

О. М. Кондрашов,
д. держ. упр., Академія муніципального управління

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВІСТЮ РЕГІОНУ

Досліджено позицію взаємостосунків суб'єктів підприємницької діяльності з державою. Визначено основні напрями формування і функціонування економічного механізму управління промисловістю регіону.

Position of mutual relations of subjects of entrepreneurial activity is explored with the state. Basic directions of forming and functioning of economic mechanism of management by industry of region are certain.

Ключові слова: державне управління, державний і місцевий бюджет, промисловість, формування, функціонування.

ВСТУП

Промислове підприємство в термінології теорії управління є відкритою системою, а однією з найважливіших підсистем, що зв'язують підприємство і промисловість в цілому з регіоном і державою, є фінанси. Між промисловістю і регіоном існують двосторонні — прямі й зворотні — зв'язки. З одного боку, підприємства, сплачуючи податки, формують значною мірою як державний, так і регіональний й місцеві бюджети. З другого боку як держава в цілому, так і органи регіонального управління і місцевого самоврядування за рахунок бюджетних засобів вирішують як соціальні проблеми, що має важливе значення для роботи промисловості, так і безпосередньо фінансують окремі галузі економіки. Очевидно, що кожний ступінь державного і місцевого управління повинен мати власну фінансову базу для виконання своїх функцій і вирішення покладених на нього задач. Існуюча система формування регіональних і місцевих бюджетів, засно-

вана на витратному методі, потребує корінної перебудови.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За останні роки в нашій країні проведений ряд глибоких досліджень з різних аспектів управління промисловим виробництвом, які знайшли відбиток в наукових роботах таких вчених: Д. Аакер, Е. Авраамової, О.І. Амоши, І.Ансофа, Ю.Б. Булаха, І.П. Булеєва, О.С. Виханського, В.М. Гейця, Г.К. Губерної, Б.М. Долішнього, С. М. Злупка, Ю.Б. Іванова, Б.С. Кваснюка, І.І. Лукинова, Ю.В. Макогона, А.Ф. Мельник, О.О. Орлова, А.К. Покритана, М.Д. Прокопенко, В.М. Хобти, М.Г. Чумаченко, О.А. Чухно та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

— дослідити позицію взаємостосунків суб'єктів підприємницької діяльності з державою;

— визначити основні напрями формування і функціонування економічного механізму управління промисловістю регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ

Приватизація значної маси державної власності (наближення до критичної маси недержавної власності) різко посилює значення економічних методів управління.

На нинішньому етапі нашого розвитку основними напрями формування і функціонування економічного механізму управління промисловістю регіону є: ліквідація платіжної кризи і економічне стимулювання підприємств.

Підприємства для безперервного випуску продукції, виконання замовлень, робіт, надання послуг повинні завжди мати мінімальну за величиною, але достатню суму грошових коштів, що знаходяться в обороті, для закупівлі матеріальних ресурсів у постачальників, оплати праці працівників, розрахунків з державним і місцевим бюджетом, утворення амортизаційного фонду. Фінансовим джерелом формування таких засобів служить виручка від реалізації продукції (робіт, послуг).

Відповідно до нормативних документів НБУ підприємства і індивідуальні підприємці, що мають поточні рахунки в банку, зобов'язані берегти свої кошти в установах банку.

Зменшення виручки від реалізації готової продукції або повне припинення надходжень на поточний рахунок або потоку готівки можливе на мікроекономічному рівні в наступних випадках:

— продукція поставлена в терміни, обумовлені контрактом, але споживач не провів її оплату через відсутність коштів або з інших причин (якщо контрактом не передбачена передплата). Але частіше за все при процедурі безперечного списання у підприємства немає коштів на подальшу оплату;

— продукція в товарній формі приготована до реалізації, але не може бути продана, оскільки у зв'язку з помилковим прогнозом збувальників і маркетологів на неї немає попиту — утворюється затоварювання складів;

— затримки при інгородних розрахунках через нечітку роботу банківської системи;

— підприємство-споживач просто не оплачує рахунок, враховуючи тривалість і складність судової процедури стягнення боргу.

Причини неоплати рахунків, що мають макроекономічну природу:

— пропозиція грошей менше попиту на них. Це відповідає державній грошово-кредитній політиці заборони збільшення грошової маси для обмеження темпів інфляції. Про це

свідчить низький рівень монетизації української економіки, що становить 13—15 % ВВП у порівнянні з 40—60 % в розвинених зарубіжних країнах;

— сумарна величина податкових платежів така, що залишку від виручки недостатньо для розрахунків із постачальниками, банками, а тим більше для інвестування розвитку. Існують відрахування до різних позабюджетних фондів, утворюваних на регіональному рівні, перелік яких не закріплений законодавчо;

— часта зміна податкового законодавства у формі різних доповнень і поправок, що дестабілізували діяльність підприємців, що примушують постійно пристосовуватися до нових умов; значна кількість погоджувальних організацій, перевірок.

В економічній теорії і практиці останніх років склалася досить стійка думка, що провідною причиною в порушенні платіжного обороту є надолі грошової маси.

При падінні обсягів виробництва відбувалося зростання обсягів як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, випереджаючи зростання грошової маси, яка в реальному вимірюванні зросла в 1,5 рази. Отже, постулат про те, що монетарна політика обмеження грошової маси стимулює розвиток платіжної кризи не можна вважати виправданим. Існує безліч інших чинників — в першу чергу, збитки, в результаті яких вимиваються оборотні кошти. При цьому збитки на одних підприємствах і викликана ними кредиторська заборгованість на інших і викликає в результаті цього кредиторську заборгованість на наступних в ланцюзі платежах.

У результаті неплатежів суміжниками у підприємств утворюється кредиторська заборгованість перед постачальниками матеріальних ресурсів, бюджетом, банками, комунальними службами міста, працівниками, яка швидко наростає. Підприємство втрачає власні джерела фінансування оборотних коштів. Щоб не порушувати безперервність виробничого циклу при браку грошей, підприємство може використовувати декілька способів: обмін товарів у натуральній формі (бартер), короткострокове кредитування, вексельну форму розрахунків і ін.

Бартер має свої переваги і недоліки. До позитивних моментів вживання натурального обміну можна віднести зменшення ризиків, пов'язаних з девальвацією гривні; можливість відходу від картотеки № 2. Здатність вести господарську діяльність за відсутності оборотних коштів, хоча це і трудомістко, вима-

гає залучення додаткових ресурсів. З другого боку, бартер не дає можливості накопичувати грошові кошти для розвитку виробництва, збільшує трансакційні витрати, ускладнює податковий облік, утруднює процес ринкового ціноутворення [2, с. 60], сприяє перетіканню ресурсів з виробничої сфери в споживання.

Держава намагається понизити рівень бартеризації економіки за допомогою проведення політики адміністративно-законодавчого зниження частки бартерних операцій, що неминує супроводжується збільшенням дебіторсько-кредиторської заборгованості. Якщо не можна здійснити натуральний обмін за відсутності грошових коштів на поточному рахунку, то, природно, це виявиться збільшенням заборгованості.

Відзначене зростання необхідно коректувати на темп зростання сальдо кредиторсько-дебіторської заборгованості. Тоді можна одержати реальні величини економічного зростання, бо борги, віддані із сплаченої природної величини обсяг реалізації кредиторам, повинні повернутися підприємствам від дебіторів. Але, оскільки кредиторська заборгованість завжди більше дебіторської, за рахунок боргів державі і працівникам, отже, і коштів підприємству повернеться менше, якщо, звичайно, всі дебітори в міру приросту своєї реалізації розрахуються з боргами, а не використають вилучені кошти для внутрішнього інвестування. В останньому випадку платіжний оборот застопориться.

Тим часом державні органи замість створення економічних умов, які дозволили б підприємствам без збитку для своєї економіки, економіки своїх кредиторів і дебіторів піти від бартеру або істотно реально скоротити його частку, застосовують під виглядом економічних насправді адміністративні важелі. Зокрема, в зовнішньоекономічних операціях ПДВ імпорту не включаються в податковий кредит, а включається у валові витрати. В цьому і у ряді інших положень знайшла віддзеркалення офіційна державна політика, направлена на різке скорочення числа і обсягу товарообмінних (бартерних) операцій. Для цієї мети використовують різні як економічні, так і позаекономічні важелі. Шкода, що наноситься економіці бартерними операціями, розглядається майже як аксіома, як загальноприйнята думка.

Різниця між різними авторами в цьому питанні зводиться лише до різних конкретних заходів, які пропонуються для ліквідації цієї економічної категорії. При цьому йдеться

не тільки про зовнішньоекономічну діяльність, але і про бартер взагалі.

Як відомо, на початковій стадії розвитку суспільного розподілу праці обмін товарів проводився у формі бартеру. Як відзначає Л. Харріс, "Гроші існують лише в таких суспільних системах, де має місце обмін товарами, де характер виробництва диктує необхідність розподілу праці, де правова і етична системи допускають наявність приватної власності. Але гроші зовсім не обов'язково використовуються у всіх суспільних системах, що допускають обмін товарами. В примітивному господарстві обмін може бути побудований на принципах бартеру, хоча можна поставити під сумнів вірогідність того, що коли-небудь існувало суспільство, що базується на загальному бартері" [5, с. 78].

Використання грошей, за Харрісом, визначається тим, що в сучасному капіталістичному суспільстві в обміні беруть участь багато різних товарів і в цій ситуації бартер виключно важкий і неефективний.

Додатковою причиною необхідності грошей в розвиненому капіталістичному суспільстві є виплата заробітної плати найманим робітникам. "Вони могли б, звичайно, безпосередньо одержувати різні товари, в яких вони мають потребу і які бажають придбати, але це було б пов'язано з виключно складною операцією. Її можна уникнути завдяки наявності грошей, які можуть бути використані для купівлі необхідних товарів" [5, с. 79].

Таким чином, Харріс зводить необхідність грошового звернення до двох чинників: по-перше, трудностю і, як наслідок цього, неефективністю простого товарообміну в розвиненому капіталістичному господарстві; по-друге, незручністю для найманих працівників одержувати оплату в товарній формі.

Е. Дж. Долан, Колін Д. Кемпбелл і Розмарі Дж. Кемпбелл в роботі "Гроші, банківська справа і грошово-кредитна політика" [1, с. 26] вказують, що значення грошей як засобу обігу полягає в тому, що вони дозволяють піти від бартерної форми торгівлі. "Громіздкий процес бартеру призводить до того, що людина, яка хоче купити картоплю і продати капусту, вимушена об'єднувати акти покупки і продажу... Заміна бартеру грошовим обміном відділяє акт продажу від акту покупки. Якщо існують гроші, то продавець капусти повинен лише знайти того, хто хоче купити його капусту. Одержавши гроші, продавець капусти може купувати все, що йому надумався".

Таким чином, автори роботи [1,

с. 154] необхідність грошей як засобу обігу зводять до зручності обміну товарів через грошовий механізм порівняно з колосальними незручностями при прямому товарообміні. Разом з тим, як указуються в тій же роботі [1, с. 27], хоча використання грошей, звичайно, знижує витрати здійснення операцій, бартер все ж таки зберігся, а за деяких умов навіть відродився в сучасному світі. В деяких районах США існують так звані бартерні клуби, що займаються організацією бартерних операцій, використовуючи для цього новітню комп'ютерну техніку. Ці клуби взагалі стали можливі лише остільки, оскільки комп'ютерна обробка інформації дозволяє радикально понизити витрати обігу, взагалі не вдаючись до допомоги грошей.

Як бачимо, автори процитованих робіт, а також і численних інших досліджень [3, с. 99; 4, с. 86], що зачіпають цю проблему, жодною мірою не вважають бартер якимсь уселенським злом, нібито руйнуючим економіку, що заважає сформуванню державний бюджет і т.д.

Видається очевидним, що, якщо два товаровиробники вважають для себе більш зручною товарообмінну операцію порівняно з опосередкованою грошовими платежами, то це їх компетенція, і в це не повинна втручатися держава.

Тут, мабуть, можуть бути тільки два обмеження: по-перше, наймані працівники повинні своєчасно і в повному обсязі одержувати заробітну платню в грошах; по-друге, за допомогою бартерних схем платники податків не повинні йти від своїх зобов'язань перед державою в частині податків і інших зборів.

Друга умова має на увазі, що і держава добросовісна по відношенню до платників податків.

Розглянемо проблему з позиції взаємостосунків суб'єктів підприємницької діяльності (вони ж платники податків) з державою. Досить широко розповсюджена думка, що в результаті бартерних операцій держава недоотримує податки. На жаль, автори численних публікацій, що виражають цю точку зору, не підтверджують свою позицію відповідними розрахунками. На справді ж між бартером і, наприклад, зустрічною купівлею-продажем, опосередкованою грошовими коштами, щодо оподаткування практично немає ніякої різниці. Податок на додану вартість і в тому, і в іншому випадку взаємно погашається, валові доходи і валові витрати також взаємно погашаються.

Зрозуміло, якщо держава встановлює явно нерівноправні відноси-

ни з платниками податків, то виникає різниця. Наприклад, якщо податкове зобов'язання по ПДВ виникає в даному податковому періоді, а податковий кредит — лише через 3—4 місяці після численних перевірок. Тоді при грошовій формі розрахунків держава одержує так звані "живі" гроші в даному податковому періоді, а повертає їх через декілька місяців, заробляючи при цьому як на інфляції, так і на використанні грошей в обороті.

Немає ніякого сумніву, що в цілому бартер є примітивною формою розрахунків (хоча згаданий вище американський досвід свідчить, що і це твердження не завжди і не скрізь справедливе). Проте, відродження цієї форми розрахунків в Україні на сучасному етапі не є чиєюсь злою волею, спробою обдурити державу, а є вимушеною мірою, до якої доводиться вдаватися суб'єктам підприємницької діяльності в умовах загальної кризи неплатежів, величезної кредиторської і дебіторської заборгованості, відсутності оборотних коштів. З свого боку держава, критикуючи бартер, встановлюючи нерівні вимоги у організації оподаткування при грошовій і бартерній формах обміну (зрозуміло, на користь грошової форми), разом з тим сама створює умови, що змушують підприємства до бартеру.

Значні величини кредиторської заборгованості, недостатня кількість грошових коштів на поточному рахунку в банку і короткострокових фінансових вкладень, особливо у промислових підприємств, зумовлює дуже низьке значення коефіцієнта абсолютної ліквідності — 0,015 при нормативному значенні 0,2, 0,25, що пояснює низькі обсяги кредитування промисловості в поєднанні з відсутністю надійної і ліквідної застави.

Для того, щоб використовувати амортизаційні відрахування (вірніше економію на податках за рахунок виключення амортизації з прибутку, що обладається податками) як джерело фінансування виробничих запасів або інвестицій, необхідна знову таки своєчасна оплата рахунків споживачами продукції, і на поточному рахунку повинні бути реальні гроші, а не відображені як нараховані в бухгалтерському обліку.

ВИСНОВКИ

Одним з шляхів поступової ліквідації кредиторської заборгованості повинно бути таке положення підприємства, за якого воно під час надходження виручки своєчасно розплачується за поставки даного періоду і частково по боргах мину-

лих років. Щоб стимулювати цей процес, необхідно законодавчо встановити, що борги покупців мають майновий статус, тобто є товаром. Тоді з'явиться можливість реально запровадити факторинг. При неможливості своєчасної оплати за товар споживачем доцільно розширити комерційний кредит, за якого боргова розписка (вексель, чек) є платіжним документом і майже також вільно обертается як гроші.

Література:

1. Долан Э. Дж., Кемпбелл К. Д., Кемпбелл Р. Дж. Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. — С-Пб.: Санк-Петербург. оркестр, 1994. — 496 с.
2. Друкер П. Ф. Эффективное управление: Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. — М.: ФАИР Пресс, 1998. — 228 с.
3. Эффективность государственного управления / Ю. Бажал, О. Кімевич, О. Мертенс та ін.; за заг. ред. І. Розчутенка. — К.: УАДУ, 2001. — 480 с.
4. Концепція державної промислової політики України / М. Г. Чумаченко, О. І. Амоша, М. І. Іванов та ін. — Донецьк.: ІЕП НАН України, 2000. — 424 с.
5. Харрис А. Денежная теория: пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. статья В. М. Усоскина. — М.: Прогресс, 1990. — 750 с.

Стаття надійшла до редакції 26.02.2010 р.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

ІНВЕСТИЦІЇ

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

ЖУРНАЛ ВИХОДИТЬ 24 РАЗИ НА РІК

Через редакцію передплата проводиться з будь-якого місяця!

Передплатний індекс: 23892

Свідоцтво КВ № 12178-1062 ПР від 11.01.2007 року

www.investplan.com.ua

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

ЗАСНОВНИКИ:

- Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України.
- ТОВ "ДКС Центр"

вул. Дорогомильська, 18, к. 29
(044) 458 10 73, 537 14 33, 223 26 28
e-mail: dks@kiev.rel.com
economy_2008@ukr.net