

Ли Хай Линь

## Бедность в постиндустриальном мире

В настоящий момент, даже в самом развитом постиндустриальном мире происходит процесс имущественного расслоения, притом, процесс этот обостряется и углубляется, изменяя саму структуру бедности и расширяя его базу.

Начиная с конца 70-х годов, вне связи с циклическими колебаниями экономики, обнаружилась тенденция сокращения доли трудящихся масс в национальном доходе. Первые проявления этого процесса относятся к 1976-1977 гг., когда реальные доходы большинства работников индустриальных отраслей впервые сократились в условиях промышленного подъема [3, 149]. Процесс этот носил скорее не случайный характер, а являлся тенденцией, поскольку в 80-е годы, во времена последовавшие за кризисом 1980-1982 гг. роста, реальные доходы индустриальных рабочих в развитых странах устойчиво снижались на протяжении десятилетия [9, 105].

В течение же периода с 1980 по 1986 гг. тенденции в понижении заработной платы оставались достаточно схожими в большинстве отраслей. Это касалось как высокотехнологичных производств, так и текстильной промышленности, легкой и тяжелой. [8. 172-173]

Проводившаяся правительством социальная политика в сочетании с объективными экономическими трендами обусловила очень непропорциональное распределение выгод и потерь в ходе последующего оживления хозяйства. Согласно статистике только 30% населения заметно улучшили материальное положение, между 1977 и 1990 годами; положение 70 процентов американцев ухудшилось в абсолютных показателях или осталось на прежнем уровне. [11, 28] «За период с 1977 по 1986 год бедность увеличилась на треть; недельные доходы снизились на 10,4 процента, средний доход вырос на 1,7 процента, но чистый доход средней семьи сократился на 5,3 процента. При этом, доходы наиболее состоятельных американцев после налогообложения более чем удвоились». [2, 62]

Важнейшим и опаснейшим последствием десятилетия между 1973 и 1986 годами стало начало процесса разрушения среднего класса и формирование бедных слоев населения как устойчивой социальной группы. Потребности экономического развития обусловили необходимость отказа от искусственного поддержания относительно высокого жизненного уровня наименее обеспеченных слоев населения. Фактор образования стал играть в имущественном расслоении важную, но не главную роль. Слой бедных людей состоял не только из деклассированных элементов, бездомных, безработных, лишенных трудовых навыков, но и пополнялся представителями расслаивающегося среднего класса, среди которых были работающие, притом, зачастую полный рабочий день.

В 90-е годы процессы обеднения части населения стали происходить по причинам иного рода. В этот период начинается бурный рост информационного сектора экономики как в США, так и в других странах большой семерки. Темпы экономического роста американской экономики превышали 3,5% в год. Экономический рост, обусловленный развитием информационного сектора, повлиял на возрастание уровня жизни граждан постиндустриальных стран, поскольку произошло удешевление основных потребительских благ, выпускаемых в массовом масштабе. Так, в начале



90-х в США 96% семей имели цветной телевизор, 79% - микроволновую печь; 67 млн. семей пользовались видеоманитофонами, 53 млн. - кабельным телевидением, 76 млн. человек еженедельно пользовались компьютером в своей деятельности. [4, 4]

Авторы книги «America Unequal» выдвигают, например, два предложения, радикально отличающихся, на их взгляд, от доминирующего ныне подхода в борьбе с бедностью. Указывая на то, что социальная помощь в первую очередь направляется наиболее бедным американцам, а это не всегда оправдано, по их мнению ее следовало бы распространить и на тех, кто не находится за чертой бедности, кто хоть и не потерял работу, но чье материальное положение и перспективы роста резко ухудшились в связи с распространением постиндустриальных тенденций. Они также считают, что излишнее внимание уделяется отсутствию социальной активности у бедной части населения и стремлению найти себе работу. По их мнению, государству необходимо стимулировать предпринимателей с целью привлечения большего количества рабочей силы, а для этого необходимо снижать налоги и реформировать законодательство. [6, 156] Однако, по мнению В.Л. Иноземцева, хотя оба эти предложения и несут в себе рациональный элемент, искусственно поддерживая завышенный уровень занятости, они между тем лишь снизят в конечном итоге эффективность американской экономики, а в будущем, пусть несколько более отдаленном, приведут к новому взрывному воспроизведению «проблемы бедности, как только очередные, но в данном случае гораздо более масштабные, сокращения станут безусловно необходимыми». [1, 535]

Другие авторы, Р. Коч, например, предлагают внешне противоположные, но по сути совершенно аналогичные меры. Эти меры направлены на стимулирование формирования процесса высшей социальной страты (около 20%); процесс этот объективный и непреодолимый, поэтому предлагается для максимального ускорения процесса формирования высшей страты приватизировать максимальное число государственных предприятий, в сфере здравоохранения и образования в том числе. По их мнению, последнее позволит определить реальные издержки, требуемые на каждый конкретный вид социальных услуг, а также повысить качество этих услуг в результате возросшей конкуренции. Кроме этого, эти меры увеличат поступление в бюджет (как в виде налогов, так и в виде доходов от приватизации), а эти средства можно будет использовать в качестве компенсации для подлинно нуждающихся. [7, 261]

Однако, по нашему мнению, воплощение данной «идеалистичной» схемы чревато еще большими проблемами, поскольку приватизация государственных организаций в области здравоохранения и образования только усилят социальное неравенство. Кроме того, платно образование сделает его для наименее обеспеченных слоев не только менее доступным, но и менее желанным. А если учесть, что основой социального расслоения в настоящий момент является расслоение интеллектуальное, то предлагаемые меры усилят первопричину расслоения, а государство не решит таким образом социальных проблем. Кроме этого, напряжение бюджета будет, по всей видимости, еще большим. Но, по мнению Иноземцева В.Л., эта схема, в случае ее реализации, будет иметь одно неоспоримое преимущество: «государство сможет реально определить масштабы проблемы низшего класса, и, в то же время, выявит свои собственные возможности в решении этой проблемы». [1. 536]

Несмотря на абсолютный рост благосостояния населения в постиндустриальном мире, имущественное расслоение продолжает нарастать, но теперь уже на осно-



ве различия в образовательном уровне населения, т.е. рост доходов в основном происходит в информационном секторе, в то время как низкоквалифицированные работники индустриального сектора находятся все более в худшем положении.

Как отмечают Р. Коч, «в двадцатом веке не раз предпринимались попытки сломать схему [неравномерного распределения доходов] и перейти к прогрессивному их перераспределению путем применения соответствующего налогообложения и введения системы социального обеспечения. Но, по мере того, как мировые рынки возвращали себе то могущество, каким они обладали в прошлом веке, возвращалась и доминировавшая в те времена модель социального неравенства. <...> В связи с этим, - продолжает он, - возникают две серьезные взаимозависимые проблемы: массовая безработица, охватывающая в том числе и средний класс, который исторически всегда был защищен, а также увеличивающийся разрыв между наиболее состоятельными 20 процентами и малообеспеченными 80% процентами [населения]. [10, 242-243]

В 60-е и 70-е годы в США развернулась серьезная кампания по борьбе с бедностью. За пятнадцать лет суммы прямых денежных трансфертов и пособий малоимущим выросли более чем вдвое (с 22,3 до 50,9 млрд. долл.). На питание и медицинские услуги правительство направило в 1975 г. 107,8 млрд. долл. - в четыре раза больше, чем в 1960 г. (27,1 млрд. долл.), а также профессиональную подготовку и иные формы обучения (с 0,5 до 12,1 млрд. долл.). [3; 57, 63-64] Программа «Медикэр», финансируемая правительством с 1965 г., фактически поглотила все средства, полученные от сокращения американских военных расходов в 1986-1997 гг. [11, 164-465]

Необходимо отметить, что за время президентского правления Б. Клинтона произошло изменение направления социальных выплат в сторону образования и профессиональной подготовки. Однако, все предпринимаемые правительственные программы лишь смягчают, но не устраняют проблемы бедности. С 90-х годов основой имущественного расслоения становится образовательный уровень, а несмотря на то, что в постиндустриальных государствах бедность не ставит практически людей на грань физического выживания, но недоступность для них хорошего образования отчуждает большую часть населения от знаний и информации и заставляет чувствовать себя бедными.

Необходимо отметить, что все проводимые и предлагаемые меры по устранению бедности, не являются вполне эффективными, поскольку либо не решают эту проблему вообще, либо ведут к понижению эффективности экономики. Кроме этого существуют и объективные трудности, такие как ограниченные возможности к получению образования, например.

Можно сделать выводы о том, что технологическая революция, повлиявшая на развитие бедности, изменила и ее структуру, пополнив ряды бедных не только утратившими трудовые навыки, деклассированными элементами, национальными меньшинствами, традиционно представлявшими этот слой, но и работающими, желающими инкорпорироваться в общественное производство, но не имеющими для этого возможностей.

Необходимо также отметить, что повышение эффективности экономики, связанное с постиндустриальными тенденциями повлияло скорее не на абсолютную бедность (удешевление товаров народного потребления в связи с развитием технологий позволило улучшить большинству населения условия жизни), а на относительную бедность.



Таким образом, как показывает практика борьбы с бедностью в постиндустриальном мире, нет по-настоящему эффективных и быстрых мер. Усилия должны быть направлены на искоренение причин, ее порождающих. А это, конечно, поиск путей выравнивания возможностей в развитии способностей всех индивидов общества.

Литература:

1. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация: Научное издание.- М.: «Academia».- «Наука», 1999.- 724 с.
2. Brockway G.P. Economists Can Be Bad for Your Health. Second Thought on the Dismal Science. N.Y.-L., 1995.
3. Burtless G. Public Spending on the Poor: Historical Trends and Economic Limits// Dnziger S.H., Sanderful G.D., Weinberg D.H. (Eds.) Confronting Poverty: Prescription for Change.
4. Cox M., Alm R. These Are the Good Old Days: A Report on American Living Standards. Dallas (Tx.), 1994.
5. Dahrendorf R. The Modern Social Conflict. An Essay on the Principles of Liberty. Berkeley.- L.A., 1990.
6. Danziger S., Gottschal K.P. America Unequal.
7. Galbraith James K. Created Unequal.
8. Galbraith J.K., Du Pin Calmon P. Industries Trade and Wages//Bernstein M.A., Adler D.E. (Eds.) Understanding American Economic Decline.
9. Galbraith J.K. The Culture of Contentment.
10. Koch R. The 80/20 Principle.
11. Tobin J. Poverty in Relation to Macroeconomic Trends, Cycles and Policies// Danziger S.H., Sanderful G.D., Weinberg D.H. (Eds.). Confronting Poverty: Prescription for Change.
12. Philips K. Boiling Point Democrats, Republicans and decline of Middle-Class Prosperity. N.Y., 1999.



**Е.А. Самарская**

## **Поведение потребителей, его значение в экономической жизни общества**

Украина, как и другие государства, образовавшиеся после распада СССР, переживает глубокий трансформационный кризис т.е. происходит переход от подсистемы, сформированной для обслуживания единого народнохозяйственного комплекса, функционировавшего на директивно-плановой основе, к целостной экономической системе, функционирующей на рыночном основании. Так как речь идет не об уничтожении одной системы и построении заново другой, а о смене основания, переструктурировании и создании новых форм развития, то весь процесс можно назвать «трансформационным». В связи с этим, потенциал прогресса, обусловленный устранением госсocialизма, реализуется пока лишь в ограниченной степени. Наоборот, последствия спада производства и нарушения привычных порядков ощущается непосредственным образом. В результате, вместо повсеместного улучшения и подъема уровня благосостояния происходят более чем противоречивые перемены. Одни составляющие жизненной обстановки улучшаются, другие - ухудшаются, третьи - остаются неизменными. Анализируя создавшуюся ситуацию, можно сделать вывод, что в целом, воздействие на условия жизни подавляющей массы населения понижающих факторов превосходит влияние факторов, повышающих благосостояние [1].

В данных условиях, все большее значение приобретают исследования, направленные на изучение потребителей, как субъектов, формирующих спрос, а следовательно, непосредственно влияющих на развитие общественного производства и на экономическое развитие нашей страны в целом.

Поэтому, рассмотрение потребительского поведения в переходной экономике является актуальным предметом изучения на сегодняшний день и выполняет ряд функций. А именно: теоретико-познавательную, практическую и методологическую. Обращаясь к историческому аспекту развития данного направления исследования, выделим ряд основных моментов.

Изучение потребителей как систематическая область знаний в том виде, в каком мы знаем ее сегодня, возникла в конце 1950-х годов - начале 1960-х гг. Это было время экономического подъема во многих странах мира. Глобальные перемены, которые переживала экономика в целом и система менеджмента в отдельности, были главными факторами, побудившими развивать стратегические маркетинговые программы, и, в частности, обратиться к изучению поведения потребителей.

Первые исследования поведения потребителя основывались на экономической теории вообще. Однако позднее они стали основываться на концепции и основных положениях маркетинга. Содержание и методология этих исследований определяются, прежде всего, факторами, которые двигают экономику производственной ориентации к экономике товарной ориентации, а также уровнем развития психологии как науки о поведении, закономерностях, механизмах и фактах жизни человека.

Итак, если мы обратимся к исследованиям, которые проводились на уровне экономической теории в целом, то мы не увидим четкой и полной картины, описывающей потребительское поведение в теориях различных экономических школ прошлого. Это связано, прежде всего, с тем, что экономическая наука, даже в своих абстракт-



них построениях неразрывно связана с материальным производством. Соответственно, многие экономисты прошлого значительную часть своего внимания уделяли именно вопросам производства материальных благ и тем отношениям, которые возникают в ходе такого производства. Однако, несмотря на это, можно выделить ряд существенных концепций, которые отражают значение и роль потребителей материальных благ в функционировании экономической системы. Рассмотрим несколько примеров, отражающих данное положение дел.

В XVIII - начале XIX ст. в Западной Европе происходит становление классической школы политической экономии. Ярким представителем данного направления экономической мысли является Адам Смит. В его трудах классическая политическая экономия нашла свое развитие и последовательное выражение. Созданное Смитом представление о природе человека и соотношении человека и общества легло в основу взглядов классической школы. Понятие «экономический человек» возникло несколько позже, но его изобрели, опираясь на Смита. Знаменитая формулировка о «невидимой руке», может быть, является чаще всего цитируемым местом из «Богатства народов». Ход мыслей Смита можно представить себе так. Главным мотивом хозяйственной деятельности человека является своекорыстный интерес. Но преследовать свой интерес человек может, только оказывая услуги другим людям, предлагая в обмен свой труд и продукт труда. Так развивается разделение труда. Люди помогают друг другу и одновременно способствуют развитию общества, хотя каждый из них - эгоист и беспокоится только о своих интересах. Естественное стремление людей улучшить свое материальное положение - это такой мощный стимул, что, если ему предоставить действовать без помехи, он сам собой способен принести общество к благосостоянию.

«Невидимая рука» Смита, о которой написано и сказано немало, представляет собой стихийное действие объективных экономических законов. Эти законы действуют помимо воли людей и часто против их воли. Введя в такой форме в науку понятие об экономическом законе, Смит сделал важный шаг вперед. Этим он, по существу, поставил политическую экономию на научную основу. Условия, при которых наиболее эффективно осуществляется благотворное действие своекорыстного интереса и стихийных законов экономического развития, Смит назвал естественным порядком. Концепцией «экономического человека» Смит поставил вопрос колоссальной теоретической и практической важности: о мотивах и стимулах хозяйственной деятельности человека. Политика естественной свободы прямо вытекает из его взглядов на человека и общество. Если экономическая деятельность каждого человека ведет в конечном счете к благу общества, то ясно, что эту деятельность не надо ничем стеснять.

Французский экономист Ж. Б. Сей сформулировал, так называемый, закон рынков и утверждал, что предложение товаров всегда порождает соответствующий спрос. Несовпадение может наблюдаться лишь по отдельным товарам или в отдельных регионах, но в целом спрос и предложение всегда сбалансируются с помощью цен, если они совершенно свободно складываются на рынке.

Однако такой оптимистический взгляд разделяется далеко не всеми экономистами. Одним из таких пессимистов был английский экономист



Т. Мальтус. Хотя он и соглашается со многими положениями классической школы, но подметил ряд противоречий системы. Он отмечал, что предложение не порождает автоматически спрос: последний имеет тенденцию постоянно отставать, т. к. рабочие и собственники капитала могут приобрести на свои доходы только часть продукции, соответствующую зарплате и капитальным затратам, а часть, обеспечивающая получение прибыли, не находит реализации. Разрешение проблемы реализации и кризисов Мальтус искал в существовании общественных классов и слоев, не относящихся ни к капиталистам, ни к рабочим. Предъявляемый ими спрос только и может, говорил он, обеспечить реализацию всей массы производимых товаров. Таким образом, спасителями общества у Мальтуса выступают «третьи лица» - земледельцы, духовенство, армия и т.п., так называемые непроизводительные потребители. Их доходы могут обеспечить спрос, но, если их не хватает, проблема реализации обострится, и, следовательно, возможен кризис [2].

Похожие воззрения на данную проблему можно наблюдать и у швейцарского экономиста С. де Сисмонди, правда, у него в качестве «третьих лиц» выступают мелкие производители: крестьяне, ремесленники.

Также вопросу экономического поведения человека уделял внимание англичанин Джереми Бентам. Бентамов утилитаризм (философия пользы, от латинского *utilitas*) исторически связан со взглядами на природу и поведение человека, которые развивали Гельвеций и Смит. Человек по природе своей эгоист. Суть всякого решения, в том числе экономического, заключается в том, что он мысленно сопоставляет связанные с ним плюсы и минусы (удовольствие и страдание, пользу и ущерб), стремясь максимизировать первое и минимизировать второе. Наибольшего успеха он достигает, когда делает выбор свободно и разумно. Задача общества, государства, законодателей состоит в том, чтобы создать для этого возможно благоприятные условия. Общество представляет собой сумму индивидов. Чем больше будет польза, удовольствие, счастье каждого, тем больше будет «совокупное счастье» в обществе. Главная экономическая проблема данной теории - это сравнение степени удовлетворения от потребления человеком различных товаров, сравнение полезности зарплат с «антиполезностью» (тягостью) труда и т.п. Первоначально утилитаризм Бентама был, в общем, прогрессивен, так как выдвигал идеи буржуазной свободы. Когда, однако, скромные либеральные требования бентамистов были в основном претворены в жизнь и когда, с другой стороны, обострилась классовая борьба между буржуазией и пролетариатом, утилитаризм потерял почву под ногами и вылился в апологетику капитализма.

Существовал еще ряд различных мнений и теорий на эту тему, но особой роли в понимании и раскрытии вопроса потребительского поведения они не внесли. Поэтому, как мы можем наблюдать, четкого ответа на вопрос: почему же потребитель поступает тем или иным образом, и какое влияние тем самым он оказывает на функционирование экономики, мы не находим.

Ситуация начала меняться в период, когда поведенческие науки стали приобретать все большую популярность.

Исследование потребителя представляет собой междисциплинарную отрасль знаний. Вместе с тем, она является довольно самостоятельной частью поведенческой науки. Не имея возможности подробно останавливаться на истории и характери-



стике всей науки, занимающейся изучением поведения живых существ, заметим лишь, что она начала развиваться в период второй мировой войны и добилась за последние десятилетия заметных успехов. Во многом эти успехи были связаны с тем, что сама наука начала разветвляться - отдельные направления исследований приобретали настолько индивидуальные черты, что, в конечном счете, выделялись в отдельные отрасли и подотрасли. Так, начиная с 1950 г. количество подотраслей в одной только психологии выросло в четыре раза (социальная, индустриальная и т. д.), и то же самое можно сказать о других дисциплинах.

Итак, что же собой представляет поведение потребителей? На этот вопрос можно ответить следующим образом. Поведение потребителей - это деятельность, непосредственно вовлеченная в обретение, потребление и избавление от продуктов, услуг, идей, включая процессы решений, предшествующие этой деятельности и следующие за ней [3].

Поведение потребителей (ПП) изучает покупающие центры и процессы обмена, вовлеченные в приобретение, потребление и избавление от товаров. Содержательную основу ПП составляют процесс принятия решений потребителями и факторы, его определяющие.

Если рассмотреть вопрос взаимосвязи маркетинга и потребителя, то здесь можно отметить следующее. Концепция маркетинга - одна из основных концепций успешного товаропроизводства в условиях рынка. Знание основ маркетинга необходимо для управления поведением потребителей на рынке. Концепция маркетинга возникла на определенном этапе развития рыночных условий ведения бизнеса. Американские маркетингологи У. Прайд и О. Феррелл выделяют три эры в развитии концепций товаропроизводства в США: эра производства, эра продаж, эра маркетинга.

1. Эра производства, 1850 - 1920 гг. Индустриальная революция конца XIX в. принесла человечеству электричество, железные дороги, разделение труда, сборочные линии. Массовое производство, новые технологии и новые способы использования труда обеспечили поток товаров на рынок с достаточно устойчивым спросом. Стремясь получить прибыли, бизнес ориентируется преимущественно на совершенствование производства.

2. Эра продаж, 1920 - 1950 гг. К началу 20-х годов XX в. устойчивый спрос на товары пошел на убыль в силу растущего насыщения рынка. Товаропроизводители осознали, что товары нужно «продавать». Деятельность по продажам рассматривается как основное средство получения прибылей. Организации сместили акцент усилий с совершенствования производства на деятельность по продажам. Бизнес верит, что наиболее значимой маркетинговой деятельностью являются личные продажи и рекламирование.

3. Эра маркетинга, с 1950-х годов. К началу 1950-х годов обнаруживается, что эффективное производство и экстенсивное продвижение не гарантируют покупки товаров потребителями. Становится ясным, что бизнес сначала должен определить, что хотят потребители, и лишь затем произвести это. Прошло время, когда можно делать продукты и лишь потом пытаться привести потребности покупателей в соответствие с уже произведенным продуктом. Осознание организациями необходимости знания потребительских нужд вывело американский бизнес в эру маркетинга - эру рыночной, или потребительской, ориентации. Ориентация на удовлетворенность по-



требителя вылилась в озабоченность бизнеса этикой и социальной ответственностью, обусловила успешную экспансию американского бизнеса на глобальные рынки.

Эволюционная последовательность смены концепций товаропроизводства в рыночной экономике показывает общую тенденцию изменения критериев успеха бизнеса от производственных к сбытовым и далее, к потребительским и социальным критериям.

Концепция социального, или социально-этичного маркетинга появилась в США и ведущих странах Запада на рубеже 1960 - 1970-х годов в результате предъявляемых обществом требований к бизнесу. Она ориентирует бизнес на баланс целей удовлетворения нужд и желаний потребителей, долгосрочных потребностей общества и достижения целей самой организации. Концепция социального маркетинга стала доминирующей сегодня в деловой среде развитых стран Запада и прежде всего США. Поэтому, как мы видим, взаимосвязь маркетинга и поведения потребителей очевидна.

Однако, вернемся в шестидесятые годы. Специалисты по маркетингу уже готовы были воспринять новые взгляды и исследовать новую тему - мотивацию. Под руководством Эрнста Дихтера мир Зигмунда Фрейда и психоанализ нашли свой путь на рынок. Цель исследования мотивации состояла в выявлении неосознанных побуждений с помощью направленного интервьюирования, аналогичного методам клинических исследований. Призывы серьезно заняться проблемами мотивации потребителя были услышаны многими и, в особенности, рекламодателями. Теории мотивации начинают приобретать все большую популярность и представляют для маркетинг-менеджера полезные модели управления потребительским поведением.

Так, к примеру, Д. Мак Клееланд в 1965 г. разработал идею о том, что поведение людей мотивируется тремя базовыми обучаемыми потребностями. Это потребности в достижении, принадлежности и власти.

Иерархия мотивов Маслоу известна во многих областях знаний. Можно выделить четыре основные предпосылки, на которых основан этот подход:

1. Все человеческие существа приобретают одинаковый набор мотивов в силу генетической наследственности и социального взаимодействия.
2. Некоторые мотивы более фундаментальны, чем другие.
3. Наиболее базовые мотивы должны быть удовлетворены, перед тем как активируются другие мотивы.
4. После удовлетворения базовых мотивов начинают действовать более продвинутые мотивы.

Теория Маслоу отражает поведение потребителей в целом. Однако, ограниченность модели проявляется прежде всего в культурной привязке преимущественно к западному миру (на Востоке, например, нередко принадлежность к группе выше самоуважения); в ситуационном характере мотивации - потребитель может иметь различные приоритеты в различные моменты времени; конкретное потребительское поведение может мотивироваться более чем одной потребностью. Также, психологические мотивы поведения потребителя в своих работах рассматривал Мак-Гир. Он разработал систему классификации мотивов, которая более специфична, чем система Маслоу. Она использует более де-



тальный набор мотивов для рассмотрения ограниченного спектра сфер потребительского поведения.

Классификации потребностей потребителя, естественно, не ограничиваются только вышеперечисленными теориями. Следовательно, напрашивается вывод о том, что в течение почти ста лет психологи и торговцы пытались создать классификацию потребностей человека. Некоторые из таких перечней весьма обширны и демонстрируют незаурядную изобретательность их создателей. Классификацией Мюррея, разработками Мак Клеелланда и Мак-Гира специалисты пользуются и сегодня. Однако, единственной работой, которая действительно выдержала испытание временем, является классификация Абрахама Маслоу. Таким образом, понимание и значение потребностей в жизни человека сыграло немаловажную роль в развитии науки, изучающей поведение потребителей.

Итак, подводя итог вышесказанному, хотелось бы еще раз подчеркнуть следующее.

С точки зрения экономической теории потребитель товаров и услуг является одним из важнейших элементов рыночного механизма. Экономический механизм рыночной системы определяет общий порядок функционирования рынка труда, капитала и товаров. Основой его является взаимодействие таких категорий, как спрос, предложение и цена. Субъекты рынка выходят на него либо для того, чтобы купить необходимые им товары, либо с целью продать последнее. Желание приобрести определенное количество товаров зависит от возможностей потребителя, т.е. от того, подкреплено ли это желание его платежеспособностью. Изменение спроса вызывает ответную реакцию со стороны предложения. Эта взаимосвязь раскрывается в формуле: спрос рождает предложение. Следовательно, как мы видим, потребительское поведение оказывает значительное влияние на функционирование всей рыночной системы. Потребитель является, так сказать, повелителем. Или, точнее говоря, каждый человек, будучи повелителем, выступает как участник голосования и использует свои деньги в качестве голосов, призывающих производить те вещи, в которых он нуждается. Его голоса конкурируют с голосами других людей, и тот, кто располагает большим числом голосов, в конечном итоге оказывает определяющее влияние на то, что производится, и куда идут произведенные товары [4].

Роль государства в данном вопросе различные экономические школы определили по-разному. Одни утверждали, что государство должно активно вмешиваться в функционирование экономической системы. Другие, наоборот, говорили, что рынок - это саморегулирующийся механизм и государство не должно вмешиваться в этот процесс.

Анализируя концепции данных школ, хотелось бы отметить следующее. Время от времени у правительства складывается мнение, что механизм спроса и предложения порождает цены либо несправедливо высокие для покупателей, либо несправедливо низкие для продавцов. В таких случаях правительство может вмешиваться в этот процесс, законодательно устанавливая пределы роста или падения цен. Однако, следует помнить, что устанавливаемые государством цены не дают возможность равновесной цене осуществлять распределительную функцию (нормирование). Установление ценовых потолков приводит к возникновению устойчивых дефицитов, и если правительство стремится к справедливому распределению продукции, ему приходится брать на себя номинирование потребления. Установление



нижнего уровня цен способствует производству излишков продукции; правительство должно закупать эти излишки или предотвращать их возникновение, вводя ограничение на производство и стимулируя потребительский спрос.

Фундаментальные исследования сложных и противоречивых процессов, происходящих в переходном периоде, свидетельствуют о необходимости последовательно корректировать рыночные трансформации. Речь идет о том, что каждой стране нужно иметь, с учетом ее конкретных особенностей, единую общегосударственную программу долговременной трансформации общества по модели новейшего устройства, которая гарантирует ускорение социально-экономического и духовного обновления и роста на истинно демократических началах. Успешные реформы должны осуществляться только на основе фундаментальных научных разработок и активной государственной политики.

Методом проб и ошибок молодой украинский бизнес постепенно осваивает аксиому рыночной экономики: результат работы компаний и персон на рынке товаров, услуг, идей складываются в процессе взаимодействия с потребителем.

Следовательно, ПП - область знаний, выходящая за рамки сугубо маркетинговой сферы деятельности. Она актуальна для каждого, кто стремится прочно и успешно вписаться в рыночную стихию и преуспеть в ней, используя широкую гамму профессиональных методов управления потребительским поведением.

#### Литература:

1. Л.А. Гордон. Общество недовольных. Особенности массового сознания в переходной период. / «Полис» («Политические исследования»), 1998.
2. А.В. Аникин. Юность науки: Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса.- 4-е изд.- М.: Политиздат, 1985г.
3. И.В. Алешина. Поведение потребителей. М.: ГАУ, 1999г.
4. П. Самуэльсон. Экономика. М.- НПО «Алгон», 1993.
5. Энджел Д.Ф., Блэкуэл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 1999.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1998.
7. Т. Пиирайнен, Е. Турунцев. Отталкиваясь от М. Вебера: к пониманию процессов социальной трансформации в России. / «Вопросы экономики» 1998г.
8. Абалкин Л. Проблема выбора стратегии на XXI век / Проблемы теории и практики управления. - 1998г.

*Нгуен Вьен Хоа*

### **Структура и изменение занятости населения во Вьетнаме в переходный период**

Процесс трансформации экономической системы в переходный период обусловил нарастание таких острых социальных проблем, как безработица, ослабление государственных гарантий социальной защиты населения. Эти проблемы оказывают растущее воздействие на социально-политическую жизнь страны, сдерживают структурные преобразования, препятствуют стабильному экономическому росту.



Проблемы формирования новой политики в сфере занятости и национального рынка труда во Вьетнаме в значительной мере связаны с особенностями современной политической и социально-экономической ситуации в стране, породившей разрыв традиционных экономических связей, переориентацию на создание нового экономического пространства, аномальный всплеск миграционных процессов. На состояние рынка труда оказывают влияние и внутригосударственные проблемы, обусловленные противоречивым характером и непоследовательностью проводимых преобразований, медленным формированием новых механизмов регулирования и саморегулирования экономики, несогласованностью процессов высвобождения, перераспределения и трудоустройства работников.

Современное развитие национального рынка труда во многом определяют существенные деформации, сложившиеся в сфере социально-трудовых отношений в прошлое время. Монополия государственной собственности на средства производства делала невозможным свободный выбор сфер деятельности, регламентируя его преимущественно потребностям планово-директивной экономики. Распределительные отношения не в полной мере выполняли функции экономических регуляторов пропорции занятости. Издержки существовавшей системы занятости, связанные с высокой долей физического и малоквалифицированного труда, неудовлетворительными условиями, низким уровнем организации производства, труда и управления, неэффективным использованием трудовых ресурсов и рабочих мест, в значительной мере компенсировались административными методами.

Формирование современной политики регулирования занятости населения идет сложно и противоречиво: сдерживание процессов высвобождения избыточной рабочей силы, развитие неформального сектора, усиление дифференциации дохода населения, отсутствие возможного трудоустройства, высокий уровень роста рабочей силы. Острота проблем в значительной мере связана с отсутствием управленческого опыта в этой сфере, необходимой информационной базы и рыночной инфраструктуры. Отсутствие достоверной статистической базы затрудняет научно исследование и прогнозирование.

Особенности формирования рынка труда во Вьетнаме обусловлены географическими, историческими, демографическими и социально-экономическими факторами.

Вьетнам - аграрная страна. За последние десятилетия в стране отмечен высокий рост населения и рабочей силы. В 1997 г. численность населения составила 76,7 млн. человек, численность рабочей силы - 40,4 млн. [1, с.9]. Неравномерное распределение населения и также рабочей силы, притом значительная часть из них (70%) проживает в сельской местности, препятствует экономическому развитию, решению проблемы занятости.

До реформы (в 1986 г.) значительная часть трудоспособного населения работала в соответствии с централизованным распределением. На «черном рынке» существовали примитивные формы найма (подрядчик, кустарник и др.). В это время для выживания стихийно развивалась форма занятости - самозанятость, которая является предпосылкой развития важной формы занятости в последующий период.

Социально-экономические факторы оказывают сложное и противоречивое влияние на рынок труда. Объективный анализ позволяет занятости - самозанятость, которая является предпосылкой развития важной формы занятости в последующий период.



Социально-экономические факторы оказывают сложное и противоречивое влияние на рынок труда. Объективный анализ позволяет сделать вывод, что развитие рынка труда и решение проблемы занятости идут по пути пассивной адаптации к экономической ситуации в стране. Несмотря на заявленный руководством страны курс ориентации на социально рыночную экономику, многие изменения, происходящие на рынке труда, приобретают регрессивный характер. Следует заметить, что сегодняшняя ситуация на рынке труда является следствием не только собственно рыночных преобразований; многие его проблемы своими корнями уходят в прошлое. Недостатки планово-директивной экономики обусловили низкий уровень технической вооруженности рабочих мест, производительности труда и трудовой мотивации. Жесткое регулирование условий оплаты и стимулирования труда лишало гибкости механизм занятости. Непомерная централизация управления, административные ограничения деформировали мобильность рабочей силы. Многие такие проблемы в ходе реформы обострились, что привело, в частности, к падению занятости в науке. Разрушение государственной системы гарантированной занятости усиливает рост безработицы, вынуждает людей обратиться к вторичной и неформальной занятости.

С другой стороны, следует отметить и благоприятный фактор: формирование национального рынка труда происходит на фоне экономического роста. В процессе перехода к рыночным отношениям, Вьетнам достигает больших социально-экономических результатов (см. табл.1). Достижению таких результатов, в значительной мере, способствуют иностранные инвестиции.

Таблица 1.

Основные показатели развития народного хозяйства (в процентах к предыдущему году)

| Показатели                                                  | 1990-1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 (оценка) |
|-------------------------------------------------------------|-----------|------|------|------|------|---------------|
| Валовой национальный продукт                                | 7,3       | 9,5  | 9,3  | 8,8  | 5,8  | 4,8           |
| Сельское хозяйство                                          | 3,6       | 6,6  | 5,1  | 7,0  | 3,6  | 5,5           |
| Промышленность                                              | 10,5      | 14,5 | 14,2 | 13,8 | 12,1 | 10,3          |
| Сфера услуг                                                 | 8,0       | 9,8  | 8,8  | 7,1  | 4,2  | Н.Д           |
| Инфляция                                                    | 34,4      | 12,7 | 4,5  | 3,7  | 9,2  | Н.Д           |
| Прямые иностранные инвестиции (млрд. долларов) <sup>1</sup> |           | 6,5  | 8,5  | 4,7  | 3,9  | 1,7           |

Примечание: 1 - без учета инвестиций российско-вьетнамской корпорации Вьетсо Петро.

Источник: Statistical yearbook 1994. Hanoi, 1995; Statistical yearbook 1996. Hanoi, 1997; Statistical yearbook 1998. Hanoi, 1999; Nhandan newspaper in Web, 28.12.1999.



Формирование рынка труда и решение проблемы занятости, в значительной мере, определяются значимостью и развитостью частного сектора. Не случайно, одной из ключевых задач реформирования национальной экономики во Вьетнаме является усиление плюрализма форм собственности, экономической самостоятельности хозяйственных субъектов, конкуренции, демополизации производства. без чего становление рыночных отношений принципиально невозможно. За годы реформ заметно упал удельный вес занятости в государственном секторе: в 1990 г. он составил 11,3%, в 1997 г. - 8,8%. [2, с.10] Наблюдалось снижение доли занятости в отраслях экономики: в промышленности - с 28,3% до 24,7%, в сельском хозяйстве - с 2% до 1%, в сфере услуг - с 25,1% до 11,8%. [3, с.10] Снижение численности в этом секторе обусловлено процессом приватизации, который получил новый импульс в последнее время.

Во Вьетнаме занятость населения обеспечивалась, в основном, частным сектором. В нем создавалось до 1,2 млн. новых рабочих мест в год. На частных предприятиях работало 33,5 млн. человек в 1995 г., 35,6 млн. в 1997 г. Несмотря на такой рост, исследование показало, что развитие негосударственного сектора не носило последовательно-организованного характера. Сложная процедура регистрации частных предприятий препятствует развитию предпринимательства. Без государственной поддержки сокращенные рабочие должны самостоятельно искать работу. Их трудоустройство нередко вступало в конфликт с законом.

Как показал опыт развитых стран, создание частного сектора должно происходить на основе малого бизнеса. Во Вьетнаме еще не налажена система кредитования малого бизнеса. Поэтому там использовались, в основном, примитивные технологии. Маленькие масштабы, отсутствие новых технологий и высококвалифицированных специалистов обрекают малый бизнес на существование в форме вторичной занятости. Развитие негосударственного сектора происходит не столько путем создания цивилизованной системы малого и среднего бизнеса, сколько за счет перераспределения населения в сектор неформальной занятости. Этот сектор, как правило, не осуществляет налоговых платежей. В нем работают не только неквалифицированные работники, но и часть учащихся, студентов, пенсионеров. Среди занятых неполную рабочую неделю и тех, у кого низкий уровень оплаты труда, но относительно свободный режим работы в формальном секторе, многие параллельно работают в неформальном секторе. По данным исследования в 1995 г., насчитывалось 1.9 млн. предпринимателей (private establishment), из них 65% не зарегистрированных (non-licensed) [4, с.391-392]. Значительная часть незарегистрированных предпринимателей работала в торговой и обслуживающей сфере, что составила 44,4% общего их количества, за ними идут занятые в строительстве и промышленности (42,8%).

Формирование рыночных отношений обуславливает изменение не только в секторальной структуре, но и отраслевой. На данном этапе развития структуру занятости можно определить следующими видами деятельности: сельское хозяйство; обслуживающие отрасли (строительство, транспорт, связь); отрасли легкой промышленности (пищевые, швейные, текстильные); сборочная промышленность и программное обеспечение. Нынешнее распределение рабочей силы по секторами экономики отражало отсталую экономическую структуру, в которой преобладает численность заня-



тых в сельском хозяйстве (68,8% в 1997 г.). [5. С.10] Между тем, нужно заметить прогрессивные изменения. Процесс реструктуризации экономики происходит в соответствии общемировым тенденциям: заметно сократился удельный вес занятых в сельском хозяйстве, повысился в сфере услуг. Доля занятости в сфере услуг возросла с 13,3% в 1991 г. до 18,7% в 1997 г. В сельском хозяйстве она упала с 74,6% до 68,8%.

Наряду с этим, отмечены регрессивные изменения в профессионально-квалификационной структуре занятости. Наблюдалось высвобождение из сфер, непосредственно связанных с интеллектуальным и духовным потенциалом общества: наука, культура, образование, искусство. Одной из причин текучести кадров научных работников является низкая заработная плата. Унаследованная от прошлого система оплаты труда не играет стимулирующей функции. Наивысшие заработные платы зафиксированы в промышленности, где значительная часть работников имеет среднее образование.

Как было указано, высокие темпы прироста трудового потенциала усиливает дисбаланс на национальном рынке труда. Опережающий роста предложения труда, в основном молодых, малоквалифицированных людей увеличивает безработицу в стране, снижает производительность труда, а за ней - трудовой доход.

Современная безработица во Вьетнаме - явление, порожденное переходной стадией развития и следствием бурного роста населения. При переходе на самофинансирование многие государственные предприятия оказались убыточными, что привело к закрытию и сокращению занятых работников. В период 1988-1991 гг. в государственном секторе сократилась численность занятых на 0,8 млн. человек. Численность занятых в общественном секторе снизилась на 15%. [6, с.63] Исследование показало, что значительная часть безработных возникала в сферах торговли и промышленности (соответственно 27,9% и 23,4%). Эти отрасли подвергались сильному влиянию переходных процессов.

Безработица во Вьетнаме имеет тенденцию к росту. Численность безработных увеличилась с 3,2млн. в 1993 г. до 3,4 млн. в 1997 г. Нужно отметить, что эта цифра не включает часть безработных в сельской местности, которая имеет скрытый характер. Уровень безработицы в городах составил 6,8% в 1998 г. и 7,4% в 1999 г. [7] По данным исследования занятости в селе, коэффициент использования фонда рабочего времени составил 68% в 1999 г. По экспертной оценке уровень сельской безработицы составил 25% в 1998 г. и 30% в 1999 г. [8]

В стране отмечены большие перепады безработицы по регионам. К территориям с критической ситуацией на рынке труда относятся 4 перенаселенных региона: северная часть, дельта реки Хонг, северо-центральная часть, юго-восточная часть. Уровень безработицы в 1994 г. составил соответственно 6,5%, 7,0%, 7,3%, 6,2%. [9, с.40]. В регионах с более низкой плотностью населения наблюдался более низкий уровень безработицы. Самый низкий уровень безработицы сохранялся в Центральном плато (2,7%). Исходя из этого, можно обоснованно сделать вывод, что во Вьетнаме уровень безработицы тесно связан с уровнем плотности населения. Чем выше уровень плотности населения, тем выше уровень безработицы. Эту взаимосвязь нужно учитывать при разработке национальной программы регулирования занятости.

Проблема молодежной безработицы особенно обострилась во время реформ. Отказ от централизованного распределения и неразвитость системы обучения и под-



готовки обрекли молодежь на борьбу за выживание в условиях самостоятельного трудоустройства. В результате в армии безработных молодые люди занимают весьма заметное место: почти каждый пятый молодой человек - безработный; 2/3 общей численности безработных - молодые люди в возрасте до 29 лет.

Особенностью, отмеченной в структуре вьетнамской безработицы, является преобладание мужской безработицы. Удельный вес мужской безработицы составил 55% общей численности безработных в стране. Такое положение объясняется высокой экономической активностью мужчин и их доминирующей ролью в трудовом потенциале.

При нынешнем состоянии национального рынка труда, разработка адекватного механизма управления занятостью населения имеет большое социально-экономическое значение. Политика занятости должна опираться на научно обоснованные целевые программы для определяющих сфер народного хозяйства; финансово-кредитную и налоговую поддержку приоритетных направлений экономического развития; стимулирование развития производства, различных форм хозяйствования; создание благоприятных условий для иностранных инвестиций и, прежде всего, в производственную сферу и отрасли, использующие преимущественный потенциал страны. Вместе с тем, данная политика должна учитывать принципы социальной справедливости.

На данном этапе в концепцию управления занятостью должно быть включено достижение оптимальной занятости, как неравновесной на рынке труда системы занятости, по своим структурным и качественным характеристикам отвечающей особенностям переходного периода, содержанием которого является трансформация существующей экономической системы, активные структурные сдвиги. Фактическое состояние рынка труда и занятости населения, пределы возможных преобразований в рамках переходного периода не позволяют рассмотреть полную и продуктивную занятость, как практическую задачу текущего момента. С учетом неразвитости инфраструктуры рынка труда особенно ощутима роль государства в этот период.

Для улучшения состояния рынка труда, решения проблемы занятости населения, снижения безработицы рекомендуются следующие направления:

1. Стимулирование развития частного сектора и самозанятости. В условиях финансового ограничения, большой численности рабочей силы велика роль малого, среднего бизнеса. В прошлом вследствие отсутствия реальной государственной поддержки, этот сектор не получил должного развития. Для развития частного сектора, а также малого, среднего бизнеса, необходимы: ускорение процесса преобразования собственности и приватизации государственных предприятий; упрощение процедуры регистрации предпринимательской деятельности, защита малого бизнеса от коррупции; предоставление государственного льготного кредитования и налогообложения; стимулирование кооперации между малыми и крупными предприятиями.

2. Совершенствование системы обучения и подготовки кадров в соответствии с современными требованиями, включающие в себя следующие элементы: содержание стандартных школьных программ, обеспечение школьников необходимыми, с современной точки зрения знаниями (основы естественных наук, язык, компьютер и др.); на вузовском уровне важно учитывать рыночный спрос на рабочую силу при разработке программы подготовки, включая содержание обучения, количество обу-



чаемых. Выпускники вузов могли удовлетворять рыночные требования и, в конечном счете, найти достойную работу. Программа повышения квалификации должна быть нацелена как на государственных чиновников, так и перспективных молодых людей. Кроме того, приоритетность обучения и повышения квалификации должно выделять управляющим в далеком и бедном крайне, лицам национальных меньшинств. Для остальных, с целью смягчения бремени на государственный бюджет, следует привлекать заинтересованных сторон: руководителей предприятий и обучаемых - в процесс обучения и его финансирование.

3. В краткосрочном и среднесрочном периоде реструктуризация экономики проводится с приоритетным развитием трудоемких отраслей и сельской экономики. Нынешний этап развития экономики определяется возможным использованием преимущества страны в рабочей силе. Развитие легкой промышленности, сельского хозяйства (включая сельскую промышленность, сферу услуг) не только способствует решению социальной проблемы, но и расширению экспортного потенциала страны (продукты текстильной, швейной, обувной отраслей и сельскохозяйственная продукция: рис, кофе, каучук, морская продукция).

4. Создание и развитие необходимой рыночной инфраструктуры. Инфраструктура Вьетнама - одна из самых неразвитых в мире - препятствует процессу реформ. В ближайшие годы, нужны решительные программы, включая широкое привлечение иностранных инвесторов, направленные на строительство дорог, электроснабжение, водоснабжение, связь. Особенному вниманию требует дальний край.

Все такие направления должны проводиться вместе с совершенствованием налоговой, инвестиционной и финансовой системы.

#### Литература:

1. Statistical yearbook 1997, Hanoi 1998.
2. Statistical yearbook 1995, Hanoi 1996; Statistical yearbook 1998, Hanoi 1999.
3. Statistical yearbook 1995, Hanoi 1996; Statistical yearbook 1998, Hanoi 1999.
4. Statistical yearbook 1995, Hanoi 1996.
5. Statistical yearbook 1998, Hanoi 1999.
6. Economics & development review., NEU., 1996.
7. Vietnam Economics Times in Web, №104, 29.12.1999.
8. Vietnam Economics Times in Web, №104, 29.12.1999.
9. Statistical yearbook 1995, Hanoi 1996.



## **Раздел 2. Организация управления, планирования и регулирования экономики**

*В.С. Ключко, д.э.н., В.Д. Крук, к.э.н.*

### **Научно-методическое обоснование унификации и стандартизации учета в управлении издержками производства**

В условиях перехода на рыночные отношения и экономические методы управления, перевода предприятий на хозяйственный расчет и самофинансирование возрастает потребность в расширении совершенствования формирования информации, необходимой для управления и контроля за производственной деятельностью как предприятием в целом, так и его структурными производственными подразделениями - лесничествами, питомниками, участками промышленной деятельности, обслуживающими производствами и хозяйствами. Для повышения информационного обеспечения учетная информация в предприятиях лесного хозяйства нуждается в дальнейшей рационализации и совершенствовании на основе принципов унификации и стандартизации, как и в других отраслях народного хозяйства. [1, 16]

При разработке усовершенствованных форм учета производственных затрат в лесхозах нами выделены и использованы основные принципы унификации и стандартизации учетных документов в лесном хозяйстве.

Первый принцип - подчинение информационной базы всего документа на сопоставление производственных затрат и конечного результата, нацеливание исполнителя на качественное изготовление продукции или выполнение работ по воспроизводству лесных ресурсов, персональную индивидуальную материальную ответственность исполнителя за качественное изготовление продукции или выполнение работ. При установлении брака, допущенного потребителем изготовленной продукции, нарушений в технологической дисциплине при производстве работ по документам учета с помощью ЭВМ это позволит установить или объективные причины несовершенства технологических процессов, конструкций изделий, или индивидуальные причины, зависящие от конкретного исполнителя.

Второй принцип - подчинение всей информационной базы документа характеристике конечного результата работы предприятия. Он заключается в том, что все производственные затраты позволяют четко определить, к каким видам продукции или услуг по конечному результату производственной программы предприятия лесного хозяйства они относятся. В конечном итоге вся данная информация будет использована для оценки работы лесхоза, лесхозага или другого производственного подразделения в отрасли, проведения функционально-стоимостного подразделения в отрасли, проведения функционально-стоимостного анализа каждого вида продукции промышленной деятельности, обслуживающих производств и хозяйств, работ по воспроизводству лесных ресурсов.

Третий принцип - объединение в одном документе информации, ранее содержащейся в двух и более документах. Несмотря на жесткие требования, предъявляемые к документообороту, в практике используется несколько форм, дублирующих друг друга или отличающихся несущественными показателями. Сокращение документообо-



рота на основе замены разовых документов накопительными, объединение в одном документе двух и более снижает непроизводительные затраты труда учетных работников, увеличивает возможности механизации и автоматизации обработки учетных данных с использованием ЭВМ, сокращает разработку числа программ машинной обработки. В результате возрастает информативность разрабатываемого документа и в целом повышается эффективность учета.

Четвертый принцип - для придания каждому документу учета, независимо от его назначения, юридической силы в нем предусматриваются реквизиты: наименование и дата оформления документа, подписи должностных и ответственных лиц, несущих ответственность за формальную и логическую стороны документа. Особенно важно, чтобы в документе содержались подписи тех конкретных должностных лиц, которые несут персональную материальную и производственную ответственность конкретного производственного участка технологического процесса на данном производстве, и в случае возникновения конфликтных ситуаций между рабочими и администрацией предприятия юридические службы могли бы привлечь виновного к ответственности за упущение в работе или взыскать причиненный материальный ущерб.

Использование четвертого принципа обеспечивает преемственность форм при разработке документов. Целостная система учета в нашей стране в целом характеризуется некоторым консерватизмом, чтобы обеспечить взаимосвязи между отдельными документами и единообразие в толковании и проведении учетных операций. В связи с этим у учетных работников выработаны системы профессиональных навыков и социальной психологии, связанных с оформлением и обработкой документов. Поэтому при разработке форм учета мы имели в виду преемственность традиционных форм документов лесного хозяйства и методы их обработки.

Пятый принцип - стабильность требований, предъявляемых к документам. Принципы учета на предприятии в его производственных подразделениях формируются целыми десятилетиями. На отдельных уровнях учета (звено, отряд, участок, лесничество, лесной питомник, предприятие лесного хозяйства, производственное объединение) за длительный период времени складываются устойчивые определенные требования, что способствует качественному заполнению и юридически обоснованному оформлению документов.

Стабильность и преемственность требований, предъявляемых к документам, определяют определенный консерватизм в учете, что звучит как недостаток. Вместе с тем это позволяет сохранить единообразие в учете производственных затрат, толковании норм и правил при заполнении данными отдельных реквизитов в документах, объективную системность учетных данных и, в конечном счете, объективный единообразный учет всей статистической информации о происходящих общественных процессах в экономике народнохозяйственного комплекса страны. Динамичное единство стабильности и преемственности во всех видах учета позволяет вести подготовку кадров учетной профессии по единому принципиальному направлению с единообразием установившихся норм и правил в толковании и ведении учетных работ.

Шестой принцип заключается в том, что все формы документов для ввода содержащихся данных и дальнейшей обработки их с использованием ЭВМ должны иметь единую структуру расположения основных реквизитов в табличной части, что определяется правилами разработки, изготовления и оформления документов по их элемен-



там. Основные аспекты единой типизации разработки форм документов определяются в разрабатываемых и существующих стандартах, утвержденных в инструкциях и других организационно-методических материалах по учету. Одно из основных правил разработки формы таблиц в документах требует, чтобы подлежащее таблицы было расположено в ее левой части (показатели), а сказуемое - в правой. Каждой горизонтальной строке присваивается разработанный код, а вертикальным графам - номер графы.

Седьмой принцип призван учитывать взаимную информационную связь внутри каждой учетной группы документов по хозяйственным операциям, обеспечивать связь между учетными группами (субподсистемами) и различными подсистемами, входящими в АСУ (автоматизированную систему управления). В целом это все и определяет комплексность разрабатываемых документов. От первичного документа производственных затрат до годового отчета о выполнении производственного плана по лесному хозяйству и производственной программы промышленной деятельности, обслуживающих производств и хозяйств, установлена точная связь по каждому конкретному виду продукции и услуг производственного характера, каждому виду работ по воспроизводству лесных ресурсов в данном предприятии и во всех предприятиях лесного хозяйства.

Обоснование, выделение и содержание принципов унификации и стандартизации учета производственных затрат предопределено установлением рыночных отношений как в системе лесного хозяйства, так и в народнохозяйственном комплексе страны, как в сфере материального производства, так и обслуживания. Рынок - это эквивалентный взаимобмен товаропроизводителей продуктами труда или возмещение трудовых затрат в виде универсального товара - денег за определенные формы общественно необходимой полезной деятельности человека на конкретном уровне общественно необходимых затрат на производство данного продукта или услуг (общественно полезных работ), обмен которыми происходит в условиях регулируемого рынка. Уровень общественно необходимых затрат должен определяться с учетом закона трудовой стоимости на научной основе с использованием массовых статистических материалов, а производство товарной массы будет основываться с помощью плановых органов на основе натуральных и стоимостных балансов с учетом экстремальной, оптимальной и минимальной потребности регулируемого рынка или, точнее потребностями общества в данном виде продукта труда. Механизм регулируемого рынка позволит обеспечить, с одной стороны, производство общественно необходимых объемов продукта труда для удовлетворения конкретных потребностей населения с учетом региональных особенностей и оптимальный уровень рыночных цен на товары на уровне общественно необходимых затрат, т.е. затрат, сложившихся в данном регионе, с учетом местных природных, климатических и экономических особенностей, качества и новизны конкретного товара. Механизм регулируемого рынка должен обеспечить производство всех видов товаров в необходимом количестве, определяющемся потребностью населения и, вместе с тем, предотвратить перепроизводство отдельных товаров, что привело бы к росту цен на товары неудовлетворенного спроса, с одной стороны, и падению цен на товары, объем и количество которых превысило потребности населения в данном регионе. Падение цен на товары ниже уровня общественно необходимых затрат приводит к неоправданным убыткам даже хорошо работающих предприятий, а моментный, краткотечный взлет рыночных цен приведет к незаработанным прибылям даже плохо работающих предприятий. Механизм регулируемого рынка должен максимально гарантировать ограждение производства в народно-хозяйственном комп-



лексе страны от неоправданных субъективных потерь общества и максимальное использование экономического потенциала страны, обеспечить рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов общества. Мобильность регулируемого рынка и должен обеспечить унифицированный, стандартизированный, механизированный и автоматизированный учет затрат на производство и оптимизированный на этой основе документооборот как в отрасли лесного хозяйства, так и во всем народнохозяйственном комплексе страны в целом.

#### Литература:

1. Крук В.Д. Экономические проблемы управления издержками производства лесного хозяйства и пути их решения в рыночных условиях (теоретико-методологический и практический аспекты). - Харьков: ХГАУ.-1997.

*В.В. Липов*

### **Зарубежный опыт применения альтернативных систем материального вознаграждения**

Переход на рыночные методы хозяйствования выдвигает на передний план задачу соединения материальных интересов работника со стратегическими интересами организации. Общеизвестным методом ее решения выступает стимулирование труда персонала.

Гибкая система оплаты труда получила широкое распространение в практике работы ведущих экономически развитых стран мира. Ее особенность состоит в непосредственном увязывании размера вознаграждения с эффективностью работы. Изучение и творческое применение этого опыта будет содействовать совершенствованию работы предприятий, преодолению проблем, обусловленных трансформационным кризисом.

Целью данной работы является систематизация имеющегося в нашем распоряжении материала, определение возможностей и ключевых направлений использования зарубежного опыта в практике работы предприятий Украины.

Определяющим условием достижения организацией целей своей деятельности выступает обеспечение соответствия результатов труда работников этим целям. Достижению этого служат эффективные системы контроля за производительностью труда и управления стимулированием персонала.

Позволяют ли традиционные системы стимулирования и оплаты труда совместить интересы работников и организации?

Ответ на этот вопрос находим в самом процессе разработки такой системы. На первом этапе производится оценка внутренней ценности каждого вида работ для организации. Внешняя, конкурентная, стоимость работы выявляется путем изучения обзоров уровня заработной платы на предприятиях отрасли, региона. Окончательный размер выплат определяется с учетом обеих составляющих. В результате масштабы возможного стимулирующего воздействия задаются заранее, ограничивается количество стимулируемых показателей работы, они не всегда могут быть доведены до конкретного работника, снижается эффективность всей системы поощрения. Корректировка целей и направлений деятельности может потребовать полной перестройки системы оплаты труда.



Исследование 1598 респондентов из 857 компаний США показало существенное сокращение применения таких традиционных систем вознаграждения, как групповая оплата труда (36%), увязывание оплаты с повышением стоимости жизни (28%), премиальная (25%). [9, 324]

Растет интерес к альтернативным формам оплаты и стимулирования. За последние 11-15 лет процент фирм США, применяющих индивидуальные планы стимулирования труда, вырос с 10,2 до 28, ожидаемый прирост - 31%. Соответствующие цифры по внедрению планов стимулирования небольших производственных групп - 6,2; 14; 70%; программ долевого участия в прибылях - 4,9; 13; 68%; программ премирования за достижение целей - 14,5; 29,5; 20%; программ стимулирования за знания - 1,7; 5; 75%. [9, 325]

Альтернативные программы стимулирования представляют собой попытку теснее увязать индивидуальные цели работника с целями организации, поощрения, получаемые сотрудниками - с изменением производственной фирмы.

Выделяют ряд причин роста популярности таких программ. Во-первых, рост внутренней и международной конкуренции вынуждает компании усиливать контроль за издержками производства. Основная часть внедряемых систем предназначена увязать поощрения с ростом производительности, эффективности производства. Во-вторых, нестабильность двух типов, порождаемая ускорением технологических изменений. Первая - организационная. Быстрое изменение форм и методов производства, выпускаемых продуктов ставит фирму перед лицом нестабильного будущего. Изменение технологий порождает нестабильность рабочих мест.

Новые тенденции в области вознаграждения наемных сотрудников проявляются в увеличении доли переменной части в общем доходе сотрудников, возрастании масштабов применения групповых форм стимулирования, широком распространении систем поощрения за знания и компетенцию. [8, 284-285]

Разработчики систем оплаты труда нацеливают свое внимание на внедрение программ, стимулирующих работников быстро и охотно переходить на новую работу и новые формы осуществления прежних задач.

Системы стимулирования за знания рассматривают вознаграждение как функцию от количества различных работ или умений, которые сотрудник способен выполнить качественно. Эти системы поощряют диверсификацию профессий. Профессиональная гибкость создает возможности для быстрого изменения направлений деятельности в ответ на технологические изменения и колебания потребительского спроса. Дополнительным следствием является сокращение текучести кадров и уменьшение угрозы потери рабочего места. Владеющие несколькими профессиями работники более удовлетворены своей деятельностью и компанией, более мотивированы, производительны, допускают меньше прогулов. Применяют системы стимулирования за образование, [3] квалификацию, [6] стаж работы. [4] К негативным следствиям внедрения этих систем причисляют рост затрат на оплату труда и обучение работающих.

Широкое распространение получили программы, стимулирующие повышение производительности.

Индивидуальные планы стимулирования оценивают индивидуальную выработку работника, групповое стимулирование - изменение производительности в небольших группах, программы участия в доходах - повышение производительности или



сокращение издержек в подразделении или всей организации, программы передачи акций работникам предприятий - рост стоимости активов компании.

К предпосылкам внедрения программ стимулирования за рост производительности относят высокую долю затрат на рабочую силу, существенное влияние уровня издержек производства на конкурентную позицию фирмы, технологическую стабильность в отрасли, значительный потенциал формирования продуктовых ниш на рынке.

На характер систем стимулирования оказывают влияние организационная стратегия, управленческие ценности, структура организации и производственные взаимоотношения, организационная культура, индивидуальные и групповые стандарты производительности.

Для фирм, нацеленных на поддержание стабильности, характерны системы компенсации, направленные на поддержание устоявшихся взаимоотношений, поощрения основываются на принципах старшинства, долгосрочные перспективы получения прибыли, поощрение независимости отдельных подразделений сочетается со стимулированием роста эффективности работы фирмы как единого целого.

Организации, нацеленные на активное развитие, внедряют системы стимулирования предпринимательского поведения сотрудников. Этим целям соответствуют системы конкурентного продвижения, бонусы. Программы стимулирования нацелены на повышение эффективности работы подразделений. Ослаблено внимание к стимулированию кооперационных взаимоотношений между подразделениями. Система поощрения отражает стремление к формированию ценностей самостоятельности и состязательности.

На формирование системы вознаграждения существенно влияют принятые в организации управленческие ценности.

Программы стимулирования, направленные на стабилизацию рабочих взаимоотношений внутри организации, доверие между управляющими и работниками, принимаются с большей готовностью. Повышает доверие к программам вовлечение работающих в процесс их разработки и применения. Жизнеспособность систем стимулирования зависит от способности управляющих выявить косвенные последствия ее внедрения.

Организационная структура влияет на характер системы стимулирования. Автономные структурные подразделения, выпускающие особые товары или предоставляющие отдельные услуги, - идеальный случай для внедрения ориентированных на результат систем поощрения.

Если показатели выработки продукции конкретны и измеримы, задача сводится к выработке соответствующих стандартов производительности. В случае, если стандарты оценки производительности более субъективны, система оплаты меньше связывается с производительностью.

Задачей систем стимулирования является мотивирование индивидуальной производительности работников. Для этого он должен осознавать, что награда превышает затраченные усилия, она достаточно ценна для него и ощутима, справедлива в сравнении с вознаграждением, получаемым другими работниками.

К положительным результатам применения программ относят существенное повышение продуктивности, снижение затрат на производство, рост доходов работающих; сокращение издержек на контроль; более эффективное использование работником времени, оборудования и инструмента; формирование предпосылок для более полного управленческого учета.



Недостатками систем стимулирования являются: рост издержек на внедрение адекватных систем контроля качества; возможное отрицательное влияние на здоровье, эффективность, моральную атмосферу в коллективе; вероятный рост травматизма на производстве; дифференциация в доходах работающих при неудачном определении стимулируемых показателей, значительных различиях в способностях и умениях совместно работающих сотрудников; затраты на внедрение систем могут превышать достигнутую экономию; возможное сопротивление работников внедрению новшеств.

Уровень стимулирования определяется размерами организационной единицы, для которой возможно определить показатель производительности (индивидуальный, рабочая группа, отдел, завод, организация), и целями стимулирования.

Особенности индивидуального и группового стимулирования выявляются в следующих аспектах: мотивационном (использование различных средств); техническом (использование различных мотивационных технологий); стандартов производительности.

При выборе формы стимулирования учитываются возможности измерения производительности, применимость в конкретных условиях, ожидаемый эффект, влияние профсоюзов, трудового законодательства. Стимулирование на индивидуальном уровне предусматривает рост состязательности внутри организации, готовность к принятию рисков. Групповое стимулирование нацеливает на коллективный успех, усиление кооперации в достижении поощряемых целей.

На организационно-техническом уровне препятствуют внедрению индивидуальных систем стимулирования несоизмеримость индивидуального вклада, высокая вероятность простоев не по вине работников, недостаточная полнота управленческой информации.

Если на индивидуальном уровне измерение производительности носит субъективный характер, то более целесообразно нацелить внимание программы стимулирования на более высокий (групповой) уровень.

Стимулирование предусматривает три основные формы выплат: базисную заработную плату, премии (стимулирующие платежи), бонусы.

Базисная заработная плата представляет собой гарантированный уровень оплаты, слабо связанный с выработкой.

Премия - любая форма оплаты труда, связывающая его с достигнутыми стандартами производительности.

Бонусы - единовременно выплачиваемые суммы. Обычно задачи, за которые выплачиваются бонусы, выражаются не в стандартах производительности, а представляют шаги к достижению целей фирмы.

Мотивационный эффект стимулирования максимален, если вознаграждение последовало немедленно после достижения поощряемых целей.

Выделяют краткосрочное и долгосрочное стимулирование. При этом краткосрочное стимулирование нацеливает на достижение ближайших целей организации, зачастую в ущерб долгосрочным перспективам ее развития.

Общим для всех форм стимулирования является определение стандартов, используемых для установления сопоставимого вознаграждения. В системах стимулирования индивидуального труда этот стандарт сравнивается с индивидуальной производительностью.

Специфические черты индивидуализации заработной платы в современных условиях связаны с существенными изменениями в оценке значимости отношения работающих к своей работе и результатам труда, в механизме индивидуализации зара-



ботной платы выделяют индивидуализацию условий найма и индивидуализацию повышения заработной платы и условий премирования.

Индивидуализация условий вознаграждения работающих включает пять элементов, образующих целостную систему. Она предполагает: определение минимального годового размера вознаграждения каждой категории работающих, неодинаковое повышение зарплат; отказ от индексации зарплаты в соответствии с ростом цен; критериями, определяющими размер дополнительного вознаграждения, становятся заслуги работника, а не стаж работы; определяется процедура оценки индивидуальных заслуг. [2, 138]

Системы индивидуального стимулирования отличаются по методам определения производительности и по характеру зависимости между уровнем производительности и вознаграждением. Сочетание этих подходов дает четыре принципиальных варианта организации систем индивидуального стимулирования.

Первая группа включает системы стимулирования, основывающиеся на сдельной оплате, когда за каждую произведенную единицу продукции работник получает равное вознаграждение. Базой отсчета является количество произведенной продукции за установленное время. Это наиболее распространенная форма стимулирования, доступная для понимания, наглядная и поэтому легко приемлемая. Сложной и ответственной частью ее внедрения является установление эффективных взаимоприемлемых стандартов, по которым осуществляется оценка работы.

Для второй группы, также как и для первой, характерен пропорциональный рост вознаграждения при росте производительности. Изменяется база, на основе которой осуществляется ее измерение. Для этих систем таковой является количество времени на выпуск единицы продукции. Следовательно, основное отличие заключается в нацеленности второй системы на производства с более длительным производственным циклом, на неповторяющиеся работы, требующие от исполнителя широкого круга умений и навыков.

Третья группа отличается от первой тем, что при сохранении базиса определения производительности (количество продукции в единицу времени) изменяется характер вознаграждения за выпуск дополнительной продукции. Она носит прогрессивный характер и варьируется в различных системах по-разному. Задача системы - поощрение более умелых работников.

Четвертая группа сочетает прогрессивный характер вознаграждения с измерением производительности в количестве времени на единицу продукции.

Индивидуализация вознаграждения является характерной чертой японских моделей оплаты труда. К их особенностям относят зависимость оплаты от стажа, возраста работника; увязывание роста вознаграждения с прохождением человеком «жизненных пиков»; влияние на рост (снижение) зарплаты показателей фактического трудового вклада или реальных результатов работы; зависимость окладов менеджеров от результатов работы подразделений, предприятия; одна из самых низких в мире дифференциация в оплате труда. [1, 4-5], [1, 74-92]

Общим для индивидуальных и групповых планов стимулирования является попытка установить связь между оплатой и производительностью путем предоставления работающим дополнительного вознаграждения при росте прибыли и сокращении издержек производства. В обеих программах сравниваются затраты и доходы.



Разнообразие групповых программ стимулирования объясняется многообразием целей и условий работы организаций. Специфические стратегии и управленческие ценности порождают особенные решения.

При выборе одной из многочисленных программ следует ответить на ряд вопросов. Какое поведение сотрудников поощряется стимулированием? Какие показатели производительности следует использовать для определения уровня достижения поставленных целей? В каких пропорциях поощрительный фонд будет распределяться между руководителями и рабочими? Каково количество показателей, по которым будет производиться оценка деятельности сотрудников? Всеми ли участниками программы стандарты производительности воспринимаются как справедливые? Насколько предлагаемая программа технологична в управленческом аспекте? Будет ли она вызывать доверие у участников? [9, 343-345]

Исследование опыта использования программ группового стимулирования выявило ключевые моменты, обеспечивающие максимальную эффективность их функционирования.

Чтобы соответствовать требованиям, предъявленным системами стимулирования, действующими в лучших компаниях, сотрудник должен результатами своего труда, предъявляемыми в измеримых показателях, влиять на достижение ряда важных для фирмы целей. Для большинства компаний подтверждением соответствия является занимаемая участником должность.

Исходной базой для определения размера вознаграждения для лучших компаний является производительность. Остальные компании равняются на размер вознаграждения у конкурентов.

Срок действия планов в лучших компаниях определяется временем, необходимым для достижения поставленных в них целей. В большинстве компаний они действуют на календарной основе.

Существуют значительные отличия в распределении вознаграждения. В лучших компаниях 20% участников программ, как правило, по результатам работы остаются без вознаграждения, 20% - получают минимальное вознаграждение, 20% - больше минимального, но меньше максимального, 40% - полное вознаграждение. В остальных компаниях большинство получает максимальное вознаграждение. [9, 345]

К основным системам группового стимулирования относят планы Скенлона, Раккера, «Импрошейр». [5, 182-184]

Характерной чертой этих систем является ориентация на сотрудничество персонала организации и предпринимателей, активизацию инициативы работников по повышению эффективности производства, сокращению потерь рабочего времени.

Еще одним направлением разработки систем группового стимулирования является создание программ участия в прибылях.

Вознаграждение работникам в этих программах начисляется по результатам как производственной, так и коммерческой деятельности. Его источником является общая или балансовая прибыль организации. Цель внедрения этих программ - создание атмосферы приобщения работников к интересам компании, улучшение социально-психологического климата, снижение напряженности в трудовых отношениях. Выплаты могут осуществляться непосредственно после определения прибыли. Она также может распределяться на специальных счетах работающих, с которых выплата



производится в разовом порядке. В третьем варианте происходит объединение ключевых аспектов двух первых. [9, 350]

Внедрение альтернативных систем вознаграждения создает возможности для активизации человеческого фактора в производственной деятельности. Широкий спектр форм и методов обеспечивает их эффективность в разнообразных внешних и внутренних условиях деятельности организаций, достижении многих целей. Использование зарубежного опыта будет способствовать преодолению трансформационного кризиса в экономике Украины.

#### Литература:

1. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально-трудовых проблем.- М.: Экономика, 1998.-255 с.
2. Гибкая оплата труда в развитых капиталистических странах // Экономика труда, вып. 5, 1992, с131-143.
3. Глод М. Заработная плата в профессиональной карьере инженеров // Экономика труда, вып. 4, 1991, с. 192-195.
4. Гранжан К. Новые формы оплаты за стаж работы // Экономика труда, вып.4, 1991, с. 200-202.
5. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом.- М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1998, 232 с.
6. Лоливье С. Заработная плата и квалификация // Экономика труда, вып.4, 1991, с.196-199.
7. Хентце Й., Метцнер Й. Теория управления кадрами в рыночной экономике.- М.: Междунар. отношения, 1997.-664 с.
8. Шекшня С.В. Управление персоналом в современной организации.- М.: ЗАО Бизнес-школа Интел-синтез, 1997.-336 с.
9. Milkovich G., Newman J. Compensation.-Homewood: BPI/IRWIN, 1990-627 p.

*О.И. Савченко, к.э.н.*

### **Совершенствование оплаты труда в системе управления производственно-хозяйственными подразделениями**

Экономической основой процесса совершенствования эффективности управления является повышение действенности систем оплаты труда. Особенно остро ощущается потребность в обоснованном соотношении величины оплаты труда различных категорий работников, в определении минимальных и максимальных размеров заработной платы в пределах одной и той же должности, а также в разработке стратегии и динамики развития оплаты труда на перспективу 3-5 лет. [1]

Сами формы заработной платы должны строиться с учетом как можно большего числа влияющих, а значит, и стимулирующих факторов, но с обязательным условием: по конечным результатам работы.



Нарастание тарифных коэффициентов по квалификационным разрядам по мере возрастания сложности выполняемых работ (функций) призвано обеспечить материальную заинтересованность работников в повышении квалификации, радикально изменив соотношение в оплате труда рабочих и специалистов. С учетом этого определено место каждой из категорий работников в единой тарифной сетке производственно-хозяйственной системы (ПХС), разработанной для государственной акционерной энергообеспечивающей компании «Донецкоблэнерго». Так как, труд руководителей, специалистов (управленцев, менеджеров, ИТР) должен приобрести большую общественную значимость, то необходимы более резкие различия между квалификационными разрядами. Тарифные коэффициенты, квалификационной сетки производственной системы увеличены и дифференцированы с 8 по 17 квалификационные разряды (управленческий и инженерно-технический персонал). Оклад каждого рассчитывается как минимальный оклад первого разряда, умноженный на тарифный коэффициент данного работника. [2]

Другой формой оплаты труда за конечные результаты является контрактная система. Оплата по контрактам введена для высококвалифицированных специалистов: директора предприятия, его заместителей, главных специалистов, начальников структурных подразделений (цехов, участков, отделов). Работникам, заключившим контракты, устанавливается минимальный гарантированный оклад по присвоенным квалификационным разрядам внутрипроизводственной тарифной сетки. Полная оплата труда этой категории работников осуществляется по следующей системе:

- ежемесячно рассчитывается оклад в зависимости от средней зарплаты подразделений по установленным персонально для каждого коэффициентам;
- ежемесячно при выполнении условий, оговоренных в контрактах, начисляется дополнительная оплата (премия) по установленному дифференцированному проценту от величины рассчитанного оклада;
- ежеквартально, по установленному с учетом общего коэффициента сложности управления цехами, участками или производственной системой (в зависимости от должности) проценту от фактической прибыли, формируемой в подразделениях в зависимости от дохода для работников, отвечающих за деятельность всего коллектива.

Для более объективного формирования оплаты труда руководителей, работающих по контрактам, учитывается формируемая или балансовая прибыль. Общий коэффициент сложности управления - это произведение нескольких коэффициентов, определяемых на основании критериев оценки сложности управления подразделениями и производственной системой в целом, [2] представленных в таблице 1.

Таковыми основными критериями оценки сложности управления являются:

- величина расчетного объема товарной продукции подразделения;
- расчетная численность персонала подразделения, предприятия;
- сложность выпускаемой продукции, величина основных фондов и т.д. для руководителей структурных подразделений;
- сложность функций управления для руководителей ПХС;
- обобщенный коэффициент, характеризующий отношение товарной продукции к фонду оплаты труда, на основе типового расчета нормативно-чистой продукции (НЧП) для отрасли.

Следует отметить, что фонд оплаты труда должен быть увязан с нормативными показателями, присущими данному производственному звену: выпуском товарной продукции и затратами на выпуск этой продукции. [3]



Таблица 1

Критерии оценки сложности управления подразделениями  
и производственной системой

| По расчетному объему<br>товарной продукции<br>(тыс. у.е.) | Коэффициент сложности<br>управления K1 | По расчетной численности<br>(чел.) | Коэффициент сложности<br>управления K2 |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------|----------------------------------------|
| 28-56                                                     | 1                                      | 10-20                              | 1                                      |
| 57-112                                                    | 1,1                                    | 21-30                              | 1,05                                   |
| 113 -168                                                  | 1,2                                    | 31-40                              | 1,1                                    |
| 169-223                                                   | 1,3                                    | 41-50                              | 1,15                                   |
| 225-281                                                   | 1,4                                    | 51-60                              | 1,2                                    |
| ...                                                       | ...                                    | 61-70                              | 1,25                                   |
| 451-506                                                   | 1,8                                    | 71-80                              | 1,3                                    |
| ...                                                       | ...                                    | 81-90                              | 1,35                                   |
| 843-898                                                   | 2,5                                    | 91-100                             | 1,4                                    |
| ...                                                       | ...                                    | 101-200                            | 1,5                                    |
| 1403-1458                                                 | 3,5                                    | 201-300                            | 1,6                                    |
|                                                           |                                        | ...                                | ...                                    |
|                                                           |                                        | 1000-1100                          | 2,4                                    |

Для разработки системы по увязке этих трех основных показателей, был проведен анализ работы всех участников за предшествующие пять лет. В основу расчетов были положены средние статистические расчеты за эти годы. Определив фонд оплаты, выведен четвертый показатель - нормативный коэффициент оплаты труда от дохода, или процентное выражение фонда оплаты труда от этого дохода. Этот коэффициент отражает доход на оплату труда при изменении первых двух показателей.

Установление структурным подразделениям расчетно-плановых показателей только на основе анализа не всегда может обеспечить всем им равные стартовые условия. Поэтому для исключения субъективных факторов, влияющих на технико-экономические показатели подразделения, при расчете нормативов фонда оплаты труда был введен обобщенный коэффициент, применение которого позволило поставить все производственные подразделения в равные стартовые условия при доведении до них планово-расчетных показателей с определением норматива оплаты труда. Колебание коэффициентов отношения товарной продукции к оплате труда при анализе показателей подразделений получилось от 2,1 до 2,5, поэтому конкретный коэффициент доводился с учетом обобщенного коэффициента, отражающего значение и место данного подразделения в производственной деятельности ПХС.



## Литература:

1. Жигирь А. Государственно-договорное регулирование оплаты труда // Бизнес-информ, 1997.-№17.- С.49-51.
2. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. Київ, фірма «Праця», 1997.
3. Хасан-Бек С.М., Ященко В.А. К вопросу о регулировании динамики заработной платы в увязке с производительностью труда // Хозяйственный механизм формирования рыночных отношений: Сб. научн. тр.- К.: НИЭИ Минэкономки Украины, 1992.- С.91-97.

*И.В. Семеняк И.В., д.э.н., А.Г. Шатровский, к.биол.н.*

**Методологический принцип системности в современной теории маркетинга**

Проблемы, являются ли они социальными, политическими или экономическими, не существуют изолированно. Они не могут быть выделены из целого, объяснены по отдельности, а затем интегрированы для объяснения целого. [1, с. 10]

Среда, в которой возникают проблемы, сама по себе не является статистической целостностью. Являясь динамичной, она меняется в концептуальном пространстве. В экономике всегда появляются проблемы, решение которых практически невозможно или требует огромных средств. Для таких проблем дешевле и проще перестроить систему, в которой они появляются. Этот нелегкий труд нуждается в значительных интеллектуальных ресурсах и политической способности убедить людей принять сделанные изменения.

Теория сложных открытых систем, сформулированная Людвигом фон Берталанфи [2], содержит доказательство того, что системы достигают устойчивого состояния при непрерывном обмене энергией с окружающим миром. Позднее эти положения были интегрированы как теория среды функционирования экономического организма. Имена многих талантливых маркетинговиков связаны с этой теорией: Армстронг Г., Багиев Г., Голубков Е., Дойль П., Драккер П., Котлер Ф., Рэпп С. и еще многие уважаемые ученые высказывали свои точки зрения о средах, ситуационном анализе и маркетинг-аудите, построенных на теории открытых систем.

Альфред Маршалл, Герберт Саймон, Джеймс Марч, Клод Менар, Макс Вебер, Френк Найт, Честер Барнар предложили современной науке пересмотреть принципиальные положения экономической теории относительно методологии изучения экономических систем, приняв за основу теорию экономики организаций. [3, 4] В названной теории рыночная экономика представляется как особая организационная форма с характерной для нее децентрализацией решений и преобладанием специфического механизма координации рынка. Однако собственно понятие рынка множество экономических теорий не сделали неоспоримо ясным. Со времен Фрэнка Хэна «невидимая рука» остается все еще трудной для понимания.

Возможность заключения сделок на рынке является составной частью рыночной экономики и признаком открытости системы. «Поскольку любая организация стремится к открытости, а, следовательно, к объединению с еще более крупной орга-



низацией, то основная трудность заключается в установлении точных границ организации, понимаемой в столь широком смысле». [3, с.21]

Процедуры координации вне рынка скрывают ответы на многие вопросы о системном кризисе в экономике Украины.

Академик Никита Моисеев позволил себе публично высказать следующее: «Люди плохо понимают, что такое системный кризис, поэтому я поясню. Любая система - экономическая, политическая, какая угодно - создается для вполне определенной цели или системных целей. Это Система с большой буквы А. Но для того, чтобы эти цели реализовывались, необходимо существование другой системы, системы Б. Эту систему мы называем аппаратом. По сути дела, аппарат должен выполнять служебные функции, и он это делает, но, кроме того, аппарат преследует и свои личные цели - прежде всего сохранение стабильности. И это естественно. Но когда система А теряет контроль над системой Б, не оказывая на нее достаточного давления, тогда возникают проблемы. В этом случае внутренние интересы системы с маленькой буквы - номенклатуры, аппарата - начинают превалировать над интересами Системы с большой буквы. Это и есть системный кризис». [5, с. 77]

В поиске ответов на вопросы о принципах системности можно обратиться к бесценным разработкам ученых-естественников и философов. Ниже излагаются выводы, сделанные на основе изучения их трудов.

Любая система представляется как некая совокупность компонентов, связанных между собой прочнее, чем с любым компонентом вне системы. В структурно-иерархическом плане системы состоят из подсистем и сами являются таковыми в составе своих надсистем. На практике выборочное объединение систем по исторически сложившемуся признаку (например - территориальному), пребывающих на разных стадиях генезиса и связанных между собой различными формами взаимодействия, образуют метасистему.

Степень связи между компонентами всегда имеет энергетическое выражение; виды энергии меняются в зависимости от характера взаимодействий и уровня системы в иерархии. Причем любая система в своем развитии стремится к наиболее устойчивому состоянию, при котором, в соответствии с принципом Онсагера, рассеивание, или диссипация энергии, будет минимальным. [6, с.399]

Связь человека с природной средой также носит энергетический характер, поскольку в ее основе лежит обмен веществ, построенный на объективных закономерностях поступления в организм энергии за счет веществ и удаления из организма избытков тепла и ненужных компонентов. Поэтому нужды человека определяются его первостепенными потребностями в пище, одежде и укрытии. [7]

Реально эти проблемы разрешались для каждого индивидуума только в составе групп, предопределивших становление первобытного общества. Объединение в группы было энергетически выгодным для построения отношений с окружающей средой, что обосновано в биозкологическом Законе Копа и Денера [6, с.163-164], подтверждающем увеличение размеров выживающих форм в ходе эволюции. В то же время, людям при их объединении требовались некоторые дополнительные затраты энергии, связанные с организацией коллективных действий и налаживания коммуникаций. В совокупности эти затраты определили наличие потребностей, отразивших иерархию доминирования и взаимодействия индивидуумов в сообществе.



Весь ход этногенезиса представляется нам только в тесной связи с природными системами, совместно с которыми сообщества людей образовывали антропоценозы (по Л.Н. Гумилеву). [8] Освоение новых иерархических уровней природных систем влекло за собой не только их преобразование, но и переход на качественно новый этап генезиса этноландшафтной системы в целом. Достигая устойчивости на определенном этапе, система функционировала в стабильном режиме, чем способствовала ее социально-экополитическая структура. Однако изменения в метасистеме (которые системой воспринимались как изменения внешних факторов) приводили к необходимости изменить характер собственной структуры. Воздействие на систему могло выражаться в истощении природных ресурсов или в их недостатке для разросшейся системы (см. упомянутый выше Закон Копы и Денера). Другими формами воздействий могли быть взаимодействия с иными аналогичными системами (межэтнические) или несоответствие ее собственной социальной структуры (по сути-характера распределения энергии) условиям, складывающимся в метасистеме.

Все перечисленные явления хорошо заметны на ранних стадиях генезиса сообществ, но с началом становления индустриального общества действие природного фактора начинает носить опосредованный характер и ускользает от внимания исследователей в связи со смещением акцента на социально-экономические отношения в обособленном виде. Однако человечество и в этих условиях продолжало оставаться компонентом этноландшафтных комплексов, в пределах которых осуществлялись энергетические взаимосвязи. Причем системы не только саморазвивались, но и взаимодействовали с себе подобными, иногда соперничая друг с другом вплоть до вытеснения или уничтожения. В соответствии с Законом максимизации энергии [6, с.147], в соперничестве с другими системами выживает та из них, которая наилучшим образом способствует поступлению энергии и использует максимальное ее количество наиболее эффективным путем.

В этноландшафтных системах, имеющих социально-экономическую структуру индустриального общества, эффективному использованию энергии способствует рынок. Прогрессивная специализация социальных групп в пределах любого общества предопределяет наличие в его структуре энергетических и информационных связей (т.е., энергетически слабых воздействий, воспринимаемых как закодированные сообщения о возможности многократно более мощных влияний [6, с.215]), без которых сама структура несостоятельна. Если производство и товарообмен выражали энергетические связи, то зарождающийся механизм продвижения товаров - информационные. Впоследствии механизм продвижения товаров оформился в важный раздел всей структуры - маркетинг, призванный нести информационные связи во всей системе.

В предсказанных В.И. Вернадским условиях осознания человечеством принадлежности к единому целому в пределах биосферы [9], что находит подтверждение в последних трудах экономистов [10, с.11], роль маркетинга выходит за рамки чисто информационной и может быть расценена как энергетическая, поскольку маркетинг способен определять количество произведенной продукции в соответствии с потребительскими запросами, что упорядочивает энергетические связи в системе в целом.

Таким образом, эволюционный принцип оценки состояний, развитий и взаимосвязей систем позволит вскрыть механизм самоорганизации и понять тенденции изменений.



## Литература:

1. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем: Пер. с англ.- М.: Радио и связь, 1991.-224 с.
2. Bertalanffy, Ludwig von. The History and Status of General Systems Theory. In Trends in General Systems Theory. George Klir ed.- New York, Wiley.- p.21-41.
3. Менар Клод. Экономика организации: Пер. с фр./ Под ред. А.Г. Худокормова.- М.: Инфра-М, 1996.- 160 с.
4. Хэй Д. Теория организаций.- В 2-х тт.- СПб: Питер, 1999.
5. Не вижу людей, с которыми можно разговаривать / Эксперт, №24, 29 июня 1998.- С.77-79.
6. Реймерс Н.Ф. Природопользование: Словарь-справочник.- М.: Мысль, 1990.-637 с.
7. Малиновский Б. Научная теория культуры (фрагменты) // Вопросы философии.-1983, №2.- С.116-124.
8. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли.- Л.: Изд-во ЛГУ, 1989.- 495 с.
9. Вернадский В.И. Научная мысль как планетарное явление.- М.: Наука, 1991.- 270 с.
10. Кредисов А., Наумова В. Маркетинг на переломе XX и XXI ст.: Особенности и перспективы развития.- Экономика Украины.-1999, №9.-С.4-11.

*Р.И. Хачерашвили*

### **Средства коммуникативной политики предприятия**

Современный маркетинг требует не только производства качественного товара и установления эффективной цены для целевых потребителей. Компании должны также передавать информацию своим покупателям, тщательно производя отбор такой информации.

Коммуникация (обмен информацией) - это процесс, посредством которого потребители и маркетинговые организации делятся друг с другом информацией в целях достижения взаимопонимания.

Маркетинговые коммуникации - взаимопонимание предприятиями розничной торговли и потребителями, достигаемое в процессе обмена.

Коммуникативная политика включает пять основных средств коммуникации:

1. Реклама - любая оплачиваемая форма неличного представления и продвижения идеи, товаров или услуг, которую заказывает и финансирует известный спонсор, и распространяемая с целью оказать воздействие на целевую аудиторию. [1, 828]

Рекламная стратегия побуждения (push strategy) - маркетинговая стратегия, предлагающая сосредоточение на том канале распределения, который отвечает за привлечение потребителей. [2, 740]

2. Стимулирование сбыта - разнообразные краткосрочные поощрительные акции, направленные на стимулирование покупки или апробирование товара или услуги. [3, 672]

Стимулирование спроса (sales promotion) - маркетинговые операции, которые стимулируют интерес потребителя и эффективность работы дилера. [2, 774]



3. Связи с общественностью и публикации в прессе (паблик рилейшинз) - разнообразные программы, созданные для продвижения и (или) защиты имиджа компании и ее товаров.

Паблик рилейшинз (public relations) - организация общественного мнения в целях наиболее успешного функционирования предприятия и повышения его репутации: осуществляется разными путями, но прежде всего через средства массовой информации. Искусство взаимоотношений между государственными, общественными структурами и гражданами в интересах всего общества. [4, 5]

Паблик рилейшинз (ПР) - это одна из функций управления, способствующая установлению и поддержанию общения, взаимопонимания, расположения к сотрудничеству между организацией и ее общественностью. Это искусство и наука достижения гармонии посредством взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности. [5, 13]

PR включают в себя решения различных проблем: обеспечивают руководство организации информацией об общественном мнении и оказывают ему помощь в выработке ответных мер; обеспечивают деятельность руководства в интересах общественности; поддерживают его в состоянии готовности к различным переменам путем заблаговременного предвидения тенденций; используют исследования и открытое общение в качестве основных средств деятельности.

Неличностное стимулирование (publicity) спроса на товар, услугу - это деятельность посредством публикаций или получения благоприятных презентаций на радио, телевидении или на сцене, которые не оплачиваются определенным спонсором [4, 6], принимается в сочетании с PR.

4. Личная продажа (personal selling) - представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое в процессе непосредственного общения и имеющее целью продажу и установление длительных взаимоотношений с данными клиентами. [1, 828]

Личная продажа - непосредственное взаимоотношение с одним или несколькими потенциальными покупателями в целях организации презентаций, ответов на вопросы и получения заказов. [3, 674]

5. Прямой маркетинг (direct marketing) - маркетинговая стратегия, при которой рекламное сообщение, ориентированное на прямую реакцию, может поставляться адресату различными способами. [2, 739]

Прямой маркетинг - использование почты, телефона, факса, электронной почты и других неличных средств связи для прямого воздействия на действительных или потенциальных клиентов. [3, 674]

Прямой маркетинг - система сбыта товаров посредством различных средств рекламы, которая предполагает непосредственный контакт с потребителем и направлена обычно на получение от него прямой реакции. [1, 829]

Чтобы получить качественные маркетинговые коммуникации, компании обычно прибегают к услугам рекламных агентств, специалистов по стимулированию сбыта, специалистов по прямому маркетингу и компаний по связям с общественностью. Торговые представители специально обучаются, добиваясь того, чтобы продавцы демонстрировали дружелюбие, могли оказать необходимую помощь и умели убеждать. Для большинства компаний вопрос заключается не в том, общаться с потреби-



телем или нет, а в том, сколько потратить на коммуникации и какие способы передачи информации выбрать.

Сегодня в распоряжении компаний - комплексная система маркетинговых коммуникаций, позволяющая общаться со своими посредниками, а также с потребителями продукции и различными контактными аудиториями. Посредники обмениваются информацией со своими клиентами и прочими потребителями. Потребители рассказывают о товарах другим потребителям и тем, кто не пользуется данными товарами или услугами. В целом каждый компонент этой системы является источником информации для остальных.

Компании делают ошибку, пытаясь с помощью маркетинговых коммуникаций преодолеть предвзятое мнение, стереотипы или отсутствие лояльности покупателей. Такое отношение не всегда имеет положительный эффект, так как мероприятия, как правило, носят разовый характер, полученная информация не закрепляется в сознании потенциальных потребителей, в пересчете на достигнутый эффект они обходятся компании слишком дорого, большинство сообщений не достигает целевой аудитории или быстро забывается ее представителями.

Для повышения эффективности коммуникативной политики следует рассматривать маркетинговые коммуникации как управление процессом продвижения товара на всех этапах: перед продажей, в момент покупки, во время и по завершении процесса потребления. При этом коммуникационные программы должны разрабатываться специально для каждого целевого сегмента, рыночной ниши и даже отдельных клиентов. Осваивая новые электронные технологии, компании должны заботиться и об обратной связи со своими клиентами.

#### Литература:

1. Котлер, Филипп, Армстронг, Гари, Сондерс, Джон, Вонг, Вероника. Основы маркетинга: Пер. с англ.-2-е европ. изд.- М.: СПб, К.: Издат. Дом «Вильямс», 1998.-1056 с.
2. Энджел Дж. Ф., Блекуэлл Р.Д., Минайард П.У. Поведение потребителей.- СПб: Питер Ком, 1999.-768 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент - СПб: Питер Ком, 1999.-896 с.
4. Доти Дороти И. Пабисити и паблик рилейшинз.- М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.-288 с.
5. Блэк С. Паблик рилейшинз. Что это такое? Пер. с англ.- М.: Новости, 1990.-234 с.



### **Раздел 3. Финансы, денежное обращение и кредит. Банковское дело**

*О.В. Бондаренко*

#### **Зарубежный опыт использования налогообложения в управлении экономикой**

Налоги являются одним из важнейших источников формирования доходов государства, они используются на расходы государственного управления, развитие образования, науки и культуры, выполняют важную функцию стимулирования производства, его технического обновления. Становление, распределение, взимание и использование налогов являются наиболее действенными управленческими функциями государства.

Налоговая система как элемент хозяйственного механизма соответствует уровню развития производительных сил, сложившейся концепции государственного регулирования экономических процессов и основным целям развития национальной экономики на данном этапе.

Реформирование налоговой системы обычно отражает общее изменение модели государственного регулирования экономики. Так, если налоговая реформа 60-70-х гг. в США основывалась на модели многопланового государственного регулирования, то реформы конца 70-90-х гг. ограничивали государственное вмешательство в экономические процессы. Методологической основой налоговых реформ 60-х годов в США послужила кейнсианская теория, ориентирующая на расширение регулирующей функции налогов, усиление их влияния на экономический рост в целом и циклические процессы в частности. Поэтому характерной особенностью реформирования налогообложения в этот период было введение широкой системы налоговых льгот. С их помощью осуществлялось, в частности, стимулирование роста инвестиционного спроса (с помощью инвестиционного налогового кредита, введенного в 1962 г.), потребительского спроса (с помощью налоговых снижений, направленных на заинтересованность в приобретении товаров за наличные деньги и в кредит).

В условиях использования налоговых методов государственного регулирования часто прибегают к манипулированию налоговыми ставками. Налоговые системы развитых стран в 80-е гг. претерпели изменения в сторону снижения налоговых ставок. Теоретической основой этих мер послужила бюджетная концепция американского ученого А. Лаффера, который уже в середине 70-х гг. показал, что налоговые поступления являются одновременно продуктом и налоговой ставки, и налоговой базы (суммы прибыли). По мере того как налоговая ставка возрастает, база сокращается. Решение задачи оживления деловой и прежде всего инвестиционной активности А. Лаффер видел в радикальном облегчении налогового бремени. [4, с.62]

В середине 80-х гг. в США в ходе изменения налогообложения корпораций была снижена максимальная ставка налога на прибыль с 46 до 34% , а верхняя граница индивидуального налога на прибыль - с 91% до 70%, чем преследовалась цель стимулирования совокупного спроса. [4, с.62] Несмотря на сохранение в США дифференцированных ставок налогообложения, уровень дифференциации снизился.



За налоговой реформой в США последовала реформа в Канаде в 1987 г., предусматривающая снижение базового налога на доходы корпораций с 36% до 28%. С помощью этого предусматривалось создать в стране конкурентоспособные условия налогообложения и не допустить утечку капитала в США. [4, с.63]

Понижение ставок налогообложения в 80-е гг. произвели практически все развитые страны: в Японии максимальная ставка была снижена с 43,3 до 37,5%, во Франции - с 50 до 45%, Великобритании - с 52 до 35%, в Канаде - с 46 до 28%. [4, с.64]

Одним из основных налогов, формирующих бюджет государства, является налог на добавленную стоимость. Система взимания этого налога в развитых странах имеет гибкий характер. Так, в Германии основная ставка налога на добавленную стоимость составляет 14%, а льготная - 7%, в частности, для продуктов питания (кроме спиртных напитков), общественного транспорта, произведений искусства и средств информации. [5, с.76]

В Италии существует пять ставок НДС: льготные - 4% и 0%, основная - 9% и две повышенных - 19% и 38%. Нулевая ставка применяется к экспорту товаров и услуг, льготная - к предметам первой жизненной необходимости, основная - для широкого круга товаров и изделий, 19% применяется к спиртным напиткам и нефтепродуктам, самая высокая ставка применяется к предметам роскоши. С помощью гибкого характера взимания НДС удается избежать неплатежей в бюджет и увеличения количества предприятий - «теневиков». Как известно, поступления в бюджет неадекватны увеличению налогового давления на плательщика налога. Если уровень налогообложения превышает определенную величину (40-50%), то поступления в бюджет начинают уменьшаться. В США, например, в условиях высокого дефицита государственного бюджета была применена специфическая модель экономической политики, так называемая «рейганомика». Одно из главных ее положений заключалось в снижении уровня налогообложения с целью увеличения бюджетных поступлений. Эта политика применялась правительствами большинства стран Запада.

С целью избежания двойного налогообложения прибыли (в форме дивидендов) в таких странах, как Германия, Австралия, Канада, Новая Зеландия и Турция применяется так называемая система зачета. Ее суть состоит в том, что акционеру полностью или частично возвращается налог, уплаченный компанией за его дивиденды. Возвращенный налог вместе с дивидендами прибавляется к совокупному доходу акционера, который облагается по индивидуальной ставке прогрессивного подоходного налога. Выигрыш от такой системы получают мелкие акционеры, имеющие относительно низкий доход, облагаемый по ставке в 2-2,5 раза ниже ставки налога на прибыль корпораций. Данная система является наиболее справедливой в социальном плане.

В Японии начавшаяся в 1987 г. реформа налогообложения предполагала сокращение ставок подоходного налога (индивидуального и корпорационного), отмену льготного режима для системы сбережений, пересмотр земельного налогообложения и увеличение прироста капитала по операциям с акциями.

Во Франции налоги представляют собой целостную систему, в которой каждый ее вид ориентирован на свою налоговую базу, а уровень частных ставок взаимосогласован. Налог на прибыль во Франции является прогрессивным, его ставки устанавливаются в зависимости от доходов плательщиков, т.е. с ростом доходов ставки увеличиваются.

Специфически устанавливаются ставки налога на акционерные общества. Он является одним из прямых налогов, поступающих в центральный бюджет. Его ставка



едина для всех предприятий, независимо от форм собственности и отраслевой принадлежности. Кооперативы на селе освобождаются от уплаты этого налога, если они создаются для содействия фермерам в переработке их продукции. Этот налог уплачивается с чистого дохода, полученного предприятием с любых операций по всем видам деятельности - выпуска продукции, оказания услуг, продажи и сдачи в аренду имущества, операций с акциями и облигациями и др.

Налог на акционерные общества в сумме налоговых поступлений в центральный бюджет составляет 10,6%, что позволяет предприятиям иметь больше средств для капиталовложений в оборудование, следовательно, развивать и обновлять производство.

Налоговые реформы 80-х гг. в США, Франции, Великобритании предусматривали усиление акцента на использование дифференциального подхода при предоставлении целевых налоговых скидок и льгот, ориентированных на поощрение деятельности компаний в направлениях, поощряемых государством. Целью таких льгот было стимулирование научно-технического прогресса, содействие развитию мелкого бизнеса, стимулирование экспорта.

В 1993 г. ООН подготовила и опубликовала пакет документов «Основы мирового налогового кодекса» - рекомендации создания национальных финансово эффективных налоговых систем. [2, с. 77] В этом документе собраны все виды налогов, конкретные ставки налогов и акцизов, их необлагаемый минимум, размеры льгот и т.д. Все это разработано на основании изучения налоговых систем развитых стран. Опыт зарубежных стран в области налогообложения необходимо учитывать при реформировании национального налогового законодательства. Однако здесь не должно быть слепого дублирования, поскольку следует учитывать конкретные исторические и экономические особенности страны.

#### Литература:

1. Бабийчук С.Н. Направления усовершенствования системы налогообложения в Украине // Финансы Украины, №10, 1998 г.
2. Дорош Н.А. Налоговая система Украины и развитых зарубежных стран // Финансы Украины, №6, 1998 г.
3. Есипов В.А. Взаимосвязь уровня налогообложения с макроэкономическими параметрами // Бизнес-Информ, №2, 1997 г.
4. Скворцов Н.Н. Все о налогах в Украине. Киев, фирма «Конкорд», 1995 г.
5. Соколовская Н.И. Особенности проведения налоговых реформ: мировой опыт и Украина // Финансы Украины, №12, 1998 г.

*Р.А. Гриценко*

### **Защита интересов вкладчиков коммерческих банков как функция центрального банка**

Закон Украины «Про Национальный банк Украины» определяет банковский надзор как систему контроля и активных упорядоченных действий Национального банка Украины, направленных на обеспечение соблюдения банками и другими финансово-кредитными учреждениями в процессе их деятельности законодательства Украины и установленных нормативов, с целью обеспечения стабильности банковской системы



и защиты интересов вкладчиков. [1] Таким образом, такая функция Национального банка как защита интересов вкладчиков определена на уровне закона и является одной из основных задач органов надзора центрального банка.

Первым шагом в защите интересов вкладчиков является недопущение проникновения в банковскую систему нестабильных или недобросовестных финансовых учреждений путем создания определенных требований к их регистрации и лицензированию.

Базельским комитетом определены следующие основные принципы лицензирования банковских учреждений:

- необходимо четко определить, какие виды деятельности разрешено осуществлять учреждениям, получившим лицензию и являющимся объектом надзора в качестве банков, и насколько возможно законодательно контролировать использование термина «банк» в названиях учреждений;

- лицензирующий орган должен устанавливать необходимые критерии и отклонять заявки учреждений, не соответствующих установленным нормам. Процесс лицензирования должен предусматривать оценку структуры владения банковской организацией, деятельность ее директоров и руководящего управленческого звена, операционного плана, механизма внутреннего контроля и планируемого финансового состояния банка, включая базу ее капитала. В тех случаях, когда владельцем или родительской организацией банка является иностранный банк, необходимо предварительное согласие надзорного органа страны родительской организации. [4, 4]

Первый принцип предполагает своеобразную гарантию вкладчикам и кредиторам надежности финансового учреждения при наличии в его названии слова «банк», обеспечивающуюся повышенной степенью требований и уровнем надзора.

Лицензирующие органы должны обращать внимание на следующие моменты при выдаче лицензий на осуществление банковской деятельности:

- структура владения банком, располагает ли банковское учреждение приемлемыми акционерами, в каких сферах бизнеса работают основные акционеры банка, происхождение денег для уставного капитала;

- наличие денежных средств для начала банковского бизнеса и поддержания его в ситуации нестабильности банковской системы;

- систему организации управления и контроля за работой банка со стороны учредителей, их видение перспектив банка и понимание работы банковской системы;

- наличие грамотного, квалифицированного и опытного руководства.

Критерии, предъявляемые при лицензировании банка, должны совпадать с теми, которые предъявляются при инспектировании банков, чтобы в случае, когда финансовое учреждение перестает соответствовать установленным нормам для лицензирования, иметь основание для отзыва лицензии. Если органы лицензирования и надзора отделены друг от друга, то необходимо обеспечивать их тесное взаимодействие в процессе лицензирования и инспектирования банков, а также дать право органам надзора влиять на решения органов лицензирования.

Разработка четких и объективных критериев необходима также для того, чтобы исключить возможности влияния личных и политических факторов на процесс лицензирования банков.

Существует несколько различных моделей осуществления надзора за банковскими учреждениями в процессе их работы. Основными моделями банковского надзора являются модели, основанные:



- 1) на выездном инспектировании банков сотрудниками органов банковского надзора (такая модель надзора преобладает в Италии, Франции, Японии и США);
- 2) на анализе материалов внешнего аудита банка (на такую модель надзора опираются в Великобритании и Германии);
- 3) на использовании материалов как собственного выездного инспектирования, так и внешнего аудита (Канада);
- 4) на установлении жестких требований к публичной отчетности, так называемая модель «рыночной дисциплины» (эта модель надзора в 1996 г. была впервые введена в Новой Зеландии).

Банковский надзор в Италии, Франции, Японии и США полагается в основном на выездное инспектирование банков. Задачи выездного инспектирования в этих странах примерно одинаковые: оценка адекватности капитала, качества активов, качества менеджмента, уровень доходности и ликвидность.

Существует также концепция надзора, когда органы надзора руководствуются информацией внешних аудиторов и проводят выездное инспектирование только в особых случаях по узкому кругу вопросов. При таком надзоре от банков требуется проведение аудита один раз в полгода или раз в году. В некоторых случаях инспекторы проводят встречи с аудиторами или руководством банка. Такой способ ведения надзора подразумевает, что аудиторы при обнаружении серьезных проблем у банка или нарушении им банковского законодательства немедленно проинформируют органы надзора.

Учитывая важность аудита при таком способе надзора, органы надзора должны иметь возможность влиять на выбор аудиторов банком. Обычно банк имеет возможность выбирать аудитора из списка, утвержденного органами надзора, и информировать их при смене аудитора. Во всяком случае, органы надзора имеют возможность отстранить аудиторов или аннулировать результаты аудита в том случае, если они считают работу, выполненную аудиторами, неудовлетворительной.

Канада пытается использовать одновременно два вышеперечисленных способа надзора. Органы надзора проводят ежегодное выездное инспектирование банковских учреждений, однако, оставляют более детальную проверку операций внешним аудитором. Обычно банковский надзор Канады привлекает кредитных специалистов для проверки кредитных дел, а также по необходимости привлекаются специалисты в других областях.

Надзор в Соединенных Штатах Америки имеет усложненную структуру, связанную со сложностью получения права на ведение финансово-кредитных операций. В США надзорные функции исполняют несколько официальных агентств, включая Офис валютного контроля (Office of the Controller of the Currency), Федеральную корпорацию страхования депозитов (Federal Deposit Insurance Corporation), Федеральный резервный банк (the Federal Reserve) и Правительства штатов. Несмотря на то, что существуют определенные различия в методах и технике проведения надзора различными агентствами, в принципе они не сильно отличаются друг от друга. Более того, агентства консультируют друг друга и стараются работать в составе межагентских рабочих групп. Федеральные агентства при этом стараются скоординировать их работу и требования. Кроме всего прочего, в 1994 г. законодательство потребовало от них к 1996 г. разработать стандарты для совместных проверок.

Для того, чтобы получить динамичную картину состояния банка, между выездными проверками органы надзора в США используют регулярную статистическую



отчетность, а также безвыездной надзор и мониторинг. Так, каждый квартал банк предоставляет расширенный отчет, в котором отражает информацию о структуре и сроках погашения активов, пассивов и капитала, а также об источниках доходов и расходах. Отчет включает в себя информацию о проблемных и неработающих активах, о внебалансовых операциях и условных обязательствах.

Обычно органы банковского надзора в США совмещают безвыездной надзор и регулярные встречи с руководством банка, так как процесс банковского надзора - это взаимодействие и сотрудничество органов надзора и руководства банка, хотя могут быть приняты и принудительные меры в том случае, если это будет необходимо. Регулярные встречи позволяют обмениваться мнениями, опытом, информацией о проблемах банка и путях их решения, что является важным для поддержания необходимого уровня взаимопонимания.

Модель банковского надзора, полагающаяся на публичность работы банковского учреждения, приемлема только в определенных условиях. Эта модель банковского надзора имеет два названия: «публичной отчетности» или «рыночной дисциплины». Эти названия подразумевают, что жесткие требования к обязательному опубликованию определенной информации о работе банка приводит к рыночной самодисциплине участников рынка. Примером использования данной модели надзора является Новая Зеландия. Надзорные органы рассчитывают на то, что требования к публичности детализированной информации о финансовом состоянии банка, будут стимулировать руководство банка благоразумно принимать риски, обеспечивая надежную работу банковского учреждения.

Банковский надзор снял большинство ограничений для банков, за исключением уровня адекватности капитала и лимитов по кредитованию инсайдеров. Вместо этого надзорные органы законодательно ввели повышенные требования к публичной отчетности банков. Банки должны ежеквартально публиковать детальную информацию о финансовом состоянии банка, включая информацию о качестве активов, об обеспечении кредитов, о концентрации кредитных рисков, рыночных рисках, адекватности капитала, правлении банка. Публикуемая информация должна быть подписана правлением банка для того, чтобы подтвердить ее достоверность.

Новая Зеландия перешла на такую модель в 1996 г., поэтому говорить о ее надежности еще трудно. При этом необходимо помнить о специфичности банковской системы Новой Зеландии, так как все крупные банки находятся в иностранном владении, и их деятельность, включая иностранные отделения, является предметом надзора в стране, где эти банки зарегистрированы.

Несмотря на то, что как самостоятельная модель банковского надзора модель публичной отчетности в большинстве стран, имеющих собственные крупные банки, неприменима, ее можно использовать как дополнительное средство самодисциплинирования банковского рынка. Использование элементов этой модели в условиях Украины в настоящее время, на мой взгляд, является необходимым условием повышения прозрачности и стабильности банковской системы нашей страны, что в большей степени обеспечит надежность вкладов населения и средств кредиторов.

После рассмотрения существующих моделей надзора необходимо помнить, что они не являются идеальными и не гарантируют абсолютной надежности банковского учреждения и банковской системы в целом. Органы надзора ни в одной из стран не



признают свой надзор идеальным. Тем более, учитывая темпы развития как банковской индустрии, так и сопряженных с ней областей, можно говорить о том, что система банковского надзора также находится в состоянии непрерывного развития.

На современном этапе в Украине используются в большей части две модели банковского надзора: выездной и безвыездной. Отсутствие элементов других моделей банковского надзора во многом не позволило органам надзора предотвратить крах крупных банковских учреждений. Например, использование элементов публичной отчетности по отношению ко многим разорившимся коммерческим банкам, сократило бы потери, связанные с тем, что, имея определенные проблемы, банки продолжали широкую рекламную кампанию и скрывали свое истинное положение, продолжая наращивать свою клиентскую базу, тем самым увеличивая негативные последствия своего банкротства.

Еще одной проблемой банковского надзора в Украине является недостаточное использование независимых аудиторов для надзора за коммерческими банками. Органам банковского надзора Украины следует разработать ряд критериев для проведения внешнего независимого аудита коммерческих банков, охватывающих операции банка с повышенным риском. Это не только облегчит работу органов надзора, но и повысит качество инспектирования банков. Внешние независимые аудиторы, особенно имеющие международную практику, обладают большим опытом в оценке систем внутреннего контроля банка и могут оценить организационную структуру банковского учреждения с учетом тенденций развития мировой банковской системы, что во многом предопределяет качество и надежность дальнейшей работы банка.

За последнее время произошли значительные сдвиги в акцентах банковского надзора от практики детального инспектирования операций банка к инспектированию, направленному на оценку банковских рисков и внутрибанковских процедур их проведения. Так как банковский бизнес становится все более сложным, инспекторы все больше должны полагаться на оценку внутрибанковских процедур управления банковскими рисками, а также на качество организации системы внутреннего аудита и контроля. Эти сдвиги имели следующие значительные последствия. Во-первых, увеличение роли руководства банка, так как оно является «первой линией обороны» и несет на себе полную ответственность за обеспечение надежности банковского учреждения. Это приобретает особую важность в современном высокотехнологическом мире, когда риски и связанные с ними потери могут распространяться очень быстро. В то же время инспекторы в вопросе детального контроля над проведением операций в связи со значительным их объемом должны в большей степени полагаться на внешний и внутренний аудит. [3, 204] Такие тенденции становятся все более характерными даже для тех стран, которые в надзоре используют модель выездного инспектирования. Вторая тенденция в банковском надзоре - это увеличение роли публичности банковской отчетности. Органы надзора в странах большей семерки поощряют большую публичность банковской деятельности в особенности. Это касается информации о подверженности банков тем или иным рискам, а также деятельности руководства.

Третья тенденция, охватившая банковский надзор во всех органах и различных странах - это расширение практики применения общих стандартов и требований в международном масштабе. Наиболее известный пример - это Базельское соглашение по капиталу 1988 г., которое установило минимальные требования к уровню капитала банка, что было затем одобрено во множестве стран. Однако практика применения общих требований не может быть использована в полном масштабе в связи с различиями в законодательных системах, экономическом устройстве и системах бухгалтерского учета.



В органах банковского надзора существуют определенные признаки возможного мошенничества и злоупотреблений инсайдеров, при проявлении которых органы надзора более глубоко и тщательно изучают сопряженные с ними вопросы. Такими признаками являются:

- наличие в банке больших выплат наличными;
- большой объем кредитов предприятиям, не являющимся клиентами банка;
- плохая или недостаточная кредитная документация;
- чрезмерное количество пролонгаций кредитов;
- наличие необычных условий в кредитных договорах;
- финансирование предприятий, которые покупают активы инсайдеров банка;
- значительная доля кредитов предприятиям, действующим в сфере интересов инсайдеров;
- свидетельства использования средств предприятиями, получившими кредит в банке, на кредитование других организаций;
- кредитование оффшорных компаний;
- наличие кредитов, обеспеченных обязательствами оффшорных банков;
- наличие больших кредитов, выданных трастовым, холдинговым, оффшорным компаниям или агентам таким образом, что сложно установить реального заемщика;
- отсутствие должного разделения обязанностей между сотрудниками банка, особенно при проведении активных операций;
- кредитование одного и того же заемщика связанными банками или филиалами одного банка;
- большие объемы кредитов под гарантии третьих лиц;
- высокие должности основных акционеров в руководстве банка;
- частая смена аудиторов и юридических фирм, обслуживающих банк;
- наличие большого объема операций или кредитование предприятий, финансовая отчетность которых говорит о том, что заемщик инвестирует средства и получает доходы от инвестиций в странах с повышенной секретностью информации о владельцах банковских счетов (Панама, Антильские острова, Каймановые острова и т.п.)

Таким образом, защита интересов вкладчиков путем обеспечения надежности работы банковских учреждений заключается в непрерывном всеобъемлющем процессе надзора с использованием разнообразных форм и методов надзора за деятельностью банков, начиная с тщательного изучения соответствующих материалов при их регистрации. Успех этого процесса определяется способностью органов банковского надзора следить за изменением ситуации в финансовом секторе и принимать разумные меры по поддержанию банков в сложных ситуациях, при этом не допуская снижения уровня платежеспособности банков ниже уровня, необходимого для выполнения всех его обязательств.

#### Литература:

1. Закон України «Про Національний банк України».
2. Аристобуло де Жуан. «От хороших банкиров к плохим банкирам. Неэффективный банковский надзор и ухудшение качества управления как главные элементы банковских кризисов». Материалы семинара Института экономического развития Мирового банка, 1992.



3. Current Legal Issues Affecting Central Banks / edited by Robert C. Effros. 1998 IMF.
4. Statement of Principles: Bank registration and Supervision. Banking System Department. Document BSI. October 1997.

**Г.В. Задорожный, д.э.н., Н.Э. Хомякова**  
**Статистический анализ динамики результатов финансовой деятельности предприятия**

Авторами рассмотрена задача обработки данных о результатах финансовой деятельности предприятия с использованием теории оценок составных последовательностей в условиях параметрической неопределенности. Предложенный алгоритм обработки данных иллюстрируется анализом динамики налоговых платежей предприятия.

Современные методы обработки данных об экономико-финансовой деятельности предприятия широко используются при управлении процессами производства и сбыта продукции. [1,4] Как правило, применяются классические методы математической статистики на основе выборочных оценок параметров. При этом недостаточно внимания уделяется точностным характеристикам полученных оценок, особенно при прогнозировании на предстоящие периоды.

Ниже рассмотрен квазиоптимальный алгоритм статистической обработки данных с акцентом на точностные характеристики результата обработки при возможности адаптации его к реальным условиям обстановки.

Предварительный графический анализ динамики некоторых результатов финансовой деятельности (балансовой прибыли, налоговых платежей в бюджет и др.) позволяет сделать вывод о возможности и целесообразности представления исходных данных в виде составной последовательности

$$u_k = \mu_k + \lambda_k + v_k, \quad k = 1, 2, \dots, M, \quad (1)$$

где

$$\mu_k = \sum_{i=0}^n d_i \frac{(k-1)^i}{i!} \quad (2)$$

— полиномиальная компонента, отражающая основные тенденции в изменениях входных данных,

$$\lambda_k = \sum_{j=1}^m \gamma_j \lambda_{k-j} + \varepsilon_k \quad (3)$$

— последовательность авторегрессии  $m$ -го порядка, характеризующая случайные сезонные флуктуации,

$v_k$  - некоррелированная последовательность случайных величин, обусловленная быстрыми непредсказуемыми колебаниями.

Как правило, допустимо полагать, что  $\varepsilon_k$ ,  $v_k$  являются взаимно независимыми гауссовскими стационарными последовательностями с нулевыми математическими ожиданиями и неизвестными дисперсиями  $\sigma_{\varepsilon}^2$ ,  $\sigma_v^2$ .



Цель такого исследования состоит в возможности изучения статистических характеристик всех составляющих входных данных для анализа их поведения в пределах рассматриваемого интервала времени наблюдения и прогнозирования на предстоящий период, для формирования обоснованных финансовых резервов, для анализа статистической устойчивости процесса.

Основная задача сводится к нахождению по входным данным  $u_k$  ( $k=1, 2, \dots, M$ ):

- оценок неизвестных коэффициентов  $\hat{d}_j$  полиномиальной компоненты;
- оценки полинома в целом  $\hat{\mu}_k$ ;
- оценок параметров  $\gamma_j$  ( $j=1, 2, \dots, m$ ),  $\sigma_\varepsilon^2$ ,  $\sigma_u^2$  авторегрессионной компоненты;
- оценки самой авторегрессионной компоненты  $\lambda_k$  ( $k=1, 2, \dots, M$ )

При этом необходимо найти среднеквадратические отклонения для всех оценок в качестве меры точности полученных оценок.

Представляет большой практический интерес найти прогнозируемые оценки полиномиальной и авторегрессионной компонент, оценить точность прогноза, по крайней мере, полинома на предстоящие периоды.

Для решения поставленной задачи предлагается квазиоптимальный (итерационный) алгоритм оценки каждой компоненты входных данных в отдельности. Такое препарирование входных и выходных данных представляется при анализе факторов, влияющих на экономические процессы.

Структура алгоритма приведена на рис.1.

На первом этапе полиномиальной обработки используется метод максимального правдоподобия. Фактически при отсутствии информации о корреляционных свойствах последовательности  $\tilde{\lambda}_k$  здесь используется классический метод наименьших квадратов [2].

На втором этапе обрабатывается так называемая первая невязка, то есть разность

$$\Delta u = u_k - \mu_k \quad (4)$$

Пренебрегая последовательностью  $\lambda_k$  в первом приближении, можно записать логарифмическую функцию правдоподобия

$$\ln p(\Delta \tilde{u} | \bar{\gamma}, \sigma_\varepsilon^2) = -\frac{M-m}{2} \ln(\sigma_\varepsilon^2) - \frac{1}{2\sigma_\varepsilon^2} \sum_{k=m+1}^M (\Delta u_k - \sum_{j=1}^m \gamma_j \cdot \Delta u_{k-j})^2. \quad (5)$$

С использованием метода максимума функции правдоподобия получили оценки

$$\bar{\gamma} = Q^{-1} \cdot \bar{q}(\Delta \bar{u}), \quad (6)$$

где  $\bar{q}(\Delta \bar{u})$  - вектор с элементами

$$q_i(\Delta \bar{u}) = \frac{1}{M-m} \sum_{k=m+1}^M \Delta u_k \cdot \Delta u_{k-i}; \quad i=1, 2, \dots, m; \quad (7)$$

$Q$  - матрица с элементами

$$Q_{ij} = \frac{1}{M-m} \sum_{k=m+1}^M \Delta u_{k-i} \cdot \Delta u_{k-j}; \quad i, j=1, 2, \dots, m; \quad (8)$$

Кроме того,



$$\sigma_{\varepsilon}^2 = \frac{1}{M-m} \sum_{k=m+1}^M (\Delta u_k - \sum_{j=1}^m (\gamma_j \cdot \Delta u_{k-j}))^2; \quad (9)$$

$$\sum_{\gamma} = \frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{M-m} \cdot \underline{Q}^{-1}. \quad (10)$$

Полученные данные позволяют найти корреляционную матрицу  $R(M)$  авторегрессионной компоненты.

На третьем этапе методом максимальной апостериорной вероятности находится оценка последовательности  $\lambda_k$  ( $k=1,2,\dots, M$ ).

Причем,

$$\tilde{\lambda}_k = \sum_{l=1}^M C_{kl(M)} \frac{\Delta u_l}{\sigma_{\varepsilon}^2}, \quad (11)$$

где

$C_{kl(M)}$  - элементы матрицы

$$\underline{C}_{(M)} = \left[ \underline{R}_M^{-1}(\lambda, \sigma_{\varepsilon}^2) + \frac{1}{\sigma_v^2} \cdot I \right]^{-1} \quad (12)$$

где  $\sigma_v^2$  - оценка дисперсии некоррелированной компоненты.

В первом приближении можно предположить, что

$$\hat{\sigma}_{\gamma}^2 = \frac{1}{M-(n+1)} \sum_{k=1}^M (u_k - \mu_k)^2 - \frac{\sigma_{\varepsilon}^2}{1 - \sum_{j=1}^m \gamma_j \cdot \hat{\rho}_j}. \quad (13)$$

Последнее слагаемое в выражении (13) есть оценка дисперсии  $\sigma_{\lambda}^2$  авторегрессионной компоненты, а  $\rho_j$  - оценки нормированных коэффициентов корреляции.

Матрица  $\underline{C}_{(M)}$  характеризует точность вектора  $\tilde{\lambda}^T = (\tilde{\lambda}_1, \tilde{\lambda}_2, \dots, \tilde{\lambda}_M)$ . На ее главной диагонали располагаются дисперсии  $\sigma_{\lambda k}^2$ .

Далее найденные оценки можно использовать для уточнения статистических характеристик и вновь получить оценки  $\tilde{\lambda}_k$  во втором приближении.

Для уточнения полинома представляется сформировать разность вида

$$\Delta u_{1k} = u_k - \tilde{\lambda}_k \quad (14)$$

Завершается алгоритм процедурами прогнозирования. Для упрощения данной задачи оценки коэффициентов полинома целесообразно находить в последней точке безразмерного времени ( $L=M$ ).

При этом прогноз полинома на  $l$  шагов определяется выражением

$$\mu_{M+l}^* = \sum_{i=0}^n d_i \frac{l^i}{i!}, \quad (15)$$

а точность прогноза

$$\sigma_{\mu_{M+l}}^* = \sigma \sum \sqrt{\sum_{i,j=0}^n A_{ij}^{-1} \frac{l^{i+j}}{i!j!}}. \quad (16)$$



Прогноз коррелированной компоненты на один шаг имеет вид

$$\lambda_{M+1}^* = \sum_{j=1}^m \gamma_j \cdot \tilde{\lambda}_{M+1-j}, \quad (17)$$

В частности, для последовательности авторегрессии второго порядка ( $m=2$ )

$$\lambda_{M+1}^* = \gamma_1 \lambda_M + \gamma_2 \lambda_{M-1}; \quad (18)$$

$$\sigma_{\lambda_{M+1}}^2 = \gamma_1^2 \cdot C_{M,M} + \gamma_2^2 \cdot C_{M-1,M-1} + 2\gamma_1\gamma_2 \cdot C_{M,M-1} + \sigma_\varepsilon^2 \quad (19)$$

В качестве примера рассматривались данные о налоговых платежах предприятия за период с 1992 г. по 1996 г. с шагом в один квартал ( $M=20$ ). С использованием полинома второй степени и авторегрессии второго порядка получены результаты, приведенные в таблице 1 и таблице 2. На рис. 2 показаны входные данные и оценка полинома. Рис. 3 представляет первую невязку и оценку авторегрессионной компоненты.

Для прогноза на один и два шага полиномиальной компоненты имеем

$$\mu_{21}^* = 583.74; \mu_{22}^* = 688.35.$$

Точность прогноза характеризуется среднеквадратическими погрешностями.

$$\sigma_{\mu_{21}} = 59.24; \sigma_{\mu_{22}} = 131.06.$$

Для коррелированной авторегрессионной компоненты получим

$$\lambda_{21}^* = 0.64; \lambda_{22}^* = -128.1; \gamma_1 = 0.64; \gamma_2 = -0.82; \sigma_\varepsilon = 22.80; \sigma_\lambda = 64.16.$$

Среднеквадратическое значение некоррелированной компоненты в соответствии с выражением (13) равно  $\sigma_\gamma = 24.14$ .

По результатам исследования можно сделать следующие выводы:

- на примере анализа динамики налоговых платежей предприятия показана возможность и целесообразность представления результатов финансовой деятельности предприятия в виде составной последовательности из трех компонент;
- полиномиальная компонента отражает главные медленно меняющиеся тенденции, оценка ее параметров позволяет предвидеть изменения результатов финансовой деятельности на один-два предстоящих периода с приемлемой точностью;
- оценка коррелированной компоненты также улучшает качество прогноза, учитывая более быстрые изменения в динамической системе производства и сбыта продукции;
- уровень некоррелированной компоненты ( $\sigma_\gamma$ ) характеризует непредсказуемые воздействия, позволяя обоснованно формировать финансовый резерв предприятия в условиях неопределенности;
- рассмотренный метод последовательных приближений позволяет улучшить точность оценки в 1,5 раза (табл.1).



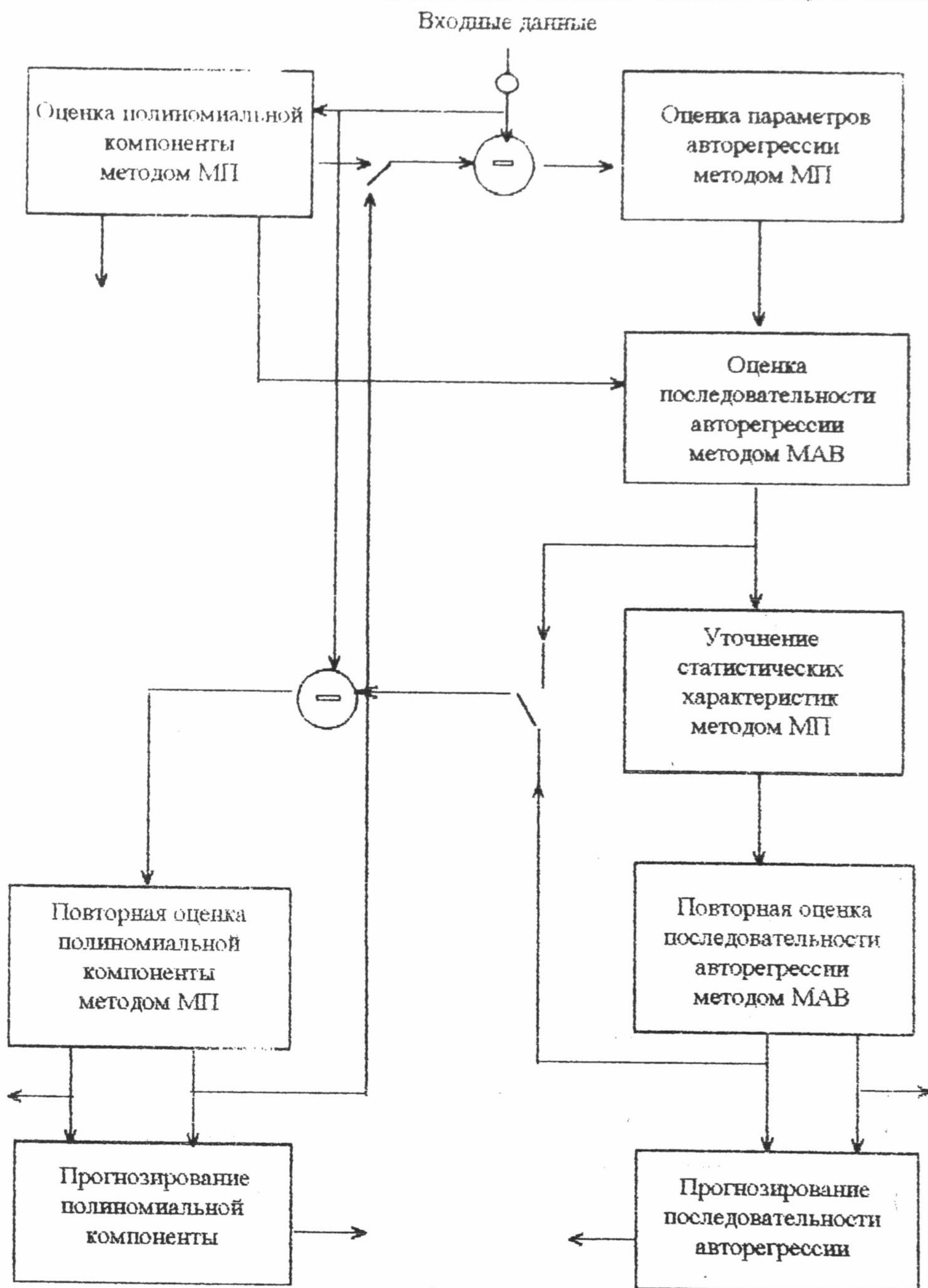


Рис. 1 Структура алгоритма статистической обработки результатов финансовой деятельности предприятия на основе теории оценок составных последовательностей



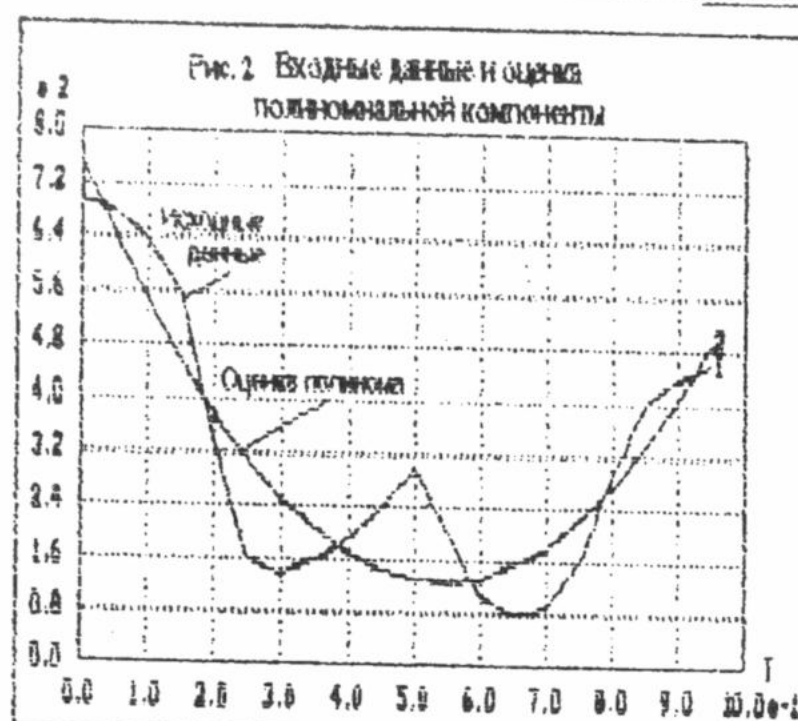


Таблица 1

| $k$ | $u_k$ | $\hat{\mu}_{k(1)}$ | $\hat{\sigma}_{\mu k(1)}$ | $\hat{\mu}_{k(2)}$ | $\hat{\sigma}_{\mu k(2)}$ | $\tilde{\lambda}_k$ | $\tilde{\sigma}_{\tilde{\lambda}_k}$ |
|-----|-------|--------------------|---------------------------|--------------------|---------------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 1   | 679   | 759.55             | 53.49                     | 713.35             | 36.13                     | -48.9               | 25.87                                |
| 2   | 680   | 648.16             | 43.50                     | 613.13             | 28.93                     | 34.92               | 23.51                                |
| 3   | 640   | 547.57             | 33.65                     | 522.49             | 23.12                     | 98.64               | 23.25                                |
| 4   | 560   | 457.78             | 30.19                     | 441.43             | 18.90                     | 80.65               | 22.48                                |
| 5   | 338   | 378.80             | 27.22                     | 369.97             | 16.45                     | -21.37              | 22.32                                |
| 6   | 160   | 310.61             | 26.36                     | 308.08             | 15.63                     | -113.52             | 22.32                                |
| 7   | 140   | 253.22             | 26.86                     | 255.78             | 15.92                     | -120.62             | 22.29                                |
| 8   | 160   | 206.63             | 27.90                     | 213.07             | 16.66                     | -59.62              | 22.28                                |
| 9   | 191   | 170.84             | 28.88                     | 179.94             | 17.38                     | 26.89               | 22.28                                |
| 10  | 240   | 145.85             | 29.45                     | 156.40             | 17.80                     | 103.51              | 22.28                                |
| 11  | 300   | 131.66             | 29.45                     | 142.44             | 17.80                     | 128.49              | 22.28                                |
| 12  | 200   | 128.27             | 28.88                     | 138.07             | 17.38                     | 69.51               | 22.28                                |
| 13  | 108   | 135.68             | 27.90                     | 143.28             | 16.66                     | -21.45              | 22.28                                |
| 14  | 80    | 153.89             | 26.86                     | 158.08             | 15.92                     | -82.87              | 22.29                                |
| 15  | 90    | 182.90             | 26.36                     | 182.46             | 15.63                     | -89.88              | 22.32                                |
| 16  | 160   | 222.70             | 27.22                     | 216.42             | 16.45                     | -43.18              | 22.32                                |
| 17  | 293   | 273.31             | 30.19                     | 259.98             | 18.90                     | 25.87               | 22.48                                |
| 18  | 400   | 334.72             | 35.65                     | 313.11             | 23.12                     | 61.06               | 23.26                                |
| 19  | 440   | 406.93             | 43.51                     | 375.83             | 28.93                     | 36.23               | 23.51                                |
| 20  | 460   | 409.93             | 53.49                     | 448.14             | 36.13                     | -17.40              | 25.87                                |

Таблица 2

| $\hat{d}_{0(1)}$ | $\hat{\sigma}_{d_{0(1)}}$ | $\hat{d}_{1(1)}$ | $\hat{\sigma}_{d_{1(1)}}$ | $\hat{d}_{2(1)}$ | $\hat{\sigma}_{d_{2(1)}}$ | $\hat{\gamma}_{1(1)}$ | $\hat{\sigma}_{\gamma_{1(1)}}$ | $\hat{\gamma}_{2(1)}$ | $\hat{\sigma}_{\gamma_{2(1)}}$ |
|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|------------------|---------------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|--------------------------------|
| 489.93           | 53.49                     | 88.41            | 13.05                     | 10.80            | 1.33                      | 1.14                  | 0.1                            | -0.82                 | 0.1                            |
| $\hat{d}_{0(2)}$ | $\hat{\sigma}_{d_{0(2)}}$ | $\hat{d}_{1(2)}$ | $\hat{\sigma}_{d_{1(2)}}$ | $\hat{d}_{2(2)}$ | $\hat{\sigma}_{d_{2(2)}}$ | $\hat{\gamma}_{1(2)}$ | $\hat{\sigma}_{\gamma_{1(2)}}$ | $\hat{\gamma}_{2(2)}$ | $\hat{\sigma}_{\gamma_{2(2)}}$ |
| 448.14           | 36.13                     | 77.10            | 8.94                      | 9.58             | 0.91                      | 1.45                  | 0.09                           | -0.89                 | 0.09                           |

## Литература:

1. Бланк И.А. Управление прибылью.- К.: «Ника-Центр», 1998.-544 с.
2. Бокс Дж., Дженкинс Г. Анализ временных рядов.- М.: «Мир», 1974.-402 с.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа.- М.: «Инфра-М», 1996.-176 с.
4. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка.- М.: «Высшая школа», 1997.-192 с.
5. Планирование инвестиций в производство и анализ финансов предприятия / Гавва В.Н., Сафронов Я.В., Шумов В.П.- Учебное пособие по курсовому и дипломному проектированию.- Харьков: ХАИ, 1997.-73 с.
6. Фалькович С.Е., Хомяков Э.Н. Статистическая теория измерительных радиосистем.- М.: «Радио и связь», 1981.-293 с.