

4. Тридід А.М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. – Харків: вид. ХДЕУ, 2002. – С. 364.

5. Богдан А.И. О проблемах стратегического планирования // Экономика: проблемы теории та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2000. – Вип. – 24. – С. 55–59.

6. Семенов Г.А., Ткаченко М.О. Стан, сучасні тенденції і прогнози розвитку автомобілебудування в Україні // Вісник академії економічних наук України. – 2002. – №1. – С. 42–53.

7. Семенов А.Г. Тенденции развития украинского рынка легковых и грузовых автомобилей // Экономика промышленности. ИЭП НАН Украины – Донецк, 2000. – С. 207–223.

8. Семенов Г.А. Структура и тенденции развития автомобильного парка Украины // Модели управления в рыночной экономике. Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2003. – С. 62–80.

Статья поступила в редакцию 24.09.03.

Т.Л. ЧУПРОВА,
ДонНТУ

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР НА АКТИВИЗАЦИЮ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Реформация социалистической системы, трансформация отношений собственности, политика приватизации, активное внедрение передовых технологий, производственная потребность в значительных денежных капиталах – всё это лишь небольшой перечень условий и мотивов для формирования крупнокорпоративного сектора. Он представлен интегрированными структурами – объединениями хозяйствующих субъектов производственного, финансово-кредитного, торгового, инновационного и других профилей, консолидирующими свои активы на акционерной основе или на базе договорных отношений. Через крупные корпоративные образования проходят основные инвестиционные потоки. Свыше 85% ВВП Украины производится крупными и средними предприятиями, в той или иной мере интегрированными в структуры корпоративного сектора; на их долю приходится большая часть отчислений в бюджет. У всех на слуху названия таких ФПГ как «Укрсиббанк», «Приват», «Систем кэпитал менеджмент», «ИСД», «Финансы и кредит», «Интертайп», «Динамо «Киев».

В Донецком регионе функционируют предприятия всех форм собственности. В области зарегистрировано 8738 приватизированных предприятий, из которых 912 – большие корпоративные структуры (акционерные объединения открытого и закрытого типа). Корпорации не государственной формы собственности составляют более 71,3%.

Появление новых собственников на большинстве приватизированных предприятий не решило проблему повышения эффективности жизнедеятельности этих предприятий. Функционирование большинства интегрированных структур нельзя пока признать устойчивым, многие из них сохраняют устаревшие технологические режимы и методы управления. Видимо, центральная задача теперь будет состоять в том, чтобы от нынешнего состояния интеграции перейти к устойчивому и эффективному развитию интеграционных процессов.

В настоящее время разработаны математические модели для различных вариантов схематических конструкций интеграции

онных объединений: интеграция с включением финансово-инвестиционной структуры (Ю.В. Косачёв) [1], вертикальная интеграция с финансово-инвестиционной структурой (Ю.В. Косачёв) [2], «чистая» вертикальная интеграция (М.М. Вороновицкий) [3], моделирование симбиоза малого предприятия с крупным промышленным объектом (Н.Е. Егорова) [4] и другие.

Основная цель этих моделей – доказать устойчивость функционирования предприятий для данной интеграционной конструкции и описать условия эффективного её функционирования. За основу моделирования выбирается предположение о способности экономического объекта к самоорганизации и к достижению устойчивости в пределах выстроенной «закрытой» конструкции. При всём математическом благополучии построенных моделей явный недостаток видится в их оторванности от реалий рыночных взаимодействий.

Недочеты и недоработки в процессе функционирования корпоративных структур непосредственно связаны с недооценкой научного осмысления их теоретических основ – явления нового и мало исследованного в условиях переходной экономики.

Всё это говорит о том, что в условиях активного становления новых корпоративных структур в Украине практическое значение имеют анализ и исследование того, как интеграция позволяет ускорить оборачиваемость финансовых ресурсов, сократить издержки, рационализировать структуру совокупного капитала.

Цель данной статьи – исследовать, как интеграция активизирует финансовые потоки экономической системы.

Вне зависимости от идеологии, экономическая система Украины, так или иначе, стремится достичь условий совершенного рынка и свободной конкуренции. Строго говоря, в чистом виде совершенный рынок, как и свободная конкуренция, никогда не существовали и, вероятно, никогда не будут существовать. Между тем, их изучение даёт нам понимание законов функциони-

рования рынка, и позволяет создавать модели управления хозяйственными структурами, основанными, в том числе и на частном капитале.

Наличие совершенного рынка предполагает выполнение следующих условий:

1) все торговцы обладают полным предвидением – исчерпывающими знаниями об условиях предложения и спроса и вытекающем отсюда меновом отношении. Реально такими знаниями можно обладать только тогда, когда обстоятельства не меняются, нет флуктуаций (засуха, наводнение), т.е. когда экономика устойчива. Это предположение возможно лишь теоретически в случае предположения стационарности экономики.

2) исключается сговор, имеющий целью поглощение товаров и задержку сбыта.

К сожалению, не существует чёткого и общепризнанного определения свободной конкуренции, поэтому охарактеризуем её через основополагающие принципы:

Неопределённо большое число участников рынка, как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов. По Курно: «влияние конкуренции достигает своего предела, когда каждое из частичных объёмов производства становится неощутимым не только относительно общего производства, но так же и по отношению к его приросту, так что частичное производство может быть вычтено из общего производства и это не приведёт к сколь-либо заметному изменению цены на товар»;

Затраты производства выступают в качестве регуляторов цен. Это вытекает из того, что отсутствует влияние внешних случайностей. В результате это определяет единственную цену на рынке, т.к. интервал равновесия – точка

Частная собственность. Полное отсутствие ограничений корыстолюбивого поведения. Личный интерес – главный мотив поведения.

Независимость действий индивидуумов рынка, что исключает все формы тай-

ных сговоров, любую степень монополии или её тенденций.

В качестве оговорки для нашей модели исключим из конкуренции условие полной мобильности и делимости всех экономических ресурсов.

В экономической теории на основе постулатов о свободной конкуренции и о совершенном рынке разработан ряд фундаментальных трудов, посвященных моделированию экономических систем.

Анализ несколько идеализированной действительности приводит тем не менее, к правильным выводам. Поскольку идеализация позволяет осуществить более детальный анализ определенных фаз экономической взаимозависимости, нежели тот, который был бы возможен при отсутствии таких предположений.

Моделей экономики самых разнообразных трактовок огромное количество, поэтому ограничимся рассмотрением моделей, так или иначе подводящих к объяснению явления «корпоративная структура», пониманию причин её возникновения и тенденций развития, помогающих выделить её внутренние и внешние взаимосвязи, построить эффективную систему правил управления корпорацией.

Швейцарский экономист Леон Вальрас на модельном уровне доказал, что система общего равновесия устойчива и, будучи выведена из этого состояния, стремится к нему вновь [5]. Применительно к корпоративным структурам: любая хозяйственная система с развалом советской экономики была выведена из состояния пусть относительно, но всё-таки «устойчивости». Устойчивость в данном контексте трактуется как жёсткая система производственных взаимосвязей и государственного финансирования. Как следствие, большинство предприятий оказалось за порогом экономической рентабельности из-за нарушения производственных и финансовых зависимостей. Масштабы производства, значительные потребности в денежных ресурсах для инвестиций в основные и оборотные

фонды требовали объединения производственных усилий и способствовали внедрению новых форм собственности. Как следствие, корпоратизация, выполняя роль механизма стабилизации и устойчивости, становится инструментом возврата к «устойчивому функционированию» производственного комплекса страны только на качественно ином уровне.

Английский экономист Френсис Эджуорт предложил модель эффективного обмена между экономическими субъектами на основании кривых безразличия или так называемую модель «чёрного ящика», доказав, что распределение продуктов эффективно, когда весь объём произведенной продукции распределяется между потребителями так, что нельзя улучшить положение одного, не ухудшив положение другого. Итальянский экономист В. Парето разработал теорию Эджуорта, предложив критерий эффективности в виде кривой контрактов. Кривая контрактов представляет собой множество точек, соответствующих распределениям благ, после которых взаимовыгодный обмен теряет смысл, т.к. невозможны дальнейшие взаимовыгодные сделки перераспределения благ между экономическими субъектами [5]. Соответственно движение в направлении к кривой контрактов, несомненно, повышает общее благосостояние, в то время как движение вдоль Парето-эффективных точек лишь распределяет общее благосостояние между участниками сделки.

Корпоративное объединение предприятий на сегодняшний день видится практически единственным оптимальным путём к достижению Парето-эффективных точек контрактной кривой. Вероятность достижения критерия Эджуорта в результате «свободного плавания» для предприятий невелика.

Эффективность жизнедеятельности всей корпорации сводится к целеустремлённому достижению слаженного оптимума работы объединенных предприятий, к достижению наивысшей прибыльности ка-

ждого без ущерба для всей корпорации. Можно утверждать, что внутренняя стратегия инвестирования и производственного взаимодействия в корпорации построена по принципу распределения Эджуорта.

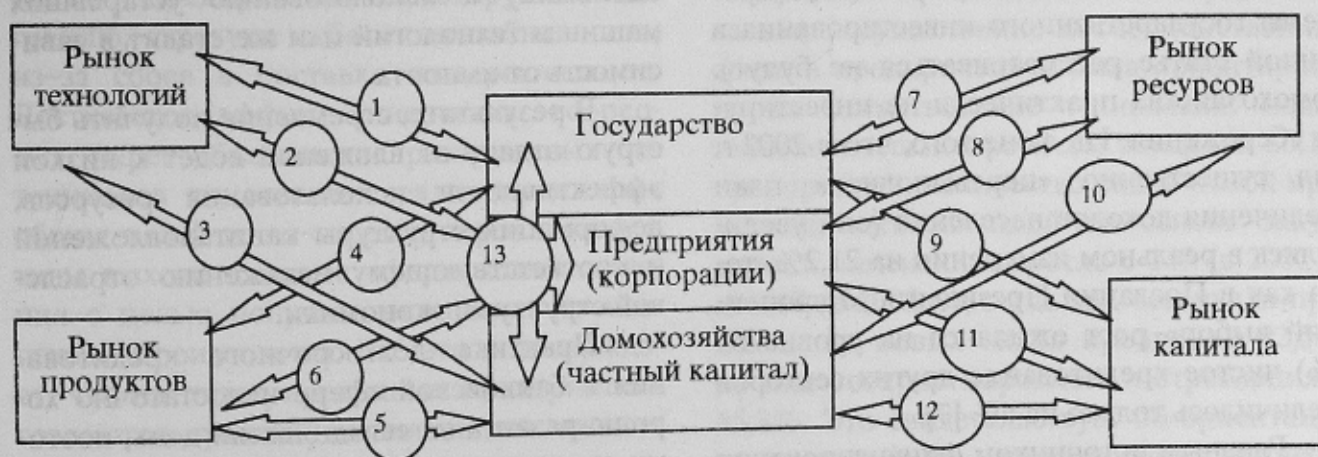
Системные взаимосвязи рынков наиболее чётко отражаются в модели известных английских экономистов К. Макконелла и С. Брю [6]. В построении своей модели кругооборота ресурсов, продуктов и доходов они опирались на закономерности функционирования рынка выведенные Д.М. Кейнсом.

Основные положения модели: государство выполняет административный контроль и поддерживает тенденции к достижению экономического равновесия в стране; уровни производства, занятости, доходов и цен находятся в прямой зависимости от совокупных расходов; уровень совокупных расходов определяется как совокупность потребления, инвестиций, госу-

дарственных расходов и расходов на чистый экспорт; решение предприятий о производстве товаров, и, следовательно, об использовании ресурсов зависит от общего количества денег потраченных на эти товары.

Модель построена на высоком уровне агрегирования и абстрагирования, за счёт этого, по всей видимости, не классифицированы рынки технологий и капитала. Как результат – нельзя отследить влияние инновационных составляющих на экономику, тогда как именно они в большинстве случаев характеризуют принципиальные изменения рынка постиндустриальной экономики.

Это даёт основания дополнить модель Макконелла–Брю, ввести новые компоненты в виде рынка технологии и рынка капитала и очертить их взаимосвязи с предприятиями, государством и домохозяйствами (см. рис.1).



Государство: (1) – закупает патенты на новые технологии у НИИ, ведёт научные исследования и разработки в области инноваций, в замен получает инновационные знания; (4), (7) – производит закупки на рынке продуктов и на рынке ресурсов; (9) – инвестирует и получает дивиденды или берёт кредиты. Предприятия: (2) –закупают патенты на новые технологии у НИИ, ведут научные исследовательские разработки в области инноваций, в замен получают инновационные знания; (6) – предоставляют товары и услуги на рынок продуктов, в замен получают вознаграждение в виде дохода от продаж; (8) – закупают ресурсы; (11) – выплачивают проценты за кредит, дивиденды, реинвестируют прибыль, в замен получая инвестиции. Домохозяйства: (3) – затраты на обучение и переквалификацию, в замен – новые знания и навыки; (5) – потребительские расходы на приобретение товаров и услуг; (10) – продают свои предпринимательские способности, навыки и знания, получая в замен заработную плату; (12) – инвестируют и получают дивиденды и ренту. 13-й денежный поток: государство продает предприятиям и домохозяйствам возможность пользоваться общественными благами и услугами, в замен взимает налоги и отчисления.

Рис. 1. Модель взаимодействия субъектов постиндустриальной экономики

Рынки технологий, ресурсов, потребления и капитала взаимосвязаны между собой через соответствующие показатели соответственно: цена и объём инноваций, цена и объём занятости ресурсов, цена и объём потребления/производства, норма прибыли, процентная ставка и объём капитальных вложений и наконец цена и масса денег.

Экономический рост экономики напрямую зависит от спроса на товары инвестиционного назначения. Расширение инвестиционного спроса (11) – это определяющее условие повышения конкурентоспособности украинских предприятий (6) и обновления основного капитала на базе современных технологий (2). Спад инвестиционной активности на протяжении последних девяти лет и ограниченность финансовых ресурсов привели к критическому старению основных фондов в Украине. В соответствии с моделью (рис.1) не достаточно работают потоки (12) и (11) (проблемы государственного инвестирования в данной статье рассматриваться не будут). Домохозяйства практически не инвестируют сбережения. На фоне того, что в 2002 г. был существенно «перевыполнен» план увеличения доходов населения (они увеличились в реальном измерении на 21,2%, тогда как в Послании Президента «Европейский выбор» рост ожидался на уровне 6–7%) чистое кредитование других секторов увеличилось только на 6% [7].

Главным источником финансирования инвестиционного процесса на современном этапе в Украине являются собственные средства предприятий (банковские кредиты – 7,4%, средства домохозяйств и другие источники – 12%, тогда как самофинансирование – 78,9%) [8]. Это предопределяет существенную зависимость от динамики прибыльности предприятий. Проблема в том, что самофинансирования не достаточно для полноценного инвестирования в расширение производства, модернизацию и уж тем более инновацию технологий. Более того, ситуация усугубляется тем, что

позволить себе самофинансирование могут далеко не все предприятия – многие находятся в состоянии выживания. Это в основном предприятия с долгосрочным уровнем возврата инвестиций. Такая ситуация складывается из-за того, что инвестиции с рынка капитала преимущественно направляются на предприятия, которые производят продукцию с низкой степенью обработки.

На этом фоне существенно уменьшилась часть капитальных вложений в такие фондообразующие отрасли, как машиностроение (10% в 1990 году против 2,6% в 2000 году), производство строительных материалов – соответственно с 1,7% до 1,6% [8]. Такое распределение капитальных вложений формирует существенные ограничения для роста инвестиционной деятельности и поднятия технического уровня всех отраслей общественного производства, поскольку привязывает национальную экономику к использованию устаревших машин и технологий или же ставит в зависимость от импорта.

В результате, стремление получить быструю отдачу от вложений ведёт к низкой эффективности использования ресурсов, деформации структуры капиталовложений и соответствующему искажению отраслевой структуры экономики.

Практика долгосрочного кредитования в банковской сфере недостаточно хорошо развита на сегодняшний день, поэтому промышленным предприятиям приходится в большей степени ориентироваться на самофинансирование и на привлечение средств домохозяйств. В этом случае как увеличению экономической устойчивости, а, следовательно, росту прибыли, так и мотивации к инвестированию со стороны домохозяйств должно привести использование механизма корпоратизации через открытое акционирование.

Привлечение инвестиционного потока (12) через рынок капитала на предприятия приведёт к росту ВВП за счёт эффекта мультипликатора. Суть его в том, что инве-

стиции в эффективные проекты вызывают волны соответствующих затрат в смежных производствах, т.е. формируют (умножают) эффективный спрос как между субъектами хозяйствования, так и трудящихся производств (вследствие, возрастания их доходов), что в свою очередь стимулирует развитие производства. Возрастает объем потоков (5), (6), (8), (10).

Встаёт вопрос: что значит в «эффективные проекты»? Эффективный проект должен предполагать не только высокий уровень отдачи капитальных вложений, но и обеспечивать устойчивость предприятия на рынке и высокую степень его конкурентоспособности.

Интеграция предприятий через создание корпоративной модели решает ряд проблем. Во-первых, оптимизирует технологическую зависимость предприятий, их производственные и административные издержки. Во-вторых, снижает уровень риска – предприятия, инвестируя в интеграцию, страхуют себя от нестабильности, из-за сбоев в поставке или реализации. Достигается эффект синергизма, во-первых, через объединение разнотипных потенциалов основателей ради достижения общих целей и, во-вторых, через перспективы выхода в новые сферы хозяйствования с целью получить экономию на масштабах производства. Всё это подтверждает, что на интегрированных предприятиях создаются лучшие условия для достижения синергизма совместного производства и синергизма от диверсификации. Более того, корпоративное объединение располагает несравненно более значительными финансовыми активами, чем конкретно взятое предприятие и может осуществлять «качественное» финансирование в конкурентоспособность предприятий.

Фондовый рынок не достаточно хорошо развит на Украине. Домохозяйства, по большому счёту, лишены потенциальной возможности инвестировать. Акционирование на сегодняшний день является практические единственным рабочим инвести-

ционным механизмом, позволяющим привлечь финансовые активы не только со стороны предприятий, но и со стороны домохозяйств.

Под «качественным» финансированием понимается финансирование в инновации – поток (2). Уровень инновационности технологий предприятия напрямую взаимосвязан с уровнем конкурентоспособности его продукции на рынке.

Активизация инвестиционно-инновационной активности крайне актуальна сейчас. Украина существенно отстает от высокоразвитых стран мира, конкурентоспособность которых обеспечена наличием высокоинтеллектуальных технологий. К сожалению, в Украине в этой сфере существенных сдвигов пока не произошло. В 2002 г. количество промышленных предприятий, которые внедряли инновации (1506) было сопоставимо лишь с уровнем 1998 года. При этом инновационная деятельность в промышленности осуществлялась преимущественно за счёт собственных средств предприятий и была ориентирована на заимствование технологий: новые технологические процессы внедряли 26,1% предприятий, количество видов новой продукции, изготовленной на основе закупленных лицензий, выросло с 149 (в 2001 г.) до 167 (в 2002 г.); тогда как осваивали производство новых видов продукции 92,5%, из них товаров народного потребления – 65,3%. Это свидетельствует об ориентации предприятий на удовлетворение потребительского, а не инвестиционного спроса и догоняющий характер развития украинской промышленности. Незначительной остаётся доля затрат на НИОКР в общих инновационных затратах. В 2002 г. она составила 8,9%, что соответствовало уровню 2001 г., но на 6,2 пункта меньше уровня 2000 г. [7].

Инновационный процесс требует значительного уровня затрат, а при низком уровне конкурентоспособности продукции, устаревших технологиях нельзя рассчитывать на самокупаемость, достаточную для

инвестиций в инновации, что подтверждает невозможность «чистого» самофинансирования (без домохозяйств и интеграции) в радикальные инновации для большинства предприятий.

Для того, чтобы выжить в условиях всемирной глобализации, предприятиям следует объединять свои производственные и финансовые возможности как в рамках интеграции, так и в рамках привлечения средств домохозяйств.

Для домохозяйств мотивация инвестировать в корпорации исходит, с одной стороны, от стремления увеличить уровень благосостояния за счёт получения дивидендов на вложенный капитал, а с другой стороны, достигается эффект «мультипликатора» для предельной производительности труда. На рост производительности труда, а следовательно заработной платы и благосостояния домохозяйств в первую очередь влияет следующий набор факторов: технический прогресс, объём капиталовложений, образование и подготовка персонала, эффективность размещения ресурсов. Целевые инвестиции корпорации в случае интеграции могут быть направлены в две стороны: либо на технологическое развитие предприятий корпорации, что подразумевает внедрение инноваций, либо на наращивание капитала в случае, когда предприятия находятся в зоне высокой конкурентоспособности. Эти задачи решаются в контексте оптимального распределения ресурсов между объектами технологической цепочки по принципу Эджуорта.

Накопление капитала важно для предприятия с тех позиций, что ему нужно вовремя успеть «предугадать» инновационный бум. История свидетельствует, что коренные нововведения появляются не столь регулярно. Но когда это случается, происходит огромный рост, или волна инвестиционных расходов, который со временем снижается и, естественно, предприятию нужно быть платежеспособным для реализации инновации и сохранения своей конкурентоспособности.

В целом, технологический прогресс является основным стимулом для инвестирования. Разработка более производительного оборудования, например, – снижает издержки производства или же повышает качество продукции, тем самым, увеличивая производительность труда и, соответственно, ожидаемую норму прибыли от инвестирования в данное оборудование.

Это даёт основания утверждать, что качество технологической инновации определяется через увеличение прироста производительности труда, а производительность труда напрямую коррелируется с предельной производительностью капитала, т.е. с нормой прибыли на капитал. Норма прибыли играет ключевую роль на рынке капитала – чем выше норма прибыли на вложенный капитал, тем больший объём инвестиционных потоков (9), (11), (12) проходит через рынок капитала – увеличивается объём капиталовложений. Поскольку предприятия «плохо» обеспечены производственными мощностями и нет прямых производственных препятствий к сдерживанию инвестиций, то вливание инвестиций через рынок капитала в производство (11) приведёт к наращиванию инновационных потоков (2) и (3) и, в свою очередь, к увеличению производительности, повышению уровня заработной платы (10), увеличению благосостояния и, соответственно, к повышению уровня платежеспособного спроса на рынке (5), что неизменно скажется на потоке товаров и услуг (6) и на потоке налоговых поступлений (13).

Таким образом, домохозяйства инвестируют сами себя, работая через эффект мультипликатора на экономику.

Подводя итог, кратко очертим круг основных результатов, полученных в ходе экономического анализа:

Основываясь на принципе системности (экономика рассматривается как единый объект и одновременно как совокупность относительно самостоятельных блоков), разработана модель взаимодействия субъектов постиндустриальной экономики,

где корпоративный сектор выступает одним из-под блоков модели. Комплексный характер исследования достигается за счёт выполнения его в четырёх рыночных плоскостях – потребление, капитал, ресурсы и технологии. Используемые в ней денежные и информационные потоки позволяют полно и целенаправленно исследовать и проанализировать влияние корпоративных структур на особенности и условия работы механизма мультипликации с разных сторон как с позиции экономической эффективности и повышения доходности (ВНП), так и с позиции «принципиально» социальной эффективности (благополучие домохозяйств).

На основе анализа концептуальных экономико-математических моделей с привлечением необходимого числового материала показано, что в настоящее время корпоратизация и акционирование являются практически единственным долгосрочным рабочим, Паретто-эффективным инвестиционным механизмом для привлечения финансовых активов предприятий и домохозяйств. Механизмом, который действительно может заставить работать «с плюсом» мультипликатор инвестиционного спроса, производительности труда и экономического благосостояния. Положительные тенденции формирования и функционирования интеграций, с одной стороны, ведут к достижению внутренней экономической устойчивости предприятий, входящих в объединение, к росту конкурентоспособности выпускаемой продукции за счёт внедрения современных научно-технических достижений в производственный процесс, а с другой стороны – через рынки потребления, ресурсов, технологий и капитала способствуют росту потребительских возможностей и благосостояния домохозяйств, формированию «среднего класса».

Коррупционированность процесса приватизации, формирование закрытых акционерных структур, неосведомленность акционеров о процессах управления корпорацией, отсутствие слаженных механизмов стратегического планирования составляют

вектор основных негативных тенденций функционирования интеграционных объединений. Вектор, отклоняющий от состояния устойчивости как саму экономическую систему, так и корпоративные структуры, её составляющие.

Обобщая, следует заметить, что в процессе анализа роль государства в регулировании не оговаривалась. Безусловно, нет нужды объяснять, что только лишь саморегуляция рынков, интеграция предприятий, приватизация не смогут в «одиночку» сыграть на расширение инвестиционного спроса. Рыночные механизмы неспособны повсеместно обеспечить эффективное по Паретто распределение ресурсов. В качестве компенсирующей силы должно выступать государство.

Для Донецкого региона переход к рыночному хозяйствованию усложняется комплексом специфичных для области социальных проблем. В регионе решить накопившиеся социальные проблемы можно только в сфере материального производства и, в первую очередь, эффективным функционированием больших корпоративных структур, потому что от их состояния зависит и пополнения в бюджет, и обеспечение занятости населения и уровня его благосостояния.

Литература

1. Косачёв Ю.В. Исследование устойчивости динамической модели финансово-промышленной корпоративной структуры// Экономика и мат. методы. – 2000. – №1, с.126 – 142.
2. Косачёв Ю.В. Эффективность корпоративной структуры, реализующей инновации// Экономика и мат. методы. – 2001. – №3, с.36–51.
3. Вороновицкий М.М. Взаимные инвестиции и вертикальная интеграция на товарных рынках при перекрёстном владении собственностью// Экономика и мат. методы. – 1999. – №3, с.43–62.
4. Егорова Н.Е. Моделирование деятельности малого предприятия, функционирующего в экономическом симбиозе с

крупным промышленным объектом// Экономика и мат. методы. – 1999. – №2, с.102–115.

5. Нуреев В. «Основы экономической теории. Микроекономика» . – М.: Экономика, 1996г.– 360с.

6. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проюлемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. – М.: Республика, 1992г.– 400с.

7. Белинская Я., Жалило Я. Инвестиционный процесс и выбор модели развития

// Инвестиції: практика та досвід. – 2003. – №15, с.12–14.

8. Рудченко О.Ю., Омелянчик Н.І., Федоренко В.Г. Актуальні питання відтворення основних фондів та активізації інвестиційної діяльності в економіці України // Інвестиції: практика та досвід. – 2003. – №16, с.17–22.

Статья поступила в редакцию 02.10.03.

Н.А. БЛАГОДАРНАЯ,

Донецкий национальный университет

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ: ОПЫТ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Рыночная ориентация экономического развития предусматривает становление малого предпринимательства как неотъемлемой формы хозяйствования предприятий. Успешная реализация потенциала малого предпринимательства как важного фактора рыночного производства обеспечивает процветание развитых стран. Несмотря на гибкость, мобильность, возможность быстрой переориентации, предприятия малого бизнеса восприимчивы к неопределенности и непоследовательности экономической стратегии, налоговому бремени, инфляционному влиянию, конкуренции крупных предприятий, поэтому требуют государственной опеки и поддержки. Следовательно, разработка целенаправленных, последовательных, эффективных экономико-правовых условий для функционирования предпринимательства актуальна на данном этапе трансформации экономики Украины.

На протяжении нескольких последних лет в Украине приняты документы по поддержке развития малого предпринимательства: Концепция государственной политики развития малого предпринимательства от 03.04.1996г., Закон Украины «О государ-

ственной поддержке малого предпринимательства» от 19.10.2000г., Закон Украины «О Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства в Украине» от 21.12.2000г. Но до сих пор не созданы надлежащие условия, действительно способствующие не только увеличению количества малых предприятий, но и их эффективному развитию. Поэтому целью данной работы является исследование эффективных методов содействия развитию малого предпринимательства, сложившихся в отдельных странах с переходной экономикой.

Вопросам подготовки и воплощения в жизнь эффективных инструментов экономической поддержки развития малого предпринимательства в государствах с переходной экономикой уделяют внимание многие исследователи. Варналий З.С. считает, на основании анализа мирового опыта, что выполнение малым предпринимательством своей существенной экономической и социальной роли возможно лишь при условии взвешенной государственной политики всесторонней поддержки этого сектора экономики [1, с. 148–168].