принципиально важно для развивающихся стран, так как с их помощью они могут более эффективно отстаивать собственные политические и экономические интересы, успешно решать проблемы, оставшиеся в наследство от колониального прошлого.

Международные экономические организации — один из наиболее динамично развивающихся институциональных механизмов международного сообщества, характеризующийся гибкостью и

высокой степенью приспособляемости к реальным процессам международного сотрудничества. Представляя собой наиболее прогрессивную форму современных межгосударственных отношений, они стали важнейшим фактором объединения усилий, направленных на решение определенных задач с использованием их организационно-правового механизма.

Наряду с ООН, все возрастающее значение приобретает деятельность такой международной экономической организации, как Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (Всемирная Торговая Организация (ГАТТ/ВТО)). В конце 40-х годов международное сообщество столкнулось с необходимостью создания новой системы регулирования международных торговых отношений, которая мыслилась как единство многосторонних прав и обязанностей государств, выраженных в общедемократических международно-правовых принципах и нормах. Ее основной целью было недопущение возврата к доминированию в мировой торговле двусторонних договорных отношений, которые в некоторых случаях давали возможность более сильному партнеру навязывать свою волю более слабому.

Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле (ГАТТ), оформленное в конце 40-х годов, представляло собой особый институциональный механизм, входящий в международную правовую систему и регулирующий большую часть мировой торговли. В таком состоянии ГАТТ существовало 46 лет, трансформировавшись в 1994 году во Всемирную Торговую Организацию (ВТО). Соглашение явилось ядром того, что можно назвать основой системы многостороннего регулирования торговых отношений. Его многосторонность, в отличие от существующих в международной торговле универсальных договорных инструментов, состояла в том, что система нормативного регулирования, установленная Генеральным Соглашением, по сути выходило за рамки членства в ГАТТ как такового. Это происходило постольку, поскольку двусторонние торговые соглашения между членами ГАТТ и другими го-

сударствами (но участниками ГАТТ, особенно развивающимися странами) обычно строились не основе принципов и подходов Генерального Соглашения.

Изучение международно-правового механизма ВТС важно не только с теоретической точки зрения в целях уяснения роли этой организации в развивающемся мировом правопорядке, но и с практической — в плане интеграции новых государств в систему деятельности ВТС.

Для Украины, осуществляющей кардинальное реформирование своего экономического механизма, вхождение в мировую рыночную систему через участие в международных экономических организациях имеет первостепенное значение. В силу известных политико-экономических причин Украина не являлась членом ГАТТ. Сейчас ж Украине усиленно обсуждается эта проблема, и предпринимаются конкретные действия по вступлению страны в ВТС.

Большим успехом многосторонних переговоров 1986-1993 гг. в рамках Уругвайского раунда явилось решение о создании Всемирной Торговой Организации, которая должна выполнять функции ГАТТ и быть логическим продолжением его деятельности на новом этапе развития мирового сообщества. Соглашение об учреждении многосторонней торговой организации (МТС, позднее — ВТС) явилось составной частью Заключительного акта Уругвайского раунда. ВТС является самостоятельной международной экономической организацией, включающей в себя всю предшествующую деятельность ГАТТ, а также новые аспекты мировой торговли: инвестиции, торговлю услугами, торговый аспект прав интеллектуальной собственности, механизм разрешения споров и взаимосвязь торговли и охраны окружающей среды.

Соглашение о НТО, в нем определены основные функции этой организации, главные цели о осуществлении открытой и либеральной торговой политики, основные правила торговли товарами; общие правила, применяемые к импорту и экспорту това-

ров, экспортно-контрольные меры, защитные меры, правила, регулирующие использование субсидий.

В новой редакции Преамбула Соглашения о ВТС в целом воспроизводит Преамбулу ГАТТ 1947 г., что свидетельствует о преемственности в деятельности ГАТТ и ВТС, а с другой стороны, указывается на то, что ВТС охватывает и торговлю услугами, и торговый аспект прав интеллектуальной собственности.

Статья IX Соглашения о ВТС в основном заимствует процедуру принятия решений, использовавшуюся в ГАТТ, т.е. практику принятия решений на основе консенсуса. Здесь же устанавливаются процедуры голосования в случае необходимости принятия решений об освобождении от обязательств в рамках МТС, а также некоторые другие директивные процедуры. Кроме того, в отличие от ГАТТ в системе ВТО имеет место распределение полномочий по принятию решений между Конференцией Министров и Генеральным Советом, что делает процесс принятия решений в рамках НТО более оперативным.

При анализе Соглашения с ВТО особое внимание уделено тому, что, данное Соглашение требует от каждого участника привести в соответствие с обязательствами в рамках Соглашения о ВТО. Это крайне важный и сложный момент с юридической точки зрения.

Создание ВТО повлекло за собой серьезные изменения в объеме системы прав и обязательств, возникающих при ведении торговли. В связи с этим с необходимостью значительного повышения уровня своих обязательств столкнулись развивающиеся страны. Условия вступления в ВТО стали более жесткими по сравнению с ГАТТ: вступающим странам придется согласовывать "вступительный взнос" как в отношении товаров, так и услуг, принять целый ряд соглашений, являвшихся ранее факультативными и взять на себя обязательство по соблюдению комплекса новых многосторонних норм и правил. В то же время последствия этих обязательств в некоторой степени смягчаются положениями о

дифференцированном и более благоприятном режиме, предоставленном наименее развитым странам. На основе анализа Соглашения о ВТО делается вывод с тем, что создание ВТО заложило единую институционную основу для торговых соглашений ее членов.

Уставом ВТС является Соглашение об Учреждении ВТО, зафиксированное в Заключительном акте Уругвайского раунда. В этом Соглашении определены основные правовые рамки ее функционирования, организационная структура. Устав, связь с другими международными организациями, вступление, выход из состава и т.д.

Украина несет экономические и политические потери из-за нахождения вне рамок ГАТТ/ВТО (снижение товаропотоков в страну и из нее, невозможность защитить свои интересы в рамках механизма судебной защиты, низкий уровень иностранных инвестиций и т.п.).

Несмотря на предпринятые действия по имплементации норм и принципов ГАТТ/ЕГО во внутреннее законодательство Украины, правоведам и государственным органам еще предстоит выполнение ряда ответственных задач. Речь идет о создании нового закона о внешнеэкономической деятельности, изменениях в инвестиционном законодательстве, унификации официального и рыночного курса обмена украинской валюты, снятие экспортных квот и т.п. В качестве других условий, обеспечение которых необходимо для ускорения процессе присоединения к ГАТТ/ВТО, называется также создание контрольного механизма проверки качества и стандартизации продукции, либерализация торговли путем устранения таможенных барьеров, предоставление национально-го режима всем импортным товарам, усовершенствование контрольного механизма внутри государства, а также обеспечение совместных действий государственных органов.

Выполнение этих условий обеспечит Украине вхождение в систему ГАТТ/ВТС и позволит ей занять подобающее место в цивилизованном мировом обществе.

Приоритетные направления управления социально-экономической защитой молодежи.

**Золотарев В.Ф., Управление по делам семьи и молодежи
Харьковской облгосадминистрации**

Перестройка системы социально-экономической защиты и повышение ее эффективности должна основываться на следующих основных направлениях приоритетного подхода к ее реализации: усиление целевой ориентации разрабатываемых программ и нормативных актов по социально-экономической защите отдельных контингентов молодежи с учетом специфики отдельных возрастных и других отличительных особенностей ее отдельных групп; обеспечение условий соблюдения конституционно-правовых гарантий для свободной активной деятельности молодежи по реализации трудовых, предпринимательских, брачно-семейных и других устремлений, создание необходимых объективных предпосылок молодой семье и личности (молодому человеку) самостоятельно справляться с возникающими социально-экономическими проблемами; осуществление государственных, региональных и общественных целевых программ, мер и гарантий по оказанию помощи молодым семьям; целевое финансирование социально-экономической защиты малообеспеченных контингентов молодежи, расширение диапазона источников привлечения различных ресурсов с учетом становления и развития рыночных отношений.

Разрабатываемые программы социально-экономической защиты молодежи должны быть направлены, прежде всего, на создание условий и предпосылок, обеспечивающих материальную поддержку молодежи, защиту достоинства личности, оказание государственной помощи, облегчающей в условиях рыночной экономики включение молодежи в социально-экономическую деятельность. Их содержание должно учитывать следующие направления: разработка мероприятий по обеспечению минимального уровня социально-экономической защиты молодежи, в частности, получающей фиксированные доходы, посредством их индексации.

Основными источниками реализации такого рода социально-экономической программы являются: финансовое обеспечение на государственном уровне минимальных социальных гарантий, нормализация соотношений между средним и минимальным уровнями зарплаты и пенсии, пособиями по безработице, помощи малообеспеченным гражданам и семьям с детьми; конкретизация упреждающих мер по социально-экономической защите и адресному оказанию материальной помощи и субсидий, исходя из динамики потребительских цен; периодический пересмотр среднедушевого совокупного дохода, который дает право на социально-экономическую помощь малообеспеченным нетрудоспособным гражданам и семьям; переориентация государственной политики по созданию соответствующих условий для выхода из кризисного состояния малообеспеченных семей собственными силами, расширение нетрадиционных форм занятости, поддержка различных форм самозащиты и взаимопомощи граждан и семей (кредитные союзы, потребительские общества и др.); увеличение роли социального страхования путем ввода его обязательных форм; упорядочение оказания различного рода льгот (на жилищно-коммунальные услуги, электроэнергию, транспорт и др.).

Целесообразно разрабатывать механизм персонификации отдельных льгот и практику, при которой любая услуга должна оплачиваться по действующим тарифам с последующей компенсацией затраченных средств.

Наряду с неотложными, тактическими задачами по обеспечению действующих социально-экономических гарантий и совершенствованию механизма их реализации для наиболее уязвимых групп населения, важно определить содержание долговременных, стратегических проблем повышения эффективности и адресности различных видов материальной помощи и страховых подходов, их разгосударствление.

Действующий механизм государственного управления системой социально-экономической защиты характеризуется значительным распылением функций между ветвями власти (министерствами, ведомствами, профсоюзами, различными комиссиями), что не позволяет формировать и осуществлять единую поли-

тику как целостную систему, оперативно реализовать принимаемые решения и получать достоверную статистическую информацию, использовать ее для экспертизы проектов решений и прогнозирования последствий принимаемых решений.

По данным подготовленного Программой развития ООН "Доклада о развитии человека за 1997 год" Украина по уровню индекса человеческого развития (ИЧР - показатель, учитывающий продолжительности жизни, образовательный уровень и потенциал населения, реальный валовой национальный продукт на душу населения) за год снизила свой рейтинг с 80-го места до 95-го и отстает от России, Белоруссии и Казахстана.

Вышеизложенное позволяет сделать выводы о том, что дальнейшее реформирование системы социально-экономической защиты молодежи связано с решением не только неотложных, но и более долговременных проблем по следующим наиболее важным направлениям: совершенствование оплаты и стимулирования труда и прежде всего ликвидацию задолженности по заработной плате, в частности за счет выдачи молодым работникам договорных обязательств предприятий в виде ценных бумаг, гарантируемых их имуществом; введение частичного государственного регулирования фондов оплаты труда в производственной сфере с учетом результатов производственно-хозяйственной деятельности, их динамики с учетом взаимосвязи с объемами производства и производительностью труда; дальнейшее развитие системы договорного регулирования зарплаты и других материальных и производственно-трудовых гарантий; адресное оказание социально-экономической защиты и различного рода субсидий молодежи, исходя из среднедушевого уровня доходов, более обоснованного механизма назначения жилищных субсидий; создание системы мониторинга социально-трудовых процессов, в том числе оценки бедности, наблюдение за семьями, которые имеют недостаточные для жизни доходы; реформирование системы обязательного социального страхования с целью приближения его к европейским стандартам и гарантиям (пенсионного, медицинского, на случай безработицы, несчастного случая на производстве и профзаболевания); научное и кадровое обеспечение системы со-

циально-экономической защиты для повышения ее эффективности и адресности.

Важнейшей составляющей социально-экономической защиты молодежи является формирование системы профессиональной ориентации, отбора, подготовки и трудоустройства, построенной на принципах добровольности и возможности свободного выбора общественно полезной деятельности с учетом интересов и способностей человека.

Поэтому государственная политика на рынке труда должна быть направлена на обеспечение его гибкости, подготовку работников к особенностям его формирования, обеспечение надлежащей социально-экономической защиты. Эти вопросы находятся постоянно в центре внимания разработчиков программ занятости в странах с развитой рыночной экономикой, с целью предотвращения возможной социальной напряженности. В молодежной среде особенно актуальны вопросы привлечения молодых людей к учебе, создание необходимых условий женщинам для воспитания детей дома, не прибегая к услугам детских садов и групп продленного дня.

Представляется целесообразным суммарное финансирование пособий по безработице и по уходу за ребенком (но не на детей непосредственно), как за счет фонда занятости, так и бюджета. Необходимо также сохранять за женщинами их рабочие места на период воспитания малолетнего ребенка (минимум на 3 года) и возможность их замещения кем-то другим на условиях срочного трудового договора. Пособие по уходу за ребенком должно выплачиваться с момента окончания отпуска по беременности и родам до достижения ребенком 3-летнего возраста. В результате будет сохранено здоровье детей, обеспечен минимальный жизненный уровень семей с детьми, уменьшаться предложения молодежной рабочей силы на рынке труда.

Приоритетными направлениями государственной политики по социально-экономической защите молодежи следует считать: разработку и реализацию законодательных мер по соблюдению прав и обязанностей работника по трудоустройству, охрану и оплату труда, обеспечению повышения квалификации и др.

Принципи формування цільових ринків промислових підприємств в сучасних економічних умовах.

Ілляшенко С.М., к.е.н, СДУ, м. Суми

Україна, як і інші країни СНД, в наш час знаходиться на шляху ринкової трансформації своєї економіки. Це означає, що підприємства самі повинні знаходити споживачів на свою продукцію, орієнтувати діяльність на задоволення їх потреб та запитів, причому це необхідно робити краще і більш оперативно, ніж існуючі і потенційні конкуренти.

Вже стає очевидним, що для більшості вітчизняних підприємств вихід із кризи пов'язаний з виробництвом і реалізацією нової продукції, не просто технічно досконалої та якісної, а напевно такої, яка відповідає запитам споживачів, виробляючи і реалізуючи яку, підприємство зможе повною мірою використати свої порівняльні з конкурентами переваги [1]. Необхідність концентрації зусиль на освоєнні виробництва нових товарів та послуг пояснюється реально існуючим спадом виробництва традиційних товарів та послуг, який продовжується вже більше п'яти років (обсяг промислового виробництва знизився на 63 %, а сільськогосподарського - на 40 % [2]).

Пошук ідей для розробки нових товарів носить специфічний характер: потрібно виявляти раптово виникаючі потреби споживачів; прогнозувати, на що може виникнути попит в майбутньому, в тому числі прогнозувати не повністю усвідомлені потреби (такі, що існують тільки в потенції).

З урахуванням викладеного вище, можна запропонувати наступні принципи формування цільових ринків промислових підприємств в сучасних економічних умовах України [3]:

- оперативності: постійні зміни економічної ситуації потребують високої оперативності проведення робіт з аналізу ринку та планування і організації виробництва на базі результатів аналізу;

- "виходити з наявних фінансових можливостей": скрутний фінансовий стан більшості вітчизняних підприємств обмежує розміри інвестицій в формування цільових ринків;

- орієнтації на нову продукцію: для виходу з кризи підприємства повинні орієнтуватися на виробництво та реалізацію нової продукції, яка з високою ймовірністю знайде споживача, причому найбільш доцільним є проведення пошуку такого споживача і відповідно розробки для нього продукції шляхом виділення "ніш" ринку [4];

- постійного пошуку нових "ніш" ринку: оскільки повноцінно вести конкурентну боротьбу більшість вітчизняних підприємств поки що не можуть, то їм слід уникати шляхом своєчасної переорієнтації своєї діяльності на іншу "нішу" ринку, окрім тих випадків де підприємство явно займає лідируючі позиції;

- детального урахування чинників ризику: дуже значний ризик пов'язаний з розробкою та виведенням на ринок нових товарів, ставить підвищені вимоги до якості робіт з виділення цільових ринків, повноті урахування чинників ризику, з тим, щоб в максимально можливій мірі застрахувати себе від невдач [5];

- орієнтації на місцеву сировину: під час аналізу альтернативних варіантів цільових ринків обов'язково слід враховувати як можливості самого виробника (його виробничо-технічний та фінансовий потенціал), так і можливості його енергетичної та сировинної бази, особливо в умовах обмеженості енергетичних та сировинних ресурсів в Україні, і вибирати з можливих альтернатив ті варіанти, які забезпечені переважно місцевою сировиною;

- формалізація процедур проведення робіт з формування цільових ринків: необхідність проведення значного обсягу різнопланових робіт, причому в стиснені терміни і з мінімальними витратами, але з високими вимогами до якості, потребує наявності формалізованих (в ідеалі формальних) процедур їх проведення, щоб можна було застосувати комп'ютерні технології обробки інформації;

- дотримання єдиної методики пошуку та оцінки альтернативних варіантів розвитку цільових ринків: альтернативний характер вибору цільових ринків, необхідність урахування значної кількості

чинників впливу, наявність цілого ряду різнопланових критеріїв їх оцінки, потребують єдиної методики та критеріальної бази, щоб цілеспрямовано вести пошук та обґрунтовано приймати рішення про роботу на певних цільових ринках, враховуючи при цьому весь комплекс різноспрямованих чинників, в тому числі в умовах неповної визначеності.

Дотримання даних принципів є об'єктивно необхідним, тому що надто висока ціна можливої помилки на даному етапі підготовки до виробництва та реалізації продукції, яка, багаторазово зростаючи, при послідовному проходженні всіх стадій прийняття рішень, аж до планування фінансової та виробничої діяльності, може викликати абсолютно неадекватну реакцію на ситуацію на ринку.

Література:

- 1 Кондратенко Е. Только рискующий достигнет цели // Капитал. -1997. -№ 2. - С.50-52.
- 2 Покрытан А. Рыночная трансформация и проблемы приоритетов в экономике Украины // Экономика Украины. -1997. - № 12. - С. 18-27.
- 3 Ильяшенко С.Н. Экономические аспекты поиска целевых рынков: сегментация, оценка риска, экономический инструментарий. - Сумы: ВВП "Мрія-1" ЛТД, 1997. - 156 с.
- 4 Современный маркетинг / Под. ред .В.Е. Хруцкого. - М.: Финансы и статистика., 1991. - 256 с.
- 5 Ильяшенко С.Н. Выведение нового товара на рынок. Факторы риска. // Машиностроитель. - 1997. - № 9. - С.51-54.

Использование резервов роста производительности труда на региональном уровне.

Тонкопряд В.В., аспирант ХГУ, г. Харьков

Рост производительности общественного труда - важнейшая предпосылка создания условий для воспроизводственных процессов, удовлетворения материальных и духовных потребностей

человека. Достижение высоких темпов роста производительности труда, как правило, сопровождается также глубокими качественными преобразованиями в народном хозяйстве, проведением радикальной экономической реформы и демократизацией управления народнохозяйственным комплексом, совершенствованием структуры производства.

Объектом исследования послужили предприятия автосельхозмашиностроения Украины Министерства промышленной политики Украины. Использование компонентного анализа позволило абстрагироваться от использования исходных показателей, характеризующих экономико-организационный и технический уровень производства, выявить и более полно изучить стохастические связи между исходными показателями и главными компонентами.

В результате такого анализа на основе имеющейся статистической информации появляется возможность получить дополнительные сведения о системе агрегированных показателей, определяющих направления развития исследуемого процесса, а также о внутренних связях между сходными показателями и каждой полученной главной компонентой. Главная компонента отражает основные характеристики происходящих процессов в экономике, в целом, и на предприятии. Компонентный анализ дает возможность оценить силу и направления влияния каждого из выделенных характеристик уровня технико-организационного развития производства.

Проведенные исследования показали, что предприятия имеют существенные резервы роста производительности труда и наблюдается устойчивая зависимость между численностью промышленно-производственного персонала и факторами производства, определяющими резервы роста производительности труда.

Так, приоритетным направлениями совершенствования для средних предприятий автосельхозмашиностроения есть усовершенствование организационно-экономического уровня и технико-

технологического уровня производства. Для крупных и мелких предприятий наиболее перспективным с точки зрения реализации резервов роста производительности труда, является усовершенствование маркетинговой стратегии. В то же время, в меньшей степени актуальным для крупных и мелких предприятий является усовершенствование организационно-экономического уровня предприятия, энергоемкости производства и адаптации предприятия к влиянию макроэкономических факторов.

Идеальной была бы комбинация выигрышных факторов предприятий, однако без изменения организационной структуры отрасли это является достаточно трудоемкой процедурой. Как показывают исследования на примере Луганского завода коленчатых валов факторы, определяющие резервы, могут меняться. Таким образом, более эффективным с точки зрения оперативности и снижения затрат было бы создание координирующего органа, в задачи которого должны входить анализ, оперативное управление высвобождающимися производственными мощностями, переадресация заказов в пределах региона с целью недопущения создания узких мест на производстве.

Отдельно каждое предприятие не способно к концентрации ресурсов для реализации имеющихся резервов, поэтому предложено создание координационного центра для реализации программ, разрабатываемых на отраслевом уровне. Продолжительность существования такого типа координационного центра зависит от времени выполнения конкретной программы. Организационно-структурное обеспечение центра является гибким и разрабатывается по мере необходимости и полезности для конкретной программы. В программу могут входить предприятия, отобранные Министерством или самим Единым координационным центром на основе конкурсов, тендеров или экспертных оценок специалистов.

В связи с тем, что средние, а тем более мелкие предприятия могут рассматриваться как готовые структурные подразделения крупных предприятий, данный координирующий орган может рас-

полагать заказы крупных предприятий на мелких и средних предприятиях, учитывая альтернативную стоимость переналадки оборудования и сложности налаживания производства изделий. Данный координирующий центр может сыграть существенную роль в решении проблемы занятости населения и таким образом снизить социальную напряженность.

Кроме этого создание такого центра, использующего преимущества информированности о состоянии материально-технической базы предприятия, позволит использовать более современное оборудование в данном регионе, а также внедрить программу модернизации оборудования и технологии. Это позволит существенно повысить производительность труда за счет обеспечения более гладкого графика загрузки оборудования и персонала, оптимизировать программу выпуска продукции с учетом оборудования, более пригодного для выполнения каждого конкретного задания, создания обстановки, способствующей успешному выполнению плановых заданий.

Выполнение данным органом задач, связанных с организацией базы данным по поставщикам комплектующих, материалов и запасных частей позволит снизить затраты при их централизованной закупке. Тот же орган сможет вести более организованную маркетинговую политику, чем облегчит задачу по поиску заказов на изготовление продукции, анализа тенденций потребительского спроса, экспорта, повышению конкурентоспособности продукции, противодействия транснациональным корпорациям, выходящим на отечественный рынок.

Как показали проведенные исследования, особым потенциалом, заложенным в резервах роста производительности труда, обладают Центральный, Северо-восточный и Донецко-Приднепровский регионы.

Участие государства в управлении деятельностью отраслей промышленности с использованием предложенного Единого координационного центра и разработанной методики выявления,

оценки и выработки направлений реализации резервов роста эффективности, позволит создать предпосылки для развития национальной экономики, укрепления позиций отечественного производителя на рынке Украины и усилению его экспортного потенциала.

Розвиток систем державного регулювання.

Опанасенко В.Ф., збудувач ХДУ, м. Харків

Перехід до ринкової економіки потребує глибокого теоретичного осмислення як загальних закономірностей становлення і функціонування ринкової системи як цілісності, так і дослідження нашої національної специфіки руху до повноцінного ринку. При цьому, звичайно, важливо через призму національної специфіки переосмислити досвід державного регулювання інших країн.

При цьому слід відзначити, що криза, яку переживає зараз Україна, не є "звичайною" циклічною, а стадіальною, пов'язаною із переходом суспільства від індустріальної до постіндустріальної стадії суспільно-економічного розвитку. Її особливістю також є те, що вона співпала із переходом економіки України від адміністративно-командної форми управління до ринкової. В цей період, одне з головних місць в розвитку суспільства, виходу економіки України з кризового становища займає економічна діяльність держави.

З давніх часів відомі такі економічні атрибути держави як податкова, митна, тарифна політика, протекціонізм своєї економіки, стимулювання експорту продукції, організація грошового обігу. Наприклад, в країнах Сходу рабовласницька держава була головним організатором проведення широкомасштабних зрошувальних робіт.

Разом з розвитком капіталістичного способу виробництва, заснованого на ринкових відносинах, розвалилась і економічна роль держави.

Державне регулювання — форма цілеспрямованого впливу держави на функціонуючу економічну систему, з метою забезпечення певних процесів, зміни економічних явищ або їх зв'язків. Для

цього, як відомо, використовується система норм і заходів. За своїм характером вони або прямо регламентують поведінку суб'єктів господарювання, або посередньо впливають на учасників суспільного виробництва через систему економічних важелів.

В епоху раннього капіталізму держава активно втручалась в господарську діяльність приватних товаровиробників, що знайшло своє відображення в економічній науці. Науково обгрунтовану концепцію державної економічної політики в той час представляла політикоекономічна школа — меркантилізм. В Західній Європі він зародився вже в XVI столітті, проте широкого розповсюдження отримав в XVII столітті. Він виник на базі узагальнення досвіду первісного накопичення капіталу і вирішував практичні питання прискорення цього процесу. Меркантилізм виражав інтереси торгової буржуазії, він мав реальну базу, відрізнявся практицизмом і вирішував актуальні проблеми свого часу, слугував базою для розробки механізмів державного регулювання приватного господарства в масштабах національної економіки. При цьому головним суб'єктом економіки визнавалась держава, приватне підприємництво підкорялося їй.

По мірі становлення та розвитку приватного підприємництва, посилення господарської самостійності товаровиробників у 18-19 століть намітилась тенденція до послаблення економічної ролі держави. До середини XIX століття держава мало втручалась в господарське життя, а фірми не могли впливати на основні параметри ринку. У кожній галузі функціонували тисячі дрібних і середніх виробників, взаємозв'язок між якими здійснювався через ринок, у вигляді конкуренції. Тому вже фізіократи, їх школа виникла і розвивалась в перехідний період від феодалізму до капіталізму (XVIII століття), висували ідею про свободу торгівлі, про обмеження втручання держави в економіку. Провідною вважалась ідея, згідно якої держава повинна відмовитися від участі в управлінні приватним підприємництвом. Ця ідея і стала домінуючою в класичній політичній економії.

Представники класичної політекономії вважали ринкове господарство таким економічним порядком, в якому відбувається вільна гра ринкових сил, і господарські процеси не потребують втручання держави ззовні.

А.Сміт вперше відкрив саморегулюючий природний порядок в товарному господарстві. Саме він виголосив відому тезу про «невидиму руку» самонастроювання, яка керує економікою. Держава повинна проводити політику «laissez-faire» («хай йде само собою») і уникати обмеження конкуренції [1].

Д.Рікардо, так само як і А.Сміт, виходив з положення, що тільки вільна конкуренція є найбільш раціональною формою економічного зв'язку людей і впливає із природи людини. Він виступав проти державного втручання в економічне життя і проти торгових монополій [2].

Активність економічної діяльності держави в значній мірі визначається не лише економічною системою, а і національними особливостями того чи іншого народу, країни, регіону.

Нині економісти поділилися на три групи стосовно того, яким має бути економічне регулювання, що забезпечує повну зайнятість, і відповідно до цього розвинуто три моделі макроекономічного регулювання: традиційна; нова класична макроекономічна модель; нова кейнсіанська модель.

У загальних рисах прихильники класичного підходу вважають, що ринок сам по собі забезпечує регулювання без державного втручання. Тимчасові збурення, які відхиляють економіку від повної зайнятості пов'язані з війнами, засухами, повеннями та іншими зовнішніми чинниками. Іншими словами, неповна зайнятість зумовлюється винятково зовнішніми обставинами і не може тривалий час існувати в економіці.

Класичний підхід ґрунтується на законі Сея, який було сформульовано французьким економістом Ж.Б.Сеєм у 1803 році. Згідно з цим законом «пропозиція творить свій власний попит». Цей підхід поділяло чимало видатних економістів, зокрема Д.Рікардо.

Дж.С.Мілл, А.Маршалл, які підкреслювали, що надвиробництво практично неможливе.

Проте, поза увагою прихильників класичного підходу не залишався той факт, що частина доходів переміщується для майбутнього споживання, тобто заощаджується, а це означає, що рівність між виробництвом і споживанням, тобто між сукупним попитом і сукупною пропозицією може і не досягатися, тобто сукупна пропозиція перевищуватиме сукупний попит. Але на думку adeptів класичного підходу, ця ситуація довго тривати не може, бо ціни і заробітна плата є дуже гнучкими. За класичним підходом макроекономічна рівновага завжди досягається біля потенційного обсягу виробництва, а фактичне безробіття тяжіє до його природного рівня.

Ще одним елементом механізму економічного регулювання, на думку прихильників класичного підходу, є процентні ставки, які узгоджують обсяги інвестицій з обсягами заощаджень. Без заощадження немає економічного прогресу. Проте заощадження повертаються в економіку у вигляді інвестиційних видатків і тому для збалансованості економіки інвестиційні видатки повинні дорівнювати заощадженням. Узгодження обсягів заощаджень та інвестицій здійснюється через процентні ставки. Якщо заощадження перевищують попит на них з боку інвесторів, то процентні ставки зростають. Отже, за класичним підходом, ринковий механізм зрівноважує заощадження та інвестиції.

Найбільш глибоке і всебічне обґрунтування об'єктивної необхідності і практичного значення впливу держави на економічне життя країни з ринковою економікою ми знаходимо у відомого англійського економіста Дж. М. Кейнса. В 1936 році була опублікована його праця "Загальна теорія зайнятості, відсотку і грошей".

В економічній теорії докейнсіанського періоду панував мікро-економічний підхід до аналізу економічних процесів. Головними об'єктами аналізу виступала окрема фірма, проблеми мінімізації її витрат і максимізації прибутку. Передбачалось, що вона функціонує в умовах вільної конкуренції. Ефективне функціонування фірм ототожнювалося з ефективним функціонуванням економіки в ці-

тому, з раціональним використанням і розподілом всіх її виробничих ресурсів, в тому числі робочої сили. Цей метод не допускав можливості тривалого, вимушеного а в окремі періоди і масового безробіття.

Макроекономічний метод Кейнса — це дослідження залежностей і пропорцій між сукупними народногосподарськими показниками: національним доходом, заощадженнями, інвестиціями та ін. Цей підхід обов'язково передбачає той факт, що відкидався економістами докейнсіанського періоду: умови процвітання окремої фірми не ідентичні умовам процвітання економіки в цілому. Між ними можуть виникати протиріччя, усунути які (у відповідності з теорією Кейнса) можна при відновленні загальноекономічних пропорцій і, перш за все, відповідності між сукупним попитом і пропозицією.

На відміну від цього Кейнс вважав, що ринок не в змозі забезпечити повне використання факторів виробництва, економічну рівновагу і збалансованість відтворювального процесу.

Теорія Кейнса базувалася на факті крайнього загострення протиріччя між виробництвом і споживанням, а також на проблемі реалізації. Це мало місце в період післякризового становища країн з ринковою економікою. Тому, на цій основі більшість вчених розглядали його теорію, як таку, що має місце тільки в умовах глибокої економічної депресії. Проте післякризова практика змін основних регулюючих важелів механізму регулювання ринкового господарства "за Кейнсом", особливо в післявоєнний період, довела універсальність основних його практичних рекомендацій. Головним в основу свого аналізу Кейнс поставив проблему зайнятості, оскільки безробіття в тих чи інших масштабах характерне для ринкової економіки. Він стверджував, що саме у визначенні об'єму зайнятості існуюча проблема виявилась непридатною. Рівень зайнятості, по Кейнсу, визначається динамікою ефективного попиту. Саме ефективний попит обумовлює рівень зайнятості і національного доходу, а готовність працівників погодитися на зниження заробітної плати, не є засобом від безробіття [3].

Головним інструментом регулювання ринкового господарства Кейнс вважав бюджетну політику, а важливими об'єктами регулювання — обсяг ресурсів, необхідних для збільшення інвестицій, і основні ставки для винагороди власників цих ресурсів.

Ідея необхідності державного регулювання ринкової економіки висувалась і раніше. Ще В.Ленін неодноразово вказував, що в епоху імперіалізму держава керує з одного центру своїм господарським життям. Він же підкреслював про з'єднання сил монополій з силою держави в єдиний механізм. Проте класики марксизму-ленінізму виходили з того, що проблеми капіталістичного товарного виробництва не будуть вирішені в рамках існуючої системи господарства і за допомогою держави. Відповідно, і державно-монополістичний капіталізм є приреченим [4].

В розвинутих країнах не відмічалось ні тотальних реорганізацій, ні зменшення кількості регулюючих інститутів, ні скорочення штатів, ні вагомо обмеження їх фінансування. А в деяких країнах інстанцій, що регулюють економіку, стало більше. Проте, це лише зовнішні атрибути державного регулювання. Вони не дають змогу судити ні про послаблення, ні про посилення економічної ролі держави в сучасних моделях ринкової економіки.

Змінилися лише пріоритети державної економічної політики і сфери діяльності держави. Держава вивільнюється від тих видів економічної діяльності, які краще і ефективніше виконує ринок. Так, в США відбувається суттєва переорієнтація державного регулювання на цілі довгострокового розвитку: фундаментальні наукові дослідження, космос, громадські науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, енергетика, охорона природи. У Франції пріоритетними напрямками державного регулювання стають: розвиток освіти, професійна підготовка, культура, а з 1990 року і житлове господарство. В багатьох розвинутих країнах держава проводить ефективну соціальну політику.

Таким чином, в останні два-три десятиріччя баланс ринку і держави в кількісному аспекті змінився на користь ринку і конкуренції.

Констатація факту неспроможності державного регулювання ринкового господарства "по Кейнсу" стала характерною для робіт сучасних західних економістів, а також економістів монетарного спрямування, які почали виступати проти розширення державного втручання в хід господарських процесів ще більше трьох десятиріч назад. В 70-х роках цей напрямок став превалювати над іншими концепціями як надійний орієнтир в умовах еволюції механізму регулювання ринкового господарства.

Економічна роль держави по мірі розвитку суспільного виробництва не залишається незмінною. Для кожного етапу розвитку економіки в практичному плануванні досить важко знайти і забезпечити оптимальне співвідношення в дії ринкового і державного механізмів регулювання економікою. В більшості розвинутих країн в 30-70 роки економічна роль держави не завжди виправдано розширювалася, а стимулюючий ефект механізму ринку замовлений не в повній мірі. Частково становище виправлено політикою приватизації і посилення економічної самостійності приватного підприємництва.

При розробці економічної політики початковим слід вважати положення, про те, що держава не в змозі вирішити всі економічні проблеми. Вона повинна втручатися в економіку там, де інші механізми регулювання неспрацьовують або діють недостатньо ефективно. До того ж необхідно пам'ятати, що пряме адміністративно-командне регулювання економічними процесами має досить обмежене поле діяльності і повинне здійснюватися засобами стимулюючими розвиток приватного підприємництва і ринкових відносин.

Література:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов.: В 2 т. - М.: Соцэкгиз. Ленинградское отд-ние, 1935. - Т. 2. - С. 217.
2. Рикардо Д. Сочинения: В 2 т. - М.: Госполитиздат, 1955. - Т.1: Начала политической экономии и налогового обложения. - С. 95.
3. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег: Пер.с англ. - М.: Наука, 1978. - С. 71
4. Ленин В. Полн. собр. соч. 5-е издание, Т.30. - С. 347.

Проблемы развития лизинговых отношений.

Левковец Е.Н, аспирант ХГУ, г. Харьков

В сегодняшних условиях, когда большинство предприятий испытывают недостаток оборотных средств и не имеют возможности обновлять свои основные фонды, внедрять достижения НТП, а износ оборудования на предприятиях ряда отраслей достигает 80 %, выход видится в применении такого действенного и эффективного инструмента обновления технической базы как лизинг. Использование механизма лизинга способствует активизации инвестиционного процесса, нормализации финансового состояния предприятий, повышению конкурентоспособности отечественных товаров. Кроме того, лизинг может выступать и как форма реализации, канал сбыта продукции, когда в число потребителей вовлекаются те предприятия, которые либо не имеют финансовых возможностей приобрести оборудование в собственность, либо в силу производственного цикла не нуждаются в постоянном владении им. Так, например, Харьковский тракторный завод вот уже в течение двух лет осуществляет поставки машин на условия финансового лизинга, расширив, тем самым рынок сбыта своей продукции.

Однако, наряду с положительными сторонами лизинга, следует отметить его относительную дороговизну для лизингополучателя по сравнению с покупкой имущества за счет собственных или заемных средств. Поэтому заключению каждой сделки должен предшествовать всесторонний анализ всех положительных и отрицательных сторон лизинга и оценку его последствий для финансового состояния предприятия-пользователя.

В Украине сегодня лизинговый бизнес находится на этапе становления и во многом зависит от политической и экономической стабильности в стране. К факторам, тормозящим его развитие, специалисты относят низкий уровень правового обеспечения, недостаток информации о лизинге, отсутствие квалифицированных специалистов, а также до недавнего времени — отсутствие

поддержки со стороны государства. Однако, 1996-1997 гг. Характеризуются расширением деятельности субъектов лизинговых отношений. На лизинговом рынке появляются такие крупнейшие лизинговые компании как финансово-лизинговый дом банка "Украина", лизинговые компании банков "Укрэксимлизинг", "Авальлизинг", в агропромышленном комплексе — "Украгролизинг", в автомобильном транспорте — "Сокол-транс-лизинг" (Львов) и др. На базе Харьковского регионального объединения "Лизинговый фонд" создана Харьковская региональная лизинговая компания. Опыт Лизингового фонда, созданного в 1995 году используется сегодня и в работе Всеукраинской Ассоциации лизинга "Укрлизинг" (зарегистрирована 4 июня 1997 года). Лизинговый фонд участвует в разработке, экспертизе и внедрении в практику организационно-правовых документов по проблемам лизинга, занимается подготовкой специалистов по лизингу, оказанием консультационной, правовой и иной помощи заинтересованным лицам и т.д.

Отметим, что в последние годы государство, возможно не в полной мере, но все уделяет внимание вопросам правового регулирования, стимулирования и поддержки лизингового бизнеса. Разработан и утвержден ряд законодательных и нормативных актов, регулирующих лизинговую деятельность, в т.ч. прошедший три чтения Закон Украины "О лизинге". В сентябре 1997 года Кабинетом министров принято специальное постановление о создании в 1991 году государственного лизингового фонда технического возрождения сельского хозяйства, рассматривался также вопрос лизинга городского транспорта, в т.ч. трамваев и троллейбусов (в Харьковском регионе, например, на начало 1997 года износ основных фондов предприятий городского хозяйства составлял около 80 %, а применение механизма лизинга позволило бы осуществить процесс обновления, не прибегая к единовременной мобилизации средств из муниципального бюджета).

Однако, отсутствие четкости в трактовании структуры лизингового платежа в Законе Украины "О налогообложении", некото-

рые противоречия уже действующих и разрабатываемых актов снижают производственно-инвестиционные возможности лизинга.

В связи в этом в конце ноября 1997 года в Киеве по инициативе "Укрлизинга", проводилась научно-практическая конференция, ставившая целью повлиять на процессы законотворчества в Украине, с тем, чтобы в вопросах лизинга было единое трактование его положений.

По свидетельству банковских учреждений и лизинговых компаний, в области лизинговых услуг спрос намного превышает предложение, поэтому времена широкого использования лизинга в Украине еще не наступили, однако сегодня это уже становится неизбежным, исходя из технико-экономических предпосылок и формирующейся в Украине государственной политики в сфере регулирования лизинговых отношений.

Факторный анализ развития инновационной структуры в Украине.

Божкова В.В., аспирант СГУ, г. Сумы

В современном мире одним только сравнением инновационных возможностей и умением его эффективно использовать, можно оценить могущество государств. В Украине инновационная деятельность только возрождается и поэтому целесообразно проанализировать опыт рыночно-развитых стран (возьмем, к примеру, США) и опыт стран только ставших на путь экономических реформ (рассмотрим Россию, как ближайшего партнера).

Факторы, влияющие на инновационную сферу экономики можно классифицировать обобщенно на: внешние и внутренние, а по характеру влияния на:

1. Экономические: а) состояние экономики страны; б) уровень инфляции; в) надежность национальной денежной единицы; г) условия внешнеэкономической деятельности.

2. Правовые: а) правовая база осуществления инновационной деятельности (патентное право, контрактное право, хозяйственное право); б) правовые гарантии собственности; в) однозначность и стабильность законодательства.

3. Финансовые: а) система льготного кредитования; б) государственное страхование займов; в) льготное налогообложение; г) прямое бюджетное финансирование и государственные заказы; д) другие формы государственной финансовой поддержки.

4. Организационные: а) процедура открытия инновационной деятельности; б) наличие ограничений и приоритетных направлений деятельности.

5. Инновационная инфраструктура: а) специализированные организации поддержки и обслуживания инновационной сферы; б) центры выращивания малых инновационных предприятий; в) зоны (территории) инновационного предпринимательства.

6. Ресурсная база: а) привлечение начального капитала; б) материально-технические и технологические ресурсы; в) кадровые ресурсы.

7. Информационное обеспечение: а) научно-методическая поддержка; б) подготовка и переподготовка кадров; в) консультативная помощь; г) доступ к информации.

8. Социальные: а) отношение государства к инновационной деятельности; б) общественное мнение; в) наличие коррупции, рэкета, их влияние; г) влияние конкуренции.

9. Психологические: а) эмоциональная мотивация и престижность инновационной деятельности; б) психологическая готовность заниматься инновационной деятельностью; в) наличие профессиональных знаний и опыта у предпринимателей; г) возможность получить профессиональную подготовку, помощь.

Внешние факторы - это компоненты среды, в которой действует инновационные предприятия. Внутренние факторы - это ха-

рактеристики самого инновационного проекта и объекта, на котором он внедряется.

Сравнительный анализ развития инновационной сферы Украины и США, России свидетельствует, что эффективно действующая финансовая политика государства является решающим фактором в построении рыночной экономики. Концентрация финансовых усилий на некоторых приоритетных проектах в США может стать необходимой в Украине, традиционно финансирующей все направления научных исследований. Анализ процесса рыночных преобразований в Украине свидетельствует, что отсутствие целенаправленной, последовательной финансовой поддержки государства и несовершенная система налогообложения стали основными негативными факторами на пути формирования рыночной среды, развития инновационного предпринимательства.

Необходимо разработать концепцию государственной финансовой поддержки инновационного бизнеса, которая бы учитывала экономические проблемы Украины и определяла пути их дальнейшего разрешения.

Немаловажной в развитии инновационной сферы является правовое, законодательное обеспечение, которое в США, нося антимонопольный характер, поддерживает и стимулирует ее, в Украине характеризуется нестабильностью и неоднозначностью, нуждается в усовершенствовании.

Анализ организационных факторов влияния показал, что в развитых странах количество организационных структур по, понятным причинам, в несколько раз, а количество связей на несколько порядков больше, чем в Украине, которая еще недавно была составляющей централизованной системы. Нам предстоит изучить их и выработать собственную концепцию инновационной деятельности.

Развитие инновационного бизнеса возможно только при поддержке со стороны государства и важную роль в ее становлении

призвана сыграть инфраструктура, которая в Украине, в отличие от разветвленной и развитой американской, только начинает формироваться.

Инновационная деятельность - интегрирующий процесс, вовлекающий интеллектуальные и материальные ресурсы из различных источников. В США ресурсная база представлена широкой сетью государственных и негосударственных служб, а в Украине ее необходимо создать.

В результате предварительного анализа по выделенному комплексу факторов влияния на инновационную деятельность, основными положительными из которых являются: наличие высококвалифицированных кадров, отсутствие конкурентов среди национальных производителей, не заполненный рынок труда, положительное социально-психологическое восприятие инновационной деятельности в обществе; и отрицательными: отсутствие единой концепции развития инновационной деятельности в государстве, не совершенная законодательная база, слабая финансовая поддержка и требующая усовершенствования система налогообложения, неблагоприятная среда для привлечения иностранных капиталов, отсутствие информационной инфраструктуры, можно заключить: инновационная деятельность в Украине находится в зачаточном состоянии, носит эпизодический характер, но, несмотря на трудности, сохраняет жизнеспособность и тенденцию к развитию. Однако роль государства должна быть более ощутимой.

Як акціонується ВАТ "УкрНАФТА" у контексті подій.

Хотіна Г.С., пошукач ХДУ, м. Харків

У будь якій системі, якщо механізм працює погано або із затримками, його обов'язково прагнуть відремонтувати. Коли якась організаційна структура не в змозі виконувати поставлені перед