

производимые виды продукции (услуг) и пропорции распределения полученного дохода (продукции) между предприятиями ЛПФГ. Цены устанавливаются с учетом рыночной конъюнктуры спроса и обычно оформляются в виде протокола согласования. Периодичность пересмотра цен определяется конкретными обстоятельствами.

В период между общими собраниями учредителей и заседаниями Совета директоров (управляющих), исполнительным органом ЛПФГ и ее центральной компании является исполнительная дирекция, осуществляющая квалифицированное руководство текущей деятельности в финансово-промышленной группе.

Текущие функции управления финансово-промышленной группы в основном реализуются через центральную компанию ЛПФГ, которая выступает ее рабочим органом.

Экономический эффект от создания ЛПФГ связан с тем, что в ее рамках деревообрабатывающие предприятия могут проводить политику увеличения закупочных цен на древесину за счет собственных средств с целью повышения заинтересованности лесхоза в ее производстве.

Также в рамках ЛПФГ может применяться консолидированный баланс для всех ее участников, что дает возможность начислять налоги только один раз – на стадии реализации продукции. При этом снижение налоговой нагрузки на стоимость готовой продукции составит 9-10%.

Таким образом, в рыночных условиях для эффективного функционирования предприятий лесопромышленного комплекса необходимо создание организационно-производственных структур, объединяющих в своем составе заготовку древесины, обработку и сбыт готовой продукции. При этом для успешного их функционирования проводится комплекс организационно-экономических мер, позволяющих создать адаптированную к условиям деревообрабатывающего предприятия оптимальную организационно-правовую форму и систему экономических взаимоотношений с лесозаготовительными и торговыми предприятиями.

УДК 630.79

О.Н. Шкутько, ассистент

## **РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА В ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ**

The government regulation in privatization processes is analyzed in this article.

Государство может играть различные роли в рыночной экономике, однако есть набор обеспечиваемых им условий, необходимых для работы рынка. Общеизвестно, что рыночная экономика требует соответствующей институциональной инфраструктуры: свода законов, постановлений, правил бухгалтерского учета, налогообложения и так далее, а также структур (включая юридическую) для обеспечения своего функционирования.

Необходимость правовой реформы в сфере экономики, создание финансового рынка и эффективной финансовой системы и других аспектов современного управления – все это повсеместно признавалось с самого начала процесса перехода. Значительная техническая помощь была предоставлена международными финансовыми институтами всем странам с переходной экономикой. Результаты, однако, разительно от-

личны, поскольку для одних стран традиционны проблемы коррупции и власти, для других они не столь значимы.

Не вызывает сомнений, что отсутствие твердой законодательной основы препятствует росту экономики. Особенно это сказывается на уменьшении иностранных инвестиций, а также, что не менее важно, на сокращении внутренних инвестиций. Все это способствует оттоку капитала. Решение перечисленных проблем зависит полностью от внутренней политики.

Одно из преимуществ приватизации заключается в том, что она коренным образом меняет роль государства в экономике, уменьшает его прямой контроль, создает частный сектор, вынуждающий государство проводить дальнейшие реформы по укреплению и защите прав собственности и улучшению условий функционирования хозяйствующих субъектов.

Статистические данные свидетельствуют, что приватизация является ключевым элементом реформ. Неллиз (1999), Стиглиц (1999), а также Грэй, Хассел и Рапашински (1999) высказали о приватизации несколько идей, наводящих на размышления. Учитывая, что по своей природе этот непрерывный процесс требует длительного времени, в большинстве стран приватизацию проводили относительно быстрыми темпами, независимо от того, касалось это государственных предприятий или возникновения нового сектора. Некоторые страны избрали путь массовой приватизации с использованием ваучеров (Чехия и Россия), в то время как другие захотели и смогли пойти путем индивидуальной продажи отдельных предприятий (Венгрия и Польша). Можно сделать некоторые выводы. Внутренняя приватизация, контролируемая трудовыми коллективами (как в бывшей Югославии) либо администрацией (как в России), не привела к самореструктуризации предприятий, как это ожидалось (Фридман и Рапашински (1994), Фридман и др. (1999)). Приватизация малых предприятий (либо с помощью ваучеров, либо путем продажи внешним покупателям) в основном оказалась успешной.

Производительность на частных предприятиях выше, чем на государственных, даже с учетом того факта, что первыми были приватизированы лучшие предприятия. Приватизированные компании оказались более производительными, чем государственные, во всех выборках. Результаты исследований в Эстонии подтверждают более продуктивную работу приватизированных фирм по сравнению с государственными; опыт Словении и Чехии говорит о том, что принадлежащие иностранцам фирмы имеют лучшие показатели по сравнению с теми, которые были приватизированы местными гражданами. Реструктуризация перед приватизацией имела успех в Польше, чего нельзя сказать о Румынии.

Это подтверждает, что стратегия, когда быстро приватизируются мелкие предприятия, а затем не столь быстро более крупные, может считаться успешной при условии, если последние приватизируются путем продажи. Например, относительно медленный индивидуализированный венгерский вариант представляется более удачным, чем относительно быстрая ваучерная схема Чехии. Извлекая определенные уроки из накопленного опыта, те страны, у которых еще есть что приватизировать, действуют очень последовательно, прибегая к содействию зарубежных финансовых советников на каждом шагу этого процесса, как это делают в Румынии и Узбекистане.

Наиболее стремительное перераспределение собственности крупных предприятий произошло в Чехии и Словакии, Эстонии, Венгрии и России. В Центральной и Восточной Европе и в странах Балтии крупные государственные предприятия в среднем осуществляли реструктуризацию реже, чем частные. Для СНГ эта зависимость не так оче-

видна. Хотя государственные предприятия подвергались реструктуризации производственных линий гораздо реже, чем частные, доля государственных предприятий, применяющих высокие технологии и расширяющих выпуск продукции, больше, чем частных.

Большинство крупных промышленных предприятий в переходных экономиках обладает распыленной формой собственности. Таков результат приватизационного процесса, рассчитанного в первую очередь на выкуп производственным коллективом и ваучерную приватизацию. В результате наиболее крупные предприятия находятся в собственности как внешних, так и внутренних владельцев, включая остаток капитала, находящегося в собственности государства; таким образом, доминирующие акционеры отсутствуют. Поскольку механизм корпоративного управления в переходных экономиках нормально не работает, подобная структура оставляет контроль в руках менеджеров. Такое несовпадение владения и контроля препятствует реструктуризации. Фирмы с централизованной структурой собственности быстрее проходят реструктуризацию и работают лучше. Даже на приватизированных предприятиях государство оставляет за собой возможность – через различные каналы, включая остаточные владения, контроль над основными ресурсами, налоговый контроль, – вмешиваться в корпоративную стратегию и реструктуризацию. На частных предприятиях, часто испытывающих вмешательство государства в ценовую политику, тактику продаж и инвестиций, глубокая реструктуризация осуществляется значительно реже.

В Республике Беларусь приватизация крупных государственных предприятий всерьез не начата до сегодняшнего дня. Приватизация коммунальной собственности малых и средних предприятий происходила быстрее, чем больших промышленных и сельскохозяйственных предприятий. К середине 1999 года 40% коммунальной и только 10% республиканской собственности, предназначенной для приватизации в 1993 году, было приватизировано. Ни одна из 40 фирм, трансформированных в СП, в 1998 году не была приватизирована. В результате ваучерной приватизации менее 40% ваучеров были обменены на акции. Перекупка государством оставшихся ваучеров, запланированная на середину 1999 года, откладывается, так как на это потребуется 10% от ВВП.

Прямой способ стимулирования предприятий – это устранение косвенного субсидирования и мягких бюджетных ограничений. Реформы должны быть направлены на усиление полномочий судов в решении вопросов о банкротстве, ужесточение надзора Национального банка для уменьшения количества неэффективных кредитов, расширение полномочий налоговых органов и государственных служб для обеспечения своевременных платежей и сокращения бартера. Но введение жестких бюджетных ограничений может оказаться «шоковой терапией» для предприятий и вызвать реакцию банкротства. Процесс ужесточения бюджетных ограничений требует сопутствующих мер. Ужесточение бюджетной дисциплины должно сопровождаться сокращением и упрощением налогов для предприятий, введение более строгого закона о банкротстве – улучшением условий для инвестирования; сокращение задолженности – упразднением долгов.

Быстрая и решительная приватизация и установление жестких бюджетных ограничений для государственных предприятий – необходимый импульс для процесса реформирования промышленных и сельскохозяйственных предприятий и для увеличения уровня иностранных инвестиций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Стенли Фишер, Ратна Сахай. Страны с переходной экономикой: 10 лет реформ. – Варшава: CASE, 1999.
2. Европейский Банк Реконструкции и Развития. Отчет о трансформации. – ЕБРР, 1999.

УДК 339.138

В.Г. Куртин, канд. экон. наук, ст. преподаватель; М.В. Акулич, канд. экон. наук, доцент

### **ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БЕЛАРУСИ**

The problem of competitiveness of byelorussian furniture enterprises' products is analyzed. Valuation of competitiveness, its results are considered by the concrete example.

Конкуренция является ключевым звеном функционирования всего механизма рынка и рыночной экономики в целом. Определить конкуренцию можно как экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы собственников товаров и услуг за наиболее выгодные условия производства и реализации. Конкуренция – это экономический рычаг стимулирования производства и повышения качества продукции, приспособления ее к потребностям потребителей, одно из объективных условий функционирования и развития фирмы.

Конкурентоспособность – емкая экономическая категория, которая подразделяется на несколько уровней: конкурентоспособность продукции, товаропроизводителя, страновая. Последние два уровня – производные от конкурентоспособности товаров и определяемые ею.

Конкурентоспособность продукции – комплексный показатель, определяющий возможность товара удовлетворять требования потребителей на рынке при сохранении или увеличении реальных доходов его производителей. В данном определении важными являются три момента:

- товар должен по цене и качеству соответствовать требованиям потребителей на выбранном сегменте рынка;
- рынок, где реализуется товар, должен быть свободным и справедливым, т.е. на рынок должен быть свободный доступ конкурентных товаров, и эти товары не должны подвергаться дискриминации или, наоборот, преференциальным благоприятствующим воздействиям;
- ценовая конкурентоспособность должна достигаться не за счет уменьшения доходов производителя товара (так как, снижая зарплату работникам, можно существенно снизить цену товара), а посредством расширения объемов производства, уменьшения себестоимости продукции и т.д.

Наиболее важной проблемой повышения конкурентоспособности продукции является проблема ее оценки. Существует ряд способов и метрик, на которых построены соответствующие исследования. Однако основная черта современных методов оценки конкурентоспособности изделий – это изучение мнений потребителей. Данный процесс является достаточно сложным, трудоемким и, соответственно, дорогостоящим. Дело в том, что он предполагает анализ мнений экспертов, разработку анкет, подготовку ин-