

**УДК 338.012**

*Чигидин О.Д.*

## **РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Стабильность экономики страны основывается, прежде всего, на финансовой устойчивости первичных звеньев народного хозяйства – предприятий, фирм, как промышленной, так и непромышленной сфер. Данный тезис наиболее актуален в современных условиях, когда платежеспособность многих предприятий промышленного сектора экономики крайне низкая. Непромышленный сектор сравнительно прогрессирует, в большей степени, в торговле посредством перепродаж, преимущественно, импортных товаров.

В условиях шестилетнего обвального спада производства (1992-1997 гг.) в 1998 г. наметилась некоторая стабилизация. Но если судить об уровне роста в 1% и даже 10 %, то такое увеличение объемов производства относительно уровня 1997 г. не может свидетельствовать об улучшении положения дел. Во-первых, увеличение просчитывается после обвального спада производства, во-вторых, значительную роль здесь играет ценовой механизм.

Среди наиболее значимых факторов, оказавших негативное влияние на социально-экономическое положение в стране, является налоговая система. Действующая в настоящее время система налогообложения имеет ярко выраженную фискальную направленность, что не только не способствует подъему, но собственно и обусловило создавшуюся обстановку в экономике. Результаты неэффективной рыночной политики ощущают все руководители. Специалисты предлагают различные варианты решения данной проблемы, однако не все экономически целесообразные предложения принимаются на макроуровне.

Анализ положения дел в экономике Украины в настоящий переходный период свидетельствует, что административные органы власти не предпринимают достаточные меры для поддержания отечественного производства посредством соответствующей организационно-экономической и правовой политики. Во многих случаях налоговая политика и особенно методы взимания налогов отягощают положение предприятий, в том числе и государственных. Зачастую некоторые законы вводятся в действие с момента, предшествующего принятию соответствующих документов и решений, и о существовании отдельных из них предприятия узнают только во время проверок. В таких случаях предприятия расплачиваются, в прямом смысле этого слова, выплатой дополнительных налогов, что естественно оборачивается для них ухудшением финансовых результатов на конкретный период и, соответственно, производственной деятельности в будущем, так как они лишаются денежных средств на приобретение оборотных средств, инвестирование прогрессивных начинаний в части обновления производства, выпускаемой продукции.

Возрождение отечественного производства возможно при решении многих на- зревших проблем на макро- и микроуровнях. Это прежде всего: упорядочение за- конодательной базы, обеспечивающей приоритетность развития производственной сферы; совершенствование налоговой системы с целью ее упрощения, упорядоче- ния, введение одного или двух налогов взамен множества налоговых сборов и пла- тежей; предоставление долгосрочных низкотарифных кредитов, в первую оче- редь, промышленным предприятиям на техническое перевооружение, обновление продукции.

На микроуровне в качестве приоритетных в условиях рынка видится необходи- мость постоянного обновления выпускаемой продукции на основе маркетинговых исследований для обеспечения ее конкурентоспособности, соответствия междуна- родному уровню. Это возможно достигнуть путем повышения технического уровня производства, квалификации персонала, внедрения системы мотивации высокоеф- фективного труда сотрудников в соответствии с выполняемыми ими должностными обязанностями взаимосвязано с конечными производственными показателями.

В каждом регионе страны можно привести много примеров предприятий, ус- пешно работающих в сложных экономических условиях. Продукция этих предпри- ятий является конкурентоспособной на мировом рынке. Это стало возможным бла- годаря постоянному поиску и внедрению новых форм и методов управления произ- водством и персоналом предприятия, повышению их квалификации, подготовке для работы в условиях рынка. В Крымском регионе, который казалось бы нельзя отне- сти к промышленной зоне, имеется много предприятий по производству различных видов продукции. Широко развита судостроительная отрасль. За последнее время здесь накопилось много проблем, которые постепенно находят решение и отрасль возрождается по отдельным направлениям деятельности.

Возрождение многих предприятий и отраслей в Крыму воспринимается двояко: необходимость развития экономики требует восстановления промышленного по- тенциала региона с одной стороны, а с другой, вызывает обеспокоенность тот факт, что в Крыму большой удельный вес занимает «вредное» производство в общем его объеме.

Анализируя производственный потенциал Крыма, можно сделать выводы о снижении уровня выпуска товаров народного потребления, удельный вес которых в общем объеме выпускаемой продукции составляет 34,5 %, в том числе непроизвод- ственных – 7,4 %, а в государствах с развитой экономикой этот показатель достигает 60-70 %. При этом большой удельный вес занимают химическая и машинострои- тельная промышленности, что в условиях Крымской рекреационной зоны с мор- ским побережьем является недопустимым. В этой связи необходимость реструкту- ризации промышленного сектора очевидна. И эти вопросы структурно должны ре- шаться на государственном уровне с учетом перспективы регионального развития Украины:

Многие проблемы с переходом на рыночные условия хозяйствования у нас воз- никли, поскольку мы отказались от планирования. Вопреки сложившемуся хороше- го опыту перспективного и текущего планирования при социализме в период пере- стройки было распространено мнение, что планирование, присущее только социали-

стической экономике и полностью себя изжило. Однако мировой опыт доказывает обратное: без планирования, регулирования и прогнозирования рыночная система хозяйствования не может быть эффективной. Саморегулирование рынка может привести к серьезным деформациям в экономических и социальных процессах, что мы и наблюдаем сейчас в Украине.

Ученые, специалисты, руководители предприятий постоянно дискутируют по вопросам дальнейшего развития экономики Украины с учетом сложившихся условий. Многие не возлагают однозначных надежд на рынок. Практически никто не отрицает, что в рыночной системе хозяйствования заложены огромные потенциальные силы жизнестойкости, но ее возможности не могут реализоваться без экономической стратегии, вырабатываемой на государственном уровне.

Как отмечалось выше, наиважнейшим экономическим рычагом управления является материальное стимулирование работников, внедрение системы мотивации высокоеффективного труда. В настоящее время существующую систему оплаты труда во всех структурах, государственных и негосударственных, производственных и непроизводственных, нельзя признать эффективной, нацеливающей на конечные результаты. В государственных предприятиях и учреждениях работники зачастую получают мизерную оплату по сравнению с предпринимательскими структурами, где различными путями достигают получения неучтенных (для налоговых органов, налогообложения) денежных средств, и таким образом, даже при сравнительно малом фактическом обороте, практически имеют солидное материальное вознаграждение. В таких условиях сравнивать результаты труда и оплаты за этот труд практически не представляется возможным.

Оценивая эффективность применения различных стимулирующих систем в сфере труда, необходимо отметить, что заработная плата в нашей стране на данном этапе, то есть в рыночных условиях хозяйствования, равно как и при социализме, не соответствует количеству и качеству произведенной работы. Справедливо будет констатировать, что в рыночных условиях этот разрыв увеличился, зачастую до несопоставимых размеров.

Проблемы управления процессами формирования и распределения заработной платы при плановой системе сводились, в большинстве случаев, к уравниловке в оплате, ограничению максимального размера заработка, что тормозило профессиональный рост индивидуумов, их инициативу, плодило иждивенчество. Рост заработной платы, который имел место, часто не соответствовал результатам интеллектуального или физического труда, что порождало неудовлетворенность способных, творческих людей.

В новых условиях хозяйствования положение с оплатой труда кардинально изменилось. С появлением предпринимательских структур, частные предприниматели могут «регулировать» свою (и наемных работников) зарплату. Однако, отсутствие связи между количеством, качеством труда и получаемым вознаграждением за него непременно ведет к постепенной утрате стимулирующей роли заработной платы. Учитывая новизну хозяйствования в рыночных условиях для нашей страны, необходимо более детальное изучение опыта стран с устоявшейся рыночной экономикой.

На ряде предприятий западных стран действует множество систем материального поощрения, среди которых, например, участие работников в прибылях предприятия. В итальянской практике в организации оплаты труда используются понятия прямой и косвенной заработной платы. В прямую оплату, кроме постоянных элементов, включаются компоненты временного характера: премиальные и ежельные выплаты. Косвенная зарплата содержит выплаты, связанные с результатом труда (годовые премии), за стаж работы и социальные выплаты, связанные с ростом стоимости жизни (по так называемой «скользящей шкале»). На предприятиях Франции понятие «стоимость рабочей силы» включает в себя два элемента: заработную плату и социальные выплаты. Проблемы коллективной заинтересованности французские специалисты решают путем установления прямой зависимости формирования фонда заработной платы от экономических результатов работы предприятия. В качестве критериев для премирования на французских предприятиях используются товарооборот, снижение себестоимости, другие экономические показатели. В американских компаниях все чаще «твёрдая» оплата используется в сочетании с гибкими ее формами. В частности, предусматривается вознаграждение по результатам работы на принципах долевого участия в прибылях. Такая система оплаты побуждает работников к высокой результативности, ставит их заработка в зависимость от успехов предприятия.

Анализ различных стимулирующих систем в странах с развитой рыночной экономикой позволяет сделать выводы о том, что усиление стимулирующей роли заработной платы на предприятиях должно строиться главным образом за счет придачи ей гибкого характера. Гибкая заработная плата, наряду со своей основной задачей – стимулировать индивидуальные результаты труда, позволяет также стимулировать повышение качества продукции и квалификации работников. Кроме того, необходимо оклад руководителей предприятия, управленческих и исполнительских служб поставить в зависимость от уровня выполнения конкретно закрепленных за каждым из них технико-экономических, финансовых показателей фирмы. Именно в этом направлении необходимо строить систему материального вознаграждения на отечественных предприятиях.