

# ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 15 0` 2005

СИМФЕРОПОЛЬ

# ЭКОНОМИКА КРЫМА № 15 '2005

Научно-практический журнал

Основан в 1994 году

Академией экономических наук Украины

(регистрационное свидетельство КМ №688 от 24.09.01)

---

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

<i>Нагорская Муза Николаевна</i>	– доктор экономических наук, главный редактор
<i>Барков Яков Иосипович</i>	– доктор экономических наук, заместитель главного редактора
<i>Ефремов Алексей Владимирович</i>	– доктор экономических наук, заместитель главного редактора
<i>Бабенко Геннадий Александрович</i>	– кандидат экономических наук, ответственный секретарь
<i>Апатова Наталья Владимировна</i>	– доктор экономических наук
<i>Крамаренко Валентина Ильинична</i>	– доктор экономических наук
<i>Никитина Марина Геннадиевна</i>	– доктор географических наук
<i>Новиков Юрий Николаевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Османов Исмаил Халикович</i>	– доктор экономических наук
<i>Подсолонко Владимир Андреевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Плаксин Виктор Иванович</i>	– доктор экономических наук
<i>Поклонский Федор Ефимович</i>	– доктор экономических наук
<i>Чумаченко Николай Григорьевич</i>	– доктор экономических наук, академик НАН Украины

---

Адрес редакции:

Украина, Автономная республика Крым, 95007, г. Симферополь, пр. Вернадского, 4,

Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского,

тел. (0652) 63-75-66; 23-02-29

тел./факс (0652) 23-23-10

УЧРЕДИТЕЛИ:

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Журнал включен в перечень научных изданий, в котором могут публиковаться основные результаты диссертационных работ (Бюллетень ВАК Украины № 6, 2001 г.)

Редактор Нагорский Ю.А., корректор Подсмашная И.Н.

Рекомендовано к опубликованию Ученым Советом Национальной академии природоохранного и курортного строительства (протокол №2 от 27. 10. 2005 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,  
НАПКС

© «Экономика Крыма», 2005

## СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ.....	6
Пан Л.В. ВЛИЯНИЕ КОНЦЕПЦИИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ.....	6
Доронин А.В. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	10
Нагорский Ю.А. ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В ФОРМИРОВАНИИ НОВОЙ ФИЛОСОФИИ УПРАВЛЕНИЯ.....	14
Меркулов Н.Н. МЕТОДОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	18
Полякова Я.А. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....	21
Королева Т.С. НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	25
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.....	30
Ратушняк В.П. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КЛАСТЕРНОМУ РАЗВИТИЮ ИНСТИТУТОВ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	30
Галан Н.И. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЯПОНИИ.....	33
ДЕНЬГИ И КРЕДИТ.....	37
Охрименко А.А. ФУНКЦИИ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ УКРАИНЫ.....	37
Лищенко А.С. СОТРУДНИЧЕСТВО БАНКОВ СО СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ.....	39
Иванова Н.В. НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ.....	43
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ.....	48
Охрименко О.О. СТРАХОВАНИЕ ТУРИСТОВ: ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СТРАХОВОГО ПРОДУКТА	48
Кучер В.А. МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	52
Катречко М.А. НЕКОТОРЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫЧАГИ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	55
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	60
Радченко В.А. ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА В КРЫМУ	60
Цёхла С.Ю. СОСТОЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В АР КРЫМ.....	64
Рамазанов С.К., Крышталь Н.И., Велигура А.В. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ...	68
Буренина Н.Б. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА....	72
Чудинович Л.М. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ВИНОГРАДАРСТВА В АР КРЫМ.....	75
Канталинская Ж.В., Корчинский В.Е. ИЗ ИСТОРИИ СТАНОВЛЕНИЯ КАЗНАЧЕЙСТВА В КРЫМУ.....	79
ТУРИЗМ И РЕКРЕАЦИЯ.....	83
Сметанко А.В. ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	83
Рогатенюк Э.В. РЕКРЕАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РЕКРЕАЦИИ.....	87
АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....	92
НАШИ АВТОРЫ.....	98

## ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ .....	6
Пан Л.В. ВПЛИВ КОНЦЕПЦІЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	6
Доронін А.В. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ .....	10
Нагорський Ю.А. ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У ФОРМУВАННІ НОВОЇ ФІЛОСОФІЇ УПРАВЛІННЯ.....	14
Меркулов М.М. МЕТОДОЛОГІЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	18
Полякова Я.А. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ДИНАМІЧНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	21
Корольова Т.С. НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	25
ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ.....	30
Ратушняк В.П. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	30
Галан Н.І. СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЯПОНІІ.....	33
ГРОШІ ТА КРЕДИТ.....	37
Охріменко О.А. ФУНКЦІЇ СУЧАСНОГО РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ.....	37
Ліщенко Г.С. СПІВРОБІТНИЦТВО БАНКІВ ЗІ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ.....	39
Іванова Н.В. НЕРІВНІСТЬ В РОЗПОДІЛІ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ВИНИКНЕННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	43
ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ.....	48
Охріменко О.О. СТРАХУВАННЯ ТУРИСТІВ: ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРАХОВОГО ПРОДУКТУ .....	48
Кучер В.А. МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....	52
Катречко М.О. ДЕЯКІ ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ ПОДАЛЬШОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	55
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА.....	60
Радченко В.О. ТЕХНОЛОГІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ПТАШИНОГО ВИРОБНИЦТВА В КРИМУ.....	60
Цьохла С.Ю. СТАН ТРАНСФОРМАЦІЇ ВЛАСНОСТІ В АР КРИМ.....	64
Рамазанов С.К., Кришталь Н.І., Велігура О.В. ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ОСВІТНЬОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕФОРМИ.....	68
Буренина Н.Б. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИМУ.....	72
Чудінович Л.М. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ВИНОГРАДАРСТВА В АР КРИМ.....	75
Канталінська Ж.В., Корчинский В.Е. З ІСТОРІЇ СТАНОВЛЕННЯ КАЗНАЧЕЙСТВА В КРИМУ.....	79
ТУРИЗМ І РЕКРЕАЦІЯ .....	83
Сметанко О.В. ПРОБЛЕМИ ПОБУДОВИ І ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ТУРИСТИЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	83
Рогатенюк Е.В. РЕКРЕАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ЯК СПОСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ РЕКРЕАЦІЇ.....	87
АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ.....	92
НАШІ АВТОРИ.....	98

## CONTENTS

THEORY OF ECONOMY AND MANAGEMENT .....	6
Pan L.V. THE CONCEPT OF CONSUMERS BEHAVIOUR AND ITS INFLUENCE ON THE BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	6
Doronin A.V. THE FORMATION OF METHODS BEING USED IN THE RESEARCH OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOUR.....	10
Nagorskiy Yu.A. THE INCREASING SIGNIFICANCE OF CORPORATE CULTURE IN THE FORMATION OF THE NEW PHILOSOPHY OF MANAGEMENT.....	14
Merkulov N.N. THE METHODOLOGY OF ENTERPRISES TRANSFORMATION IN UKRAINE.....	18
Polyakova Ya. A. METHOD OF COMPLEX STRATEGIC ANALYSIS OF ENTERPRISE'S ACTIVITY IN THE DYNAMIC ENVIRONMENT.....	21
Koroleva T.S. SCIENTIFIC POTENTIAL AS A FACTOR OF BUSINESS DEVELOPMENT.....	25
STATE MANAGEMENT .....	30
Ratushnyak V.P. THE CONCEPT OF CLUSTER DEVELOPMENT OF THE CIVIL SOCIETY'S ORGANIZATIONS AND THE BUSINESS ENTITIES.....	30
Galan N.I. THE SYSTEM OF STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESSES IN JAPAN.....	33
MONEY AND CREDIT .....	37
Ohrimenko A.A. FUNCTIONS OF THE CURRENT BONDS MARKET IN UKRAINE.....	37
Lishchenko A.S. BANKS AND INSURANCE COMPANIES COOPERATION AS A WAY TO MANAGE RISKS...	39
Ivanova N.V. THE POPULATION INCOMES' INEQUALITY AS A MAIN FACTOR FOR THE BLACK ECONOMY EXISTENCE IN UKRAINE.....	43
INNOVATIONS AND INVESTMENTS .....	48
Ohrimenko O.O. INSURANCE OF TOURIST: INNOVATIVE MODEL OF INSURANCE PRODUCT .....	48
Kucher V.A. INVESTMENT PROJECTS MANAGEMENT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES: METHODS OF OPTIMIZATION.....	52
Katrechko M.A. SOME FINANCIAL LEVERS OF FURTHER INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE UKRAINE'S ECONOMY.....	55
REGIONAL ECONOMY .....	60
Radchenko V.A. TECHNOLOGICAL EFFICIENCY OF POULTRY FARMING INTENSIFICATION IN THE CRIMEA.....	60
Tsyokhla S.Yu. THE STATE OF PROPERTY TRANSFORMATION IN THE CRIMEA.....	64
Ramazanov S.K., Krishtal N.J., Veligura A.V. REGIONAL EDUCATIONAL SYSTEM IN TERMS OF ECONOMIC REFORM: PROBLEMS OF MANAGEMENT.....	68
Burenina N.B. URGENT PROBLEMS OF BUILDING ENTERPRISES DEVELOPMENT IN THE CRIMEA.....	72
Chudinovich L.M. PROGNOSTICATION OF VITICULTURE DEVELOPEMENT IN THE CRIMEA .....	75
Kantalinskaya Zh.V., Corchinskiy V.Ye. RETROSPECTIVE OF THE TREASURE SYSTEM FORMATION IN THE CRIMEA.....	79
TOURISM AND RECREATION.....	83
Smetanko A.V. HOW TO KEEP ADMINISTRATIVE ACCOUNTING IN THE TOURIST ORGANIZATIONS....	83
Rogatenyuk E.V. RECREATIONAL PROJECTION AS A METHOD OF RECREATIONAL PROGRAM OPTIMIZATION.....	87
ANNOTATIONS.....	92
OUR AUTHORS .....	98

УДК 658.012.32

Л.В. Пан

ВПЛИВ КОНЦЕПЦІЇ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РОЗВИТОК  
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сьогодні динамічний розвиток маркетингового середовища викликає підвищену увагу підприємців до психології поведінки споживачів на ринку, передумов прийняття споживачами рішень щодо вибору продукції. Це є причиною появи спеціальних досліджень, формування попиту на спеціалістів в цій галузі і, як наслідок, виділення напряму маркетингу “Поведінка споживачів” в самостійну науку. В Україні сьогодні практично відсутні широкомасштабні прикладні дослідження в цій галузі. На нашу думку, це можна пояснити низьким усвідомленням відчизняних підприємців необхідності фінансування досліджень в галузі споживчої поведінки (на відміну від Заходу, де регулярно проводяться дослідження такого роду та активно використовуються результати), а також відсутністю достатньої кількості українських фахівців, які б володіли одночасно певними навичками в галузі психології, економіки, соціології, антропології, культурології. Отже, дослідження в галузі поведінки споживачів є важливими для розвитку науки про споживання та успішного функціонування підприємницьких структур в Україні.

Слід зазначити, що останнім часом проблема споживання почала цікавити соціологів, культурологів, антропологів, істориків. В результаті розпочалася критика традиційного підходу. Характерна риса нового підходу – фокус на культуру і соціальні проблеми. Значний вплив на дослідження споживання мали роботи американського психолога та соціолога І. Гофмана. Відомим крупним сучасним теоретиком споживання є француз П. Бурдьє, головна робота якого - “Відмінності: соціальна критика суджень про смак”. Велике значення для розуміння поведінки споживачів мають роботи радянського літературоведа та культуролога М. Бахтіна.

Сьогодні в світі домінує традиційний підхід до досліджень споживчої поведінки, і всі інші аспекти (соціальні, культурні тощо) відіграють допоміжну роль для розуміння поведінки сучасних споживачів.

Слід відзначити, що за часів існування централізованої економіки радянські дослідники приділяли певну увагу вивченню психології торгівлі. Цій проблематиці присвячені роботи періоду 60-х – 80-х рр. таких дослідників, як І.Н. Бергер, Т.І. Скірда, Д.А. Кікнадзе, О.А. Овсянніков, Г.І. Косицький. Безперечно, це період існування концепцій виробництва та збуту, для якого головним є вплив продавця на рішення покупця, а отже на виконання плану з товарообігу [1]. Проте, деякі здобутки цих фахівців (дослідження психологічних аспектів попиту на товари, мотивів тощо) і сьогодні можуть заслуговувати на увагу з боку дослідників сучасного споживача.

Український спеціаліст в цій галузі О.В. Зозульов виділяє 3 загальних етапи розвитку досліджень поведінки споживачів: 1) акцентований на процес прийняття рішення споживачем (споживач здійснює раціональний вибір, що включає декілька етапів); 2) експериментальний (вибір споживача на підставі емоцій, відчуттів, фантазії); 3) акцентований на аналіз впливу факторів (вибір під впливом факторів оточуючого середовища) [2].

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить про те, що сьогодні триває фундаментальне вивчення теоретико-методологічних основ поведінки споживачів, окрім цього, фокусування уваги економістів до данної проблеми буде відбуватись і в перспективі розвитку людської цивілізації, оскільки, за словами Л.П. Куракова “...розвиток потреб викликає до життя нові види людської діяльності, а останні, в свою чергу, обумовлюють появу нових потреб і т.д. до безкінечності” [3, с. 8].

Цілями даної статті є з’ясування сутності категорії “споживання” та визначення впливу споживчої поведінки на розвиток підприємництва в Україні.

Споживання традиційно розглядалось як спосіб задоволення базисних людських потреб шляхом разового або тривалого споживання-знищення товарів. Однак вивчення споживання в розвинутих країнах сучасного Заходу привело ряд дослідників до висновку, що споживання стає для широких мас населення насамперед виробництвом символів, тобто споживаючі людина намагається повідомити оточуючим якусь інформацію про себе, “пише” своєрідний текст [4].

На нашу думку, слід уникати обох крайнощів у розумінні споживання. Люди споживають і для того, щоб просто вижити, і для того, щоб спілкуватись через символи, які виробляються в процесі споживання. Д. Енджел, Р. Блекуел та П. Мініард характеризують споживчу поведінку “...як

діяльність, спрямовану безпосередньо на отримання, споживання і розпорядження продуктами та послугами, включаючи процеси прийняття рішень, які передують цим діям і слідує за ними”[5, с.9].

Сьогодні визнаним є той факт, що більшість підприємців основну увагу приділяють утриманню існуючих споживачів, а не спробам залучення нових. Так, за словами керівника відділу маркетингу готельної мережі “Премьер Отелей” Олександри Плахоти “...з економічної точки зору вигідніше утримувати старого клієнта, ніж залучити нового. Проте й новим клієнтам слід приділяти увагу: в майбутньому вони можуть стати вашими кращими клієнтами” [6, с. 18]. Задача, яка стоїть перед сучасним підприємцем, полягає в необхідності розуміння реальних потреб споживачів для забезпечення відповідності їм продуктів діяльності.

Отже, на нашу думку, велике значення в галузі споживчої поведінки мають дослідження, в яких поведінка споживачів розглядається у контексті взаємозв'язку “споживач – продукт/торгова марка”. З огляду на це, доцільним стає використання таких понять, як “лояльність” та “прихильність”. Лояльність відноситься скоріш до поведінкового аспекту взаємовідносин “споживач – марка” і базується на попередньому споживацькому досвіді. Прихильність – це психологічний феномен, що віддзеркалює стійку асоціацію з маркою в свідомості споживача. Незважаючи на те, що оцінка лояльності споживачів є досить вагомим показником успіху марки, на підставі поведінки споживача практично неможливо передбачити його наступний крок, наступний вибір. Прихильність передбачає лояльність, остання ж може існувати й без психологічної прив'язаності до марки. Момент, коли між споживачем і торговою маркою встановлюється глибокий зв'язок, можна назвати тим переломним етапом, коли марка трансформується в бренд. Серед основних факторів, які спонукають споживачів залишатись із конкретною торговою маркою можна виділити наступні (табл. 1).

Таблиця 1. Фактори лояльності до торгових марок

№ п/п	Фактори лояльності	Частка споживачів, для яких значимий даний фактор
Перший рівень		
1	Висока якість марки	70%
2	Надійність і стабільність марки	61%
Другий рівень		
3	Я давно користуюсь цією маркою	33%
4	У марки вигідна ціна / висока цінність	30%
5	Марка відповідає моєму характеру	26%
6	Марка ефективно вирішує мої проблеми	26%
Третій рівень		
7	Марка несе в собі дійсно унікальні вигоди	15%
8	Марка супроводжується відповідним споживацьким сервісом	11%
9	Марка є екологічно чистою	5%

Отже, вмiле використання факторiв лояльностi при побудовi стратегiї бренду може суттєво збiльшити перiод отримання прибуткiв, укрiпити позицiї торгової марки i здобути новi конкурентнi переваги. При цьому, треба враховувати й особливостi поведiнки вiтчизняного споживача (табл.2).

Як видно з табл. 2, український споживач має ряд відмінних рис від західного споживача, через це стає неможливим просте копіювання іноземного досвіду в галузі управління споживчою поведінкою. Проте це ще не до кінця усвідомлюється підприємцями, які здійснюють свою діяльність на українському ринку, що, в свою чергу, стає причиною невдач в площині просування бренду.

Практика вiтчизняного брендингу показала, що для споживчого ринку оптимальна кiлькiсть брендiв у кожнiй категорiї товарiв пiдпорядковується загальному правилу  $5 \pm 2$ . Тому незалежно вiд того, скiльки брендiв представлено на ринку, 3-7 будуть займати частку у розмiрi 80%, а решта – лише 20%. Варто зауважити, що ситуацiя склалася таким чином, що споживач згодний платити на 10-15% бiльше реальної вартостi за товар, що продається пiд брендом.

Тобто, у виробникiв марочної продукцiї з'являється можливiсть додатково заробляти завдяки позитивному iмiджеви виробу. Вiдповiдно до проведених опитувань, бiльше 90% вiтчизняних виробникiв, випускаючи на ринок нову торговельну марку, сподiваються, що вона неодмiнно стане брендом. Однак це стає можливим лише пiсля декiлькох рокiв успiшного перебування на ринку, за умови росту обсягiв реалiзацiї продукцiї i встановлення стабiльної комунiкацiї “Продукт-Покупец”.

Проте варто зазначити, що якщо на Заходi, в умовах значної конкуренцiї i перенасичення ринку марочною продукцiєю, для перетворення торгової марки в бренд необхідно близько десяти рокiв, то в Украiнi цей процес проходить значно швидше (близько 5 рокiв). Прикладами тут можуть бути такi нацiональнi бренди як «Roshen», «Славутич», «Живчик» тощо.

Таблиця 2. Відмінні характеристики поведінки споживачів

Розвинуті західні країни	Україна
Ціна відіграє важливу, але не основну роль при виборі товару. Продукція однієї категорії однакової якості.	Немає достатнього вибору однакових за якістю товарів, тому споживачі готові доплачувати за кращу якість. Проте при виборі продукції, ціна залишається ключовим моментом прийняття рішення.
Схожість продуктів за основними характеристиками спонукає споживачів спробувати невідомі бренди.	Споживачі не схильні переключатись на незнайомі бренди через високий рівень недовіри до нової продукції.
Задоволення споживачів якістю продукту не є гарантією їхньої лояльності.	Задоволеність товаром формує лояльність мінімум на 70%. Зі зниженням якості продукту або збільшенням кількості підробок, лояльність до бренду значно зменшується.
Досить значною є частка споживачів-експериментаторів, яким подобається пробувати нові продукти (більше 50%).	Частка споживачів-експериментаторів не перевищує 15%. Більшість людей, знайшовши бренд, що задовольняє їх по основних параметрах, залишаються вірні йому тривалий час.
Більшість населення належать до забезпеченого середнього класу, що може дозволити собі дорогі покупки і реалізувати свій платоспроможний попит.	Більшість населення бідна або має дохід нижче середнього. Попит зорієнтований на задоволення основних потреб. Середній клас поступово збільшується, але повільними темпами і не є на сьогодні достатнім ринковим сегментом.
Споживачі прагнуть бути в курсі всіх справ: тенденцій ринку та суспільного життя, проявляють значну цікавість до новинок.	Більшість споживачів зосереджені на житті своєї родини. Бажання бути в курсі справ реалізується через перегляд новин і розмови з друзями на побутові або професійні теми.

Формування брендів в Україні зазнає значного впливу поточних “модних тенденцій”, не завжди орієнтованих на довгострокову перспективу. Найяскравіше це проявляється в процесі неймінгу (створення імені бренду). На початку 90-х, коли вітчизняний покупець вважав іноземні марки престижнішими, а товари відповідно більш якісними, національні виробники називали свої марки за зразком іноземних, наприклад, «Мівіна», «Сандора», «Jaffa», «Рейнфорд», «Біола» тощо. Відмова від неякісної імпортової продукції, що переповнила продовольчий ринок в другій половині 90-х рр., призвела до виникнення споживацького інтересу на продукцію вітчизняних виробників і стала причиною появи торговельних марок з “народними” назвами, наприклад, «Біленька», «Вдала», «Старий Друже», «Ласуня» тощо. Більше того, іноземні виробники стали позиціонувати свою продукцію під торговельними марками з такими ж назвами, наприклад «Чумак», “Баланс” тощо.

Для українського брендингу поточною реалією є сприйняття частиною споживачів бренду як засобу необґрунтованого підвищення вартості продукту, що є особливо важливим для покупця із доходом нижче середнього. Тому, до цього часу слабо розвиненим залишається сегмент брендів, орієнтований на споживача з невисоким доходом.

Отже, можемо зробити висновок, що український брендинг на даний момент знаходиться у фазі активного розвитку. Використовуючи потенційні можливості українського ринку, він еволюціонує у напрямі вдосконалення і набуває специфічних рис, відповідних національним особливостям і ментальності споживача. Однією з головних проблем українських брендів є нестабільність та непослідовність комунікацій з потенційним покупцем, що стає на заваді формуванню бажаного іміджу і налагодженню контакту з цільовим сегментом. Тому на сучасному етапі для вітчизняних торговельних марок дуже важливим є цілісний розвиток, з акцентом на встановлення довгострокових відносин із споживачами, а не на отримання короткострокових прибутків.

Одна з найсуттєвіших проблем, з якими зіштовхнулися вітчизняні бренди сьогодні, це неспроможність швидко реагувати на зміну поведінки українського споживача. Сучасний споживач значно вимогливіший як до товарів, так і до торговельних марок. До того ж, сьогодні в суспільстві заново формуються соціальні класи зі своїми особливими і унікальними культурами споживання, і бренди, що орієнтуються на ці прошарки, мають відповідати їх ціннісним установкам та преференціям. На багатьох ринках виникають сегменти споживачів, що критично відносяться до традиційності і консерватизму.

Більшість виробників, пік розвитку яких припадав на роки майже повної відсутності конкуренції, зараз втрачають свою частку ринку і лояльність покупця через появу конкурентів, які більш вдало враховують різноманітність потреб сучасного споживача. З іншого боку, багато виробників зіштовхуються з тим, що за цей час вже з’явилися нові, досить цікаві групи споживачів, для яких у них немає “особливої пропозиції” (наприклад, галузь відпочинку та розваг).

Поступальний розвиток підприємницької діяльності буде спостерігатись у тому випадку, якщо іміджі торговельних марок і потреби споживачів будуть збігатися. На нашу думку, в найближчі роки інтенсивність розвитку брендів буде визначатися двома факторами: тим, наскільки вони зможуть забезпечити лояльність та прихильність своїх споживачів, і тим, наскільки ефективну комунікацію буде налагоджено із тими покупцями, які потенційно можуть „переключитися” на даний бренд.



Така практика буде найбільш актуальною для ринків, що підійшли до порогу насичення (наприклад, ринки майонезу і чаю). У даному випадку виробникам немає сенсу концентруватися на завоюванні “неспоживачів”, а потрібно працювати з вже існуючими покупцями продукту, концентруючи зусилля на підтримці і формуванні лояльності. На сьогодні ми вже маємо успішні приклади таких заходів: вивід на ринок під брендом „Торчин Продукт” більш жирного майонезу „Європейський” при наявності асортиментних одиниць меншої жирності; впровадження зеленого чаю і чаю з добавками при наявності в асортименті бренду тільки чорного класичного чаю (ТМ Lipton).

В Україні чимало брендів, які під одним ім'ям існують одночасно в декількох сегментах ринку. Наприклад: “Первак” – горілка, консервація; “Оболонь” – пиво, мінеральна вода, солодка вода, слабоалкогольні коктейлі; “Тетман” – горілка, цукерки, коньяк; “Чумак” – кетчуп, консервація, соняшникова олія. Такі процеси є історично виправданим явищем, але реалії сучасного бізнесу і дослідження думки споживачів показують, що в Україні все більше усвідомлюються недоліки цього підходу до створення брендів. Серед основних негативних моментів даної політики варто виділити: розпорошення і нестабільність створюваного іміджу бренду, недовіру споживачів до деяких видів продукції (через значну різноплановість) тощо. Звідси можна припустити, що творці мега-брендів намагатимуться їх “спростити”, наблизивши до класичних брендів.

На нашу думку, досить обгрунтованим є припущення про зростання на вітчизняному ринку кількості українських брендів і стабілізацію іноземних брендів. При цьому перелік сегментів ринку, де функціонуватимуть ефективні українські бренди, буде розширюватися. Запорукою успішного розвитку підприємницької діяльності при цьому, на нашу думку, повинна стати програма підтримки лояльності споживачів. Така програма повинна складатись з п'яти наступних етапів. Перший - визначення цільової аудиторії. Існує рекомендація практиків: з бюджету, спрямованого на залучення споживача, 20 % необхідно витратити на залучення нового споживача, 40% – на утримання існуючого і 40% – на того, хто перестав бути лояльним. Важливо поділити групи споживачів на сегменти і для кожного сегмента впроваджувати свою програму лояльності, щоб не витратити зайвих зусиль. Другий - визначення цілей програми відносно планової кількості лояльних клієнтів, додаткового прибутку тощо.

Третім етапом є формування матеріальних та нематеріальних інструментів програми. На сьогодні найбільш поширеним матеріальним інструментом формування лояльності споживачів в Україні є дисконтна програма. Проте, вітчизняним підприємцям слід звернути увагу на те, що найближчим часом цей інструмент перестане бути впливовим, оскільки втрачається його унікальність. Згідно західних досліджень, якщо споживач має більше 3-х карток на одну групу товарів, то його лояльність зникає. Отже, важливим є знаходження шляхів отримання лояльності за допомогою пропозицій, не пов'язаних з ціною, наприклад, додатковий сервіс. Нематеріальні інструменти можуть відігравати значну роль при формуванні лояльності, головна умова їх використання – персональний підхід до кожного споживача (“гаряча” лінія, регулярні повідомлення, привітання тощо). Останнім часом в Україні спостерігаються тенденції переходу від індивідуальних програм лояльності до коаліційних як засобу оптимізації витрат. Наприклад, забезпечення однією компанією призового фонду, іншою – проведення акції. Слід зазначити, що при реалізації такого проекту важливим є об'єднання рівноцінних брендів: поєднання слабого і сильного брендів буде працювати на користь слабого.

Четвертий етап - налагодження зворотного зв'язку зі споживачами, що дозволить слідкувати за результатами впровадження і змінювати інструментарій програми в процесі роботи, і п'ятий - оцінка ефективності заходів з метою вибору оптимального способу залучення споживачів. Слід зазначити, що позитивний ефект від впровадження програми підтримки лояльності споживачів можливий за умов її тривалого існування. В ідеалі, на нашу думку, строк програми лояльності повинен дорівнювати строку життя бренду.

Отже, підбиваючи підсумки, можна зазначити, що споживання сьогодні слід розглядати одночасно в двох площинах: як спосіб задоволення базисних людських потреб та як спосіб повідомлення людьми інформації про себе. За цих умов особливо важливими стають дослідження поведінки споживачів через призму “споживач – продукт/торгова марка”. Перспективність даних досліджень визначається самою природою ринку, де ефективність функціонування підприємницьких структур залежить від успішності конкурування за споживачів. Дослідження взаємовідносин із споживачами, потреби і поведінка яких носять еволюційний характер, будуть завжди актуальними.

#### Література

1. Бергер И.Н., Скирта Т.И. Психология торговли: Учеб. пособие для вузов – Изд-во “Вища школа”, 1975 – 208 с.
2. Зозулёв А.В. Поведение потребителей: Учеб.пособие. – К.: Знання, 2004. – 364 с.

3. Кураков Л.П. Экономическая теория: Учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Гелиос, 1999. – 126 с.
4. Baudrillard J. Selected Writings. Edited by Mark Poste. Cambridge, UK: Polity Press, 1996.
5. Энджел Дж., Блэкуэлл Р., Миниард П. Поведение потребителей. – СПб.: Питер, 1999. – 768 с.
6. Шульгина Л., Усачёва Н. Как не испортить кашу маслом // Комп&аньон.- 2005.-№ 8 (419).

УДК 65.011 (075.8)

А.В. Доронін

### ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ

Будь-яке теоретичне дослідження виникає як відповідь на появу проблемної ситуації в предметній області науки. Для організаційної поведінки як наукової дисципліни, що не сформувалася остаточно, існує багато невизначеностей в методологічних проблемах, які частково обумовлені саме відсутністю поки що чітко сформульованих практичних проблем впорядкування організаційної поведінки. Хоча запити на впорядкування поведінки організації чи поведінки людини в організації надходять з різних сфер життєдіяльності суспільства (в тому числі і з економічної), і все це свідчить про необхідність розвитку наукового забезпечення цього впорядкування. Важливість його обумовлена тим, що люди давно відчують об'єктивну необхідність належати до певних організацій, оскільки вони допомагають їм досягти того, чого не можна отримати, діючи поодиноці. Актуальність дослідження поведінки організацій в Україні обумовлюється незавершеністю наукового обґрунтування процесів формування соціального механізму розвитку економіки, центральну частину якого складають взаємно зорієнтована поведінка і взаємодія економічних агентів. На наш погляд, теорія управління організаційною поведінкою може стати тим підґрунтям, яке може використовуватися як у сфері економіки, так і у багатьох інших сферах суспільного життя (політиці, культурі, науці та ін.) для впорядкування діяльності різних суб'єктів за критерієм забезпечення її ефективності через узгодження їх інтересів.

В зарубіжній літературі, що розглядає проблеми організаційної поведінки, представлено погляди на структуру організаційної поведінки, проаналізовані основні поняття і категорії, необхідні для побудови практичних технологій впливу на організаційну поведінку (Ф. Лютенс, Дж. В. Ньюстром, К. Дзвіс, Дж. Гринберг, Р. Бейрон). Помітним є зростання останнім часом інтересу вітчизняних і російських дослідників організаційної поведінки колективів виробничих організацій, корпорацій (А. Власова, Л. Савчук, Ю. Красовский, Ю. Наврузов, В. Спивак). Можна погодитися з думкою А. Занковського, що роль великих виробничих корпорацій стала настільки значною, що їх інтереси нерідко ототожнюють з державними чи національними [1, с. 17].

Крім того, що практики не чітко усвідомлюють зміст власних проблем у сфері управління організаційною поведінкою, суттєвою проблемою розроблення її теорії є не визначений однозначно за змістом термін „організаційна поведінка”. Одні автори вживають його більше у смислі „поведінка індивіда в організації”. Інші учені (і їх думку можна вважати найбільш конструктивною) вважають за необхідне розглядати двоаспектно поняття „організаційна поведінка”, тобто і як поведінку індивіда в організації, і як поведінку деякої соціальної цілісності, деякого угруповання людей. Ще одна проблема формування методологічного забезпечення управління організаційною поведінкою полягає у тому, що майже всі дослідники вказують на необхідність використання міждисциплінарного підходу, але остаточно не визначають ні системи тих наукових напрямів, які необхідно синтезувати для розроблення механізму її дослідження і управління нею, ні способи такого синтезу. Не претендуючи на розробку повної методології дослідження управління організаційною поведінкою, розглянемо деякі, на наш погляд, важливі концептуальні передумови подальших досліджень у цьому напрямку.

Метою даної статті обрано формулювання вихідних позицій розвитку методологічного забезпечення дослідження організаційної поведінки, першочергових проблем, які для цього необхідно розв'язати.

Ускладнення задач, які вирішуються менеджерами у сфері організаційної поведінки, і відповідно ускладнення засобів, якими вони користуються, робить сьогодні актуальними проблеми розвитку методології дослідження її предмету. Зважаючи на неоднозначність поняття „методологія” (існують поняття “методології дослідження” та “методологія практичного перетворення предметної області науки”), на наш погляд, при розробленні методології дослідження організаційної поведінки не

слід ігнорувати набутий досвід у цій сфері іншими науками. Що стосується методології дослідження, то в ній доцільно поєднати два рівня – загальнонауковий (гносеологічний) і спеціальний. Використання першого (гносеологічного) дає змогу формулювати найбільш загальні принципи дослідження організаційної поведінки, як явища, що належить соціально-економічній сфері життєдіяльності людини. Другий рівень (спеціальний) слід розвивати як сукупність методів, логічних принципів, необхідних для отримання знань в предметній області організаційної поведінки як спеціальної галузі науки. Основу побудови гносеологічного забезпечення наукового дослідження створені соціальною філософією, яка формулює логічно вивірені підходи дослідження закономірностей формування загальноцивілізаційних засад громадянської злагоди і суспільного прогресу [3, с. 7]. Зміст цього предмету не суперечить призначенню організаційної поведінки, яка може бути ефективною тільки з дотриманням вказаних закономірностей.

В зв'язку з тим, що організаційна поведінка як науковий напрям з'явилася на межі спеціалізованих наук, її методологія може бути створена тільки за рахунок адаптації методологічних принципів певної системи наук. Перша проблема, яка виникає при визначенні спеціальних засобів наукового забезпечення досліджень організаційної поведінки полягає в тому, що зазвичай вважається, що кожна наука повинна мати за базу сформовані, проаналізовані, систематизовані і узагальнені за певними принципами емпіричні дані, які створюють підстави об'єктивності теоретичних основ. Така база об'єктивних даних у повній відповідності до правил її формування не може бути створена стосовно організаційної поведінки. По-перше, тому що ці дані збираються або через спостереження людини-дослідника або методом самооцінки тих, чію поведінку діагностують. Очевидно, що суб'єктивність такої бази даних подолати повною мірою важко, але зменшити можна за рахунок дотримання вже створених наукою правил формування інформаційного забезпечення такої природи. Іншою проблемою забезпечення емпіричної бази досліджень організаційної поведінки є традиційна думка, що для визначення надійних закономірностей предметної області науки необхідно мати достатній масив даних для побудови хоча б кореляційних зв'язків. Цю вимогу забезпечити у дослідженнях організаційної поведінки також неможливо. Але є один вихід: можна скористатися напрацьованими технологіями збирання і обробки емпіричної інформації іншими близькими науковими напрямами в дослідженнях соціальних систем (наприклад, через використання соціального експерименту, який забезпечує близькі до оптимальних висновки на основі обмежених масивів інформації).

Організаційна поведінка поки що теоретичних засад у такому розумінні, як вони використовуються для точних наук, не має і не може мати, оскільки має справу з поведінкою людини. Досить переконливими щодо цього є думки Дж. Сороса, який пише, що в людських справах більше недетермінованості, ніж в явищах природи. Те, що думають люди, впливає на те, що відбувається. Однак те що відбувається, не детермінує того, що роблять люди, і навпаки. Це робить хід подій недетермінованими в більш глибокому сенсі, ніж у випадку з природними явищами. Вихід автор бачить у створенні системи “науко-практики”. Цей висновок аргументується відкриттям К.Геделя, який зміг довести не тільки те, що число законів безкінечне, але і те, що воно перевищує кількість законів, які можна пізнати, тому що існують закони про закони і так до безкінечності, і обсяг непізаного збільшується одночасно з процесом людського пізнання [4, с. 13]. Звідси виходить, що теорія організаційної поведінки може бути побудована не на основі дедуктивного, а на основі індуктивного підходу. Тому важливе місце в її методологічному арсеналі має зайняти гіпотеза, як особлива теоретична форма знання. Використання цього шляху створення теорії потребує дотримання специфічних вимог щодо послідовності реалізації цього шляху. Частіше за все наука, розвиваючись індуктивно, використовує результати узагальнення практичного досвіду для інтеграції їх в певні принципи, побудову на їх основі гіпотез, а після їх перевірки – теорій. Хоча формулювання гіпотез – досить складна процедура, в даному випадку тільки через неї можна певним чином упорядкувати процеси отримання нових знань щодо предметної області. Після їх перевірки можна спочатку формулювати теорії дослідження окремих проблемних сфер предметної області, тобто теорії середнього рівня узагальнення, які надалі слід синтезувати в єдину теоретичну концепцію. Аналіз змісту відомих праць з організаційної поведінки показав, що це можуть бути теорії поведінки лідерів, теорії мотивації поведінки особистості в групі і мотивації поведінки груп, теорії діагностики і корпоративної культури її впливу на поведінку організації тощо.

Розробляючи гіпотези для дослідження організаційної поведінки, необхідно створювати з них органічну систему, в якій доцільно виділити окремі підсистеми. Наприклад, гіпотези, що визначають побудову, функції і розвиток різних суб'єктів організаційної поведінки; гіпотези щодо структурно-

функціональних зв'язків, механізмів взаємодії і взаємообумовленості їх поведінки; гіпотези щодо виділення типів, видів, спеціалізації і направленості різних форм поведінки, їх інтерпретації і пояснення.

Важливою проблемою індуктивного шляху формування теорії організаційної поведінки є перевірка гіпотез. Існують переконання, що висновки такої перевірки можна вважати об'єктивними, якщо теоретичні наукові судження знаходять підтвердження даними практики. Але для організаційної поведінки ці вимоги не можуть бути витриманими, оскільки ця наука має справу з масовими соціально-психологічними явищами і процесами, верифікація яких неможлива. Тобто, з одного боку, маємо обмеження емпіричного забезпечення формулювання гіпотез, з іншого – обмеженість забезпечення емпіричних перевірок гіпотез. З цього приводу слід звернути увагу на рекомендації соціологів, які вважають, що в такому випадку доцільно використовувати якісні методи дослідження, характерні для гуманітарних наук – дослідження випадків (монографічний аналіз, кейс-стаді), методи фокус-груп та ін. Їх результативність залежить від дотримання усіх вимог, які забезпечують достовірність результатів використання цих методів.

Як вже вказувалося, перш ніж формулювати гіпотези для розвитку наукового забезпечення дослідження організаційної поведінки, необхідно розробити словник, систему понять і категорій, що створюють „мову” цієї науки. Узагальнення спеціальних публікацій відомих учених дало змогу розробити певну класифікацію понять і категорій організаційної поведінки, які подано у табл. 1.

Таблиця 1. Система понять і категорій організаційної поведінки, як спеціальної наукової дисципліни

Об'єкти опису	Категорії	Об'єкти опису	Категорії
Система суб'єктів	Індивід (особистість)	Елементи механізму інтеграції	Влада
	Група		Керівництво
	Колектив		Інститут
	Організація		Культура
Механізм взаємодії суб'єктів	Комунікації	Процеси, що відбуваються в організації	Зміни, розвиток
	Вплив		Мобільність
	Взаємодія		Соціалізація
	Обмін		Адаптація
Активність щодо зовнішнього середовища	Мережа відносин	Природні та соціальні основи поведінки людей	Соціотип
	Діяльність		Альтруїзм
	Дія		Агресія
	Взаємодія		Конформізм
	Поведінка	Форми взаємодії і поведінки	Співробітництво
	Вчинок		Кооперація
	Потреба		Компроміс
	Інтерес		Конфлікт
Мотив	Асиміляція		

Для виведення сутності та змісту більш складних понять слід користуватися спеціальними методами. Так, для виведення змісту поняття “управління організаційною поведінкою” відносно виробничої організації були проаналізовані визначення в різних споріднених дисциплінах понять “управління”, „організація” і „поведінка”, виконано уточнення змісту кожного з них, за критерієм придатності пояснювати предметну область науки, а потім сформульовано комплексні поняття “організаційна поведінка” і “управління організаційною поведінкою. Організаційна поведінка – це характер дій в певних умовах окремих працівників чи колективів, направлених на здійснення спільної суспільно корисної діяльності виробничої організації. Управління організаційною поведінкою – це вплив на характер поведінки працівників, колективів організації через введення в дію певної системи факторів та створення відповідних умов для упорядкування їх внутрішньої організованості та взаємодії з навколишнім середовищем.

Аналіз літератури показав, що найближчими до організаційної поведінки науковими дисциплінами за сутністю предметів дослідження є соціальна психологія, економічна соціологія, економічна психологія, організаційна психологія. Перша вивчає закономірності поведінки і діяльності людей, обумовлені включенням їх в соціальні групи, а також психологічні характеристики цих груп [5, с. 14]. Аналізуючи можливості використання запропонованих соціальною психологією рекомендацій в умовах економічної сфери діяльності, можна конкретизувати чи збагатити предмет і зміст задач організаційної поведінки. Економічна соціологія вивчає економічну поведінку (економічну дію) як форму соціальної дії. При цьому економічна дія розглядається як здійснення контролю над обмеженими ресурсами несиловими методами для задоволення потреб суб'єкта дії, а

соціальна дія – форма цієї дії, яка, по-перше, має суб'єктивний смисл, по-друге, співвідноситься за цим смислом з діями інших людей і орієнтується на ці дії [6, с. 53]. На жаль, ця наука знаходиться на вищому у порівнянні з організаційною поведінкою рівні абстракції, а тому її принципи, закономірності необхідно конкретизувати, зробити їх придатними для використання на рівні управління організаціями. Визначення предметів соціальної психології і економічної соціології не можна повністю використати для окреслення предметної області науки управління організаційною поведінкою, навіть поєднуючи їх, оскільки в них відсутній аспект управління. На наш погляд, без нього поведінка організації перестає бути конструктивним предметом дослідження, оскільки за таких умов формується тільки її сутність та зміст без акцентів на способи використання закономірностей для впорядкування. Наближає до розв'язання цієї проблеми організаційна психологія. Її предметом є різноманітні психічні феномени і поведінка людей в організаціях, а також фактори, які їх детермінують [4, с. 28]. Якщо мати інформацію про фактори, то нею можна скористатися, щоб впливати певним чином на поведінку. Деякі міркування щодо уточнення предмету організаційної поведінки виникають і при аналізі предметів таких наук як соціологія і психологія управління. Як відомо, соціологія управління знаходиться в ієрархічній системі соціологічних знань серед теорій середнього рівня і досліджує соціальні системи з ієрархічним принципом організації. Виробничі організації мають саме таку будову [7, с. 20, 22]. Предметом психології управління є психологічні аспекти процесу керівництва різновидами спільної діяльності і міжособистісного спілкування в організаціях. Конкретніше вона вивчає психологічні аспекти діяльності керівника, психологічні аспекти діяльності організації як суб'єкта і об'єкта управління і психологічні аспекти взаємодії керівника з членами організації [8, с. 32-33]. Поведінка людини багато в чому обумовлена саме її психікою, а тому має сенс звернути увагу на той факт, що психологія аналізує функцію керівництва, яка перетворюється в системоутворюючу серед загальних функцій управління виробничою організацією [2, с. 8].

Не можна оминати увагою ще одну наукову дисципліну, яка вивчає закономірності результативної діяльності – праксеологію [9, с. 25]. Її предмет – раціоналізація людської діяльності у будь-якій сфері. Позитивність цієї науки полягає в тому, що вона акцентує увагу на головній ролі в діяльності людини знань, а потім – матеріально-предметне її уособлення. Обмеження стосуються відмови від вивчення внутрішніх глибинних чинників діяльності, зосередження уваги на техніці виконання роботи. Але оскільки така техніка діяльності реалізується з дотриманням перевірених принципів, вона забезпечує її ефективний результат.

Підводячи підсумок, можна сказати, що управління поведінкою виробничої організації у сучасних умовах буде ефективним, якщо, по-перше, буде враховано необхідність розгляду її як відкритої економіко-соціальної системи, по-друге – будуть створюватися передумови ефективного використання соціально-психологічних факторів та умов її функціонування, розвитку, а також управління людьми, що виконують ці процеси. В. Радаєв дає таке пояснення різниці у підході до підприємства як до організації з позицій економіки та соціології. Для економіста підприємство як організація – це утворення, що максимізує прибуток чи суспільне благо, а також інструмент узгодження інтересів різних суб'єктів. Для соціолога підприємство як організація являє собою угруповання людей, в якому відтворюються відносно стабільні системи соціальної дії. Тут людина не тільки реалізує свої інтереси, а й включається у процес соціалізації, залучається до певного кола цінностей і норм, отримує необхідний захист, знаходить приємне та корисне коло спілкування [6, с. 132]. Саме тому соціально-психологічні аспекти керівництва набувають такого важливого значення.

В зв'язку з цим можна вважати предметом науки управління поведінкою організації систему інструментів, які дають змогу удосконалювати, змінювати типи поведінки і взаємну орієнтацію окремих працівників, колективів і організації в цілому в процесі досягнення їх власних цілей.

Таким чином можливо зробити наступні висновки:

1. Формування методологічного підґрунтя дослідження організаційної поведінки можливе на основі індуктивного підходу з орієнтацією на засоби “науко-практики”. Вихідною методологічною одиницею при цьому доцільно обрати гіпотезу.
2. До системи понять і категорій, що утворюють „мову” наукової дисципліни організаційна поведінка, необхідно вводити складні конструкції, словосполучення сутність і зміст яких потребує уточнення через те, що складові частини такої конструкції запозичуються з різних наукових дисциплін.
3. Спільність предметної області таких наук, як соціальна психологія, економічна соціологія, економічна психологія, організаційна психологія, праксеологія, соціологія і психологія управління теорія організацій дає підстави стверджувати, що їх технології можна застосовувати, попередньо узгодивши, в дослідження організаційної поведінки.

Незважаючи на складність вказаних в статті проблем управління поведінкою виробничих організацій методичного та практичного плану, слід вірити, що вітчизняні учені знайдуть шляхи їх вирішення. Подальші дослідження слід розвивати у напрямках: формулювання системи гіпотез, принципів дослідження організаційної поведінки, концептуалізації та операціоналізації понять і категорій, розроблення програм емпіричних досліджень.

## Література

1. Занковський А.Н. Организационная психология: Учебное пособие для вузов по спец. "Организационная психология". – 2-е изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2002. – 648 с.
2. Джордж Дж. М., Джоунс Г.Р. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. Проф. Е.А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 463 с.
3. Андрущенко В.П., Михальченко М.І. Сучасна соціальна філософія. Курс лекцій. Видання друге, виправлене й доповнене. – К.: "Генеза", 1996. – 368 с.
4. Сорос Дж. Советская система: к открытому обществу. Пер. с англ. – М.: Политиздат, 1991. – 222 с.
5. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для высш. учебных заведений / Г.М. Андреева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 365 с.
6. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
7. Сергейчук А.В. Социология управления: Учебник. СПб: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. – 240 с.
8. Урбанович А.А. Психология управления: Учебное пособие. – Мн.: Харвест, 2004. – 640 с.
9. Пшоловский Т. Принципы совершенной деятельности. Введение в праксеологию / Ин-т праксеологии. – Киев, 1993. – 270 с.

УДК 65.012.43

Yu.A. Nagorskiy

## THE INCREASING SIGNIFICANCE OF CORPORATE CULTURE IN THE FORMATION OF THE NEW PHILOSOPHY OF MANAGEMENT

The formation of market economy in the Ukraine requires the new principles of management to be applied at the enterprises, firms, and organizations. Such a task has to be deeply connected with the formation of qualitatively different system of corporate cultural values. A lot of scientists and experts pay great attention to this problem. Regrettably, so far it has not become priority for the most of our home manufacturers and businessmen. But with time the comprehension of what corporate culture means in the light of the new philosophy of management formation is rising. The modern concept of management is being called to mobilize material and intellectual recourses of enterprise in order to win a success in the market rivalry. This end is inaccessible without unique system of corporate values as a spiritual basis of the new philosophy of management.

The source of corporate (or organizational) culture is in the nature of organization, in the heart of any work collective trying to reach the common goal. Employee's interrelations and their contacts within business and social environments (with the clients, suppliers, consumers, state agencies, etc.) form the human, spiritual basis of enterprise's activity. Strong corporate culture is more favorable to ideological, structural and staff changes in the course of the new principles of management formation.

This article set a goal to study the mechanism of influence that corporate culture has on the formation of new management philosophy directed at the improving enterprise's economic performance.

The development of production relations and management has led scientists to the conclusion that any individual must have a clear notion of his position at the concrete enterprise and share honored collective values and cultivated models of behaviour.

There are many definitions of corporate culture rather supplementing than contradicting each other. Here are the most spreading ones. Corporate culture is a unique combination of rules, values and convictions which are shared by organization's employees and make it functioning [1]; business atmosphere and social climate in organization [2, p. 686].

As a rule, some researchers in order to reveal the full spectrum of corporate values and to point out at the possibility and necessity of their regulation subdivide corporate culture into groups of elements [e.g., 3, p. 36].

Based on analysis of different works the following structure is shown in fig. 1.

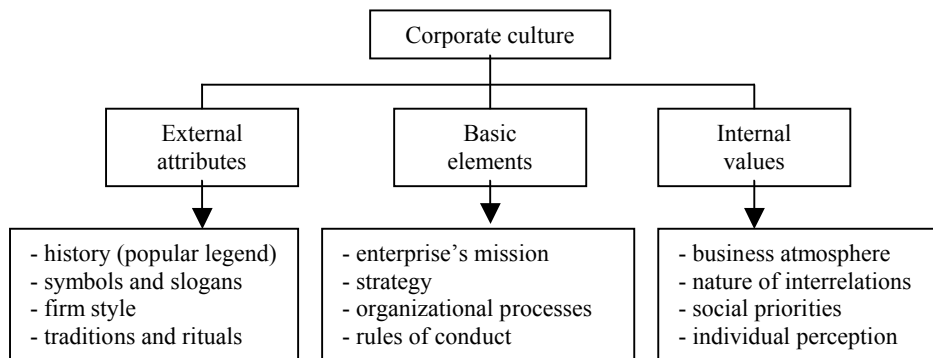


Fig. 1. Elements of enterprise's corporate culture

Each of these elements is related to the enterprise's cultural values. Their distinctions for the individual and for the staff lie in the ways and terms of perception, types of influence on the behaviour model. It's easy and quick enough to get acquainted with the external attributes. To comprehend basic elements the major intellectual efforts are needed because just at that level the unified system of views, rules of conduct and practical skills of employees is taking form.

As for the internal values there are neither time limits nor intellectual bounds to learn and realize them. These elements compose the unique collective «aura» of enterprise that remains invisible from outside. Hardly it may be subjected to forced formation or correction although in itself of course it influences setting-up and realization of the basic and external values.

Corporate culture is basically forming through informational influence upon individual. Personal and social (or corporate) values are maturing in the certain informational space. They aggregate in the man's mind (such as in his subconscious) certain "model of world" characterized by the system of knowledge, personal experience, cultural priorities, etc. The life of individual is moved by that model in the following social (corporate) rules and in the satisfying personal needs [4, p. 41].

Within the limits of enterprise's organizational culture its staff is continuously being under the influence of "firm" informational flow. Such environment favours to the shaping a specific ideology with certain system of values («pattern of world»). In principle, one can change or correct personal "patterns of world" of employees in accordance to enterprise's corporate culture. Thus, there is a possibility to foresight and plan employees' behaviour. It looks as if an individual «overprogrammes» himself under the firm influence to submit his professional activity to company's values and priorities. Hereby we have come to the conclusion that corporate culture formation is realizing in the process of staff's professional adaptation at the enterprise provided that appropriate informational space has been made.

So the corporate culture can be and must be regulated and managed. In the core of that process – various methods of staff management. G. Hofstede provides the advanced algorithm of organizational culture management in which changing of the policy of staff management is placed immediately after the stages of corporate values diagnosis, strategic choice, structural and organizational changes [5, p. 105-106].

Well known experts T. Peters and R. Waterman have studied practice of many effective companies with the purpose to single out decisive factors of their success. Giving due attention to such priorities as purposive and enterprising actions, comprehension of a customer and price orientation, organizational flexibility combining with structural simplicity, the scientists make an emphasis on the attitude towards staff which they qualify as the main source of efficiency [6]. Notably, the most successful firms prefer to cultivate so called "flexible" elements of organizational culture directly linked with the staff such as professional skills, style of management, relations, behaviour, etc. Quite natural that altering the system of staff management one can positively influence "hard" elements of corporate culture – structures, processes and strategy.

Data of another study conducted by the same experts are the most impressive ones. The 62 successful US companies were subjected to the research which has found that among highly profitable firms 88 percent have specialized departments answering for establishing morals, 65 percent of that same firms have programmes connecting the moral values' improvement with the measures meant to increase profitability, and 58% - programmes destined for cultural instruction of the staff. It is significant that companies with average or low profits have corresponding indices twice as little in general.

The situation in Ukraine is simply not bearing comparison. Suffice it to mention the results of sociological poll conducted among contemporary Ukrainian top managers. 25 percent of respondents finds no sense in the formation of corporate culture at their enterprises and another 35 percent don't have neither time nor resources for that [7, p. 89].

Besides it must be taken into account such negative factor as planned soviet economy's legacy meaning its total "equalization" in all spheres of activity, instructions getting down «from above» and formalistic attitude to initiatives. The latter ones being squeezed into the frames of so called "socialist competition" have rather been serving as instruments of "victorious" reports or propagandistic actions. It is obvious that nowadays the great part of our able-bodied population in varying degree is subjected to the negative psychological factors such as passiveness and panic fear of changes, absolute obedience to authorities and personal irresponsibility. All that is rather nourishing anticultural tendencies in the corporate activity what is manifesting in the employee's failure to comprehend his destination, disregard of corporate values, alienation from team interests.

That is why in the process of corporate cultures forming in the Ukraine one has to take into consideration both national peculiarities (customs, educational and religion traditions, etiquette standards) and those features of social conscience and people's psychology which in many respects are determined by this country's history and current phase of its development. So there cannot be universal model of organizational culture formation and blindly adopting even advanced technologies and models one may will not reach desired result.

Undoubtly, in any organization the key role in the corporate values settling is played by its leader (ideally, it should be charismatic person backed up by the team of allies). In this matter, he has to be some kind of a pioneer or a preacher possessed by the idea of a strong corporate culture in his organization. Afterwards the implementation of this idea and tracking down of how the corporate culture influences effectiveness of management and firm's performance must be delegated to the staff managers armed with the knowledge of various methods. Nowadays the mission of a leader is constantly increasing as the accents in the company management are gradually removing from production plans and organizational structures, i.e. material basis, to ideological values bearing by the staff.

Specific attitude towards staff – the most valuable asset of an enterprise – lies in the basis of new management philosophy at the famous Russian plant – Open Joint Stock Company GAZ [8, p. 40-41]. Setting a strategic goal to improve quality of manufactured cars the managers from Nizhniy Novgorod had analyzed the principles of production organization at the world leading motor - car works and taken as a model the experience of Japan Corporation TOYOTA. The JSC GAZ leadership had come to the conclusion that conception of uninterrupted quality improving requires establishing the new corporate culture. It has been defined as new methods of employee's involvement and motivation. The 14 main principles of enterprise management are being introduced Among them: working out the corporate strategy aimed at quality improving, the new management philosophy adoption and comprehension, using the reliable informational sources for the adequate reaction on market requirements, implementing the new approaches and methods of staff training. The atmosphere of general recognition towards work results stirring employee's inner satisfaction from that work has become the main factor of motivation at the enterprise. Manager's efforts are directed at the formation of quite different work environment changing the way of thinking of the whole staff. Today the priority maxim reads: "Think of a customer". The flexible system of interrelations under the scheme "Supplier - consumer" is being applied. These key approaches are the clear evidences of the optimal type of corporate culture with market orientation that means: both enterprise's management and employees profess the certain model of market activity oriented on client.

As far as staff management is concerned the most successful firms give the primary attention to improving employee's professional skill and realization of their innovational potential. That process meant to stimulate creativity and develop professional qualities of employees has its succession. First of all, the negative factors which influence the corporate business environment must be exposed (diagnosed). Among the most spreading ones are: rigid subordination between managers hindered realization of ideas "from below" and required excessive number of concordance (a lot of visas); fear of punishment or even dismissal in the case of a blunder (repressive management); unnecessary control over the creative process; "opaqueness" of decision making on worthwhile ideas.

Naturally, such antivalues have to be eliminated. For the truly innovatory environment to be settled the following conditions should be secured [9, p. 70]:

- freedom of creative activity and top-managers' support;
- proper material (financial) and technical support;
- transparency of the new ideas introduction;
- direct exchange of views between employees of different structural departments and levels;
- atmosphere of trust and perceptivity to changes.

It should be noted that every particular enterprise (firm) can implement its own specific measures and apply appropriate methods of staff motivation. The only thing that remains unchangeable in this matter – motivation of employees to permanent training and improving their qualification.



Each of the modern companies has clear social orientation. In the recent past there were many soviet state enterprises which could be proud of their highly developed social spheres granted tangible benefits to the office and professional workers. Regrettably, far from all of these enterprises have proved to be able to maintain and increase that capital. It must be restored and subsequently developed because nowadays social guarantees and benefits are the important components of the system of staff stimulation at the leading world companies.

The experience of JSC «Mariupol Metallurgical Plant by the name of Illich» in realization of such corporate values as social priorities is a significative one [10]. Social programmes include maintenance of kindergartens, recreation of employees with their families at plant's sanatorium and rest homes, new jobs for youth, regular material aid to plant's 27 thousands veterans. In addition the enterprise extends funds for housing needs and for buying cars. Inexpensive and qualitative foodstuffs are realizing to employees by the plant's agro – industrial enterprise. Suffice it to say that for the last five years plant has allocated to social needs over UAH 1.2 billion of its own funds.

The results of enterprise's economic activity are also impressive. For the same period of time the number of employees has been raised twofold, average mounthly wages have become 2.5 times as high, increase in production has reached 70 percent. Here is a result of progressive management (being human is essence) combined with the broad spectrum of organizational culture's elements.

The positive experience of Ukraine's industrial giant confirms the above-mentioned thesis about removing management priorities to the ideological sphere, i.e. into the field of staff management. But securing to employees comfortable social environment with a lot of privileges and benefits one must understand that this is still not guaranteed highly efficient work.

In the process of analisys of corporate culture's elements, their variety and influence on the effectiveness of management and enterprise's performance it should be kept in mind that at all times the system of payments had been the basis on which cultural values have been forming. Without worthy and fair material stimulation of work the whole structure of corporate culture will be broken. First of all, it is system of wages and bonuses appropriate to company's goals that has to be laid down. Subsequently, cultural superstructure meaning "spiritual" motivation to work is erecting on this foundation.

Only acting by such a consistent way enterprises will be able to attract and hire the best professionals in the desired sphere of business.

On the basis of analysis being made the author has come to the following conclusions:

- 1) in the realities of market economy the companies armed with new philosophy of management win success;
- 2) formation of the new management philosophy is impossible without establishing the unique system of corporate values (corporate culture);
- 3) corporate culture can be regulated and must be managed. Various methods of staff management are in the centre of this process;
- 4) optimal corporate culture turns into an effective instrument of enterprise management;
- 5) development of employees' professional skills and stimulation of staff's innovational potential are the great sources of efficiency;
- 6) the system of social guarantees and benefits for the staff is an important component of motivational mechanism;
- 7) changing the policy of staff management within the limits of corporate culture formation one can bring changes to enterprise's organizational structures, processes and market strategy.

So, the realization of the new conception of management supposes the existence of the cultural environment adequate to firm's goals and economic realities of the market. Each employee should comprehend its nature, his place in its structure and rules of its existence and development. As a natural result it will be the more effective work of employees and whole organization.

#### Литература

1. Коротков Э.М., Силина А.Н. Организационное поведение.- Тюмень: Вектор Бук, 1998.
2. Мескон М., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ.- М.: Дело, 2002.- 704 с.
3. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство.- СПб, 2002.
4. Колпаков В. Корпоративная культура и человек // Персонал.- 2002.- №2.- С. 39-41.
5. Богатырев М.Р. Организационная культура предприятия: актуальные подходы к проблемам идентификации и управления // Вестник Московского Университета. Сер.6. Экономика.- 2004.- №6.-С. 97-124.
6. Питерс Т., Уотермен Н. В поисках эффективного управления.- М.: Прогресс, 1986.- 424 с.
7. Савчук Л., Бурлакова А. Развитие корпоративной культуры в Украине // Персонал.- 2005.- №5.- С. 86-89.
8. Кузнецов В. Качество в деятельности корпорации // Экономист.- 2005.- №6.- С. 38-42.
9. Управление персоналом в компании «ЗМ»: штрихи к портрету образцовой фирмы // Персонал.- 2002.- №1.- С. 68-72.
10. «Народное предприятие»: пять лет спустя // Голос Украины.- № 209.- 2005.- С. 9.

## МЕТОДОЛОГИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Слияния и поглощения, разделения и другие изменения предприятий – часто повторяющиеся явления в области бизнеса. Особенно характерны они для резких изменений рынка в кризисных ситуациях: периодах бурного развития и спада, в технологических прорывах. Многие крупнейшие компании, транснациональные корпорации представляют собой сегодня конгломераты, образовавшиеся в результате многих слияний и разделений. Решения, принимаемые в этой области носят стратегический характер.

Вопросы реорганизации предприятий, в том числе связанные с подобными рода изменениями, всегда находились в центре внимания менеджеров-практиков. Опыт слияний, присоединений и поглощений свидетельствует, что решения в этой области не имели системного характера, были результатом случайного поиска, часто приводящего к неудачам (более 50% неудачных слияний, присоединений и поглощений). Главенствующая сегодня в макроэкономике неоклассическая теория предприятия этими вопросами не занимается. Отдельные теоретические работы в этой области относятся к корпоративной стратегии и обычно рассматривают вопросы взаимодействия предприятий в группе, не охватывая все стадии жизненного цикла предприятия.

Данной проблематике посвящено исследование П.А. Гохана [1], отдельные вопросы, связанные с реструктуризацией предприятий рассматриваются в работах В.И. Зарченко и Н.Н. Корсикова [2, с. 79-82], В.М. Кузнецова, Е.А. Колобова и А.Д. Сендреева [3].

Целью исследования является разработка основ методики трансформации предприятий, которая реализовалась путем решения следующих задач:

- анализ существующих теоретических моделей предприятия;
- анализ проблем институционно-эволюционной модели предприятия;
- исследование предприятия как системы;
- исследование группы предприятий как системы;
- изучение опыта трансформаций предприятия;
- исследование и систематизация различных вариантов трансформации;
- разработка алгоритма принятия стратегических решений;
- разработка методики организационных изменений предприятий при трансформациях;
- исследование психологических аспектов трансформации.

В данном исследовании выдвинута гипотеза построения трансформационного варианта эволюционной теории (модели) предприятия. В рамках этой гипотезы:

- выделены трансформации как существенные организационно-экономические преобразования в жизненном цикле предприятия;
- разработана классификация трансформаций;
- рассмотрены виды и особенности интеграционных, интеграционно-дезинтеграционных и дезинтеграционных трансформаций;
- определены и сгруппированы причины (факторы) трансформаций;
- введено понятие «стратегический профиль предприятия», как описание и графическое отображение генеральной стратегии предприятия, включающей в себя все основные направления стратегии;
- разработаны организационные типы предприятия: интегратор и конъюнктурный интегратор;
- предложен метод выбора стратегических лидеров и менеджеров всех уровней на основе психологических типов.

Предполагается, что менеджерами и консультантами предприятий будет использован рекомендуемый алгоритм принятия стратегических решений, а также методика организационных изменений предприятия при трансформациях и выборе стратегических лидеров и менеджеров всех уровней на основе психологических типов [4, с. 273].

В экономической науке известно несколько основных вариантов теории (модели) предприятия, описывающих с помощью небольшого числа фундаментальных предпосылок его возникновение, функционирование и/или ликвидацию. В каждом из них предприятие рассматривается под определенным углом зрения, с акцентом на те или иные особенности изучаемого объекта. По отношению к жизненному циклу существования предприятия варианты моделей предприятия можно разделить на статические (неоклассическая, предпринимательская, агентская и интеграционная); статико-динамические (выживания, институциональная) и динамические (эволюционная).

В эволюционной теории модель предприятия представляет собой поведение объектов в среде, подобной биологической популяции. Поведение предприятия, в первую очередь, определяется взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую, – внутренними характеристиками объекта, к числу которых относятся устоявшиеся правила принятия решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия [2, с. 80]. В целом, в соответствии с институционально-эволюционной теорией, выделяют жизненный цикл существования предприятия – динамический процесс его создания, существования, трансформаций и ликвидации. Обычно различают следующие «экономические» стадии существования предприятия, сравнимые с этапами жизни человека: возникновение (рождение), рост (юность), насыщение (зрелость), спад (старение), ликвидация (смерть).

Автором был проведен анализ приблизительно 50 трансформаций, описанных в специальной и популярной экономической литературе, в которых участвовали 300 предприятий. Результаты анализа и выводы из него легли в основу данной работы.

Трансформация предприятия (предприятий) – организационно-экономическое преобразование, при котором меняется состав юридических лиц – предприятий, в ней участвующих. Основные виды трансформации перечислены в Гражданском кодексе Украины: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. При этом слияние и присоединение, а также разделение и выделение принципиально однородны между собой. На основе практики бизнеса можно добавить к этим видам трансформаций создание и ликвидацию предприятий, а также их объединение с образованием нового юридического лица и противоположный ему процесс разъединения. Следовательно, всего видов трансформаций получится восемь. Из них интеграционные: создание, соединение (слияние, присоединение), объединение; интеграционно-дизинтеграционные: деление-соединение, преобразование; дезинтеграционные: деление (разделение, выделение), разъединение, ликвидация.

Автором разработаны варианты трансформационных преобразований предприятия, представлена связь между жизненным циклом и трансформациями. Важнейшим вопросом в области трансформации являются причины проведения этих трансформаций (табл. 1).

Таблица 1. Причины проведения трансформаций

Группы причин (факторов)	Причины (факторы)
Организационные	1. Изменение окружающей среды 2. Изменение стратегии компании 3. Изменение внутреннего состояния компании
Экономические	1. Низкая масса прибыли или убытки фирмы
Технико-технологические	1. Изменение технологического типа предприятия 2. Изменение типа технологической динамики предприятия
Социальные	1. Наличие предпринимателя во главе бизнеса 2. Наличие на предприятии сработавшейся команды менеджеров 3. Психологическая готовность персонала к переменам

Трансформации представляют собой массовое явление в мире бизнеса. С 1986 г. по 1996 г. ежегодное количество объединений выросло на 15%, доля же транснациональных корпораций (ТНК) в мировом ВВП увеличилась с 17% в середине 60-х гг. до 30% в 1995 г. Именно слияния позволяют большинству ТНК оставаться высокоприбыльными. В 1995 г. при росте мировой экономики на 2,4% 500 крупнейших компаний увеличили объем продаж на 11%, а прибыль – на 15%.

В первой половине 1998 г. объем сделок по слияниям резко возрос – 1200 млрд. долл. за полгода по сравнению с 1600 млрд. долл. за весь 1997 г. Периодическая печать практически ежедневно сообщает о слияниях крупных и крупнейших фирм в самых разных областях бизнеса – машиностроении и нефтяной отрасли, пищевой промышленности и банковском деле, консалтинге и фармацевтике.

Особенно увеличивается количество трансформаций в сложные, кризисные периоды. Разоряется большое количество мелких фирм, средние объединяются в разного рода альянсы, крупные поглощают мелкие, расширяя свою область влияния.

Мировой бизнес и украинский, в частности, дают немало примеров как удачных, так и неудачных трансформаций. При этом статистика свидетельствует, что неудачные слияния (слияния – самый распространенный вид трансформаций) составляют значительную долю от общего числа. Так, по данным Mergers&Acquisitions Journal, 61% слияний не окупают вложенных в них средств. А исследование 300 слияний, происшедших за последние десять лет, проведенное Price Waterhouse, показало, что 57% объединившихся компаний отстают в своем развитии от других субъектов данного рынка, и некоторые вновь разделяются. В 1998 г. в Украине впервые прошла волна корпоративных

слияний на различных рынках (производство и торговля компьютерной техникой, производство программных продуктов, нефтяная отрасль, тяжелое машиностроение, туризм). При этом создать эффективную интегрированную структуру удалось только следующим группам: «СКМ», «Интерпайп», «Энерго», «Укрсиб», «ИСД», «Приват».

С теоретической точки зрения причинами неудачного проведения трансформаций являются:

- 1) неправильная оценка ситуации в отрасли и экономике в целом;
- 2) недооценка готовности предприятия к трансформациям;
- 3) ошибочная стратегия и тактика фирмы при проведении трансформации;
- 4) ошибочная стратегия и тактика фирмы после проведения трансформации;

Автор предлагает классификацию трансформаций применительно к видам интеграционной стратегии предприятия (табл. 2).

Таблица 2. Виды и варианты трансформаций

Вид интеграционной стратегии	Вид трансформации	Вариант трансформации
Интеграционная	Создание	1. Создание хозяйственных товариществ и обществ (кроме открытого АО) 2. Создание унитарных государственных и муниципальных предприятий 3. Создание открытых АО
	Соединение	1. Слияние или присоединение предприятия 2. Покупка отделения, филиала, филиальной сети, сбытовой сети 3. Покупка пакета акций
	Объединение	1. Объединение независимых предприятий 2. Объединение полузависимых предприятий 3. Объединение зависимых предприятий
Интеграционно-дезинтеграционная	Деление-соединение	1. Покупка-продажа части предприятия 2. Создание совместных предприятий 3. Франчайзинг
	Преобразование	1. Акционирование 2. Национализация
Дезинтеграционная	Деление	1. Разделение на независимые предприятия 2. Выделение дочерних или зависимых предприятий 3. Условное деление
	Разъединение	1. Разъединение независимых предприятий 2. Разъединение полузависимых предприятий 3. Разъединение зависимых предприятий
	Ликвидация	1. Добровольная ликвидация 2. Ликвидация по решению суда 3. Банкротство

В работе на конкретном объекте применяется системный подход. Рассматриваются внутренние характеристики и внешняя среда предприятия, в целом предприятие как система, группа предприятий как система, системная интеграция.

Стратегический профиль предприятия – описание и графическое отображение его генеральной стратегии, включающей в себя все существующие направления: товарно-рыночную, ресурсно-рыночную, технологическую, интеграционную, финансово-инвестиционную, социальную стратегии и стратегию управления. Для разных технологических типов предприятия могут быть построены стратегические профили.

В литературе описаны четыре типа предприятия: технологический, конъюнктурный, маркетинговый и технологической атаки. Проведенный анализ показал, что необходимо выделить еще два типа: интегратор и конъюнктурный интегратор. Предприятие типа интегратор – это холдинг или центральная компания промышленно-финансовой группы (ПФГ), играющая интеграционную роль. Конъюнктурный интегратор – это сетевая организация. Проведение трансформации представляет собой сложный комплекс взаимосвязанных мероприятий. Он включает в себя целый ряд этапов, которые можно объединить в три блока: первый блок – это подготовка к трансформации; второй блок – проведение трансформации; третий блок – послетрансформационные мероприятия.

При трансформационных изменениях бизнеса большое значение, наряду со стратегическими решениями, имеют тактические вопросы. Если выбор стратегии предприятия должен дать ответ на вопрос «Что делать?», то определение тактики его действий отвечает на вопрос «Как делать?». В случае, например, слияния предприятий стратегическими являются вопросы: осуществлять ли слияние и с каким партнером? Решив эти принципиальные вопросы, менеджеры кроме того должны решить тактические вопросы: как проводить слияние, в какой последовательности, как реорганизовать полученную структуру и т.д. Практический опыт бизнеса свидетельствует о том, что

невнимание к этим вопросам или неправильное их решение не дает эффекта от слияния и может даже привести к развалу бизнеса.

В настоящее время известны следующие подходы к изменению организационных структур: хаотичная реорганизация; производственный; формационный; поведенческий; эволюционный; перепроектирования; синтезированный.

Данное исследование призвано пополнить эволюционную теорию предприятий. Однако могут возникнуть противоречия между теоретическими предпосылками и реальной практикой. Часть из этих противоречий удалось устранить при работе на конкретном объекте. Далее речь должна идти о новой модели реформирования, и здесь придется столкнуться с множеством трудностей (идентификация хозяйственных субъектов, их классификация, инвариантность).

#### Литература

1. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес, 2004. – 741с.
2. Захарченко В.И., Корсикова Н.Н. Трансформация машиностроительного предприятия путем его реструктуризации // Вестник машиностроения (г. Москва). – 2003. - №8. – С. 79-82.
3. Кузнецов В.М., Колобова Е.А., Сендреев А.Д. Реструктуризация предприятия и аутсорсинг / Под ред. В.Ф. Комарова и Л.А. Сергеевой. – Новосибирск: НПП «Арт-Авеню». – 2005. – 112с.
4. Мазур Р.Р., Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. Справ. пособ. – М.: Высшая школа. – 2001. – 875 с.

УДК 658.012.12

Я.А. Полякова

### МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Современные условия осуществления экономической деятельности характеризуются комплексностью и сложностью влияния факторов внешней среды на развитие субъектов хозяйственной деятельности. Поэтапное укрупнение хозяйственных субъектов, олигополизация рынков и интернационализация экономической деятельности предопределяют новые правила ведения конкурентной борьбы, что требует изменения принципов стратегического управления и разработки нового методического инструментария.

Целью данной статьи является разработка комплексного методического подхода к проведению стратегического анализа деятельности предприятия в условиях стремительной динамики факторов внешней среды.

Для решения поставленной задачи проведено исследование современной управленческой практики в сфере стратегической деятельности предприятий, которое позволило констатировать преимущественное использование SWOT – анализа. В единой системе измерения одновременно сравниваются количественные и качественные значения показателей различной степени детализации, что не может быть достигнуто путем обособленного использования иных видов экономического анализа (маркетингового, финансового, бухгалтерского). Выявлению основных критериев оценки результатов SWOT-анализа и особенностей его проведения посвящено множество работ отечественных и западных специалистов в области стратегического управления. Особого внимания заслуживают исследования Г. Минцберга, в которых рассмотрен классический подход к проведению SWOT – анализа, предложенный школой дизайна [1, с. 27-32], В. Соловьева - по исследованию особенностей данного анализа в социально-экономических организациях [4, с. 38-53], В. Немцова, в работах которого выделены группы показателей для проведения стратегического анализа [2, с. 140-169], Н. Ольве, где предложен подход сбалансированной системы показателей [3, с. 31-38].

Однако классические приемы проведения SWOT-анализа оперируют системными данными и не могут быть использованы обособленно от иных методов оценки деятельности предприятия. В современных условиях необходимо использовать широкий инструментарий аналитических приемов для выбора стратегической альтернативы адекватной внешним условиям и внутренним резервам предприятия, обеспечивающей его долгосрочное конкурентное преимущество на рынке.

Разработанная нами методика проведения комплексного стратегического анализа состоит из пяти последовательных этапов, реализация которых приводит к обоснованному выбору стратегии развития предприятия на основе объективных данных, являющихся входными параметрами этого анализа (рис.1).

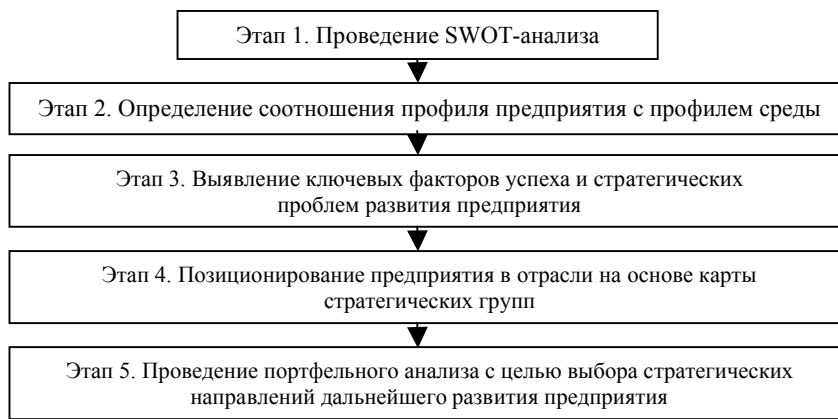


Рис. 1. Методика проведения комплексного стратегического анализа деятельности предприятия

На первом этапе комплексного стратегического анализа проводится заполнение контрольной карты анализа сильных и слабых сторон предприятия, угроз и возможностей внешнего окружения. В качестве основных элементов данной карты служат показатели, анализируемые руководством в процессе диагностики внешней и внутренней среды деятельности предприятия. Заполнение данной карты осуществляется с помощью заданной шкалы оценки от 1 до 10, удельный вес по всем составляющим карты должен составлять 1,0. В результате расчетов интегральных показателей, можно охарактеризовать эффективность каждого из элементов внутренней среды деятельности предприятия и оценить непосредственную важность оказываемого влияния на деятельность предприятия.

Второй этап комплексного стратегического анализа предполагает построение конкурентного профиля предприятия с целью его позиционирования в отрасли и выявления сильных и слабых сторон. Построение конкурентного профиля осуществляется на основе интегральных показателей, полученных в результате расчета контрольной карты SWOT – анализа. Иными словами, профиль предприятия – это совокупность структурных элементов предприятия, позволяющих эффективно осуществлять его деятельность в условиях изменчивой внешней среды. Таким образом, общая величина интегрального показателя по каждой группе факторов или фактору отдельно позволит оценить его силу и характер влияния.

В практике стратегического менеджмента построение профиля предприятия может преследовать несколько целей:

1. Сравнение базисного профиля предприятия с измененным профилем в результате реализации стратегических альтернатив и устранения проблем дальнейшего развития предприятия с целью оценки эффективности вышеуказанных действий.
2. Сравнение профиля предприятия с профилем ближайших конкурентов или среднеотраслевым профилем с целью позиционирования измененного предприятия в конкурентном окружении.
3. Сравнение профиля предприятия с профилями предприятий иных отраслей для анализа целесообразности диверсификационных усилий.

Конкурентный профиль исследуемых предприятий представлен на рис. 2.

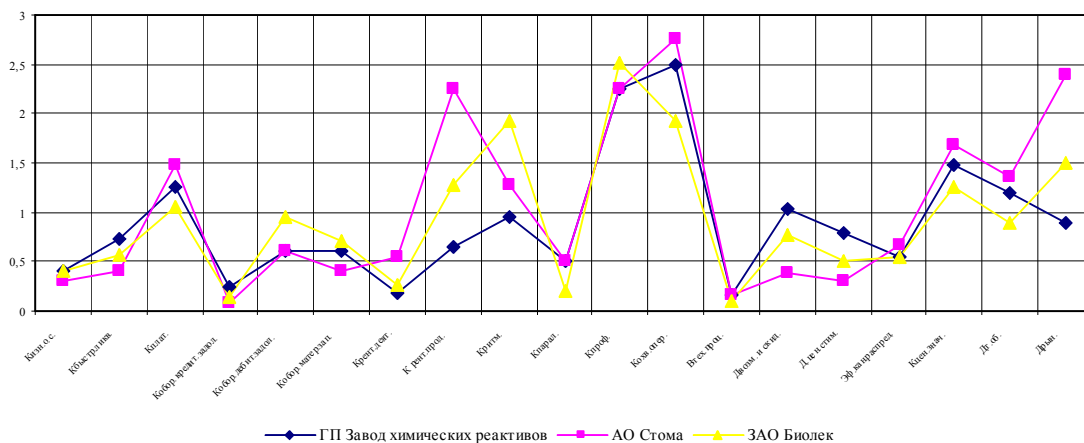


Рис. 2. Конкурентный профиль некоторых предприятий фармацевтической отрасли Украины

Где,  $K_{изн.ос.}$  – коэффициент износа основных средств;  $K_{быстр.ликв.}$  – коэффициент быстрой ликвидности;  $K_{плат.}$  – коэффициент платежеспособности;  $K_{обор.-кред.задол.}$  – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;  $K_{обор.-дебит.задол.}$  – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;  $K_{обор.-матер.зап.}$  – коэффициент оборачиваемости материальных запасов;  $K_{рент.деят.}$  – коэффициент рентабельности деятельности;  $K_{рент.прод.}$  – коэффициент рентабельности продукции;  $K_{ритм.}$  – коэффициент ритмичности;  $K_{парал.}$  – коэффициент параллельности;  $K_{проф.}$  – коэффициент профильности;  $K_{охв.опер.}$  – коэффициент охвата операций стандартизированными технологическими процессами;  $V_{тех.проц.}$  – средний возраст технологических процессов;  $D_{воз.и скид.}$  – доля возмещений и скидок;  $D_{цен.стим.}$  – длительность ценового стимулирования;  $Эф_{-кан.распр.}$  – эффективность каналов распределения;  $K_{цен.знач.}$  – коэффициент соответствия ценностной значимости;  $D_{т.об.}$  – дополнительный товароборот за счет продвижения продукции;  $D_{рын.}$  – доля предприятия на рынке.

На основе данных конкурентного профиля осуществляется третий этап комплексного стратегического анализа, который позволяет определить ключевые факторы успеха и проблемы развития предприятия. Следует отметить, что ключевыми факторами успеха являются те конкурентные преимущества предприятия, которые в наибольшей степени обеспечивают конкурентоспособность и прибыльность предприятия, способствуют четкому позиционированию предприятия на рынке и являются основными составляющими его стратегии. Поэтому для каждого предприятия в определенный момент времени может существовать не более трех ключевых факторов успеха в одной отрасли. По мнению Р. Гранта, ключевые факторы успеха предприятия должны соответствовать двум принципам: способности предприятия соответствовать системе ценностей потребителей и удовлетворять их растущие потребности, а также обеспечивать конкурентные преимущества предприятия на рынке [5, с. 151-154].

Помимо ключевых факторов успеха на этом этапе выявляются и проблемы стратегического развития предприятия, которые отражают слабые стороны предприятия. С целью эффективного устранения стратегических проблем их целесообразно ранжировать по трем основным группам:

1. Первоочередная важность (самый низкий интегральный показатель в конкурентном профиле), которые оказывают наиболее неблагоприятное воздействие на деятельность предприятия и требуют немедленного вмешательства.
2. Второстепенной важности (невысокий интегральный показатель с тенденцией к уменьшению). Оказывают не очень сильное воздействие на предприятие, но требуют устранения в ближайшей перспективе.
3. Текущей важности (невысокий интегральный показатель). Оказывают наименьшее влияние на деятельность предприятия и могут быть устранены по принципу наличия свободных резервов и денежных средств.

Все выявленные проблемы развития предприятия группируются в таблицу, где они ранжируются не только по перечисленным выше группам, но и внутри них и определяются возможные варианты их решения. Исходя из аналитических данных, ключевым фактором успеха для ГП «Завод химических реактивов» является политика продвижения, предполагающая эффективные каналы продвижения, незначительную долю возмещений и скидок, короткий период ценового стимулирования. Проблемами развития данного предприятия являются: возраст технологических процессов, рентабельность деятельности. АО «Стома» характеризуется более уверенным положением в отрасли. Ключевыми факторами успеха данного предприятия являются: высокая стандартизация операций, относительно высокая доля на рынке, рентабельность продукции. Проблемными аспектами деятельности АО «Стома» служат: высокая кредиторская задолженность, устаревание технологических процессов и основных средств. В деятельности ЗАО «Биолек» к ключевым факторам успеха относятся: высокая ритмичность производства, эффективная работа с поставщиками. Проблемными сферами деятельности можно определить неэффективную организацию производственного процесса, который связан с низким коэффициентом параллельности и также значительный возраст технологических процессов. Выявленные на данном этапе ключевые факторы успеха и проблемы развития предприятий фармацевтической отрасли являются исходной позицией для проведения последующего этапа комплексного стратегического анализа.

Для четвертого этапа комплексного стратегического анализа свойственно позиционирование предприятия в отрасли на основе карты стратегических групп. Этот способ стратегической оценки деятельности позволяет не только провести анализ отрасли в целом, но и оценить положение предприятия в ней, выявить дальнейшие стратегические альтернативы развития.

Разработка карты стратегических групп проводится путем реализации нескольких этапов:

1. Выбираются наиболее существенные характеристики дальнейшего развития предприятия в сфере выявленных на предыдущих этапах конкурентных преимуществ и проблем развития предприятия.
2. Группируется карта с двумя переменными по осям с учетом корреляции. В случае корреляции стратегические группы будут расположены по диагонали и не смогут быть использованы в конкурентном анализе, поэтому необходимо выбрать не коррелирующие между собой показатели.
3. Оцениваются выбранные характеристики по каждому оператору рынка и соответственно размещаются на карте. Позиционирование проводится соответственно количественных оценок выбранных показателей, размер оператора – соответственно его доли рынка.
4. Объединяются предприятия, попавшие в одну стратегическую группу. В случае наличия информации о ближайших тенденциях развития указанной группы или отдельных операторов рынка, отмечаются направления этих тенденций стрелками.
5. Формируется масштаб стратегической группы по карте пропорционально долям этой группы на рынке.

В соответствии с позиционированием предприятий по выбранным критериям единственной адекватной стратегией развития для ГП «Завод химических реактивов» является дальнейшее увеличение эффективности каналов распределения и инвестирования денежных средств в технологию с целью передвижения в верхний квадрант матрицы и создания входных барьеров для других, более крупных участников рынка. Для АО «Стома» в сложившейся ситуации целесообразным будет концентрация на улучшении эффективности работы существующих каналов распределения и создание новых. Следуя данной стратегии, предприятие сможет быстрее других операторов рынка достичь верхнего квадранта матрицы и вытеснить ГП «Завод химических реактивов» с фармацевтического рынка, поскольку данная характеристика является единственным ключевым фактором успеха этого предприятия на рынке. Для ЗАО «Биолек» также следует концентрировать свои усилия на системе продвижения с целью избежания прямой конкурентной борьбы с АО «Стома» и перемещения в свободную нишу рынка.

Карта стратегических групп по исследуемым предприятиям представлена на рис. 3. Для полноты оценки конкурентной ситуации на рынке и выработки окончательной стратегии необходимо использовать несколько карт стратегических групп, на основе которых возможно выбрать перспективные стратегические направления его развития с учетом действий конкурентов.

Пятый этап комплексного стратегического анализа позволяет определить перспективные стратегические бизнес - единицы предприятия, на основе которых будут осуществляться предложенные на предыдущем этапе стратегические изменения. Для этих целей используется портфельный анализ, проведение которого предполагает использование обобщенных по всем блокам анализа интегральных оценок привлекательности внешней среды и позиции предприятия в отрасли с учетом динамики.

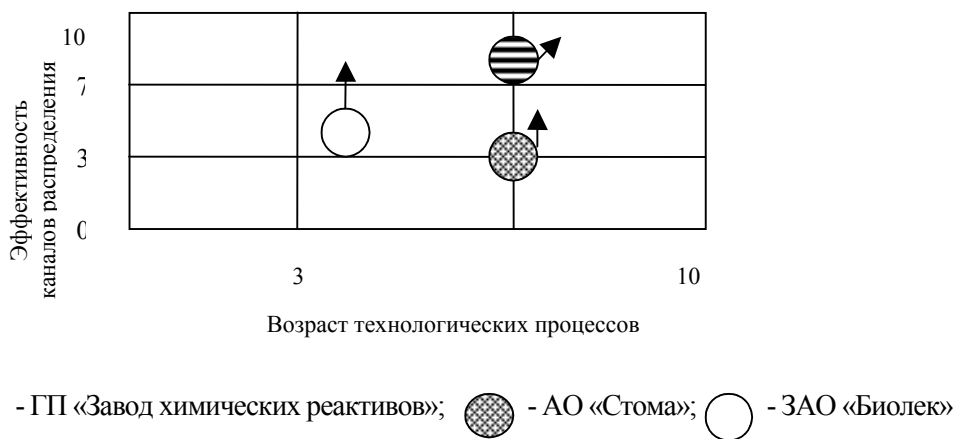


Рис. 3. Карта стратегических групп операторов фармацевтического рынка по выбранным критериям

На основе классических представлений о структуре матрицы портфельного анализа вышеуказанные характеристики располагаются соответственно по осям x и y. В полученной девятиклеточной матрице располагаются стратегические бизнес единицы предприятия. Для реализации выбранных на предыдущих этапах стратегических альтернатив выбираются те стратегические бизнес - единицы, которые попадают в область приоритетного развития.



Портфельный анализ основных направлений деятельности ГП «Завод химических реактивов», за счет которых возможна реализация выбранных стратегий, представлен на рис.4.

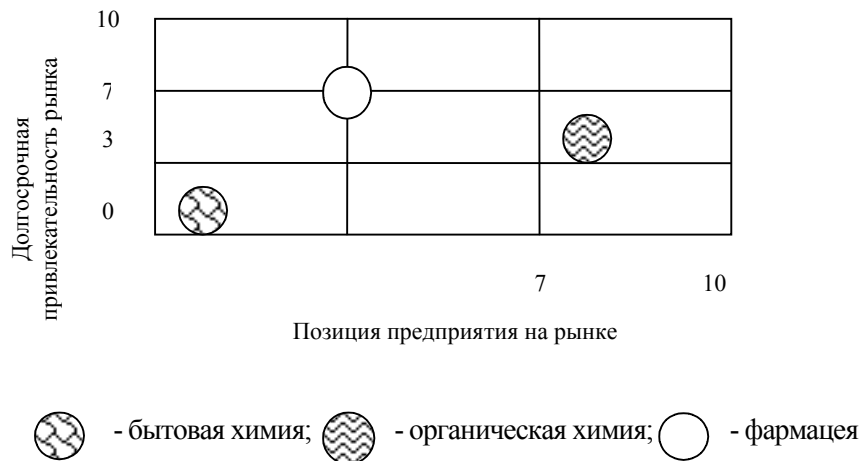


Рис. 4. Портфельный анализ основных направлений деятельности ГП «Завод химических реактивов»

В соответствии с классическими подходами к формированию матриц портфельного анализа, перспективной деятельностью для дальнейшего развития является органическая химия, которая и будет обеспечивать приток инвестиционных средств для реализации иных направлений деятельности предприятия. Развитие фармацевтической сферы деятельности указывает на умеренную инвестиционную привлекательность в общем портфеле предприятия. Стратегическую бизнес - единицу бытовая химия следует выводить из портфеля предприятия, поскольку ее положение характеризуется низкой привлекательностью развития рынка и незначительной долей.

Таким образом, в данной статье усовершенствована методика проведения стратегического анализа за счет системного подхода к использованию методического инструментария, получили дальнейшее развитие методы проведения портфельного анализа стратегических бизнес - единиц предприятия и построения карт стратегических групп. Это позволяет выбрать перспективные направления деятельности предприятия с учетом стратегических решений конкурентов и сбалансировать оптимальный набор стратегических бизнес - единиц для обеспечения долгосрочного конкурентного преимущества предприятия.

#### Литература

1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб.- «Питер», 2000. – 336 с.
2. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент.- К.: ТОВ УВПК, 2001. – 559с.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. – К.: – КНЕУ, 2001. – 232 с.
4. Соловьев В.С. Теория стратегического управления социально-организованными системами. – Новосибирск: СибАГС, 2000. – 498 с.
5. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. – М: Банки и биржи. – ЮНИТИ, 1998г. – 576 с.

УДК 001: 373. 61

Т.С. Корольова

#### НАУКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В процесі становлення в Україні нових економічних відносин, розвитку підприємницької діяльності та утворення класу підприємців особливої актуальності набуває проблема формування і ефективного використання наукового потенціалу країни. Важливими характеристиками наукового потенціалу, як сукупності матеріально-технічних, кадрових та інформаційних ресурсів, поєднаних певними організаційними принципами та структурою управління, є його склад, рівень, обсяг накопичених ресурсів та обсяг матеріальних і соціальних благ та послуг, яких можна досягти у перспективі при оптимальному використанні цих ресурсів.

Проблемам формування, відтворення та використання наукового потенціалу присвячені роботи таких вчених, як А. Анчишин, Г.Добров, А. Кібанов. "У сфері освіти, - визначають А. Абрамешин, О. Молчанова, Т. Вороніна, - під час здійснення та розповсюдження інновацій формується та розвивається сучасна освітня система - глобальна система відкритого, гнучкого, індивідуалізованого, творчого знання, безперервної освіти людини протягом усього життя." [1, с. 5].

Після індустріальної епохи приходять нова економіка, що базується на досягненнях науки і сучасних технологій. За думкою В.П. Андрущенко, "Україна має потенціал модернізації суспільства на сучасному освітньому і науковому рівні: високоосвічену інтелігенцію, кваліфіковані освітянські і наукові кадри. Але рік у рік цей потенціал зменшується. Завдання держави й суспільства - не втратити історичний шанс і усвідомити стратегічні цілі." [2, с. 14].

Сьогодні головним джерелом економічного зростання стають не природні і матеріальні ресурси, а ідеї та інновації науковців країни. Необхідно в основу економічної стратегії держави на перші позиції ставити науку та її досягнення, від яких насамперед залежать темпи формування інтелектуального потенціалу [3, с. 180]. Загальновідомо, що в останні роки наукова система України переживає складні часи, що відбилося на ресурсних і результативних показниках. Чисельність фахівців, що виконують наукові та науково-технічні роботи, скоротилася в 2003 р. у порівнянні з 1991 р. в 2,8 рази, у тому числі фахівців вищої кваліфікації – у півтора рази. Але в останні 5 років все ж спостерігається уповільнення цього скорочення. Негативні зміни відбулися також в матеріально-технічній базі наукового сектору економіки. За даними Держкомстату, близько 70% машин та устаткування мають термін експлуатації понад 15 років, тільки 60% наукових організацій мають власні будинки та приміщення [4, с. 325]. Незважаючи на ці зрушення, науковий потенціал України знаходиться на високому рівні як за кількісними, так і якісними ознаками. Безпосередньо науковими дослідженнями займаються 105 тис. фахівців, 20% яких доктори і кандидати наук, та близько 60 тис. працівників вищої школи, які виконують наукові дослідження за сумісництвом. Інтелектуальний і науковий потенціал країни створюється, головним чином, у вищій школі, тому зміни, що відбуваються в економічному та соціальному житті потребують відповідних змін і в розвитку освітнього середовища.

Метою статті є розкриття тенденцій розвитку наукового потенціалу як фактору зростання економіки і розвитку підприємництва в сучасних умовах та висвітлення негативних процесів, що відбуваються у структурі, відтворенні та використанні наукового потенціалу. Необхідність і актуальність цього зумовлена зокрема сучасним незадовільним станом вікової структури та підготовки науково-педагогічних кадрів.

Аналіз досвіду країн з ринковою економікою свідчить, що проблеми раціональної організації наукових досліджень і розробок мають надзвичайно важливе значення. Щорічно витрати на наукові дослідження у провідних країнах складають кілька мільярдів дол. і постійно зростають. Країни-лідери витрачають на науково-дослідницькі та досвідно-конструкторські розробки від 2,5% до 3% свого валового внутрішнього продукту – це високий рівень витрат на науку. У розрахунку на одного дослідника вони складають щорічно у США - 95 тис. дол., у Франції - 174 тис. дол., в Південній Кореї - 92 тис. дол., Бразилії - 48 тис. дол., Росії – 8 тис. дол. Україна у цьому переліку посідає одне з останніх місць – питомі витрати на наукові дослідження в розрахунку на одного науковця у нас втричі менші порівняно з Росією, у 18 разів – порівняно з Бразилією, в 34 рази – з Південною Кореєю, і в 72 рази – із США [4, с. 312]. Головним чинником швидко зростаючих американських компаній є так званий "людський фактор". На навчання свого персоналу компанії витрачають до 10 тис. дол. на кожного співробітника щорічно, при цьому інвестиції в навчання та підвищення кваліфікації сягають 7% прибутку [5, с. 61].

Високий рівень витрат на науку стимулює залучення до наукових розробок висококваліфікований потенціал вищих навчальних закладів, чим обумовлюється стійка тенденція до збільшення кількості альянсів між промисловими компаніями та університетами. Наукові дослідження стали невід'ємною складовою діяльності університетів, а зосередженість їх лише на навчальному процесі є ознакою того, що наука в країні виконує обмежену кількість суспільних функцій. У США 25-30% державних коштів, спрямованих на наукові дослідження, направляються в провідні університети, в Канаді ця частка складає 15%, у скандинавських країнах – 20-40% [5, с. 62].

Сучасні тенденції організації та фінансування науково-дослідних робіт в провідних країнах Заходу свідчать про значну роль, яку відіграють вищі навчальні заклади в формуванні та використанні наукового потенціалу країни. Основні проблеми збереження і відтворення наукового потенціалу вищої школи України передусім полягають у відсутності належного бюджетного фінансування. Із загальної суми державного фінансування наукових досліджень вищим навчальним

зкладам достається лише 9%. Фактично не фінансується розвиток науково-технічної бази ВНЗ, без чого неможливо створення університетських наукових центрів на зразок західних.

Важливим аспектом проблеми є співвідношення вітчизняних та зарубіжних досягнень при їх впровадженні в економіку України. Відомо, що ціна зарубіжного наукового продукту значно вище за вітчизняну, тому необхідно надавати перевагу реалізації результатів власних пошуків і досліджень. Це буде можливо за умов поєднання переваг ринкової економіки з елементами державного регулювання, протекціонізму в науковій сфері, підвищення ролі державних і суспільних фондів в фінансуванні наукових досліджень. Зараз, за рахунок позабюджетних фондів фінансується біля 1% досліджень в основному прикладного характеру, які негайно дають безпосередню економічну віддачу.

Економічна криза та відсутність чіткої державної політики у сфері науки призвели до певних перекосів в співвідношенні між обсягами фінансування за видами робіт. Досвід розвинених країн свідчить, що оптимальним є фінансування в обсязі 16% - на фундаментальну науку, 25% - на прикладну і 60% - на розробки. В Україні склалася дещо інша пропорція (15,7; 14,7; 69,6%), при якій доробок фундаментальної науки не може бути повністю використаним для створення базових інновацій [4, с. 93]. Відбулися структурні зміни у вузівському секторі науки – у порівнянні з 1991 р. частка фінансування фундаментальних досліджень зросла з 22% до 39% за рахунок прикладних досліджень та розробок. В результаті таких деформацій втрати несуть і науковці, які не реалізують в повній мірі свій потенціал, і підприємці, які примушені витратити значні кошти на придбання закордонного наукового продукту, та економіка в цілому.

На розвиток науки в країні негативно впливають і іманентні чинники, в першу чергу структура та рух наукових кадрів. У 1990-ті рр. відбулася значна руйнація кадрового потенціалу української науки. Загальні втрати становили понад 60%, а з урахуванням фіктивної зайнятості при відсутності обсягів – значно більше. Це характерно й для вищих навчальних закладів, де число спеціалістів, які виконують НДДКР, в розрахунку на один ВНЗ скоротилось з 227 у 1991 р. до 81 у 2000 р.

Слід відмітити, що скорочення чисельності наукових працівників супроводжувалося на протязі всього періоду значним постарінням докторів і кандидатів наук. Частка докторів наук пенсійного віку у 2001 р. перевищила 50%, а середній вік досяг 60 років. Ще тривожніша тенденція у віковій динаміці кандидатів наук. Темпи старіння у них такі ж, як і докторів, незважаючи на більш ранній вік захисту дисертації. Однією з причин цього процесу є перехід значної кількості кандидатів наук до сфер, безпосередньо не пов'язаних з науково-технічною діяльністю, в комерційний сектор та до органів державного управління. Серед працівників наукових організацій високу питому вагу мають сумісники, причому їх чисельність постійно зростає. У 2003 р. в порівнянні з 1991 р. вона зросла на 58,4% і склала 57,2 тис. осіб [6, с. 346]. На нашу думку, сумісництво у таких значних обсягах не є позитивним фактором в науковій діяльності.

Зазначені тенденції впливають на рівень результуючих індикаторів, перш за все на публікаційну активність і патентно-ліцензійну діяльність. Кількість наукових публікацій в Україні в 1991-2001 рр. мали стійку тенденцію до зростання. За цей період найбільш суттєво зросли публікації з економічних, історичних, біологічних наук. В подальші роки кількість наукових публікацій почала скорочуватися. За даними Інституту наукової інформації (ISI), Україна посідає тридцять перше місце в світі за кількістю опублікованих наукових робіт, її частка в кількості світових публікацій складає 0,52%. Індекс цитування українських авторів дорівнює 0,35, що нижче аналогічного показника для Росії та країн Східної Європи. Також суттєво відстає Україна від європейських країн за кількістю публікацій у розрахунку на 1 млн. дол. річних витрат на НДДКР [5, с. 64].

Подальшого розвитку потребує патентно-ліцензійна діяльність. Незважаючи на те, що загальне число патентів в Україні постійно зростає, кількість патентів, проданих в патентні відомства інших країн залишається відносно незначною і не впливає суттєво на інноваційну діяльність в країні.

Стан науково-технічної діяльності, динаміка та розвиток наукової сфери в цілому в країні віддзеркалюються на регіональному рівні. В Україні сформувалося декілька великих наукових центрів, до яких належить і Одеська область. На її території функціонує 73 наукові організації і установи з чисельністю наукових працівників біля 6 тис. осіб.

Понад 80% наукового потенціалу вищої кваліфікації (доктори та кандидати наук) області зосереджено у вищих навчальних закладах (рис.1).

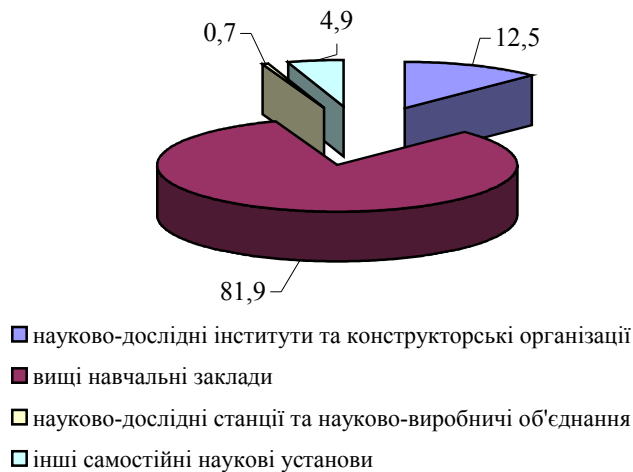


Рис. 1. Структура розподілу чисельності докторів та кандидатів наук за типами наукових організацій

Останні роки можна характеризувати як початок стабілізації в чисельності науковців вищої кваліфікації. На прикладі Одеської області можна визначити, що чисельність докторів наук за останній рік збільшилася на 1,5 %, а кандидатів наук - на 2,1 %. Однак відбувається постаріння кадрів: понад 58 % докторів наук знаходяться у пенсійному віці, що у порівнянні з 1995 р. на 17,4 відсотків більше. Така ж картина спостерігається і серед кандидатів наук, де питома вага пенсіонерів зросла у порівнянні з 1995 р. на 17,8 відсотків.

Відтворення контингенту вчених та його омолодження тут може відбуватися, по-перше, шляхом залучення фахівців з інших областей України, що в сучасних умовах дуже проблематично, і, по-друге, шляхом вирощування власної наукової еліти в аспірантурах і докторантурах.

Підготовка аспірантів на Одещині здійснюється у 7 наукових організаціях і 16 вищих навчальних закладах області, докторантів - у 2 наукових організаціях і 11 вищих навчальних закладах [4, с. 347]. За останні 7 років середньорічний випуск аспірантів дорівнював 330 особам і докторантів - 28 особам. Випуск аспірантів у 2002 р. становив 422 особи і збільшився у порівнянні з 1995 р. у 1,6 рази. Звертає увагу низька ефективність роботи аспірантури. Питома вага випускників аспірантури із захистом дисертації за останні 7 років складала всього 12,9 %, при цьому відбувалося зниження цього показника з 16,3 відсотків у 1995р. до 12,8 у 2002р. Особливо скрутне становище спостерігається в області з підготовкою докторів наук. Щорічний випуск докторантів складає всього близько 30 осіб, з яких лише 1-2 вчасно захищають дисертації.

Старіння контингентів спеціалістів має негативний вплив на процес творчості та результативності їх діяльності. На творчу діяльність вченого впливають багато чинників, серед яких особливе значення мають демографічні. Численними дослідженнями доведено, що зі збільшенням віку (і накопиченням досвіду) вченого певним чином змінюється продуктивність його роботи, яка спочатку зростає до пікового значення, а потім набуває тенденції до зменшення. За нашими розрахунками, у найближчі 5 років кількість вчених Одеського регіону, які припиняють свою трудову діяльність, може сягнути 1000-1200 осіб. Разом з тим, існуючі контингенти молодих вчених недостатні для заміщення вибуваючих.

Таким чином, удосконалення системи формування наукового потенціалу вищих навчальних закладів здійснюватиметься через ефективніше використання бюджетних джерел фінансування та залучення позабюджетних коштів, для чого необхідні:

- розробка механізму кредитування та страхування підготовки кадрів;
- створення на підприємствах і в організаціях джерел фінансування підготовки кваліфікованих спеціалістів;
- вдосконалення правового поля з метою стимулювання розвитку меценатства, спонсорства;
- активізація роботи з підвищення ефективного комерційного використання об'єктів власності системи освіти, створення на цій базі централізованих фондів і резервів для підтримки науки освітніх закладів;
- розробка й удосконалення існуючого механізму проведення наукових досліджень і технологічних розробок у вищій школі;

- закріплення удосконалених технологій шляхом постійного підвищення якості і розширення мережі послуг освіти.

Для запобігання негативних наслідків сучасного стану та тенденцій у науковій сфері та використанні наукового потенціалу, як ведучої ланки розвитку бізнес-освіти, необхідна розробка концептуальних принципів державної політики, створення об'єктивної прозорої інформаційної бази в регіонах та державі в цілому. Політика збереження, розвитку та ефективного використання наукового потенціалу в інтересах суспільства, підприємництва і держави повинна базуватися на принципах протекціонізму в науковій сфері, створення такої системи оподаткування суб'єктів підприємництва, яка стимулювала б використання коштів на розвиток науки і підвищення престижу науковців в суспільстві.

#### Література

1. Воронина Т., Молчанова О., Абрамешин А. Управление инновациями в сфере образования // Высшее образование в России.- 2001.- №6.- С. 3-12.
2. Андрущенко В. Економіка освіти ринково спрямованого суспільства // Вища освіта України. - 2002. - №2. - С. 10-15.
3. Кузьмін А., Рогожин А. Проблеми протидії процесам деградації інтелектуального потенціалу в Україні: деякі підходи до уточнення понятійного апарату досліджень // Персонал.- 2002.- №3.- С. 180-182.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб./ Держкомстат. – К.: 2003. – 340 с.
5. Егоров И.Ю. Научный потенциал Украины: некоторые количественные оценки результативности деятельности // Наука та наукознавство.- 2003.- №1.- С. 57-67.
6. Статистичний щорічник України за 2003 рік. – Київ: Консультант, 2004. – 632 с.

УДК 330.8:332.122

В.П. Ратушняк

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КЛАСТЕРНОГО РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ  
ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

У всесвітній економіці паралельно відбуваються процеси посилення глобалізації та розвитку локалізації. У зв'язку з цим у провідних економістів докорінно змінилось бачення такого фактору, як конкурентоспроможність економіки нації, регіону, корпорації (підприємства). С. Соколенко підкреслює, що запропонована М. Портером (1990 р.) теорія національної регіональної і місцевої конкуренції, яка поставила у центр уваги кластерну модель господарювання, була прийнята та використовується і теоретиками, і практиками. Згідно з цією теорією в мікроекономічному діловому середовищі кластери виконують провідну роль. Саме вони, кластери, є головними блоками в продуктивній, інноваційній економіці. Кластеризація – це тенденція фірм зі споріднених сфер бізнесу концентруватись по географічній ознаці. “Кластер, или сетевая промышленная группа, близких, географически взаимосвязанных компаний и сотрудничающих с ними организаций, совместно действующих в определенном виде бизнеса и характеризующихся общностью направленной деятельности и взаимодополнением друг друга” [1, с. 58-59].

Практика демонструє, що кластеризація відображує народження нових форм суспільних і виробничих зв'язків. Слід звернути увагу на те, що М. Портер не обмежував розвиток промислових кластерів жорсткими територіальними рамками. “В этой части просматриваются значительно более сложные взаимозависимости, так как степень экономической и географической кластеризации какого-либо из конкретных секторов промышленности является функцией пространства, времени и масштабов” [1, с. 86]. З цієї точки зору нас цікавить взаємозалежність між розвитком громадянського суспільства і кластеризацією об'єктів підприємницької діяльності.

Характеризуючи розвиток демократії в арабському світі, С. Соколенко вказує на те, що в своїй інституціональній формі громадянське суспільство складається з неурядових структур або NGO (неурядових організацій), що включають політичні партії, професійні асоціації, асоціації по розвитку общин, територій і муніципалітетів та інші групи людей, які об'єднані загальними інтересами [1, с. 498]. У такому контексті помилково вказано на недержавні організації – NGO (nongovernmental organizations) як на громадянське суспільство – CS (civil society), яке буде нижче охарактеризовано. Але С. Соколенко робить важливий висновок, що громадянське суспільство органічно виникло на базі сучасних соціально-економічних формацій, і що в промислово розвинених країнах цей процес розгортався одночасно з процесами капіталізації, індустріалізації, урбанізації, кластеризації [1, с. 498]. Він звертає увагу на те, що в найбільш стабільних західних демократіях можна спостерігати міцне громадянське суспільство і сильну державу. В державах арабського світу у більшості випадків, навпаки, незрілі громадянські суспільства і слабкі держави.

В своєму найпростішому визначенні громадянське суспільство є сукупністю формальних і неформальних організацій і правил (інститутів), які з'єднують окремого індивіда або сім'ю (домогосподарство) з державою (владою) і бізнесом (приватним сектором економіки). А. Аузан і В. Тамбовцев надають таку характеристику CS: “Отличительной чертой входящих в него организаций гражданского общества - CSO (civil society organization) является их неприбыльный (некоммерческий) характер и добровольность участия граждан в этих организациях, выражающаяся в работе без оплаты труда или с заработной платой, меньшей, чем в коммерческом секторе”. І далі: “В состав элементов CS принято включать: социальные сети, местные организации и негосударственные организации” [2].

Необхідно відзначити, що громадянське суспільство, підприємництво, соціальне партнерство об'єднує і роз'єднує (у вигляді протиріч), їх загальна економічна основа – різноманітність форм власності та перевага приватного капіталу. Інтереси представників соціальних груп врівноважуються у трикутнику: держава, роботодавець, найманий працівник; за класифікацією С. Перегудова - між державними структурами (перший сектор), комерційними підприємствами (другий сектор) і некомерційними організаціями (третій сектор)” [3, с. 40].

Слід зупинитись на деяких розбіжностях у формулюванні назв організацій третього сектора: це НПО (російською мовою - неправительственные организации), українською мовою: НУО – неурядові організації; НКО – некомерційні організації. А. Аузан і В. Тамбовцев називають їх:

“Негосударственные организации (NGO – nongovernmental organizations) – добровольные, формальные (в тех странах, где их существование допускается законодательством) организации, которые действуют на местном, региональном, национальном или международном уровнях и специализируются на оказании тех или иных услуг индивидам и семьям, не являющихся их членами... По своей правовой форме NGO выступают обычно как некоммерческие организации – общественные организации, ассоциации, фонды и т.п.” [2]. Визначення А.Аузана і В. Тамбовцева є найбільш вдалими, логічними і послідовними.

Якщо аналізувати залежність рівня розвитку громадянського суспільства від рівня економічного розвитку країни (регіону), то пряму пропорційну залежність можна віднести до такого виду CSO, як NGO. Ступінь розвитку соціальних мереж (організації, які виконують функції по наданню взаємних соціальних послуг між учасниками) знаходяться у зворотньому зв'язку до економічного розвитку країни.

Функції громадянського суспільства, особливо його елемента - NGO, реалізуються завдяки підвищенню переговорної сили окремої людини в його взаємовідносинах з державними та комерційними організаціями шляхом заміщення та безоплатної підтримки індивіда.

Можна вбачати в принципі Парето, що нерівна переговорна сила економічних агентів (соціальних партнерів) приводить до того, що у відповідних обмінах вартість виробляється в неоптимальному обсязі. Тому вирівнювання переговорних сил означає підвищення ефективності використання ресурсів, створення більшої вартості. “Заміщення” окремого громадянина невеликою неформальною організацією з незначними ресурсами суттєво не підвищить його переговорні позиції. Тому відчутно впливають на ріст ефективності використання ресурсів найбільш впливові і розвинені NGO – регіональні, національні і міжнародні організації, які здатні закріпити переговорну силу громадян у їх відношеннях з бізнесом і державою. По оцінкам А. Аузана і В. Тамбовцева економічні наслідки вирівнювання переговорної сили сторін забезпечують підвищення ефективності економіки від 0,4 до 3% ВВП [2].

Економістами та урядовцями не приділяється достатня увага впливу CS, особливо NGO на кластеризацію економіки. Окремі дослідники вказують на цей зв'язок. Так, В. Чевганова і І. Брижань вважають: “Державні відомства, що мають значний вплив на кластер, можуть також розглядатися як елемент структури. Нарешті, часто кластери містять у собі торговельно-промислові палати, агенції регіонального розвитку та інші колективні структури, що можуть надавати підтримку членам кластера” [4, с. 37]. Це ще раз підтверджує актуальність впливу CS та його важливої складової – NGO на кластеризацію, підвищення ефективності економіки. Тому на прикладах паралельного розвитку CS, NGO і кластеризації економіки в ряді країн ми покажемо ці тенденції.

На наш погляд, належне вирішення вищевказаних проблем може стати “модулем розвитку” нашої держави. В Україні відбуваються складні процеси соціально-економічної трансформації, проблеми якої тісно пов'язані з взаєморозвитком елементів системи громадянського суспільства. Проблемою є незацікавленість держави у наявності сильних інститутів громадянського суспільства, яка впливає, по-перше, з інерційності моделі владних відносин, адекватної до моделі економіки, по-друге, з слабкої відповідальності тих, хто виступає від імені громадянського суспільства, по-третє, з того, що лобіювання інтересів громадян проводиться протестним шляхом або зовсім не проводиться. В Україні створено систему соціального партнерства, є відповідна законодавча база, що поступово укріплює зв'язки між секторами CS, але взаємозв'язок між другим і третім секторами залишається послабленим.

В. Чернов вважає слабкість недержавних організацій однією з основних перешкод на шляху розширення впливу громадянського суспільства, але він вбачає вплив таких організацій на дії держави більш у протестній формі, ніж у партнерських стосунках в економіці. “Подсчитано, что в странах Европы – в среднем 4 организации на 1 тыс. жителей, а в Белоруссии лишь 0,14. Для сравнения можно отметить, что рекордсменом в этом отношении выступает Финляндия – 21 НПО (неправительственные организации) на 1 тыс. жителей этой страны, во Франции – 12 организаций, в Чехии 3,4, в Украине – 0,015. Тот факт, что Белоруссия по данному показателю значительно опережает более либеральную Украину, служит весьма слабым утешением, поскольку особой динамики роста числа НПО в последние годы не наблюдалось” [5, с. 37].

Велика кількість створених НПО у державах, які вказав В.Чернов, підкреслює в першу чергу високу гармонійність відносин громадянського суспільства, що привело до значного добробуту. Вказана статистика по Україні є некоректною тому що, наприклад, на 1.01.2004 р. легалізовано 1978 об'єднань громадян, у тому числі 399 з них мають міжнародний статус, 1579 – всеукраїнський. Тобто по розрахунку на 1 тис. українців приходиться - 0,0415 недержавних організацій. Але, за статистичними даними, наприклад, в Полтавській області зареєстровано 4832 легалізованих

об'єднань громадян, тобто 3,03 НПО на 1 тис. громадян області. Тому на Україні, за рахунок областей, можна прогнозувати загальну кількість на рівні 120-130 тис. таких об'єднань. На жаль, Державний комітет статистики України не наводить дані по НПО у розрізі областей.

М. Афанасьєв і Л. Мяснікова вказують на те, що починаючи з 1990-х рр. уряди розвинених країн звертають все більшу увагу на феномен кластеризації економіки. Подібний підхід зробився основою економічної політики багатьох країн. Для цього на національному, регіональному рівнях створюються спеціальні департаменти (ради, агентства) по справах кластерів, які проводять головним чином інформаційно-аналітичну роботу, а також координують освітні програми всіх рівнів з потребами відповідних кластерів. Характерним прикладом є економічна політика Фінляндії, яка базується на кластеризації. За останні 10 років країна зайняла перше місце (з 102 розглянутих країн) в рейтингу перспективної конкурентоспроможності, випередивши такі провідні держави, як США, Німеччина і Японія; Росія займає 70-е місце. За рахунок кластерів з високою продуктивністю, що підтримується інноваційними структурами, Фінляндія, яка має лише 0,5% світових лісових ресурсів забезпечує 10% світового експорту продукції деревопереробки і 25% паперу. На телекомунікаційному ринку вона забезпечує 30% світового експорту обладнання мобільного зв'язку і 40% мобільних телефонів [6, с. 82]. Нагадаємо, що такому розвитку економіки відповідає найбільша кількість NGO.

Доказом того, що міжнародні кластерні форми організації підприємництва тісно пов'язані з інститутами CS, є інтерналізація NGO. Г. Задорожний, О. Коврига і В. Смоловик наводять слідуючий приклад. До числа організацій, які відіграють ключову роль у розвитку партнерства у США, належить Американський фондівий центр (Foundation Center). Він опублікував інформацію про те, що загальний обсяг грантів і пожертв з 1997р. по 1998 р. виріс на 22,2% і склав 9,7 млрд. дол. Допомога зарубіжним неприбутковим організаціям зросла на 21,2% і становила 416,1 млн. дол. [7, с. 147].

Позитивним також є досвід Німеччини. Д.Нечаєв наводить таку тенденцію: “Вместе с тем совокупный партийно-государственный аппарат, стоящий у “руля власти”, все дальше отходит от участия в судьбе рядовых граждан, постепенно перекладывая публичные социальные функции на неправительственные сообщества. Так, в Германии наметилось движение от “государства партий” к “государству ассоциаций”. Далі він підкреслює: “... 3% избирателей являются членами той или иной партии. Из них активной политической деятельностью занимаются немногим более 10%. Вместе с тем практически каждый гражданин Германии состоит членом одной из 240 тыс. общественных организаций, а нередко – сразу нескольких” [8, с. 156-157]. В цій країні високорозвинені NGO практично стали інструментами і суб'єктами зовнішньоекономічної політики ФРН. Цілком доречно вказати, що 70% фінансових засобів, що використовуються недержавними організаціями виділяється з державного бюджету ФРН [9, с. 30]. Відповідно з даними Л.Олексієвої, у Росії працює 350 тис. недержавних організацій у 89 російських регіонах. “Третій сектор щорічно надає безоплатні послуги 20 млн. росіянам на суму приблизно 12 млрд. руб. Левова частка матеріальних ресурсів, якими розпоряджаються російські NGO - гранти закордонних державних і приватних фондів” [10, с. 54].

В якості суб'єкта NGO виступають також торгівельно-промислові палати, вклад яких у розвиток громадянського суспільства, підприємництва, важко переоцінити. Саме вони допомагали в Індії вирішувати проблеми корпорацій-гігантів, підтягнути їх за роки незалежності до рівня європейських конкурентів. В Індії сектор малих підприємств (за індійськими мірками до 10 тис. працюючих) за останні два десятиріччя збільшився з 875 тис. зареєстрованих в 1980 р. до майже 30 млн. В 1999 р., по оцінках С. Соколенка, більше 60% індійського експорту готової продукції виготовлено кластерами [1, с. 485].

Позитивною є діяльність палат і в нашій країні. Так, Донецька торгово-промислова палата приділяє велику увагу розвитку малого підприємництва в регіоні. В 2004 р. вона спільно з Міжнародною фундацією сприяння ринку та Інститутом конкурентоспроможності провела Перший регіональний форум з питань формування кластерних виробничих систем – ділових об'єднань у мережі організацій для спільного виробництва продукції, що відповідає світовим стандартам [11, с. 51].

В міжнародній торговій палаті зареєстровано більше 12 тис. палат. Фактично їх значно більше. Торгово-промислових палат не має тільки в Арктиці, Антарктиці, Ватикані, Східному Тиморі і Науру. Наприклад, в Китаї нараховуються більше 21,5 тис. місцевих торгово-промислових палат; в торговій палаті США зареєстровано більше 7 тис. місцевих палат. В 537 палатах Японії перебуває 1,6 млн. підприємств. Асоціація торгово-промислових палат Європи об'єднує 14 млн. членів, з яких 95% є представниками малого бізнесу [12, с. 94]. Торгово-промислова палата України – недержавна неприбуткова самокерована організація (тобто NGO), в якій працює 1670 службовців і яка об'єднує на добровільних засадах майже 3 тис. членів палати. Головне завдання Палати – представляти



інтереси її членів у державних органах України, а також у міжнародних організаціях [13, с. 238]. З наведеної статистики можна зробити такий висновок, що

- рівень економічного розвитку і кількість ТПП відповідають одне одному, рівню розвитку CS та NGO;
- кількість ТПП в Україні характеризує її економічний стан, і є необхідність розвитку громадянського суспільства та кластерних форм підприємництва, особливо малого і середнього;
- торгово-промислові палати (ТПП), при деякому абстрагуванні, можна вважати інститутом, який з'єднує “соціальні кластери” з економічними.

Підбиваючи підсумки, треба відзначити, що встановлено взаємозалежність між інститутами громадянського суспільства (CSO, NGO) і кластерним розвитком економіки, яка крім причинно-наслідкового зв'язку має сітьовий та антропічний характер. Подальші наукові розробки повинні вивчати конкретні пропорції вищевказаної взаємозалежності і пропонувати методи активізації розвитку громадянського суспільства і кластерного розвитку малого і середнього підприємництва на всіх рівнях як “модуль розвитку” України.

#### Література

1. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст. – К.: Логос, 2002.– 647 с.
2. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 29-31,45.
3. Перегудов С. Новое социальное партнерство: трудное начало // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №12. – С. 40.
4. Чевганова В., Брижань І. Кластери та їх економічне значення // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 37.
5. Чернов В. НПО в Белоруссии: проблемы становления и развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №12. – С. 37.
6. Афанасьев М., Мясникова Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005. – №4. – С. 82.
7. Задорожний Г.В., Коврига О.В., Смоліков В.В. Соціальне партнерство - реальний шлях до відкритого суспільства. – Х.: ХІБМ. – 2000. –192с.
8. Нечаев Д. ФРГ: От “государства партий” к “государству общественных объединений” // Полис. – 2002. – №2. – С. 156-157.
9. Нечаев Д. ФРГ: Принципы сотрудничества государства с неправительственными объединениями (90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №12. – С. 30.
10. Алексеева Л. “Третий сектор” и власть // Общественные науки и современность. – 2002. – №6. – С. 54.
11. Чижиков Г. Роль донецкой торгово-промышленной палаты в развитии малого предпринимательства // Економіст. – 2005. – №6. – С. 51.
12. Федотов В. Торгово-промышленные палаты в международной торговле // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №5. – С. 94.
13. Пшонка О. Торгово-промислові палати у ринковій інфраструктурі. –Торгівля і ринок України. Вип. 17. т. III: Темат. зб. наук. Праць / Ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонДует, 2004. – 283 с.

УДК 336.563 (52)

Н.І. Галан

### СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЯПОНІЇ

В японській економіці частка малого та середнього бізнесу (МСБ) складає 99,4%, на підприємствах цього сектору зайнято 64,4% економічно активного населення [2, с. 113]. Галузева присутність МСБ в японській економіці характеризується наступним чином: машинобудування (51% валового продукту галузі), оптова торгівля (64%), роздрібна торгівля (78%) [1, с. 142]. Можна стверджувати, що в японській економіці визначилися дві взаємовиключних тенденції розвитку. З одного боку, за останні п'ятнадцять років у списку 500 провідних компаній світу з'явилась 51 японського походження, з іншого боку, МСБ відіграє важливу роль в японській економіці.

Розбудова системи державної підтримки МСБ в Японії здійснювалася на початку 60-рр. минулого століття. Державна підтримка МСБ формувалася на тих принципах, що підприємства зазначеного типу, відіграючи вирішальну роль у створенні та утриманні конкурентного середовища в

економіці, досить часто виявляються у невідповідному становищі у порівнянні з великими підприємствами. Державна підтримка спрямовується на підтримку самостійних зусиль суб'єктів МСБ і надається їм у разі необхідності, перш за все, у сприянні кооперативним починанням. У 1999 р. урядом було визнано початок нового етапу в розвитку МСБ в Японії.

Ляшенко В.І. та Хайхулін В.В. детально розглядаючи динаміку розвитку МСБ у світовому масштабі, приходять до висновку, що сектор МСБ неоднорідний, тому умови його існування, розвитку та процвітання неоднакові для різних груп підприємств, різних країн та різних галузей економіки [2, с. 27]. Держава може сприяти розвитку цього сектору економіки шляхом забезпечення загальних соціально-економічних умов підприємницької діяльності (заходи в сфері оподаткування, приватизації, трудового законодавства), максимально стимулюючи прояви і реалізацію приватного інтересу та приватної ініціативи шляхом використання різноманітних економічних, організаційних, правових форм і методів безпосередньої підтримки (заснування спеціальних служб та програм стимулювання підприємницької активності, підприємницьких курсів, пільгові умови фінансування, тощо). Під системою державної підтримки МСБ автори, перш за все, розуміють систему органів державного управління та інституцій, основні функції яких зводяться до надання фінансової підтримки суб'єктам МСБ, забезпечення їх замовленнями (як державними, так і приватними) та наданню консультативної допомоги з організації та управління [2, с. 402].

Повномасштабне висвітлення проблеми розвитку, державного регулювання та підтримки МСБ надають роботи З.С. Варналія. З точки зору автору, державна підтримка МСБ є сукупністю пріоритетних народногосподарських підходів і рішень, які визначають основні напрямки і форми сприяння розвитку підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання [3, с. 51]. До основних видів державної підтримки підприємництва автор відносить правове, економічне та організаційне сприяння держави розвитку підприємництва. За думкою автора, механізм державного регулювання МСБ за своєю природою вже є механізмом його підтримки.

Поділяє думку Варналія З.С. про орієнтування державного регулювання підприємницької діяльності на її підтримку і Смовженко Т.С. [4, с. 40-59]. Автор обґрунтовує концепцію державної політики сприяння розвитку підприємництва, яка має охоплювати широкий діапазон форм і методів прямого та непрямого впливу держави на ефективність розвитку підприємництва, не виключаючи при цьому можливість підтримки окремих видів підприємницької діяльності, створення пільгових, або, навпаки, обмежуючих умов її розвитку.

За результатами проведеного аналізу стану і тенденцій розвитку МСБ в Японії та напрямків, видів та інструментів державної підтримки цього сектору японської економіки ми прийшли до висновку, що сукупність всіх заходів державної підтримки МСБ характеризується ознаками системи. Загальновідомо, що для виділення системи необхідна наявність: мети; об'єкту дослідження, що складається із великої кількості елементів, пов'язаних між собою важливими відносно мети ознаками; суб'єкта дослідження, який формує систему; зовнішнього середовища. Такий підхід надає можливість визначити систему як впорядковане уявлення про об'єкт дослідження відносно поставленої мети. Впорядкованість при цьому полягає в цілеспрямованому виділенні утворюючих систему елементів, встановленні їх суттєвих ознак, характеристик взаємозв'язків між собою та із зовнішнім середовищем. Формування систем надає можливість виділити найсуттєвіше в об'єктах дослідження і ігнорувати другорядне. Для аналізу багатьох комплексних ситуацій такий підхід важливий сам по собі, однак, як правило, побудова системи є передумовою для розробки і реалізації моделі.

Аналіз та синтез великомасштабних систем вимагають розробки методів формалізації елементів системи та їх взаємозв'язків, серед яких одним із найефективніших визнано агрегативно-декомпозиційний підхід [5, с. 7-13]. В основу методології агрегативно-декомпозиційного підходу покладено комплексне дослідження різноманітних структурних аспектів процесів функціонування та розвитку систем; альтернативно-графову формалізацію задач синтезу, розробку в процесі формалізації моделей різного типу (оптимізаційних, ітеративних, графових, тощо) та різного ступеню агрегації, декомпозицію систем на певну кількість елементів, що мають суттєве значення для її розвитку. Агрегативно-декомпозиційний підхід містить два взаємопов'язаних етапи: послідовну декомпозицію цілей, функцій, задач, що виконуються системою та агрегація (об'єднання) їх на відповідному рівні деталізації [6, с. 23-27].

Використовуючи принципи побудови великомасштабних систем, агрегативно-декомпозиційний підхід та результати проведеного аналізу формування та реалізації державної підтримки МСБ в розвинутих країнах, в складі моделі державної підтримки МСБ в Японії будемо виділяти наступні основні компоненти:

1) мету, цілі та задачі, для реалізації яких створено систему державної підтримки МСБ;

- 2) установу (або установи), що відповідальна за формування системи державної підтримки МСБ;
- 3) критерії, за якими формується система державної підтримки МСБ;
- 4) принципи формування системи державної підтримки МСБ;
- 5) функціональні підсистеми, що сформовані за напрямками державної підтримки МСБ і, в свою чергу, включають певні види та інструменти державної підтримки МСБ;
- 6) сукупність вихідних (результативних) елементів системи державної підтримки МСБ;
- 7) сукупність зв'язків, що поєднують усі компоненти в єдине ціле.

Загальна мета системи державної підтримки МСБ в Японії формується у відповідності до пріоритетів соціальної та економічної політики держави на основі теоретичних та емпіричних досліджень та постійного моніторингу функціонування та розвитку сектору МСБ. Постановка задач для системи здійснюється з урахуванням наявного ресурсного потенціалу. В наступному періоді функціонування системи державної підтримки МСБ її мета конкретизується та уточнюється після ініціації та завершення певних процедур, таких як оцінка регулюючого впливу системи на розвиток сектору МСБ чи економіки та суспільства в цілому, обговорення подальшої дії системи державної підтримки із зацікавленими колами, тощо. Японський уряд сформулював головну мету державної підтримки МСБ у ХХІ ст. наступним чином: активізація інновацій в бізнес-середовищі та процесу створення нових суб'єктів МСБ через:

- 1) підтримку підприємств, які мають на меті створити нове підприємство, реорганізувати чи збільшити розміри старого підприємства;
- 2) забезпечення суб'єктам МСБ кращого доступу до капіталу, трудових ресурсів, технологій, інформації та інших ресурсів.

Аналізуючи досвід розвинутих країн, можна стверджувати, що існує два принципи формування систем державної підтримки МСБ: програмно-цільовий та проблемно-орієнтований. Програмно-цільовий принцип полягає в тому, що формування функціональної підсистеми здійснюється в межах визначеної мети за такою структурною схемою: напрямки державної підтримки МСБ, види державної підтримки МСБ, програми державної підтримки МСБ, інструменти державної підтримки МСБ. Проблемно-орієнтований принцип побудови системи державної підтримки МСБ характеризується аналогічною структурною схемою формування функціональної підсистеми та, на відміну від програмно-цільового принципу, базується на ідентифікації проблем на шляху розвитку сектору МСБ. В Японії, яка починала розбудову системи державної підтримки МСБ в умовах жорсткого обмеження ресурсів, що могли бути задіяними в системі, використовується саме проблемно-орієнтований принцип.

Функціональна підсистема моделі державної підтримки МСБ в Японії має чітку структуру, яка включає напрямки, види та програми державної підтримки. Напрямок державної підтримки сектору МСБ будемо визначати в залежності від проблем, на вирішення яких спрямована дія системи. Так, наприклад, нестача фінансових ресурсів у суб'єктів МСБ для придбання основного чи обігового капіталу чи для фінансування НДР ініціювала з боку держави формування напрямку фінансової підтримки МСБ. Відповідно, недостатній досвід управління у власників та менеджерів підприємств МСБ став передумовою формування напрямку державної інформаційно-консультативної підтримки МСБ. Вид державної підтримки МСБ обумовлюється ресурсами, що використовуються з метою вирішення проблем. Фінансову підтримку МСБ в Японії здійснюють, головним чином, три урядові фінансові інституції – Фінансова корпорація малого бізнесу, Центральний кооперативний банк торгівлі та промисловості та Національна фінансова корпорація, сукупний кредитний ресурс яких у 2004 р. склав 6,9 трлн. ієн [7, с. 272-273]. Кожна із цих фінансових установ має свою “галузь спеціалізації” в сфері надання фінансової підтримки МСБ.

Фінансова корпорація малого бізнесу призначена для надання пільгових довгострокових кредитів суб'єктам МСБ з метою збільшення основного та обігового капіталів тих підприємств, що діють в особливо ризикованих і, водночас, пріоритетних галузях, та, за недостатнім рівнем кредитоспроможності для приватних фінансових інститутів мають потребу в додаткових джерелах кредитного фінансування. Пільгові кредити (ставка відсотку дорівнює обліковій ставці або навіть нижча за неї) надаються на здійснення таких проектів, як розробка нових технологій, випуск нових видів продукції, організація принципово нових видів виробництва, відродження МСБ у визначених регіонах, сприяння технічній та виробничій кооперації МСБ.

Центральний кооперативний банк торгівлі та промисловості є державною фінансовою установою, та майже 90% свого кредитного фонду забезпечує за рахунок джерел приватного сектору, головним чином, заощаджень кооперативів МСБ, їх членів та випуску боргових зобов'язань на фінансовому ринку. Головною функцією банку є кредитування кооперативів, їх членів та установ, що

створені кооперативами, з метою реалізації колективних заходів, наприклад, закупівлі комплектуючих та сировини, збут, в тому числі, експорт готової продукції, складування тощо.

Національна фінансова корпорація кредитує мікропідприємства. Ці кредитні операції характеризуються невеликими сумами кредитування, досить довгим терміном кредитування та відсутністю заставного забезпечення. Приватні фінансові інститути, як правило, відмовляються від таких операцій через незначний обсяг кредитування та високий ступень ризику.

Слід зазначити, що уряд не має на меті надавати прямі субсидії підприємствам МСБ, створюючи їм більш сприятливі умови у порівнянні з іншими економічними суб'єктами. Навпаки, він орієнтує ці підприємства на самодопомогу та сприяє найбільш ефективним формам такої самодопомоги. Враховуючи специфічні фінансові проблеми МСБ, держава запровадила особливий порядок фінансування суб'єктів МСБ. Їх кредитують не тільки звичайні комерційні банки та спеціально створені з цією метою державні фінансові інститути, але й спеціалізовані приватні інститути – кредитні асоціації та кредитні кооперативи. Частка цих двох останніх типів фінансових інститутів в загальному обсязі кредитів, що надаються МСБ, дорівнює 20% [7, с. 274]. Як правило, кредити, що надаються МСБ як державними (Фінансова корпорація малого бізнесу, Центральний кооперативний банк торгівлі та промисловості, Національна фінансова корпорація), так і приватними спеціалізованими фінансовими інститутами (позикові асоціації, кредитні кооперативи), мають більш сприятливі умови, ніж ті, що надаються комерційними банками, особливо, якщо йдеться про кредитування пріоритетних напрямків (створення нових підприємств, розробка нових технологічних продуктів та процесів, підвищення рівня менеджменту на підприємстві).

Консультативна підтримка МСБ є традиційним напрямком державної підтримки цього сектору економіки в Японії, за ефективне надання якої відповідає Організація малих та середніх підприємств та регіонального новаторства. Ця державна установа побудувала в країні мережу центрів підтримки МСБ, яка складається із Національного центру підтримки МСБ, регіональних центрів підтримки МСБ та місцевих центрів підтримки. Ці центри надають різного роду інформаційні та консультативні послуги із широкого кола питань створення та управління підприємствами.

Регіональні органи влади та управління створили регіональні платформи, тобто організації, метою яких є надання всебічної інтегрованої допомоги у створенні нових підприємств із використанням потенціалу регіону. Паралельно продовжується процес створення бізнес-інкубаторів, особливо в місцевостях із високим рівнем науково-технічного потенціалу.

Сукупність вихідних показників японської моделі державної підтримки МСБ складається із кількісних індикаторів, серед яких головним є зростання вартісних обсягів комерціалізації інновацій, та якісних – забезпечення в суспільстві можливостей для занять підприємницькою діяльністю, зростання здібностей та схильності серед членів суспільства до занять підприємницькою діяльністю, результатом чого є підвищення підприємницької активності в суспільстві в цілому.

Система державної підтримки МСБ в Японії має проблемно-орієнтований характер і діє тільки в разі необхідності. Висока ефективність японської системи державної підтримки МСБ досягнута завдяки вдосконаленій практиці оцінювання державних програм їх реципієнтами, зміцненню асоціацій МСБ та збалансованою децентралізацією повноважень між центральним урядом та місцевими органами влади.

#### Література

1. OECD Small and Medium Enterprise Outlook / OECD Paris. – 2000. – 222 p.
2. Ляшенко В.И., Хахулин В.В. Экономико-правовое обеспечение развития субъектов малого предпринимательства (зарубежный опыт и перспективы его использования в Украине). – Донецк: ИЭПИ НАН Украины; ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2001. – 456 с.
3. Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва: Моногр. – К.: НІСД, 1996. – 130 с.
4. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: Видавництво ЛБІ НБУ, 201. – 464 с.
5. Цвиркун А.Д. Основы синтеза структуры сложных систем. – М.: Наука, 1982. – 200 с.
6. Цвиркун А.Д. Синтез и управление развитием структур крупномасштабных систем // Крупномасштабные системы. Моделирование развития и функционирования: Сборник трудов. – М.: Институт проблем управления, 1990. – С. 4-12.
7. 2004 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan. The Limitless Potential of the Diversity of Small and Medium Enterprises. Part II. – Japan Small Business Research Institute (JSBRI), 2005. – 360 p.

## ФУНКЦІЇ СУЧАСНОГО РИНКУ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ

Процес змін на фондовому ринку відбувається перманентно, як у часі, так і в просторі. Система, яка функціонує в рамках фондового ринку, не є статичною, вона постійно знаходиться у розвитку. Динамічність розвитку фондового ринку визначає механізм його функціонування та трансформації. Фондовий ринок будь-якої країни завжди виступає як барометр суспільного виробництва. Цей ринок дуже чутливо і швидко реагує на всі зміни у виробництві, торгівлі й кон'юнктурі ринку. Існує певна закономірність: курси цінних паперів завжди падають напередодні і, звичайно, під час економічної кризи. В той же час фондовий ринок є вищою формою розвитку товарно-грошових відносин.

При гармонійно розвиненій інфраструктурі, налагодженому правовому забезпеченні механізмів захисту інтересів інвесторів, емітентів, посередників, ринок цінних паперів є могутнім прискорювачем економічного розвитку країни. Функціонування ринку облігацій знаходиться під впливом змін ситуації на фондовому ринку. На окремих етапах розвитку фондового ринку ринок облігацій виступає головною рушійною силою розвитку ринку цінних паперів. Іноді, динаміка розвитку ринку облігацій визначається розвитком інших сегментів фондового ринку або ринку в цілому. Місце та роль ринку облігацій у системі фондового ринку знаходиться під впливом змін усіх факторів ринку, і це відображається в динаміці ринку облігацій.

Досліджуючи економічну сутність фондового ринку, українські вчені відзначають його найбільш характерні функції:

- акумуляція (абсорбція) коштів населення та підприємств;
- залучення великої кількості фізичних та юридичних осіб до процесу інвестування;
- концентрація коштів у секторах економіки, які мають пріоритетний характер;
- збільшення частки капітальних вкладень;
- залучення вітчизняного та іноземного капіталу для розширеного виробництва;
- оптимізація галузевої, виробничої та регіональної структури (міграція капіталу, перелив капіталу, вирівнювання норми прибутку);
- збалансування попиту й пропозиції на ринку капіталів;
- узгодження майнових державних, інституціональних та індивідуальних інтересів;
- стимулювання розвитку ринку за рахунок появи нових фінансових інститутів;
- створення конкуренції у фінансовій системі;
- економія суспільних витрат обігу грошей;
- сприяння реалізації науково-технічних досягнень;
- сприяння збільшенню ефективності управління економікою;
- створення умов для інтеграції у світову економічну систему [1, с.11-12; 2, с. 13].

За допомогою функціонального аналізу вчені намагаються дати оцінку системі фондового ринку, та розкрити механізми його функціонування. Російські вчені також приділяють значну увагу розкриттю функціональної залежності ринку цінних паперів. Зокрема, російський вчений А.Н. Буренін, аналізуючи функції ринку цінних паперів, стверджує, що „...перша функція фондового ринку заключається у мобілізації коштів вкладників для цілей організації та розширення масштабів господарської діяльності. Друга функція – інформаційна...” [3, с. 12]. Інший російський вчений Я.М. Миркін наголошує: „Функції ринку цінних паперів зводяться до наступного:

- перерозподіл грошових ресурсів на цілі інвестування;
  - перерозподіл („купівля-продаж”) фінансових ризиків;
  - розкриття та перерозподіл інформації про фінансові ризики, доходність та ліквідність, впливаючі на інвестиційне рішення;
  - індикація стану економіки та її економічного сектору;
  - визначення курсів цінних паперів (ціноутворення на фондовому ринку)” [4, с. 10-11].
- Доповнюючи висновки своїх колег, М.Ю. Маковецький до основних функцій ринку цінних паперів відносить: комерційну, цінову, інформаційну та регулятивну, а також окремо розглядає специфічні функції,

зокрема, акумулятивну, страхову, трансформаційну та інноваційну [5, с. 116-118]. Доповнюючи один одного, вище згадані вчені окреслили фактично усі основні функції ринку цінних паперів. В той же час слід зазначити, що їх увага зосереджена на фондовому ринку в цілому, без достатньої деталізації функціональної структури окремих секторів фондового ринку. Цілком зрозуміло, що кожний із секторів фондового ринку, в тому числі і ринок облігацій, має ряд особливостей, що впливає на формування функціонального середовища ринку.

З метою дослідження ринку облігацій як системи необхідно проаналізувати та виявити функції, що притаманні цьому ринку, враховуючи дослідження вчених щодо функціональної системи фондового ринку в цілому. Дослідження базується на науково-практичній базі сучасного українського ринку облігацій, яка описана в науковій та нормативно-методичній літературі, а також висвітлена в працях публіцистичного та прикладного характеру. В основі аналізу полягає аналітичний метод з використанням понятійного апарату простої та діалектичної логіки.

Функції, які притаманні ринку цінних паперів діють і на ринку облігацій, хоча з деякими уточненнями. Діючий механізм ринку облігацій дає можливість акумулювати кошти багатьох інвесторів із різних країн світу і тим самим забезпечувати оптимальне узгодження конкурентного середовища. Покупцями облігацій можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. При цьому облігації на відміну від банківських кредитів дають змогу залучати кошти у великій кількості інвесторів, а не лише у одного інвестора - банку. Ринок облігацій суттєво впливає на процеси, які відбуваються на ринку капіталів. За рахунок операцій на ринку облігацій відбувається і процес перерозподілу капіталів між галузями та секторами економіки. Але при цьому слід зазначити, що ринок облігацій стоїть осторонь зміни власності в процесі перерозподілу статутних капіталів підприємств. Отже, слід мати на увазі, що коли розглядається функція ринку облігацій щодо перерозподілу капіталів, то мається на увазі лише борговий капітал, який є частиною всього капіталу суб'єктів господарювання.

Ринок облігацій має великі переваги, на відміну від інших інструментів фондового ринку, щодо концентрації капіталу в пріоритетних галузях економіки. За рахунок мобільності руху капіталу ринок облігацій забезпечує оптимальне перегрупування коштів між галузями економіки. Механізм ринку облігацій забезпечує оптимальне перегрупування коштів між державними (муніципальними) органами влади, вітчизняними, зарубіжними юридичними та фізичними особами. Ринок облігацій має переваги у процесі перегрупування коштів між державними та приватними структурами за рахунок більшої мобільності та оптимізації грошових потоків і відсутності необхідності узгоджувати проблеми перерозподілу власності.

Суттєве значення відіграє ринок облігацій у процесі впровадження нових технологій. Його механізми дозволяють акумулювати значні кошти, необхідні для впровадження в практику нових науково-технічних розробок та винаходів. Також перевагою ринку облігацій є можливість забезпечити оптимальне перегрупування коштів між пріоритетними та традиційними галузями економіки країни за якнайменший час. За допомогою ринку облігацій є змога за оптимальний період часу залучати кошти як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку. Він також, у більшості випадків, має перевагу щодо виходу на зарубіжні інвестиційні ринки на відміну від інших інструментів фондового ринку. Для зарубіжних інвесторів купівля облігацій є більш прогнозований інвестиційний процес, аніж купівля акцій, особливо, якщо це стосується фондових ринків країн, що розвиваються.

Інформаційне значення ринку облігацій полягає в тому, що ринкова вартість облігацій є індикатором фінансового стану ринку. Хоча слід зауважити, що на відміну від акцій, динаміка ринкової вартості облігацій відображає у більшій мірі тимчасові ситуаційні зміни. Якщо вартість акцій відображає зміни у вартості майна в часі, то ціна облігацій відображає лише вартість боргу у часі і не залежить від оцінки вартості майна емітента. Динаміка ринкової вартості облігацій є ефективним індикатором для прийняття зважених інвестиційних рішень як приватними інвесторами, так і органами державного регулювання. Зокрема, курсова вартість державних облігацій є одним із головних фінансових індикаторів ринку розвинутих країн світу. Функція перегрупування ризиків через систему облігацій проявляється у механізмі урегулювання лише фінансових ризиків, які пов'язані з вартістю грошей. В той же час ринок облігацій не дає можливості перегрупувати ризики майнового характеру, які стосуються власності на нерухоме та рухоме майно. Ринок облігацій може забезпечити страхування лише фінансових ризиків, а не ризиків майнового права.

Регулятивна функція ринку облігацій включає в себе процес регулювання грошовими потоками між суб'єктами господарювання та бюджетними структурами. Система державних (муніципальних) облігацій забезпечує дієвий механізм регулювання грошових потоків між державними структурами та інвесторами. Ринок корпоративних облігацій виконує регулюючу

функцію в межах усього фінансового ринку країни. Але регулююча функція ринку облігацій має обмеження, що стосуються сфери функціонування цього ринку.

Виходячи із вищевикладеного, ми вважаємо, що ринок облігацій характеризується наступними функціями:

- акумулювання коштів юридичних та фізичних осіб;
- залучення коштів серед великої кількості вітчизняних та зарубіжних інвесторів;
- перерозподіл коштів між галузями економіки;
- концентрація коштів в пріоритетних галузях економіки;
- забезпечення фінансування науково-технічного прогресу;
- оптимізація попиту та пропозиції на кошти, що обертаються на фінансовому ринку;
- створення конкурентного середовища на фінансовому ринку;
- створення нових фінансових інструментів;
- інтеграція між внутрішнім та зовнішнім фінансовим ринком;
- індикативний вплив - стан фінансового ринку в цілому;
- інформаційне відображення динаміки фінансового ринку;
- регулювання грошових потоків на галузевому та державному рівні;
- перерозподіл фінансових ризиків між суб'єктами господарювання та бюджетними структурами;
- страхування фінансових ризиків від непередбаченого негативного руху коштів.

Ці функції розкривають економічну сутність сучасного ринку облігацій, дають можливість усвідомити сутність процеси, що відбуваються на ринку, та є основою для розробки практичних рекомендацій щодо регулювання ринку облігацій України. З метою розширення та поглиблення дослідження в цьому напрямку вважаємо за необхідне розглянути процеси протиріччя між функціями ринку облігацій і ринку акцій та інших сегментів фондового ринку. Дослідження такого характеру нададуть можливість розкрити взаємовідносини між різними сегментами фондового ринку та оцінити сучасні тенденції, які гальмують розвиток ринку цінних паперів на Україні.

#### Література

1. Мозговий О.М. Фондовий ринок: Навч. посіб. / Київський національний економічний ун-т. — К.: КНЕУ, 1999. — 332 с.
2. Павлов В.І., Пилипенко І.І., Кривовязюк І.В. Цінні папери в Україні: Навчальний посібник. — Видання 2-ге, доповнене. — К.: Кондор, 2004. — 74 с.
3. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов.- М.: Издательство: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова серия: Теория и практика финансового рынка дата выхода, 2002. — 276 с.
4. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг. Учебное пособие. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2002. — С. 10-11.
5. Маковецкий М.Ю. Инвестиционный процесс и рынок ценных бумаг: механизм функционирования, современное состояние, перспективы развития. - М. АН. 2004. — 650 с.

УДК 336.71

Г.С. Ліщенко

### СПІВРОБІТНИЦТВО БАНКІВ ЗІ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

Розвиток фінансового ринку країни відбувається як шляхом вдосконалення окремих його елементів, так і зв'язків між ними. Останнім часом співробітництво комерційних банків та страхових компаній стає дедалі популярнішим. Ця тенденція має свої причини, а саме численні взаємні переваги від такого співробітництва. Поряд із ними існують також суттєві проблеми розвитку кооперації між банками та страховими компаніями.

Дана тема досить широко обговорюється в періодичних виданнях України та Росії. Серед найбільш активних авторів слід відмітити В.М. Фурмана, який приділяє увагу питанням комплексного страхування банківських ризиків [1, с. 118-122], а також П.В. Щедрого, О.М. Бігуна, М.М. Полєвіка, розглядаючих практику страхування кредитів в банківській системі України [5, с. 54-59]. Проблеми

налагодження співпраці переважно розглядаються з позиції страховиків, що може бути пояснене сильнішою позицією банків відносно страхових компаній на фінансовому ринку. Тому метою даної роботи є вивчення основних проблем, що пов'язані із розвитком відносин між страховими компаніями та комерційними банками, а також пошуком шляхів їх вирішення для спрямування цих відносин у конструктивне русло. В даній роботі, на відміну від численних публікацій, проблеми будуть розглянуті переважно з позиції банків.

Співробітництво між двома установами в ринкових умовах можливе, якщо воно є взаємовигідним як для однієї, так і для іншої сторони. Співробітництво між страховими компаніями та банками здійснюється переважно в двох напрямках: страхування власних ризиків банку та продаж страхових продуктів через філіальну мережу (як окремий, так і перехресний продаж продуктів).

Страхування – один із методів управління ризиками, що полягає у передачі ризику за певну плату іншій особі. Банк за допомогою страхування може управляти кредитним ризиком та нефінансовими, переважно операційними, ризиками. Зменшення кредитного ризику відбувається шляхом страхування заставного майна, життя позичальника, його відповідальності перед третіми особами, що дає змогу забезпечити повернення коштів в разі втрати об'єкта застави, та смерті або втрати працездатності позичальника. Крім того, банки активно зменшують наслідки реалізації операційних ризиків шляхом страхування власного чи орендованого майна, автотранспорту, банкоматів, готівки в банкоматах та готівки, що знаходиться в дорозі, платіжних карток від шахрайства.

Страхування операційних ризиків є одним із найбільш ефективних способів управління ними, оскільки операційні ризики не піддаються точній кількісній оцінці, та прогнозування є достатньо складним процесом, разом з цим збитки від реалізації даного виду ризиків є досить значними. Його неможливо уникнути, він завжди притаманний банківській діяльності, тому найбільш простим способом управління ним є передача його за плату іншій особі.

В країнах з розвинутою економікою, де відносини між страховими компаніями та банками склалися тривалий час є популярним такий вид страхування, як BBB (Bankers Blanket Bonds), що дає змогу захистити банк комплексно від більшості операційних ризиків [1, с. 119]. Наприклад, в США обов'язково повинні мати поліс BBB не лише місцеві банки, але і представництва іноземних банків. Європейське законодавство не вимагає обов'язкової наявності такого полісу, проте найбільші банки цей поліс мають. Лідером продажу даного страхового продукту на світовому ринку є синдикати «Lloyds». Все більше цей вид страхування стає популярним у країнах, що розвиваються: в Польщі, Прибалтиці, Росії. По даних газети „Бізнес” за цією програмою в Україні не застраховано жоден банк [2, с. 33]. В той же час, в Росії такий поліс мають до 30 банків, а середньорічний обсяг зібраних премій за даним видом страхування становить близько 6 млн. дол. США [3, с. 23].

Такий невпевнений розвиток комплексного виду страхування банківських ризиків в Україні викликаний декількома причинами. По-перше, існує недовіра банків до страховиків, що виражається у відмові надавати інформацію, що необхідна для оцінки розміру банківських ризиків, мотивуючи це банківською або комерційною таємницею. По-друге, тарифи за комплексним страхуванням банківських ризиків є досить високими і сягають до 10%, тому банки вважають більш вигідним формувати власні резерви на покриття таких ризиків. Така висока ціна обумовлена як великою кількістю ризиків, які покриває даний поліс, так і тим, що великий за розміром ризик потребує перестрахування, яке неможливо здійснити в межах українського ринку, тому потребує пошуку партнерів-перестраховиків за кордоном. Крім того, на ціну впливає те, що перед взяттям на себе таких значних ризиків та визначенням тарифу, страхова компанія проводить аналіз ризикозахисності банку (сюрвей). Сюрвей передбачає оцінку ефективності системи управління ризиками банку, що потребує від банку відкриття перед страховиком своїх бізнес-процесів, системи безпеки тощо. Сюрвей є взаємовигідною процедурою, як для страхової компанії, так і для банку. Страхова компанія може достатньо точно оцінити розмір ризиків, які на себе бере. Банк отримує незалежну оцінку своїм системам захисту від ризиків, що дає можливість виявити в них недоліки та усунути їх.

Витрати на проведення сюрвея є досить високими, оскільки системи управління та безпеки у банків досить різні, оцінка їх ефективності та ймовірності настання ризику завжди індивідуальна. Тому зробити менш затратною цю складову страхового тарифу важко, оскільки дана робота майже не піддається автоматизації. Крім того, на ціну впливає така обставина, що в разі перестрахування ризику у зарубіжній компанії, найчастіше перестраховик вимагає, щоб сюрвей здійснювала іноземна компанія із відповідним іміджем або її представництво, що відповідно відбивається на вартості сюрвея.

Відповідно до світової практики, поліс комплексного страхування банків передбачає:

- страхування кримінальних ризиків банку;
- страхування від електронних та комп'ютерних злочинів;



- страхування професійної відповідальності.

Комплексне страхування кримінальних ризиків банку передбачає як страхування від злочинних дій третіх осіб по відношенню до банку (крадіжка зі зломом, підробка документів тощо), так і злочинів, що скоюються штатними працівниками банку. Об'єктами страхування є: нелояльність персоналу; цінне майно у приміщеннях банку; транспортування цінного майна; підроблення банкнот, чеків, цінних паперів; приміщення банку та обладнання; юридичні та судові витрати. Звичайно, до полісу комплексного страхування банківських ризиків в залежності від потреб клієнта можуть бути включені інші ризики, наприклад, страхування майна, що знаходиться у депозитарних ячейках, банкоматів тощо.

Страхування кримінальних ризиків найчастіше здійснюється поряд із страхуваннями комп'ютерних та електронних злочинів. Комп'ютерні та електронні ризики страхуються з метою покриття збитків від несанкціонованого втручання до автоматизованих систем банку. Об'єктами страхування є комп'ютерні системи банку, діяльність процесінгової компанії, електронні дані та носії, електронний зв'язок, електронні перекази тощо.

Страхування професійної відповідальності передбачає відшкодування збитків від подання позовів третіх осіб, що зазнали втрат від помилок співробітників банку під час виконання ними своїх професійних обов'язків, а також викликаних збоями комп'ютерних систем банку.

Таким чином, комплексне страхування банківських ризиків є достатньо індивідуальним видом страхування, оскільки може відрізнятися переліком ризиків, що покриваються полісом, ціною, яка залежить від системи захисту банку від ризиків, від кількості ризиків, що страхуються, від необхідності здійснювати перестраховування в зарубіжних компаніях тощо.

Отже, недостатній розвиток даного виду страхування переважно викликаний неготовністю банківського та страхового ринків до цього. Можливі варіанти вирішення проблеми розкриття інформації – поява на українському ринку представництв та філій сюрверів із високою репутацією, визнаних на міжнародних ринках аудиторських та консультативних послуг, яким банки можуть довірити конфіденційну інформацію. Проблема здешевлення даного виду страхування може бути вирішена шляхом впровадження франшизи, що дозволить значно знизити тариф, але банк буде захищений лише від катастрофічних ризиків, в разі реалізації яких він може збанкрутувати.

Ще одним напрямком співпраці банків зі страховими компаніями є страхування фінансового ризику. Даний інструмент управління кредитним ризиками є аналогом формуванню резервів, проте він не має законодавчої підтримки. Якщо банк страхує свої кредитні ризики, він все одно має в повному обсязі формувати резерви під кредитні операції згідно вимог Національного банку України. Більш того, предметом непорозуміння між Державною податковою адміністрацією та банками стали затверджені Наказом ДПАУ № 547 від 22.09.2004 р. зміни до податкового роз'яснення "Щодо застосування пункту 12.2 ст. 12 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" щодо формування банківськими установами страхового резерву, що створюється за рахунок збільшення валових витрат", затвердженого наказом ДПАУ від 15.07.2002р. № 334.

Державна податкова адміністрація України шляхом надання вищезгаданого податкового роз'яснення практично намагалася внести неправомірні зміни до податкового законодавства. Зокрема, ДПАУ, всупереч пп. 12.2.1. ст.12 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", у податковому роз'ясненні зробила висновок про те, що створення відповідно до ст. 12 Закону страхових резервів за кредитами у тих випадках, коли ризики неповернення кредитних коштів за такими кредитами було застраховано, є неправомірним, і тому витрати банківських установ по формуванню страхових резервів за кредитами, що застраховані за укладеними договорами із страховими установами, не підлягають віднесенню до складу валових витрат у порядку, встановленому підпунктом 5.2.4 пункту 5.2 ст. 5 Закону [4, с. 1].

З метою вирішення цього питання Асоціація українських банків зверталася до ДПАУ, НБУ та Комітету ВРУ з питань фінансів та банківської діяльності щодо скасування податкового роз'яснення, затвердженого наказом ДПАУ №547 від 22.09.2004р., як такого, що суперечить чинному законодавству України. Правомірність точки зору Асоціації та банків підтверджено листами Комітету Верховної Ради України з питань фінансів і банківської діяльності від 19.11.2004р. за № 06-10/10 та НБУ від 29.11.2004 р. за N 40-108/229-12, наданими на запит АУБ, які були направлені банкам, а також рішеннями Господарського суду м. Києва від 24.01.2005 р. та суду апеляційної інстанції від 29.03.2005р. [4, с. 1].

Таким чином, розвиток страхування банками фінансових ризиків не лише не стимулюється на законодавчому рівні, а навпаки гальмується. Така позиція державних органів пов'язана із тим, що останні вважають, що банки шляхом страхування фінансових ризиків оптимізують податкове навантаження. Така позиція має свої підстави, проте механізми регулювання даної потреби

потребують вдосконалення. Крім страхування власних ризиків банки з метою зниження кредитного ризику здійснюють страхування заставного майна та життя позичальників. Таке страхування здійснюється за рахунок клієнта, але в разі настання страхового випадку вигодонабувачем є банк. Страхування застави здійснюється як під час кредитування юридичних, так і фізичних осіб. При кредитуванні юридичних осіб переважно страхуються такі види забезпечення, як майбутній врожай, товари в обороті тощо, крім того іноді страхується життя керівника юридичної особи. При кредитуванні фізичних осіб найчастіше страхуються транспортні засоби та нерухомість, життя позичальника, відповідальність позичальника перед третіми особами [5, с. 65].

Співпраця банків зі страховими компаніями породжує питання про їх відбір. Кожен банк має свій індивідуальний підхід до цього питання, але все ж таки можливо виділити три основні групи банків в залежності від шляхів вирішення цього питання. Перша група банків пов'язані зі страховою компанією відносинами власності або контролю (кептивні компанії), тому переважна більшість заставного майна, фінансових ризиків та інших ризиків банку страхується саме в них [6, с. 58]. Друга група банків обирає для себе декілька універсальних страхових компаній на вигідних для себе умовах (розміщення депозиту в банку, отримання комісійних тощо). Інша група банків проводить акредитацію компаній, в яких можуть страхуватися об'єкти застави та банківські ризики. На кожну компанію встановлюється ліміт відповідальності, який найчастіше залежить від фінансового стану страхової компанії та обсягу вже застрахованих ризиків.

Останній спосіб відбору страхових компаній є найкращим для великих банків із значними обсягами кредитних портфелів та значними обсягами операцій, одна чи дві компанії не зможуть покрити ризики по ним. Для покриття заставного майна портфеля фізичних осіб банкам першої десятки необхідно здійснити акредитацію щонайменше десяти компаній.

Крім того, страхові компанії відзначають, що банки диктують умови співпраці, але це стає зрозумілим, якщо порівняти розміри та динаміку розвитку банківського та страхового ринків (рис. 1).

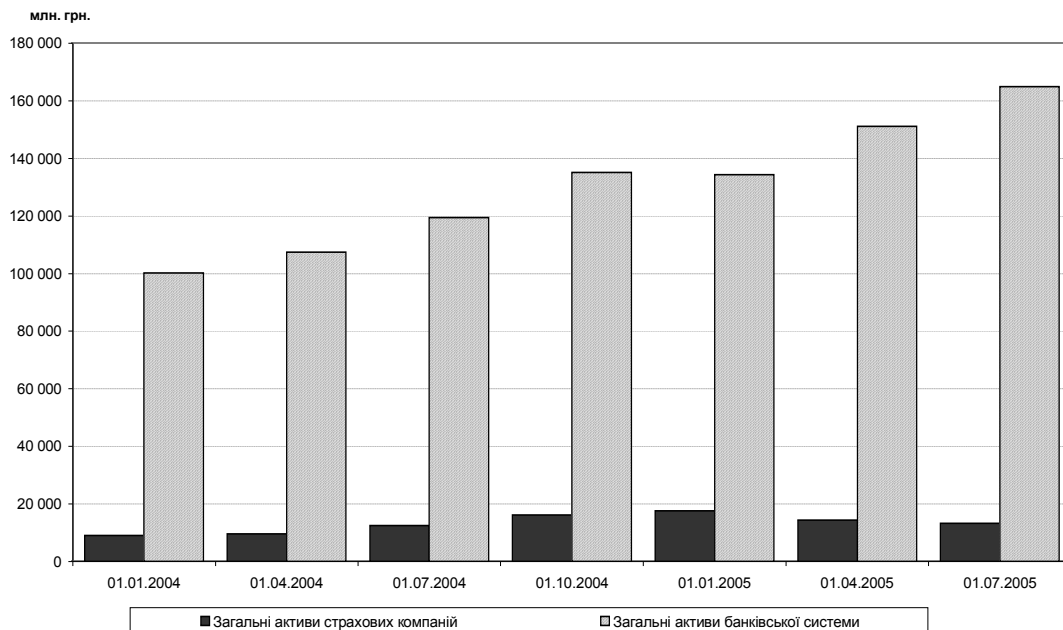


Рис. 1. Розвиток банківського та страхового ринків в 2004-2005 рр.

Станом на 01.07.2005р. загальні активи страхових компанії складають 8% від загальних активів комерційних банків.

Одним із напрямків співпраці банків та страхових компаній є перехресний продаж продуктів, створення „фінансових супермаркетів”. Даний напрямок співпраці дає змогу розширити клієнтську базу, підвищити якість обслуговування клієнтів, як банкам, так і страховим компаніям. В той же час, страхові компанії можуть використовувати філіальну мережу банку для збуту своїх продуктів, здійснюючи значну економію на розвитку власної мережі, тоді як банки мають додаткову статтю доходів – комісійні за продаж страхових полісів.

Таким чином, співпраця банків зі страховими компаніями знаходиться в стадії розвитку. Основними проблемами співпраці є незрілість як страхового, так і банківського ринку. В банках системи управління ризиками перебувають в стані формування, тому певних традиційних відносин між банками та страховими компаніями щодо страхування власних ризиків ще не склало. Збільшення

обсягу операцій збільшує ймовірність настання операційних ризиків, тому напрямок співпраці банків зі страховими компаніями по страхуванню операційних ризиків та комплексному страхуванню банківських ризиків є досить перспективним. Крім того, має перспективну і розвиток співпраці по спільному продажу банківських та страхових продуктів та створення “фінансових супермаркетів”.

#### Література

1. Фурман В.М. Світовий досвід комплексного страхування банківських ризиків // Фінанси України. – 2004.-№1 – С. 118-122.
2. Гнедиш І. Как страховщики “дружат” с банкирами и зачем банкам нужны страховые программы // Бизнес. – 2002.- №17. – С. 32-35.
3. Федоров А. Банки не идут на три В // Страхование. – 2004.-№46 – С. 23-26.
4. Лист Асоціації українських банків №12-09/0367 від 21.04.2005.
5. Щедрий П.В., Бігун О.М., Полевик М.М. Практика страхування кредитів, наданих індивідуальним клієнтам, в банківській системі України // Страхова справа. – 2004.-№3. – С. 54-59.
6. Bancassurance: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України // Страхова справа. – 2004.-№3. – С. 54-59.

УДК 330.101.8 (477.75)

Н.В. Иванова

### НЕРАВЕНСТВО В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

Проблема существования и развития теневых экономических отношений приобретает все большую остроту в период нестабильности и критического состояния экономики государства. В Украине она усугубляется длительным экономическим кризисом, разрушением хозяйственных связей, ростом безработицы, падением уровня жизни населения и другими обстоятельствами.

Теневая экономика в Украине сформировалась как целостная, многогранная форма хозяйствования, которая динамически развивается. Её сущность – в сокрытии реальных объемов производства от официальной статистики с целью получения сверхприбыли. Значительных размеров тенезация экономических отношений достигла и в АР Крым.

Для современной научной литературы проблема возникновения и развития теневой экономики в Украине является достаточно актуальной. Впервые высказывание о том, что источником зарождения нелегальных экономических отношений является отдельная личность с ее «духовным и физическим несовершенством», было сделано А.В. Турчиновым в его научном исследовании «Теневая экономика: теоретические основы исследования» [1, с. 269]. В своей монографии «Детенезация экономики» В.А. Предборский говорит о том, что причиной возникновения теневой экономики может служить асимметрия социально-экономических процессов, которая приводит к противоречию желаемого и действительного [2, с. 15]. По мнению А.В. Базилюка и С.О. Коваленко, истоки зарождения теневых отношений как экономического явления заложены в самом человеке, в мотивах его поступков и действий, интересах, специфике и уникальности социальной психологии индивида [3, с. 24]. Представление каждого человека о материальном вознаграждении за свой трудовой вклад в создание общественного продукта носит индивидуальный характер. Неоправданные ожидания оценки результатов труда являются важным условием возникновения противоречия интересов и весомым фактором расширения теневой деятельности с целью сокращения возникшего несоответствия. На сегодняшний день остаются практически не изученными проблемы неравенства в распределении доходов, развития теневой экономики в Украине в целом и в АР Крым в частности.

С появлением государства и формированием первой экономической системы возникают и первые признаки дисгармонии интересов. Одним из цивилизованных путей преодоления неравенства интересов является перераспределение собственности. В качестве незаконных способов преодоления противоречий выступают противоправные действия, такие как кража, различные формы мошенничества, умышленного уничтожения или присвоения имущества, причинения убытков. Существуют и другие, более тонкие методы теневых отношений, которые совершенствовались

по мере развития человеческого общества, независимо от действующих в разные периоды механизмов распределения материальных благ.

Споры о том, как надо распределять доход, в том числе по поводу равенства имеют длинную и противоречивую историю в экономической науке. С одной стороны, равенство является основной предпосылкой выживания капитализма. С другой стороны, "стремление к равенству" подрывает систему экономических отношений и приведет ее к гибели [4, с. 661].

Основной составляющей доходов подавляющего большинства населения является заработная плата, дифференциация которой и оказывает непосредственное влияние на перераспределение доходов между различными слоями населения. В 2003г., по данным Главного управления статистики, в АР Крым наблюдается отставание уровня заработной платы от среднего по экономике в таких отраслях, как сельское хозяйство (265,58 грн.), культура и искусство (316,14 грн.), охрана здоровья и социальное обеспечение (341,44 грн.), образование (349,83 грн.) [5, с. 5]. Данный факт свидетельствует о том, что абсолютное большинство работников, занятых в этих сферах, получают за труд вознаграждение, не обеспечивающее им даже прожиточного минимума, который в 2003г. составлял 364,9 грн. Это ведёт к снижению стимулов на основной работе, а также к поиску как законных, так и противоправных путей увеличения совокупного личного дохода, с целью повышения собственного благосостояния.

С целью определения факторов образования теневой экономики в Украине и в АР Крым в частности, попытаемся ответить на два вопроса:

1. Какова степень равенства - или неравенства - в распределении дохода в Украине (на примере АР Крым)?

2. Увеличивается или уменьшается неравенство доходов с течением времени?

Анализ данных Главного управления статистики в АР Крым за 1999 – 2003гг. позволяет сделать выводы относительно влияния системы распределения доходов на процесс тенезации экономических отношений.

Изучение статистических данных об уровне доходов домохозяйств АР Крым за 5 лет показало, что, начиная с 1999г., совокупный личный годовой доход семей в Республике возрос от 2500,0 грн. до 9500,0 грн. и более [6, с. 412-420; 7, с. 413-425; 8, с. 416-430; 9, с. 415-429; 10, с. 417-429]. Наглядно изменение доходов с течением времени отображают данные табл. 1.

Таблица 1. Изменение личных годовых доходов домохозяйств в АР Крым за период с 1999 по 2003 гг.

Разряд дохода, грн	Доля домохозяйств в данном разряде, %				
	1999г.	2000.	2001г.	2002г.	2003г.
менее 2500,0	5,5	0,0	-	-	-
2500,0 – 2999,9	13,0	7,2	-	-	-
3000,0 – 3499,9	38,7	10,7	-	-	-
3500,0 – 3999,9	14,0	4,9	-	-	-
4000,0 – 4499,9	21,1	31,3	0,8	-	-
4500,0 – 4999,9	7,6	45,9	22,4	3,3	-
5000,0 – 5499,9	-	-	54,8	0,0	-
5500,0 – 5999,9	-	-	0,0	7,3	-
6000,0 – 6499,9	-	-	1,6	32,4	13,8
6500,0 – 6999,9	-	-	20,4	14,1	10,1
7000,0 – 7499,9	-	-	-	0,0	15,0
7500,0 – 7999,9	-	-	-	5,0	15,6
8000,0 – 8499,9	-	-	-	10,7	18,3
8500,0 – 8999,9	-	-	-	0,0	0,0
9000,0 – 9499,9	-	-	-	27,3	9,5
9500,0 и более	-	-	-	-	17,7
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Из неё видно, что в 1999г. наибольший процент семей (38,7%) получили годовой доход в сумме 3000,0 – 3500,0 грн. В 2000г. такой доход получали лишь 10,7% семей АР Крым, тогда как в 2001 – 2003гг. менее 4500,0 грн. не получало ни одно домохозяйство. В 2001г. большая часть семей АР Крым (54,8%) получала годовой доход в пределах 5000,0 – 5500,0 грн., тогда как в 2002 – 2003гг. менее 5500,0 грн. получали лишь 3,3% семей в 2002г. и 0,0% семей – в 2003г. То есть доход семей АР Крым с 1999 по 2003 гг. возрос как минимум на 4000,0 грн. Минимальный доход домохозяйств АР

Крым в 2003 г. составил 6000,0 грн. Положительная тенденция в изменении доходов семей в АР Крым свидетельствует о том, что за 4 года благосостояние населения улучшилось.

В экономической теории, наиболее наглядно отразить степень неравенства в благосостоянии населения помогает так называемая кривая Лоренца [2, с. 663] (рис.1.).

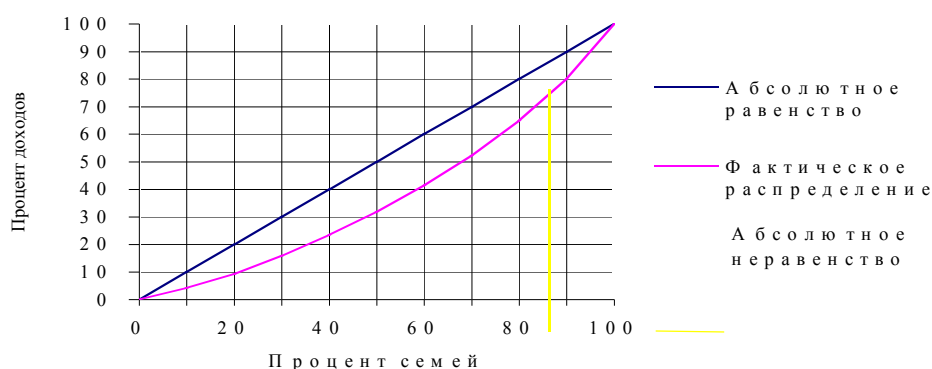


Рис. 1. Кривая Лоренца

На рис.1 «доля семей» расположена на оси абсцисс, а «доля дохода» - на оси ординат. Теоретическая возможность абсолютно равного распределения дохода представлена биссектрисой, она указывает на то, что любой данный процент семей получает соответствующий процент дохода. Это означает, что 20% всех семей получает 20% всех доходов, 40% семей - 40% доходов и так далее.

Область между линией, обозначающей абсолютное равенство, и кривой Лоренца указывает на степень неравенства доходов. Чем больше эта область, или разрыв, тем больше степень неравенства в благосостоянии населения. Если бы фактическое распределение было абсолютно равным, то кривая Лоренца совпала бы с биссектрисой, и разрыв бы исчез.

На границе рисунка, противоположной началу системы координат, показана ситуация абсолютного неравенства, когда 1% семей имеет 100% доходов. В этом случае кривая Лоренца совпадает с осями системы координат, образуя прямой угол с осью абсцисс. Треугольник, образуемый диагональю и осями координат, характеризует эту крайнюю степень неравенства.

Теоретически, основным источником увеличения доходов и благосостояния как государства в целом, так и населения является экономический рост. Экономический рост – важное условие материального изобилия и повышения уровня жизни. Экономический рост смягчает противоречие между неограниченными потребностями и скудными ресурсами. В условиях экономического роста выбор социальных целей становится менее мучительным и ведет к меньшим противоречиям между различными группами населения. Имеется возможность одновременно модернизировать вооруженные силы, поддерживать установленный уровень инфраструктуры, разрабатывать и внедрять социальные программы помощи престарелым и бедным, совершенствовать систему образования и здравоохранения, а также другие отрасли социальной сферы, при этом увеличивая совокупный доход [2, с. 391].

В абсолютном значении совокупный доход постепенно растет, однако увеличение абсолютной величины дохода не обязательно повлияет на степень неравенства. Относительное же распределение доходов при экономическом росте может не измениться.

В результате анализа статистических данных за 1999 – 2003гг. выявлено относительное распределение доходов семей в АР Крым за данный промежуток времени [6, с. 412-420; 7, с. 413-425; 8, с. 416-430; 9, с. 415-429; 10, с. 417-429]. Наглядно отразить долю совокупного личного дохода, которую получала каждая из десяти групп семей (по увеличению доходов семей) в определенные годы, позволит табл. 2.

Из табл.2 видно, что с каждым годом доля семей, получающих наивысшие доходы, растет, а процент семей, получающих наименьшие доходы, с каждым годом сокращается. Так, если в 1999г. наименьшие доходы получили 3,2% домохозяйств в АР Крым, то в 2003г. этот процент сократился до 0,8%. Наибольшее же количество семей, или 36,2%, получали наивысшие доходы в 2001г. В 2002 и 2003гг. этот процент сокращается, что, как мы увидим ниже на рис. 2, свидетельствует о сокращении неравенства в распределении доходов.

Таблица 2. Доля совокупного дохода, которая приходится на каждую из десяти групп семей АР Крым в 1999 – 2003гг., %

Группа домохозяйств (по 10% от общего числа)	Годы				
	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
1 группа (с наименьшими доходами)	3,2	1,2	0,5	0,3	0,8
2 группа	4,6	3,2	4,1	3,0	3,2
3 группа	5,6	4,1	4,3	5,0	7,7
4 группа	5,9	7,6	6,3	7,3	7,9
5 группа	9,7	7,9	8,1	8,1	9,5
6 группа	10,2	11,1	8,2	10,7	9,8
7 группа	14,1	12,8	10,3	11,8	10,1
8 группа	14,3	14,0	10,4	12,4	15,0
9 группа	15,3	18,6	11,6	14,1	17,7
10 группа (с наивысшими доходами)	17,2	19,5	36,2	27,3	18,3
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

На основании данных, приведенных в табл.2, построим кривые Лоренца за период с 1999г. по 2003г. и определим, в каком году имело место наибольшее неравенство в распределении доходов домохозяйств (рис.2).

Наибольшее неравенство в распределении доходов домохозяйств АР Крым имело место в 2001г. Данный факт объясняется тем, что в этот период экономика страны находилась в кризисном состоянии. Темпы роста инфляции составляли 101,5%, существовала задолженность по выплате заработной платы, а также задолженность населения за оплату коммунальных услуг.

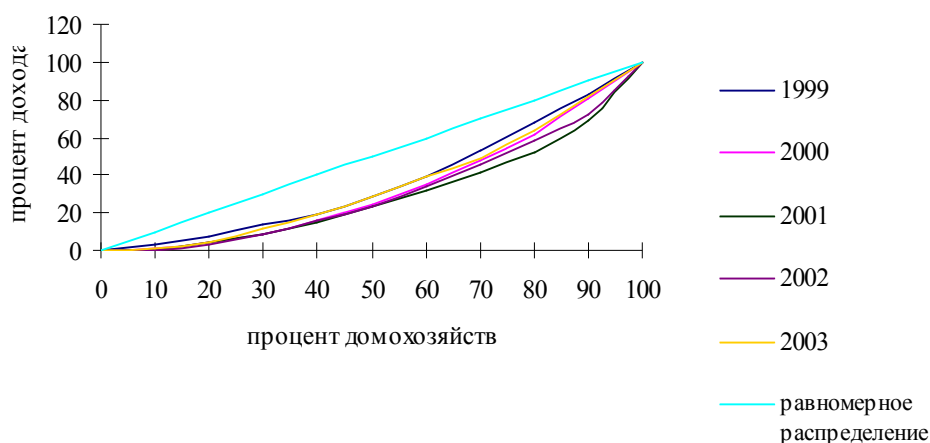


Рис. 2. Распределение доходов семей в АР Крым по годам

В этот период наблюдались значительные проблемы в топливно-энергетическом комплексе страны: стоимость топлива постоянно росла, неоднократно происходили перебои с подачей электроэнергии. Этот период отличался массовой приватизацией крупнейших промышленных гигантов страны, в их числе: Харцызский трубный завод, Metallургический комбинат "Азовсталь", Николаевский глиноземный завод, Запорожский завод феросплавов, "Турбоатом", Сумское НПО им. Фрунзе, "Нефтехимик Прикарпатья" и многие другие [11, с. 10]. В это время основной задачей приватизации являлось пополнение доходной части государственного бюджета и за счет этого погашение задолженности по заработной плате, финансирование бюджетной сферы, всевозможных социальных программ. Само же государство было не в состоянии вложить необходимые финансовые ресурсы в крупные промышленные предприятия с целью их модернизации и развития на благо страны. Поэтому активно осуществлялся поиск эффективного собственника, способного профессионально управлять бесхозным государственным имуществом, наладить эффективный менеджмент, инвестировать собственные денежные средства в развитие производства. В реальности же эффект от приватизации 2001г. выразился в том, что произошло значительное обогащение одной группы людей при сокращении доходов и массовой безработице в большинстве слоев населения, что привело к увеличению неравенства в распределении доходов, а, следовательно, к росту теневого сектора экономики.

В 2003г. наблюдалась тенденция к снижению неравенства в доходах населения (см. рис.2), связанная с постепенной стабилизацией экономики Украины. Это проявилось, в частности, в

погашении задолженности по заработной плате учителям и врачам. Начался процесс переоснащения отечественного производства и возобновления промышленного развития страны, стабилизации цен и курса гривны. В настоящее время законодательно утверждаются повышение прожиточного минимума, рост размеров заработных плат и пенсий, предоставление льгот пенсионерам, военнослужащим и другим слоям населения.

Очевидно, что доходы населения – важнейший показатель, характеризующий уровень жизни. В зависимости от того, насколько этот показатель отличен для определенных групп населения, можно делать вывод о том, насколько велика пропасть между богатыми и бедными в нашей стране. Чем больше эта пропасть, тем больше предпосылок и стимулов к ведению незаконных экономических операций, осуществлению нелегальной хозяйственной и коммерческой деятельности с целью получения дополнительных доходов.

Из вышеизложенного следует, что основная причина возникновения и расширения теневого сектора экономики в Украине и в АР Крым, в частности, – это неэффективность существующей системы экономических отношений, её несоответствие реалиям производственно-хозяйственной деятельности и требованиям социальной среды. Нынешняя система экономических и правовых отношений не способствует реальному развитию рыночной экономики, социальной справедливости и защищенности личности. И это остаётся благодатной почвой для экономических правонарушений, теневого бизнеса.

#### Литература

1. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. – К.: „АртЕк”, 1995. – 300 с.
2. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: Монографія. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
3. Базилюк А.В., Коваленко О.С. Тіньова економіка в Україні. – К.: НАЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
4. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. К., ХаГар, 2000. – 785 с.
5. Колесник В.И. Экономический доклад «Доходы и расходы населения АР Крым за 2003 год». – Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2004. – 17 с.
6. Статистичний щорічник АР Крим за 2000 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики в АР Крим, під ред. В.І. Колесник, Сімферополь, 2001. – 586 с.
7. Статистичний щорічник АР Крим за 2001 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики в АР Крим, під ред. В.І. Колесник, Сімферополь, 2002. – 594 с.
8. Статистичний щорічник АР Крим за 2002 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики в АР Крим, під ред. В.І. Колесник, Сімферополь, 2003. – 585 с.
9. Статистичний щорічник АР Крим за 2003 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики в АР Крим, під ред. В.І. Колесник, Сімферополь, 2004. – 590 с.
10. Статистичний щорічник АР Крим за 2004 рік / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики в АР Крим, під ред. В.І. Колесник, Сімферополь, 2005. – 598 с.
11. Державна програма приватизації на 2000 – 2002 рр. // Українська Інвестиційна Газета.- Нормативна База.- 27 червня 2000 р.- № 25.

## СТРАХУВАННЯ ТУРИСТІВ: ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРАХОВОГО ПРОДУКТУ

Страховання покликане гарантувати безпечний відпочинок туристів. З огляду на чинне законодавство України та багатьох інших країн наявність страхового поліса у туриста обов'язкова та є необхідною передумовою отримання візи для в'їзду до ряду країн. Для страхових компаній, які працюють у туристському сегменті в умовах зростаючої конкуренції важливо розробити якісні страхові продукти, що надають страховий захист для різних видів туристських подорожей та відрізняються від аналогічних, що присутні на страховому ринку. Все більше страховиків обирають інноваційний шлях розвитку, в рамках якого створюються та виводяться на ринок нові види страхових продуктів та методично нові підходи щодо їх супроводу.

Питанням формування страхового продукту, маркетингових досліджень страхового ринку присвячено ряд публікацій у наукових та спеціалізованих виданнях. І. Краснова у своїх дослідженнях розробила вимоги щодо умов функціонування страхового ринку, його сегментування, позиціонування страхового продукту, а також пошуку вільних ринкових ніш із метою розробки та впровадження нових страхових продуктів [1, с. 20-26]. В.В. Храмов обґрунтував необхідність здійснення стратегічного страхового маркетингу з метою розробки стратегічних планів та надбання конкурентних переваг страховими компаніями на основі gap – аналізу та розробки нових страхових продуктів [2, с. 9-18]. Т. Дишкант дослідив процес розширення асортименту страхових компаній та розробив вимоги до нового страхового продукту [3, с. 23-27]. Н.В. Кузнєцова у своїх публікаціях приділяє увагу особливостям страхування туристів [4, с. 53-55]. Разом з тим у наявних публікаціях недостатньо досліджено питання технології створення нових страхових продуктів та їх складових елементів, які повинні та можуть бути присутні у страхових програмах для туристів.

Метою даного дослідження є виявлення критеріїв, яким повинні відповідати страхові продукти для туристів та розробка технологічного процесу створення нових страхових продуктів. В процесі опрацювання поставленої мети вирішуються наступні завдання: виявлення структурних елементів страхових продуктів та формування вимог щодо їх якості; аналіз пропозицій на ринку туристського страхування; класифікація інноваційних страхових продуктів, що пропонуються для туристів; оцінка чинників, що впливають на створення нових страхових продуктів тощо. У процесі дослідження використовуються методи аналізу, синтезу, діалектичної логіки, порівняльний, факторний та інші.

Основними чинниками розвитку туристського напрямку страхування є його масовість, оскільки обов'язкова наявність страхового поліса у туристів визначена законодавством, та формування іміджу страхової компанії, який сприяє залученню клієнтів з інших видів страхування. Ці передумови сприяють не тільки кількісному поширенню страхових продуктів даного виду, але і їх якісному наповненню у вигляді страхових інновацій.

Страхові інновації охоплюють розвиток нових продуктів та процесів, що супроводжують їх виведення на ринок та обслуговування. Інноваційний страховий продукт має більш привабливі споживчі властивості у порівнянні з попередниками, здатний задовольнити раніше не охоплені потреби потенційного страхувальника та базується на використанні нових технологій у процесі його створення або при управлінні бізнес-процесами страховика.

Для того, щоб виявити інноваційні компоненти у страховому продукті, розглянемо його структуру та вимоги до продукту в цілому.

Л.А. Орланюк – Малицька виділяє в рамках страхового продукту основну та додаткову частини [5, с. 35-39]. Основна або ризикова частина задовольняє потреби страхувальника у захисті шляхом здійснення страхової виплати та урегулювання збитку у зв'язку зі страховим випадком. Додаткова частина – це сервісні послуги з юридичного забезпечення в урегулюванні збитків, технічної, медичної допомоги.

З огляду на специфіку туризму, яка полягає у перебуванні людини у малознайомому місці відносно тривалий час, страхувальники потребують значної частки додаткової компоненти у складі страхового продукту. В залежності від стадії укладання договору страхування туристів додаткові послуги можуть класифікуватися таким чином:



- послуги, що передують укладанню договору страхування: консультації клієнтів із виявлення ризиків (гірський туризм, дайвінг); послуги з розробки політики ризик-менеджменту (для турфірм); превентивні заходи (інформування туристів про страхові виключення, правила поведінки при настанні страхового випадку);
- послуги під час укладання договору страхування: поточне консультування та надання інформації про ризики; інформація про нові види страхування (страхування супутніх ризиків туристів - багажу, спортивного спорядження, відповідальності); надання рекламних матеріалів;
- послуги при настанні страхової події: сприяння у зменшенні збитків; збір інформації про збитки; технічна, медична, юридична допомога; урегулювання наслідків страхової події.

Додаткові послуги мають специфічні ознаки. Так, на відміну від ризикової частини, яка реалізується у грошовому вигляді тільки при настанні страхової події, додаткова послуга надається у кожному випадку, визначеному договором. Додаткові послуги дають змогу враховувати індивідуальні потреби страхувальника та сприяють формуванню позитивного іміджу страхової компанії.

Страховий продукт, на відміну від виробничих інноваційних продуктів, має ряд суттєвих особливостей, що потребують спеціального підходу до інноваційного процесу створення страхового продукту та впровадження його в практику. Ключовими в інноваційній моделі страхового продукту є його якісні параметри.

О. Зубець споживчу цінність страхового продукту, або його якість розкладає на наступні параметри [6, с. 31-33]: технічні складники (широта та повнота страхового покриття, перелік основних та додаткових послуг); якість сервісу (своєчасне та швидке оформлення договорів страхування, урегулювання страхових випадків, ввічливість та пунктуальність персоналу тощо). Страхувальники отримують уявлення про якість страхового продукту в основному на етапі урегулювання страхових випадків. Страховий продукт приваблює потенційного страхувальника тими можливостями, котрі він надає для вирішення проблем із захисту майнових інтересів. На думку Т. Дишканта [3], новий страховий продукт повинен: задовольняти сучасні потреби страхувальника (не базові, а більш високі); відрізнитися та бути цікавим для достатньо великого числа споживачів; бути простим та зручним у продажу; мати конкурентні переваги; відрізнитися гарним сервісом та високою якістю.

Виконання наведених вимог призводить до появи великої кількості страхових продуктів, які у тій чи іншій мірі є абсолютно новими у даному сегменті ринку та відрізняються тими чи іншими складниками. Варіативність поєднання різних елементів у складі страхового продукту є основою для його класифікації. У науковій літературі приводиться чимало підходів щодо класифікації інновацій. На наш погляд, для специфіки страхового продукту найбільш придатна класифікація, запропонована В. Тринчуком [7].

До нових страхових продуктів він відносить ті, аналогів яким не має в жодній країні, які ніким не розроблялися (правила страхування, типова документація, тарифи), та жоден національний страховик не має ліцензії з даного виду страхування.

Якщо страховий продукт новий на ринку, то говорять про ринкову новизну. Якщо страхова компанія запроваджує страховий продукт, який уже був упроваджений на страховому ринку, але відсутній у її страховому портфелі, то йдеться про внутрішню новизну. На певному етапі введення до портфеля страховиків програм для подорожуючих мала місце саме внутрішня новизна даного виду страхування, оскільки вимога щодо обов'язкового страхування туристів була визначена Законом України "Про туризм" у 1995 р. З іншого боку, типове страхування для туристів протягом тривалого часу практикується у розвинутих країнах і було "скопійоване" вітчизняними страховиками. Разом із тим страхування внутрішніх подорожей дійсно можна класифікувати як ринкову новизну, адже аналогів не було.

Цікаву думку з приводу новизни страхових продуктів висловлює Т. Дишкант [3], який вважає, що практично усі страхові продукти уже винайдені, і нові виникають тільки у результаті розвитку науково-технічного прогресу або пов'язані з різким зростанням достатку населення.

На нашу думку, це твердження є дещо узагальненим та не враховує специфіки конкретної сфери страхових відносин. Тож, щоб виявити чинники створення нових страхових продуктів для туристів, деталізуємо передумови формування попиту на страхові послуги на вимоги щодо їх якості з боку туристів.

Щороку за кордон виїжджають близько 15-16 млн. українських туристів. Разом із тим частка ринку туристського страхування складає 5-6% суми страхових платежів. Рівень виплат становить близько 40%, тоді як в інших видах страхування — 5-10%. Чимала частка доходів приходить на операційні витрати, послуги перестраховання і страхових посередників (турфірми). Якщо врахувати

ще наявність технічного ризику страховика, то можна говорити про вкрай низьку рентабельність і навіть збитковість інноваційних страхових продуктів для туристів.

Технічний ризик проявляється в імовірності перевищення страхових виплат над обсягом зібраних премій та є актуальним для інноваційних страхових продуктів, по яких відсутня страхова статистика. Зважаючи на висловлені аргументи, можна констатувати, що у вітчизняних страхових компаній не має фінансової зацікавленості для розробки інноваційних страхових продуктів для туристів.

Разом з тим стосовно туристського сегмента страхування можна виділити ще один вагомий компонент, який впливає на інновації, а саме появу нових ризиків. Туристська сфера як одна з динамічних сприяє цьому. До масових терористичних актів та глобальних природних катаклізмів навіть у розвинених країнах було відсутнє страхування туристів на випадок тероризму або неможливості здійснення подорожі через форс - мажорні обставини, до яких відноситься і природна стихія. Іншим важливим чинником є виникнення та розвиток нових видів туризму. У світі останнім часом набуває популярності екстремальний, самодіяльний, паломницький та інші види туризму, які потребують комплексного страхового захисту.

На розвиток страхових інновацій країн, що розвиваються, здійснює вплив законодавче регулювання. Так, скажімо, законодавча вимога щодо здійснення страхового відшкодування у країні перебування туриста стимулювала страхові компанії до включення у страхові програми сервісних послуг із медичного, технічного та юридичного асистансу. Конкуренція з боку інших учасників страхового ринку сприяє розширенню спектру туристських продуктів для туристів (страхування багажу, домашнього майна на період поїздки, цивільної відповідальності, страхування на випадок невіізду тощо).

На підставі проведеного аналізу можна виділити такі ознаки новизни страхових продуктів, призначених для туристів:

1. Продукт, самостійно розроблений страховою компанією для задоволення потреб клієнтів, який не має аналогів на ринку. Прикладом таких продуктів може бути страхування на час подорожі Україною, яке почало з'являтися відносно недавно. Оскільки це виключно національний страховий продукт, що розроблений із врахуванням місцевої специфіки, то він має ознаки принципово нового страхового продукту. Іншим прикладом такої новації може слугувати страхування космічного туризму, який з'явився недавно та не має аналогів.
2. Продукт, який впроваджується на основі аналогу, який уже функціонує на ринку, але з врахуванням особливостей країни перебування. Так, виходячи із статистики страхових компаній, рівень збитковості є неоднорідним у розрізі туристських дефініцій. Найбільша кількість страхових випадків реєструється у Туреччині та Єгипті. Найменша – у Фінляндії, Чехії та країнах Прибалтики.
3. Продукт, який задовольняє специфічні потреби в рамках різновидів туризму (гірськолижний, підводний, велосипедний тощо) або багаторазових подорожей протягом року та враховує комплексні потреби таких туристів. Наприклад, для екстремальних видів туризму передбачено не тільки страхування медичне та від нещасного випадку, але і страхування спортивного спорядження.
4. Продукт, який має типову ризикову частину, але відрізняється від інших сервісним наповненням (можливість дострокового повернення на батьківщину, послуги адвоката, послуги з відновлення втрачених документів тощо).
5. Пакетні продукти на основі банківських (так званий ассюранс). Набуває поширення страхування подорожей держателів пластикових карток (нешасний випадок, на випадок затримки рейсу, втрати багажу тощо). Мають також місце пакетні продукти на основі страхових. Наприклад, туристам, які придбали страховий поліс, пропонується міжнародна пластикова картка.
6. Продукт на основі комбінації декількох видів страхування. При цьому комбінація може містити як продукти, призначені виключно на час подорожі (страхування від нещасного випадку, страхування багажу, страхування автомобіля, страхування домашніх тварин) так і ті, які використовуються протягом року (наприклад, у складі безперервного медичного страхування надаються послуги для покриття медичних витрат подорожуючих).
7. Інформаційна складова страхових продуктів. Поліс може містити додаткову інформацію, котра стосується санітарних правил поведінки (медичні формальності Всесвітньої організації охорони здоров'я, координати медичних установ у найбільш популярних туристських центрах, коди телефонного зв'язку тощо).
8. Нові канали продаж (через турфірми, банки, поштові відділення, на основі директ-маркетингу (реклама у пресі з відривним купоном, на телебаченні, по телефону, автоматичний продаж тощо)).

Складність процесу розробки та формування страхового продукту обумовлена зовнішніми та внутрішніми факторами, а також наявністю необхідної інформації.

Стратегічні рішення щодо інноваційної діяльності здійснюються в рамках конкурентної стратегії страхової компанії, яка базується на маркетингових дослідженнях та технологічних рішеннях. При цьому визначаються маркетингові характеристики ринку, конкурентний статус страховика, соціально–політична та економічна ситуація у державі.

Визначальними для інноваційного процесу служать такі стратегічні рішення, як вихід на ринок або окремий сегмент ринку, впровадження нової технології або методики страхування, розширення спектру нових страхових послуг, впровадження та інтегрування інновації в діючу систему страхування, яка функціонує в страховій компанії, впровадження нового регламенту інноваційного процесу.

Потребу в розробці та виведенні нових страхових продуктів на ринок можна виявити за допомогою так званого гар–аналізу (аналізу пробілів у стратегічних зонах господарювання), в рамках якого В.В. Храмов рекомендує дати відповіді на наступні питання [2]: Чи є різниця між тим, як компанія позиціонує свої продукти, та як ринок сприймає їх позицію? Чи існує різниця між продуктами всередині продуктової лінії компанії? Чи позиціонує компанія свої продукти поряд із продуктами конкурентів, і чи наявна чітка диференціація між ними? Чи є місця на карті споживчих переваг, котрі можуть бути задоволені з допомогою нових продуктів компанії?

Перед тим як прийняти рішення щодо розробки нового страхового продукту І. Краснова рекомендує [1] проаналізувати наявність технічних та економічних можливостей, а також достатнього числа потенційних споживачів.

Процес генерації ідей включає виявлення джерел нових ідей та методів їх генерації. Джерелами генерації можуть бути співробітники страхової компанії, посередники (турфірми, банки), конкуренти, регуляторні органи, загальнодержавна та місцева влада. Після генерації ідей здійснюється їх фільтрація на основі певних критеріїв (потенційний прибуток, рівень конкуренції, обсяг ринку, ступінь ризику, необхідність залучення та обсяг інвестицій, тривалість життєвого циклу страхових продуктів, привабливість для потенційних споживачів, формування іміджу компанії, тарифна політика тощо).

Базуючись на ідеї, яка прийнята за основу, страхова компанія повинна розробити інноваційний план, котрий може бути включений до загальної програми роботи страхової компанії. У процесі розробки страхового продукту визначаються його характеристики - корисність для потенційних споживачів, складові елементи ризикової частини, додаткові послуги, канали реалізації, система управління ризиком страхувальника, ціна та ін.

Процес формування та використання страховою компанією нововведень – це складна й комплексна проблема, яка охоплює такі функціональні аспекти діяльності, як планування, розробка проектів, маркетинг, виробництво. Сучасна страхова компанія активно реагує на тенденції, які спостерігаються в конкурентному середовищі, орієнтується на потенціальних клієнтів, формуючи в них конкретні потреби та стимули. Сьогодні практично перед кожною українською страховою компанією постає завдання своєчасно ініціювати інноваційні процеси та управляти ними, оскільки поряд із проблемами конкурентоспроможності постає проблема виживання на ринку. Це особливо стосується страхування туристів, яке, з одного боку є необхідним, а з іншого – у силу різних причин низькорентабельним. Необхідні подальші розвідки у сфері дослідження інноваційних компонентів страхових продуктів, специфіки їх розробки та комерційної реалізації з урахування специфіки туристської сфери.

#### Література

- 1.Краснова И. Разработка страхового рынка // Страховое ревью.- 1998.- №2.- С. 20-26.
- 2.Храмов В.В. Стратегический маркетинг – конкурентное преимущество страховщика // Страховое дело.- 2004.- №6.- С.9-18.
- 3.Дышкант Т. Сочетание объема и качества // Страховое ревью.- 1998.- №1.-С. 23 –27.
- 4.Кузнецова Н.В. Страхование туристов: новые страховые продукты // Страховое дело. – 2003. - №1.- С. 53-55.
- 5.Орланюк-Малицкая Л.А. О формировании страховой услуги // Финансы и кредит.- 2000. - №8.- С. 35-39.
- 6.Зубец А. Качество страхового продукта // Страховое ревью.- 2000.- №7.- С.31 – 33.
- 7.Тринчук В. Страховый продукт в системе маркетингу: сутність та класифікація // Страхова справа. – 2002.- №3.- С. 78-81.

## МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сьогодні питання збільшення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, навіть на ринках Співдружності, як і раніше, залишається актуальним. Інтерес до інвестиційної діяльності, здатної вплинути на розвиток економіки підприємства, існував завжди [1, с. 6]. Проте останні тенденції, які пов'язані зі старінням виробничих фондів підприємств, вказують на те, що ефективність інвестиційної діяльності ще дуже низька. Для забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств важливе значення має підвищення їх конкурентних переваг на основі довгострокової інвестиційної програми розвитку. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому і світовому ринках і прискорення їх розвитку на основі оптимального планування інвестиційної діяльності може істотно підвищити рентабельність виробництва [2, с. 84].

Методам оцінки інвестиційних проектів призначено чимало робіт вітчизняних вчених-економістів. Серед основних з них слід відмітити роботи С.М. Кадочникова [3, с. 21] та А. Дамодаран [4, с. 106]. Ці автори справедливо відзначають, що основним критерієм визначення економічної ефективності інвестиційного проекту можуть бути показники чистої поточної вартості, індекс прибутковості, внутрішня норма окупності проекту та інші. Але на основі цих показників не можна виконати оптимізацію параметрів інвестиційного проекту. В роботі А.І. Амоши [5, с. 25] розроблено підхід щодо знаходження найбільш привабливого інвестиційного проекту з урахуванням обмежень, які завжди існують при реалізації виробничої програми. Недоліком цієї роботи є відсутність економіко-математичної моделі, що не дозволяє виконати конкретні розрахунки.

У зв'язку з цим метою статті є розробка методів оптимального управління інвестиційним процесом на підприємстві.

Підвищення значення інвестиційної діяльності для ефективного функціонування і розвитку промислових підприємств припускає здійснення значних інвестиційних вкладень, особливо у відтворення виробничої потужності підприємства і технологічні нововведення [6; 7, с. 110]. Це пояснюється тим, що своєчасна зміна технологій забезпечує конкурентоспроможність підприємства, а правильна технологічна політика є основою його процвітання. При цьому інвестиції в нові технологічні виробництва супроводжуються набагато більшими ризиками, ніж інвестиції у вже відомі і апробовані проекти, а в умовах зростаючої динамічності і невизначеності, вірогідність неуспішної реалізації інвестиційних проектів значно зростає. Одним з напрямів зниження рівня невизначеності, тобто ризику в інвестиційній діяльності підприємства, що забезпечує рівень його комерційної і фінансової стабільності, є диверсифікація програми випуску підприємства. Таким чином, представлення інвестиційної діяльності на машинобудівному підприємстві як процесу реалізації сукупності певних видів робіт дає підставу використовувати методи портфельного планування інвестиційної діяльності, а також робить необхідним проведення порівняльної оцінки ефективності проекту, що розглядається при формуванні інвестиційного портфеля підприємства. В роботах Забарной Є.Н. та Харичкова С.К. [8, с. 64], Хильмара Й. Фольмута [9, с. 26] справедливо відзначається, що метою останнього є не вибір єдиного або якнайкращого проекту, а вибір деякої сукупності (портфеля) інвестиційної діяльності, яка характеризується синергетичним ефектом. Таким чином, критерій ефективності інвестиційної діяльності промислового підприємства співпадає з критерієм ефективності портфеля.

Існуючі методи і практика портфельного планування свідчать про те, що склад і структура оптимального управління інвестиціями багато в чому визначаються стратегією підприємства, від типу якої в першу чергу залежить критерій ефективності формування самого проекту. Так, для підприємств з консервативним підходом найбільш пріоритетною є така стратегія, при якій виробнича потужність підприємства повинна бути, як мінімум, збережена. Такий тип підприємств неохочий ухвалювати ризиковані рішення, тому критерій максимізації доходу при реалізації інвестиційного проекту повинен бути сформований на основі економіко-математичних методів оптимізації. В практиці господарювання найбільш часто застосовується стратегія планування, при якій критерієм задачі є інтегральний показник, дохід і ризик інвестиційного проекту, що враховуються одночасно. Таким чином, сьогодні процес планування інвестиційної діяльності промислового підприємства може ґрунтуватися на використанні наступних критеріїв: економічної ефективності; критеріїв ризику; інтегральних критеріїв, які враховують економічну ефективність і ризик одночасно. Більшість авторів цих підходів хоч і говорять про необхідність оптимального управління інвестиційною програмою розвитку підприємства, але все ж таки не пропонують в своїх роботах конкретних методів.

Згідно розробленій методиці оптимізації витрат на реалізацію інвестиційного проекту на початковому етапі весь проект інвестиційного розвитку підприємства розділяється на основні види робіт. Для вирішення задачі оптимального планування інвестиційної діяльності промислового підприємства на основі мінімізації витрат за проектом встановлюються допустимі значення тимчасових оцінок тривалості виконання кожної роботи при відповідних рівнях всіх видів ресурсів. Весь подальший процес оптимізації здійснюється на основі двох видів оцінок: оптимістичної і песимістичної. Їх фактичні значення при цьому можуть визначатися на основі статистичних даних або методів експертної оцінки.

При реалізації інвестиційного проекту швидкими темпами підприємство може отримати два види ефектів. Перший – позитивний ефект. Він досягається за рахунок того, що інвестиційний проект переноситься на більш пізній термін, і величина витрат на його реалізацію знижується за рахунок скорочення розмірності коефіцієнта дисконтування капіталу. При цьому, чим далі за часом зсунута реалізація проекту, тим меншим буде ступінь коефіцієнта дисконтування. Другий ефект, який одержує підприємство при реалізації проекту прискореними темпами, є негативним. Даний ефект характеризується відносним подорожчанням робіт за рахунок того, що їх реалізація буде відбуватися прискореними темпами. І чим швидше будуть реалізовуватися роботи за проектом, тим більшим буде дорожчання робіт. З економічної точки зору це пояснюється більшою складністю організації робіт і відсутністю резервів часу. Мінімальна тривалість робіт за проектом характеризується максимальним завантаженням фронту робіт з граничним насиченням його основними виробничими фундаціями, а також можливим збільшенням тривалості робочого дня із залученням граничної технічно допустимої чисельності управлінського і виробничого персоналу.

Відповідно до різних термінів виконання кожної роботи за проектом встановлюється відповідний рівень прямих витрат. При цьому передбачається, що прямі витрати на виконання кожної роботи зростають, або принаймні не убувають, при скороченні часу реалізації робіт. Задачу оптимізації витрат при реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві представляється найбільш доцільно вирішити на основі сіткових методів планування і управління, які в даному випадку в порівнянні з іншими методами, які пропонуються в роботах [10, с. 109; 11, с. 5], мають ряд переваг. До основних з них слід віднести наступні положення:

1. Можливість візуального представлення всього інвестиційного проекту.
2. Комплексний аналіз даних і ухвалення корегуючих управлінських рішень як в період планування, так і під час реалізації проекту.
3. Можливість управління витратами по відхиленнях на основі обчислення резервів часу виконання робіт.

Для представлення економіко-математичної моделі задачі оптимізації витрат при реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві введемо наступні основні позначення:  $D_{ij}$  і  $d_{ij}$  – відповідно нормальна і мінімальна тривалості  $ij$ -ої роботи за проектом, а  $c_{ij}^{(1)}$  і  $c_{ij}^{(0)}$  – відповідні їм витрати для реалізації. Для спрощення подальших розрахунків припустимо, що залежність між витратами на виконання робіт і їх тривалістю є лінійною. Відзначимо, що рішення задачі оптимізації плану інвестиційного проекту і визначення виду вказаної залежності повинні здійснюватися аналітичним способом або, що більш точно, на основі статистичного аналізу даних.

У разі ухвалення лінійної форми зв'язку, отримаємо наступні рівняння:

$$c_{ij} = -a_{ij} \cdot t_{ij} + b_{ij} \tag{1}$$

$$a_{ij} = \frac{c_{ij}^{(0)} - c_{ij}^{(1)}}{D_{ij} - d_{ij}} \tag{2}$$

$$b_{ij} = \frac{c_{ij}^{(0)} D_{ij} - c_{ij}^{(1)} d_{ij}}{D_{ij} - d_{ij}} \tag{3}$$

Приведене відношення (2) означає, що витрати по  $ij$ -ї роботі збільшуються при скороченні її тривалості на одну одиницю часу. Таким чином вираз (2) є коефіцієнтом подорожчання робіт.

Сумарні прямі витрати всім інвестиційним проектом в цілому  $c_{\text{прям}}$  при заданій його тривалості  $\lambda$  можна представити у вигляді виразу (1), який уявляє собою лінійну функцію

$$c_{\text{прям}} = \sum_{ij \in A} (-a_{ij} t_{ij} + b_{ij}) \tag{4}$$

де  $A$  – сукупність робіт за інвестиційним проектом.

В загальному випадку замість виразу (4) можна записати

$$c_{\text{прям}} = \sum_{ij \in A} q_{ij}(t_{ij}) \quad (5)$$

де функція  $q_{ij}(t_{ij})$  є залежністю витрат на виконання  $ij$ -ої роботи від її тривалості  $t_{ij}$ , яка повинна задовольняти нерівності

$$d_{ij} \leq t_{ij} \leq D_{ij} \quad (6)$$

Якщо всі роботи за інвестиційним проектом будуть реалізовані за мінімальний час  $t_{ij} = d_{ij}$ , то довжина відповідного критичного шляху сітьової моделі реалізації інвестиційного проекту визначить мінімальний час, за який можна завершити весь проект. Позначимо цей час через  $p$ . Тоді аналогічно при  $t_{ij} = D_{ij}$ , тобто з урахуванням того, що всі роботи за проектом будуть виконуватись з нормальною тривалістю, довжина нового критичного путі визначить нормальний критичний термін реалізації всього проекту. Позначимо його через  $P$ . У такому разі, тривалість всіх робіт за проектом повинна задовольняти нерівності  $p \leq \lambda \leq P$ . (7)

Звичайно, загальний час реалізації проекту на підприємстві є директивним показником і являється обов'язковим для керівників реалізації робіт. Якщо призначення величини  $\lambda$  було проведено з урахуванням нерівностей (7), то умови (6) залишають певний запас часу при виборі термінів  $t_{ij}$  виконання окремих робіт. Причому останні впливають на величину прямих витрат, які пов'язані з виконанням всього проекту. В даному випадку виникає задача вибору оптимальних термінів виконання робіт, при яких забезпечується виконання заданого строку реалізації всього проекту  $\lambda \in [p, P]$  з мінімально можливими сумарними витратами за проектом в цілому. Визначення оптимальних значень витрат на реалізацію інвестиційного проекту є основною задачею оптимізації на основі сітьових методів планування. В даному випадку математична постановка задачі оптимізації зводиться до наступного: визначити тривалості робіт  $t_{ij}$  і термін настання подій  $t_i$  і  $t_j$ , при яких буде досягнуто мінімум цільової функції

$$c_{\text{прям}} = \sum_{ij \in A} q_{ij}(t_{ij}) \rightarrow \min \quad (8)$$

при наступних обмеженнях:

$$t_{ij} - t_i \geq t_{ij} \quad (ij \in A); \quad (9)$$

$$d_{ij} \leq t_{ij} \leq D_{ij} \quad (ij \in A); \quad (10)$$

$$t_0 = 0; \quad (11)$$

$$t_n = \lambda. \quad (12)$$

При розглянутій лінійній залежності випадку можна покласти, що  $q_{ij}(t_{ij}) = -a_{ij}t_{ij} + b_{ij}$ . В даному випадку функцію (8) можна замінити аналогічною лінійною функцією (4). Якщо задача оптимізації інвестиційного проекту розглядається для одного конкретного значення  $\lambda \in [p, P]$ , то вона належить до задачі лінійного або нелінійного математичного програмування. У випадку, якщо задачу потрібно вирішити при будь-яких значеннях, вона може бути віднесена до класу задач параметричного програмування з невідомим параметром  $\lambda$ .

Відзначимо, що в процесі аналізу виконання програми оптимізації інвестиційного проекту на основі запропонованої методики, на підприємстві можуть бути реалізовані наступні основні напрямки контролю:

1. Оцінка забезпеченості інвестиційного проекту в звітному періоді матеріальними, фінансовими і людськими ресурсами, а також визначення ефективності їх використання.
2. Оцінка ступеню виконання планів реалізації виконання основних видів робіт і динаміки їх зміни по періодах.
3. Вивчення зміни структури використання всіх видів ресурсів і оцінка характеру їх тенденції.
4. Оцінка характеру і причини зміни резервів часу реалізації робіт з урахуванням статистичного оцінювання показників, що склалися.

У теперішній час для більшості промислових підприємств є актуальним питання раціонального управління витратами при реалізації інвестиційних проектів.

Згідно запропонованій методиці оптимальне управління інвестиційним проектом повинне бути заснованим на визначенні такого терміну його реалізації, при якому ефект від скорочення витрат за рахунок зниження показника ступеню коефіцієнта дисконтування інвестицій буде найбільшим в порівнянні з подорожчанням робіт при їх прискореній реалізації.

Одним з методів оптимізації інвестиційних проєктів може бути процес управління на основі використання сітьових методів планування. Ці методи порівняно з іншими володіють великою кількістю суттєвих переваг. Обмеження економіко-математичної моделі оптимального управління інвестиційним проєктом повинні враховувати максимально допустимі терміни реалізації робіт.

## Література

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса: Концепции и методы планирования. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.
2. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 26 – 32.
3. Кадочников С.М. Прямые зарубежные инвестиции: микроэкономический анализ эффектов благосостояния. – М.: Экономическая школа. – 2002. – 272 с.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. – М.: Вильямс, 2003. – 1342 с.
5. Амоша А.И., Ильяшов М.А., Байсаров Л.В. Реализация концептуальных положений доктрины инвестирования предприятий угольной промышленности // Уголь Украины. – № 17. – 2001. – С. 9-13.
6. Фомин П.А., Хохлов В.В. Оценка эффективности использования финансов предприятий в условиях рыночной экономики. – М.: Высшая школа, 2002. – 212 с.
7. Осадчук Н.В. Управління високоліквідними оборотними коштами підприємства, як фактор підвищення ефективності виробництва. – Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції "Теорія і практика сучасної економіки". – Черкаси, 2003. – С. 110 – 113.
8. Забарная Э.Н., Харичков С.К. Инновационно-инвестиционная система: методология формирования и развития. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2002. – 140 с.
9. Фольмут, Хильмар Й. Инструменты контролинга от А до Я / Пер. с нем. Под ред. Лукашевича М.Л., Тихоновской Е.Н. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 288 с.
10. Коноховский П.В. Математические методы исследования операций в экономике. – СПб.: Питер, 2002. – 208 с.
11. Ашманов С.А. Тихонов А.В. Теория оптимизации в задачах и упражнениях. – М.: Дело, 1991. – 311 с.

УДК 330.341

М.О. Катречко

## ДЕЯКІ ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ ПОДАЛЬШОГО ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Поступовий розвиток світової економіки призводить до неминучих інтеграційних процесів між країнами світу. Формування в Україні ринкової економіки передбачає активну участь країни в цих процесах, що в свою чергу змушує замислитися над тим, які повинні бути реформи в Україні, тим більше у її фінансовому та банківському секторах. Особливо тоді, коли майже більшість країн світу вже вступили до Світової Організації Торгівлі (СОТ), тобто діють за одними правилами. Це означає, що держави, які не є членами СОТ, змушені дотримуватися вимог цієї організації, не маючи можливостей для захисту своїх інтересів. Вступ України до СОТ надасть їй ряд переваг: стійкість законодавчого поля, захист національних виробників на національних ринках, торгівля українських виробників на ринках країн світу (148 ринків). Вступ України до СОТ – інструмент інтеграції у глобальні економічні процеси, у тому числі до ЄС та стимул до реформування національної економіки на принципах лібералізації й відкритості ринку.

Проблемі вступу України до СОТ приділяють увагу багато вчених – С. Кваша, О. Лука, О. Богорощ, Л. Борщ, І. Хаджинов, І. Майорова, О. Покрещук, М. Марченко, А. Шпірко, Л. Смахтіна, Ю. Макогон, М. Янковський та інші. Та попри численні публікації у вітчизняній та зарубіжній літературі ця проблема ще далека від розв'язання. Деякі вчені навіть вважають, що через недосконалість механізму функціонування СОТ очікування від вступу до неї можуть виявитися перебільшеними, а переваги від вступу – недосяжними або взагалі сумнівними [4, с. 27]. Однак гальмування цих процесів на даному етапі може привести до торговельно-економічної кризи у відносинах із стратегічними партнерами України – країнами Західної, Східної та Центральної Європи. Дослідник інтеграції України до СОТ Л.Яремко вважає, що вплив глобальних економічних процесів на національну економіку є надзвичайно актуальним, і розв'язання цієї проблеми для України має суто практичне значення [5, с. 45]. Але

приєднання до СОТ, за думкою С.Тігіпко, створює для України й деякі ризики, а в окремих секторах економіки (агропромисловий, гірничо-металургійний) можливі навіть певні втрати [3, с. 5]. Такої ж точки зору дотримується і Г. Неверов, вважаючи, що окремі галузі та підприємства, виробляючи конкурентоздатну продукцію, отримують переваги одразу, але більшість випробовуватимуть певні труднощі, частина загине у гострій конкуренції із закордонними друзями, інші будуть йти до успіху століттями [1, с. 10].

Таким чином, аналізуючи точки зору авторів зазначених публікацій щодо вступу України до СОТ, можна зробити висновок, що сьогодні питання не в тому, вступати чи не вступати до СОТ, важливіше з'ясувати, а можливо й передбачити переваги та недоліки від вступу України до СОТ.

Актуальність дослідження та наявність великої кількості нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем, що стосуються розвитку економіки України інноваційно-інвестиційним шляхом, обумовили мету даної роботи: теоретичне обґрунтування більш повної переорієнтації вітчизняної економіки у напрямку її подальшого розвитку.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано і вирішено наступне завдання: проаналізувати стан розвитку і передумови активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в національній економіці.

Процес входження до СОТ дуже тривалий і складний та передбачає низку етапів. Зараз Україна перебуває на завершальному етапі, на якому мають бути визначені строки вступу до цієї організації. Для цього дуже багато зроблено, зокрема, підписано 23 двосторонні угоди з доступу на ринки товарів та послуг з країнами-членами Робочої групи (Польщею, Грузією, Угорщиною, ЄС, Словаччиною, Словенією, Латвією, Естонією, Чехією, Болгарією, Бразилією, Кубою, Канадою, Ізраїлем, Індією, Мексикою, Малайзією, Уругваєм, Тайландом, Новою Зеландією, Південною Кореєю, Парагваєм, Швейцарією); прийнято понад 100 законів, у тому числі з інтелектуальної власності, антидемпінгових та компенсаційних заходів; з 1 січня 2004 р. набули чинності цивільний, господарський та митний кодекси.

Цінність входження до СОТ ще й в тому, що від цього членства залежить імовірність інтеграції України до інших міжнародних організацій, зокрема до ЄС. Послідовна практична реалізація деяких фінансових заходів відповідає певним етапам розгортання інтеграційних процесів. Тож обов'язковими фінансовими заходами забезпечення інтеграції України до СОТ є: розробка та негайне прийняття галузевої політики України, яка б у свою чергу була базою для захисту вітчизняних виробників та заохочення конкуренції на внутрішньому ринку; створення державної системи правової та зовнішньоекономічної інформації для українських підприємств (спрощені умови торгівлі, ціни на товари), бо без них Україні навряд чи вдасться ефективно використовувати свої можливості у міжнародній конкуренції; введення в дію державної системи заохочення промислового експорту, можливо навіть у формі державних кредитів; організація державної підтримки вітчизняних підприємств, які можуть загинути за умов жорстокої конкуренції на ринку, наприклад, від збільшення обсягів імпорту та здійснення жорсткого догляду за підготовкою кадрів, які повинні володіти тематикою СОТ як для бізнесу, так і для держапарату. Тут необхідно відзначити те, що активна державна політика має бути зорієнтована на підвищення конкурентоздатності робочої сили, шляхом впровадження нових підходів до управління, розробки стратегії розвитку професійної освіти, насамперед ринкових спеціальностей, підвищення стандартів базової та вищої освіти та впровадження принципу - навчання протягом усього життя.

Серед головних причин, що спонукають до включення економіки України до СОТ, є істотна питома вага експорту у ВВП країни та темпи його зростання. Високий ступінь відкритості економіки, який доповнюється суттєвим рівнем імпортозалежності країни, спонукає до виваженого підходу щодо вступу України до складу СОТ. Так, у 2003 р. ситуація у зовнішньому секторі економіки характеризувалася динамічним розвитком торгівлі. За даними НБУ, у 2004 р. експорт товарів і послуг становив 39719 млн. дол. США, а імпорт – 34846 млн. дол. США; обсяги інвестицій в основний капітал становили 78400 млн. грн.; сальдо поточного рахунку платіжного балансу у 2004 р. становило 10,5% до ВВП та збільшилося порівняно з 2003 р. на 4,7%, що свідчить про позитивні зрушення в економіці України протягом останнього року [6, с. 31]. Зростання експорту товарів у 2004 р. було забезпечено сприятливою ціновою кон'юнктурою та зростанням поставок продукції машинобудування та паливно-енергетичного комплексу.

Але слід взяти до уваги й той факт, що сальдо поточного рахунку платіжного балансу у 2003 р. становило 5,8% до ВВП та зменшилося порівняно з 2002 р. на 1,7%. Можливо, на такий показник Україні доведеться розраховувати і в перші роки у складі СОТ, бо треба мати на увазі те, що після вступу у 1995 р. до СОТ Польщі, Румунії та Угорщини їх сальдо стало від'ємним (табл. 1).



Таблиця 1. Динаміка сальдо торгового балансу окремих європейських країн, що приєдналися до СОТ у 1995 р., млн. євро

Країни	1995 р.	1997 р.	2000 р.
Угорщина	-1933	-1869	-4312
Польща	-4781	-14686	-18739
Румунія	-1810	-2512	-2909

З табл. 1 видно, що імпорт став перевищувати експорт, а це, в свою чергу, може привести до зменшення державних валютних резервів [1, с. 10]. За таких умов Україна зіткнеться з труднощами у виплаті зовнішнього боргу, який постійно зростає. За офіційними даними, сьогодні Україна має великі борги та обтяжена зовнішніми зобов'язаннями. У 1991 р. вони становили 400 млн. дол., у 1995 р. – 7,1 млрд. дол., а у 2002 р. – 9,89 млрд. дол. [5, с. 53]. Все це зовсім не робить нашу країну привабливою для іноземних інвесторів. Протягом 2004 р. значно прискорилися темпи зростання обсягів продукції АПК. Так, у січні 2005 р., порівняно з січнем 2004 р., загальний обсяг реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами збільшився на 23%, що зумовило зростання на 48% продукції рослинництва та тваринництва – на 12% [6, с. 6]. Також основний приріст вартості було отримано за рахунок зростання поставок насіння, соняшникової олії та продукції харчової промисловості.

Аналізуючи вищесказане, можна зробити висновок, що протягом 2004 р. в економіці України відбувалися позитивні зрушення. Зміцнилися міжгалузеві зв'язки, зросла питома вага видів діяльності, пов'язаних із задоволенням потреб внутрішнього ринку, активізувалися інвестиційні процеси. Інвестиції надходили переважно у вигляді грошових внесків та рухомого і нерухомого майна. Протягом 2004 р. для нерезидентів найбільш економічно привабливими були такі види економічної діяльності, як оптова торгівля та посередництво в торгівлі, пошта та зв'язок, харчова промисловість та машинобудування. Тобто найважливішим кроком для розвитку економіки України є зміна структури товарного виробництва з метою збільшення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Ця необхідність продиктована сучасним станом вітчизняної економіки. Вдосконаленню тут підлягає стимулювання експорту української продукції. Хоча експортерам і надається ряд податкових пільг, навіть звільнення від сплати ПДВ, все ж таки в Україні не існує політика надання дотацій та державних гарантій виробникам експортної продукції.

Максимально ефективне використання національних конкурентних переваг для взаємоузгодженої реалізації цих цілей на основі взаємовигідної регіональної інтеграції має стати дієвим важелем активізації економічного зростання, позитивних структурних зрушень і формування інноваційної моделі економічного розвитку України. На користь цього свідчить зроблений нами аналіз структури вітчизняного експорту. Таким чином, можливо сподіватися, що при спрощенні торговельних відносин наша країна буде досить конкурентоспроможною. А це в свою чергу надасть можливість просувати свій товар на ринки інших країн та накопичувати інвестиційні ресурси для інноваційної перебудови багатьох секторів економіки України.

Задля вступу України до СОТ слід підвищити показники експорту та імпорту, які залежать від багатьох чинників, і які важко спрогнозувати. Та все ж таки вони однозначно приведуть до зміни фінансових потоків підприємств, що впливатиме і на банківську систему України. Дуже важливим чинником збільшення українського експорту є фінансовий. Без фінансових вкладень неможливо вивести експортний потенціал України на високий рівень. Основним джерелом його збільшення є інвестиції. Зважаючи на те, що в Україні дуже нестійка нормативно-правова база, вона не належить до інвестиційно-привабливих держав. Саме тому роль банківської системи в розв'язанні цього питання є найголовнішою. Треба взяти до уваги й те, що вийшовши на міжнародний ринок товарів та послуг, неможливо буде залишити на узбіччі проблему конкурентоспроможності банків.

Фінансова глобалізація характеризується взаємозалежністю впливу країн у фінансовому секторі економіки, в основі якої знаходиться вільний рух валюти та капіталів. Така глобалізація або інтеграція завжди дуже суперечливо впливає на банківський сектор економіки. За даних процесів, з одного боку, відкриваються нові можливості перед багатьма банками внаслідок лібералізації капіталу, а з іншого – з'являється загроза для деяких банків з появою на фінансовому ринку нових конкурентів. Стимулювання через конкуренцію розвитку українських банків призведе до зміцнення української банківської системи за рахунок реструктуризації та концентрації капіталу. У разі допуску філій іноземних банків на ринок банківських послуг України прогноуються такі наслідки: покращення рівня послуг, підвищення рівня обслуговування, збільшення обсягів кредитування та залучення до фінансового ринку України іноземних банків, збільшення надходжень до банківської сфери, страхування, транспорту та телекомунікацій. Все це дуже необхідно для наших банків, бо сьогодні

можливості фінансування інноваційних проектів у формі банківських кредитів істотно обмежені. Це доводить кредитна діяльність вітчизняних банків (табл. 2) [2, с. 51; 6, с. 64].

Таблиця 2. Кредитування комерційними банками економіки України (залишки заборгованості за кредитами на кінець періоду, млн. грн.)

Рік	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Усього кредитів	7295	8873	11787	19574	28373	42035	67835	64918
Короткострокових	6522	7240	9142	16060	22218	30185	37282	40575
Приріст/ падіння до попереднього року, %	134	122	133	162	145	148	161	131
Довгострокових	773	1633	2645	3514	6156	11849	30553	24343
Приріст/ падіння до попереднього року, %	127	211	162	129	175	192	258	157

Як видно з табл. 2, короткострокові кредити – які не мають інноваційно-інвестиційної привабливості, перевищують довгострокові. Це означає, що механізм кредитування, як частина фінансового сектора системи інноваційного розвитку економіки України, у наведеному періоді працював неефективно. За таких обставин Україна повинна якнайшвидше шукати внутрішні джерела фінансування. На даний час частка іноземного капіталу в банківській системі України складає 13,5% (у Польщі у власності західних банків – 68% банківських активів та 80% капіталу). Основним негативним наслідком допуску філій іноземних банків на український ринок банківських послуг є ускладнення нагляду за фінансовими операціями таких установ. Але міжнародна практика пропонує деякі заходи, за допомогою яких можна створити ефективну систему банківського нагляду за філіями іноземних банків – національний режим нагляду, страхування банківських депозитів та контроль за філіями материнським, головним банком. Проте можливо знизити негативні наслідки в банківському секторі шляхом активізації інноваційно-інвестиційної політики у вітчизняній промисловості та стимулювання наукомісткого експорту. Крім того, слід ввести ф'ючерсні операції у системі електронних торгів НБУ та на фондових біржах, можливо навіть за рахунок коштів комерційних банків.

Все це вимагає від держави негайних та досить обґрунтованих рішень. Для цього Національним Банком України проводиться реформа, в рамках якої передбачено вирішити питання: зниження собівартості банківських послуг, розширення фінансового інструментарію, запровадження інновацій та світових стандартів з аудиту і нагляду та багато інших питань стосовно покращення умов для роботи банків. Для зміцнення конкуренції між банками слід також консолідувати банківський сектор, удосконалити банківське законодавство та скооперувати їх з іншими фінансовими організаціями, запровадити в Україні контроль за діяльністю банків та банківських установ, вивести на відповідний рівень фінансовий лізинг, іпотечне кредитування та кредитування населення.

Наступною загрозою для розвитку економіки України є “втеча” капіталів за кордон та криміналізація фінансової сфери. Глобалізація фінансових ринків створює для цього всі умови. Так, за даними НБУ з країни “втекло” у 2000 р. 385 млн. дол., у 2001 р. – 898 млн. дол., а у 2002 р. – 2271 млн. дол. [5, с. 52]. Вільна міграція капіталів сприяє фінансовій нестабільності країни, наражає її на небезпеку виникнення фінансових криз. Поліпшити цю справу можна за допомогою ефективних засобів боротьби з криміналізацією фінансової сфери, амністії вивезених капіталів та поліпшення інвестиційного клімату в країні. Тут варто зазначити, що існує необхідність приведення національного законодавства у відповідність із нормами угод СОТ за такими сферами, як технічні правила і стандарти, правила конкуренції, митні процедури, оподаткування, банківська справа, захист прав споживачів, інтелектуальна власність та інші. А також, як зазначено вище, перспективним для подальшого розвитку економіки України є потреба перетворення тіньової економіки на офіційну.

Слід відзначити, що наступним кроком у перебудові економіки України повинно бути підвищення економічної обґрунтованості митних зборів, їх ролі у формуванні конкурентного середовища та підтримці вітчизняного виробника. Одним із головних напрямів удосконалення митних зборів повинен бути більш повний облік при формуванні національної та світової вартості товарів.

Зазначимо, що, з одного боку, зниження митних тарифів та співтовариство з багатьма країнами світу створює всі умови для диверсифікації експорту, збільшення надходжень в іноземній валюті та, з іншого – деякі галузі національної економіки можуть опинитися на узбіччі світового ринку внаслідок значних втрат від загострення конкурентної боротьби на ринку. Україна повинна створити дійову систему захисту прав інтелектуальної власності, що може стати умовою експорту продукції та залучення іноземного капіталу. В свою чергу квотування імпорту дозволило б усунути суперечності між нестачею національної продукції на внутрішньому ринку і необхідністю дати шанс розвитку

українського виробництва. Так, для формування сучасної структури економіки слід виробляти нову, передову продукцію, яка б користувалася попитом на світовому ринку. Але ця перебудова буде вимагати обмеження на імпорт з метою зміцнення вітчизняного товаровиробника, як це робилось у Японії з імпортом напівпровідників [7, с. 13].

Незважаючи на наявність численних публікацій з проблем альтернативних кроків щодо входження України до СОТ, їхні автори залишили поза увагою необхідність урахування багаторівневого характеру інноваційно-інвестиційних процесів розвитку економіки і відповідно розроблення методів та інструментів стимулюючого характеру. Формування моделі інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України - дуже важлива проблема для України, особливо в умовах жорстокої міжнародної конкуренції. Отже, стратегія входження України до СОТ повинна ґрунтуватися як на активній державній макроекономічній політиці (прийняти близько 70 законодавчих актів у сферах валютного регулювання, технічних бар'єрів торгівлі, санітарних і фітосанітарних норм та інше), так і на вдосконаленні зовнішньоторговельної сфери (підписання двосторонніх угод з доступу на ринки товарів та послуг з країнами-членами Робочої групи (Аргентиною, Австрією, Литвою, Молдовою, Монголією, Марокко, Китаєм, Єгиптом, Румунією, Норвегією, Панамою, США, Японією та Туреччиною) та властивих їй інструментів регулювання, доповнюючи експортно-імпорتنу політику заходами підтримки вітчизняних товаровиробників.

#### Література

1. Неверов Г. Взрвет ли вступление Украины в ВТО ситуацию с избранием президента // *Економіст*. – 2003. – № 6. – С. 10.
2. Онішко С. Деякі проблеми кредитного забезпечення потреб економіки інноваційного типу: досвід України // *Вісник НБУ*. – 2003. – № 4. – С. 50 – 53.
3. Тігіпко С. Світовий економічний простір: стратегія для України // *Вісник НБУ*. – 2003. – № 10. – С. 4 – 5.
4. Шпірко А., Смахтіна Л. Україна і світ: шляхи поглиблення співробітництва // *Вісник НБУ*. – 2003. – № 10. – С. 26 – 33.
5. Яремко Л. Фінансова глобалізація і національна економіка // *Фінанси України*. – 2003. – № 10. – С. 45 – 55.
6. Бюлетень Національного банку України. – 2005. – № 4. – 142 с.
7. The Final Act of Uruguay Round: A Summary. By the GATT Secretariat // *International Trade Forum*. – 1994. – №1. – P. 13 – 17.

УДК 636.6 (477.75)

В.А. Радченко

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СПОСОБОВ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА В КРЫМУ

Птицеводство – одна из важнейших отраслей, обеспечивающих продовольственную безопасность населения страны, то есть за счет внутренних ресурсов в условиях критической ситуации. Сегодня птицеводство призвано способствовать подъему жизненного уровня населения страны, а его продукция становится основой питания практически каждого человека. Только за последние 40 лет производство мяса птицы в мире увеличилось с 11,7 млн. т до 71,7 млн. т, или более чем в 6 раз. При этом его доля в общем объеме производства мяса возросла с 14% до 20%. В мировом рейтинге производителей мяса птицы Украина занимает 40-е место [1]. Если за период экономического кризиса 1990-2000 гг. отечественное мясное птицеводство практически было разрушено, и внутренний рынок обеспечивался импортом птицы, то, начиная с 2001 г., отрасль стала наращивать темпы своего развития.

Высокие темпы производства птицы объясняются рядом причин, среди которых: способность птицы к наивысшей конверсии корма; прекрасная адаптация к промышленным условиям содержания; диетические свойства мяса птицы, характеризуемые высоким содержанием белка при низких калорийности и уровне холестерина; приемлемый уровень цен по сравнению с говядиной и свининой; сложившаяся тенденция к сокращению сроков откорма птицы; экологически чистое производство; высокая устойчивость к природно-климатическим условиям. Обеспеченность населения и отдыхающих в Крыму биологически полноценной продукцией птицеводства является важной общегосударственной задачей.

Возрастание значимости птицеводства в социально-экономическом развитии государства обостряет проблему его эффективной организации, поиска путей не только рационального использования выделяемых ресурсов для развития отрасли, но и повышения уровня рентабельности, особенно на основе интенсификации. Разработка ресурсосберегающих технологий производства птицы, их внедрение считается одним из актуальнейших направлений его интенсификации. Известный дефицит кормовых, энергетических и других ресурсов, а также рост цен на комбикорма и премиксы делают их недоступными для многих хозяйств, вынужденных из-за нехватки денежных средств использовать в кормлении птиц более дешевые варианты. В то же время, недостаточная обеспеченность рационов птицы, к примеру, по аминокислотам приводит к существенным потерям её продуктивности, увеличивает затраты кормов на единицу продукции. Непродуктивные потери допускаются и по другим причинам, в частности, из-за нарушения оптимальных параметров микроклимата в птичниках, из-за низкого генетического потенциала птицы, её болезней и несвоевременного лечения.

Разработке и внедрению ресурсосберегающих технологий в птицеводстве посвящены работы Резниковского В.К., Карачаева Г.С., Ивко И.И., Подобеда Л.И. и др. Однако ряд проблем этого направления остаются пока неизученными. «С одной стороны, НТП в аграрной сфере повышает продуктивность, заменяет физический труд крестьян автоматизированными системами и современными машинами, способствует решению проблем доступности продовольствия в глобальных масштабах. С другой стороны, он существенно уменьшает потребность в трудовых ресурсах, усиливает антропогенную нагрузку на окружающую природную среду, предлагает генетически модифицированные продукты...» [2]. Разрабатывая стратегию развития отечественных предприятий птицеводства при активном участии науки, следует учитывать, во-первых, положительные и отрицательные последствия объективного и, вместе с тем, противоречивого процесса интенсификации; во-вторых, стремительное возрастание роли и значения человеческого потенциала, воплощенного в производственных технологиях; в-третьих, что при «рыночных отношениях их главной целью стало достижение высоких финансовых результатов в виде прибыли при максимально возможных рентабельности производственных затрат и прибыльности вложенных капиталов» [3]. «...Стремление стабилизировать доходы сельскохозяйственных производителей – ключевое направление аграрной политики многих правительств» [4].

Целью данной статьи является обоснование необходимости интенсификации производства яиц и куриного мяса в условиях птицефабрик АР Крым для повышения экономической эффективности отрасли. Выполнение поставленной цели требует решения следующих задач:

- 1) раскрыть сущность экономической категории «эффективность» и её взаимодействие с интенсификацией производства;
- 2) проанализировать технологии кормления и содержания птицы яичных и мясных пород, используемых в практике агроформирований Крыма;
- 3) предложить новые технологические решения по интенсификации отрасли птицеводства в условиях рыночной экономики, обеспечивающие экономическую, экологическую и социальную эффективность производства птицы.

Эффективность вообще и эффективность деятельности предприятия и всех его подразделений в частности рассматриваются в экономической теории и хозяйственной практике с точки зрения их места и роли в развитии новых стратегий экономической и социальной политики Украины «...Об'єктивно постало завдання відпрацювати програми розвитку окремих сфер діяльності, галузей, відомств. Це завдання є досить актуальним і для аграрного сектору економіки» [5]. Одной из таких стратегий является становление и развитие рыночной системы хозяйствования, значительно повышающей эффективность сельскохозяйственного производства «Загальною для всіх має стати істина, — отмечает П. Т. Саблук, — що у світі прогресивнішої системи не має. Вона за змістом дуже зрозуміла: витратив на виробництво ресурс, виручив від реалізації отриману завдяки ресурсу продукцію, зіставив останнє з першим і визначив прибуток чи збиток. І так повинно бути у всіх без винятку господарських діяч. На таку схему дій і спрямовані реформи, під них підведена база, але за понад десятирічний період їх освоєння зроблено лише 30% із задуманого» [5].

Представляется, что на современном этапе особого внимания требует решение проблемы повышения рентабельности птицеводческих предприятий АР Крым на основе совершенствования механизма управления технологическими процессами, значительно повышающими эффективность используемых ресурсов в отрасли. При этом одним из условий успешного функционирования предприятия по производству птицы становится создание такой системы экономической оценки результатов организационно-технологических операций, уровень которых характеризуется эффективностью их осуществления.

Наиболее распространенным подходом относительно определения сущности экономической эффективности является мнение, которое базируется на рассмотрении эффективности как результативности. Так, М.Т. Пашута и А.В. Калина отмечают, что эффективность в рыночной экономике можно оценить посредством общего для всех звеньев экономики принципа – сопоставлением результатов производства и затрат [6]. И все же более содержательным и обоснованным является определение категории «эффективность» как характеристики протекания любого процесса, которая выражает его экономическую, социальную, экологическую и иную результативность или степень достижения цели [7]. Удачно также определение В.В. Ковалева, который считает, что содержание эффективности как экономической категории раскрывает «выражение производственных отношений между участниками производства по поводу создания его результата с минимальными затратами труда в настоящем и прошлом времени» [8]. «...Категорію ефективності можна визначити як результативність певного процесу, дії, яка вимірюється співвідношенням між результатом і витратами (ресурсами), що його зумовили. Саме в цьому полягає сутність даної категорії. Проте ця дефініція вимагає поглибленішого тлумачення, оскільки в економічній літературі поширилася думка, згідно з якою суть ефективності трактується не просто як співвідношення ефекту (результату) з ресурсами, а як досягнення максимального ефекту за мінімальних витрат ресурсів» [9].

На наш взгляд, следует различать, с одной стороны, сущность «эффективности» и ее виды (типы), а с другой, показатели и критерии, которые ее определяют. Так, на птицеводческих предприятиях могут проявляться два типа эффективности, во-первых, технологическая (или техническая) и, во-вторых, экономическая. Одно предприятие может быть технологически более эффективным, нежели другое, если оно вырабатывает тот же самый объем продукции при потреблении для этого меньшего количества сырья. Из-за различий в производственных процессах не все предприятия могут быть технологически эффективными или сопоставимыми. В отличие от технологической, экономическая эффективность позволяет сравнивать и оценивать разные производственные процессы. В целом же, эффективность повышает шансы экономического выживания и успеха предприятия на рынке, определяет более оптимальные подходы относительно

использования ограниченных экономических ресурсов. Она возникает как результат экономии благодаря изменениям в технологии и нововведениям.

Приведенные определения категории «эффективность» позволяют сделать вывод о том, что существует единый источник формирования эффективности – это уменьшение затрат и максимизация прибыли посредством совершенствования производственно-технологических процессов в любом виде деятельности. Для определения принципов и методов оценки эффективности целесообразно учитывать различия между понятиями «эффект», «результат», «эффективность». Категории «эффект» и «эффективность» отображают рост и развитие экономического объекта и его способность к количественным и качественным изменениям, которые выражаются в показателях объема. Однако, если «эффект» является отражением «результата» деятельности, то есть того состояния, к которому стремится экономический субъект, то «эффективность» учитывает не только результат деятельности, но и условия, при которых она достигнута. Среди последних в первую очередь имеются в виду организационно-экономические и производственно-технологические процессы. Логическая зависимость между ними может быть выражена следующим образом: 1) Эффективность = результаты / затраты; 2) Эффект = результаты - затраты.

Проведенные на ряде современных птицеводческих предприятиях исследования показали, что обогревание помещений для содержания птицы требует значительных затрат энергии, что по рейтингу, с учетом биоэнергетических показателей, занимает второе место после затрат на корма. В то же время охрана окружающей среды требует очистки выбрасываемого из птичников воздуха от пыли, вредных газов, микроорганизмов и «избыточного тепла». Если в первые дни выращивания птицы возможна полная рециркуляция воздуха с соответствующей его очисткой, то в дальнейшем по мере роста птицы подача внешнего воздуха должна увеличиваться, а количество его на рециркуляцию соответственно уменьшаться. После достижения птицей четырехнедельного возраста, когда существенно увеличивается ее теплоотдача, рециркуляция должна быть полностью прекращена и в дальнейшем целесообразно применять системы с теплоутилизаторами рекуперативного или регенеративного типов (табл. 1).

Таблица 1. Результаты оценки разных способов отопления и вентиляции птичников

Показатель	Тип теплоутилизатора	
	рекуперативный	регенеративный
Коэффициент теплоутилизации, %	53	69
Снижение затрат топлива, %	70	71
Эффективность очистки воздуха от пыли, %	82	85
от микроорганизмов	83	76
Повышение продуктивности птицы (яиц на несушки за отопительный сезон), шт.	12	11,6
Экономия кормов за отопительный период, т/1000 кур-несушек	0,7	0,8

Полученные данные свидетельствуют о том, что применение указанных способов отопления и вентиляции обеспечивает защиту окружающей среды не только благодаря очистке выбросов от пыли, микроорганизмов и излишней теплоты, но и за счет снижения затрат топлива и, следовательно, его сжигания, что также оберегает атмосферу от загрязнения газовыми выбросами.

Снижение непродуктивных затрат кормов обеспечивается за счет использования птицы с высоким генетическим потенциалом, отселекционированной на повышение биоконверсии корма. Проведение такой селекции невозможно без внедрения строго дозированного кормления и четкого учета индивидуальной продуктивности птицы.

Теоретический обзор методов повышения питательной ценности зерна показал, что наиболее экономичной, с точки зрения материальных затрат, является технология его проращивания с целью получения кормового солода способом замачивания исходного фуража в воде или специальном щелочном растворе-ускорителе (0,1% NOH) при 20°C в течение 15-20 часов. Установлено, что наибольший эффект интенсивности водопоглощения достигается при замачивании зерна при постоянном течении воды (раствора) или на специальном устройстве барабанного типа, а оптимальная доза введения кормового солода в рационы мясных кур в количестве 15-20% позволяет увеличить прирост их живой массы на 9,5%, а сохранность поголовья на 10% (табл. 2).

Эффективность использования комбикормов с включением в них кормового солода определяли исходя из фактической стоимости производимых комбикормов и покупных премиксов; экономических показателей хозяйств, где проводились исследования, и действующего там положения об оплате труда.

Таблица 2. Эффективность скармливания кормового солода молодняку кур мясных пород

Показатель	Комбикорм (на сухое вещество)	
	23% обычного ячменя	23% проращенного ячменя
Прирост, г:		
За стартовый период	492+13	510+11
За весь опыт	1118+16	1224,2+17
В % к контролю	100	109,5
Сохранность поголовья, %	88	98
Затрачено на 1 кг прироста, корм. ед	3,7	3,44

Результаты расчета экономического эффекта от использования кормового солода при кормлении кур яичных и мясных пород представлены в табл. 3 и табл. 4.

Таблица 3. Экономическая эффективность включения солода в рационы кур-несушек

Показатель	Группа	
	Комбикорм с обычным ячменем (контроль)	Комбикорм с солодом (опыт)
Получено яиц за период опыта, шт.	8720	9795
Заработная плата, грн.	347,8	432,6
Стоимость кормов, грн.	1814,4	1965,5
Прочие расходы, грн.	137,2	154,2
Всего затрат, грн.	2299,4	2552,3
Стоимость реализованной продукции, грн.	2528,8	2840,6
Прибыль от реализации, грн.	229,4	288,3
Получено прибыли на 1000 гол, грн.	-	1640

Таблица 4. Экономическая эффективность выращивания бройлеров на рационах с добавлением кормового солода

Показатель	Группа	
	Комбикорм с обычным ячменем (контроль)	Комбикорм с солодом (опыт)
Количество цыплят в группе, гол.	89	92
Валовой прирост за период опыта по группе, кг	124,9	136,4
Заработная плата, грн.	79,9	87,3
Стоимость кормов, грн.	666,3	709,6
Прочие расходы, грн.	221,8	228,3
Всего затрат, грн.	968	1032,5
Стоимость реализованной продукции, грн.	1498,8	1636,8
Прибыль от реализованной продукции, грн.	530,8	604,3
Получено дополнительной прибыли на 1000 гол. выращивания, грн.	-	798,9

Полученные результаты свидетельствуют о существенном возрастании стоимости кормов, связанных с вводом в комбикорм обработанного по новой технологии зерна. Вместе с тем, стоимость дополнительной продукции в опытных группах выше, чем в контрольной, и эта разница больше дополнительных затрат на корма.

Следовательно, включение кормового солода на фоне одинаковых материальных затрат обеспечило повышение продуктивности, обусловило достаточно ощутимый экономический эффект.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Экономическая эффективность – это сложная категория, которая объединяет в себе параметры, характеризующие сложные взаимосвязи между производительными силами и производственными отношениями в условиях рыночной экономики. При этом интенсивный путь развития обуславливается повышением технического уровня, увеличением степени использования средств труда в единицу времени. Он предполагает ускорение темпов НТП, внедрение новых технологических процессов, техники последних поколений, позволяющих значительно экономить ресурсы предприятия.

2. Ресурсосбережение в интенсивном птицеводстве целесообразно рассматривать в разрезе реализации комплекса технологических решений, направленных на экономию основных ресурсов и охрану окружающей среды.

3. При содержании взрослой птицы предлагается использование рекуперативных и регенеративных теплообменников, обеспечивающих не только экономию топлива, но и очистку выбрасываемого воздуха от пыли и микроорганизмов, а также снижение загрязнения окружающей среды за счет уменьшения количества топлива, сжигаемого для обогрева птичников.

4. На основе выполненных исследований предлагается способ повышения эффективности использования фуражного зерна при кормлении птицы в агроформированиях разных форм собственности по технологии приготовления кормового солода, а также для применения на комбикормовых заводах разной мощности.

Перспективным направлением дальнейших исследований данной проблемы является изучение влияния мотивации и стимулирования работы персонала на процессы повышения эффективности птицеводческих хозяйств.

#### Литература

1. Мельник Б. Основные тенденции развития мирового мясного производства // Экономика Украины. – 2004. - №1. - С. 52.
2. Могильный А. К вопросу многоукладности сельского хозяйства // Экономика Украины. – 2005. - №6. - С. 65.
3. Онищенко А. Финансовая результативность сельскохозяйственных предприятий // Экономика Украины. – 2005. - №2. - С. 59.
4. Пасхавер Б. Рентабельность агросферы: проблемы стабильности // Экономика Украины. – 2004. - №2. - С. 73.
5. Саблук П.Т. Кардинальні напрями вирішення економічних проблем в АПК // Економіка АПК. – 2005. - №5. - С. 3-4.
6. Пашута М.Т., Калина А.В. Прогнозування та макроекономічне планування. Навч. посібник. – К.: МАУП, 1998. – 111 с.
7. Филиппенко А.С. Цивілізійні віміри економічного розвитку. – К.: Знання України, 2002. – С. 5-6.
8. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 250 с.
9. Андрійчук В.Г. Теоретико–методологічне обґрунтування ефективності виробництва // Економіка АПК. – 2005. - №5. - С. 52.

УДК 330.111.62 (477.75)

С.Ю. Цёхла

#### СОСТОЯНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В АР КРЫМ

Мировая практика демонстрирует различные подходы к технологии осуществления хозяйственных реформ. Внимание к проблемам собственности становится все более распространенным в нашей стране. В Украине и других странах СНГ реформаторы руководствуются теоретической концепцией, согласно которой собственность является основой экономической системы, определяющей все особенности хозяйствования.

В результате процессов разгосударствления и приватизации отношения собственности, характерные для социально-экономической модели, которая формируется в Украине, выявились неурегулированными и социально неопределенными [1, с. 4]. Частная собственность не получила важнейшей черты – способности воспроизводства за счет собственных ресурсов [2, с. 40]. Как отмечает В. Сизоненко: «В экономике не сформировалась рыночная мотивация поведения предприятий и населения» [3, с. 45]. Последние годы отмечены усиленным интересом исследователей, работающих в разных отраслях общественности, к теоретико-методологическим аспектам анализа собственности. Внимание к проблемам трансформации и реформирования собственности [4, с. 20] обусловливается тем, что она, выступая составляющей глубинных институциональных реформ, имеет комплексный, системный характер. Результаты ее реформирования сказываются в разных сферах.

Современный уровень приватизационных изменений и сочетание различных форм собственности участников экономических отношений в Крыму исследуются в рамках данной работы. Целью исследования является анализ процессов трансформации собственности в АР Крым.



Вхождение в рынок и приватизация государственных предприятий привели к изменению форм собственности предприятий Крыма. Итоги реформирования собственности свидетельствуют о том, что по состоянию на 1 января 2005 г. в республике разгосударствлению подверглись 4731 объект [5, с. 347]. Насколько интенсивными были эти процессы?

В первые годы количество трансформированных объектов не превышало нескольких десятков фирм ежегодно, затем отмечается существенное нарастание процесса. Максимальная активность приватизации приходится на вторую половину 90-х гг., а в течение последних пяти лет уровень роста объектов, изменивших форму собственности, стабилен и составляет 7-8% в год (табл. 1) [5, с.347; 6, с.8].

Таблица 1. Количество объектов в Крыму, которые изменили форму собственности

Показатели	1992-2004	В том числе по годам											
		92-93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04
Всего объектов	4731	13	31	98	939	856	551	312	389	361	390	417	374
В том числе по годам удельный вес, %	100	0,3	0,8	2,1	19,8	18,1	11,6	6,6	8,2	7,6	8,2	8,8	7,9

Процесс реформирования собственности имущества предприятий, учреждений, организаций проводился, главным образом, путем выкупа имущества, сданного в аренду (36,3%), и путем продажи на аукционе (32,6%). Среди реформированных преобладают объекты таких видов экономической деятельности, как оптовая и розничная торговля - 1968 объектов, оказание коллективных, общественных и отдельных услуг - 719, гостинично-ресторанного хозяйства - 605, осуществление операций с недвижимостью, сдачи в найм и оказание услуг пользователям - 346, промышленности - 278 объектов.

Наибольшее число реформированных объектов сосредоточено в городах Симферополе - 891, Ялте - 732, Евпатории - 396, Феодосии - 422, Керчи - 322 и Алуште - 316. Из общего числа объектов с начала процесса трансформации в частную собственность перешло 47,3%, в коллективную - 52,7%.

По оценкам специалистов [7, с. 69], к 2003 г. было приватизировано около 50% государственного имущества. Каково же состояние процесса трансформации собственности на сегодняшний день? Чтобы исследовать развитие разных форм собственности в условиях становления рыночных отношений, была изучена динамика изменения количества субъектов хозяйствования в Крыму и в стране в целом в период 2000-2003 гг.

До 2003 г. включительно в соответствии с нормами законодательства, прежде всего, Законом Украины «О собственности» [8, ст. 2], были установлены государственная, коммунальная, частная, коллективная формы собственности и собственность международных организаций и юридических лиц иных государств, и учет проводился по этим формам собственности. Эта же классификация использовалась для определения структуры собственности. Сравнивая данные табл. 2 [5, с. 310] и табл. 4 [9, с. 319], можно прийти к выводу, что прирост субъектов права собственности составил в обоих случаях 0,6% в среднем в год.

Таблица 2. Количество субъектов хозяйствования в АР Крым по формам собственности

Виды	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	Среднегодовой темп роста, %
Всего, по формам собственности:	32287	34661	37233	39409	41729	1,06
Частная	10583	11194	12075	12739	13431	1,06
Государственная	1315	1367	1409	1463	1513	1,03
Коммунальная	2372	2863	2996	3072	3185	1,07
Коллективная	17700	18918	20429	21801	23250	0,86
Международных организаций и юридических лиц иных государств	317	319	324	334	350	0,82

Рассматривая же темпы роста по видам собственности, можно отметить, что Крым опережает общеукраинские показатели по направлениям государственной и коммунальной собственности.

Соответствующий ежегодный рост субъектов хозяйствования отмечается по каждому виду собственности (табл. 3 [5, с. 310]), то есть можно отметить тенденцию увеличения субъектов права собственности и нарастающей активности предпринимательства в регионе.

Таблица 3. Прирост субъектов хозяйствования в Крыму по формам собственности

Виды	изменение				
	2000-1999 гг.	2001 -2000 гг.	2002-2001 гг.	2003-2002 гг.	2004-2003 гг.
Всего, по формам собственности:	2374	2572	2176	2320	1642
Частная	611	881	664	692	-
Государственная	52	42	54	50	49
Коммунальная	491	133	76	113	114
Коллективная	1218	1511	1372	1449	-
Международных организаций и юридических лиц иных государств	2	5	10	16	-

Таблица 4. Количество субъектов хозяйствования в Украине по формам собственности (на начало года)

Виды	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	Среднегодовой темп роста, %
Всего, по формам собственности:	834886	889330	935578	981054	1,06
Государственная	43060	43374	42484	42935	0,99
Коммунальная	63707	65920	70231	74252	1,05
Частная	244788	263308	277679	290304	1,10
Коллективная	475759	508705	536620	564500	1,06
Международных организаций и юридических лиц иных государств	7572	8023	8564	9063	1,06

Анализ направлений реструктуризации собственности, то есть выяснения вопроса в отношении того, в чью пользу произошло ее перераспределение, можно провести с помощью сравнения структуры субъектов хозяйственной деятельности по основным видам собственности (табл. 5 [5,с.310], 6 [9,с.319]).

Таблица 5. Структура субъектов хозяйствования в АР Крым по формам собственности, %

Виды	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всего, по формам собственности:	100	100	100	100	100
Частная	32,78	32,30	32,43	32,33	32,18
Государственная	4,04	3,94	3,78	3,71	3,63
Коммунальная	7,35	8,26	8,05	7,80	7,63
Коллективная	54,82	54,58	54,87	55,21	55,72
Международных организаций и юридических лиц иных государств	0,98	0,92	0,87	0,85	0,84

Таблица 6. Структура субъектов хозяйствования в Украине по формам собственности, %

Виды	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Всего, по формам собственности:	100	100	100	100
Государственная	5,16	4,88	4,54	4,38
Коммунальная	7,63	7,41	7,51	7,57
Частная	29,32	29,61	29,68	29,59
Коллективная	56,98	57,20	57,36	57,54
Международных организаций и юридических лиц иных государств	0,91	0,90	0,91	0,92

Сравнивая аналитические показатели, можно отметить, что в этот период в стране в целом увеличивалась доля иностранных инвесторов, а в Крыму наблюдалась обратная тенденция, в пользу развития отечественного бизнеса.

Гражданским кодексом Украины (№ 435-IV от 16.01.2003) определены права частной, государственной и коммунальной собственности, и с 2004 г. учет проводится по этим трем формам собственности [10, с. 127]. Понятие коллективной собственности как таковой отсутствует. В соответствии с Гражданским кодексом Украины имущество коллектива выступает объектом частной собственности. Субъектами частной собственности являются физические и юридические лица: частные и другие виды предприятий, хозяйственные общества и объединения (кроме

государственных и коммунальных), кооперативы, организации, учреждения и ведомства (кроме государственных и коммунальных), физические лица-предприниматели. Субъектами государственной собственности – государственные и казенные предприятия, государственные организации, учреждения и ведомства, которые действуют на основе государственной собственности, государственные хозяйственные объединения, которые создаются преимущественно в форме корпорации или концерна, независимо от наименования объединения (концерн, трест). Субъекты коммунальной собственности – коммунальные предприятия, организации, учреждения, ведомства, которые действуют на основе коммунальной собственности территориальной громады, коммунальные хозяйственные объединения, создаваемые преимущественно в форме корпорации или концерна, независимо от наименования объединения (комбинат, трест).

Государственная корпоративная и коммунальная корпоративная собственность определяется в отношении имущества субъектов, в уставном фонде которых доля государственной или коммунальной собственности превышает 50% или составляет величину, которая обеспечивает соответствующим органам государственного или местного самоуправления право решающего влияния на хозяйственную деятельность этих субъектов.

Исследуя статистические данные с учетом 2004 г. (табл. 7 [5, с.310; 9, с.319]), можно утверждать, что изменения в 4% произошли за период 1996 – 2004 гг. за счет уменьшения государственной собственности в пользу частной. Анализ результатов реформирования собственности убедительно показывает, что структура собственности в системе хозяйствования Крыма практически не отличается от общеукраинской.

Процесс реформирования собственности в современном украинском обществе отражает то противоречивое положение, в котором оно находится, те этапы развития, которые проходит украинское государство в процессе создания развитой экономики.

Таблица 7. Сравнение показателей структуры собственности в Украине и АР Крым (на начало года)

Виды	Украина				Крым	
	1997г.	%	2005г.	%	2005г.	%
Всего, по формам собственности:	615686	100	1023396	100	43371	100
Частная	518292	84,18	903024	88,24	38510	88,79
Государственная и государственная корпоративная	52836	8,58	43164	4,22	1562	3,60
Коммунальная и коммунальная корпоративная	44558	7,24	77208	7,54	3299	7,61

Преобразование отношений собственности – важнейшее направление институциональных преобразований в экономике переходного периода, предопределяющее все остальные, и в этом смысле оно является исходным.

Исследуя преобразования в АР Крым в результате разгосударствления предприятий, организации нового бизнеса, изучая изменения в структуре собственности и в системе хозяйствования, следует отметить необходимость активизации трансформационных процессов для стимулирования высокоэффективной деятельности.

#### Литература

1. Чечетов М., Жадан И. Социально-экономический аспект трансформации отношений собственности в Украине // Экономика Украины. – 2004. - № 10. – С. 4-17.
2. Покрыган А., Гринчук В. Некоторые вопросы анализа и реформирования отношений собственности // Экономика Украины. – 2003. - №11. –С. 40-46.
3. Сизоненко В. Теория предпринимательства: достижения и проблемы исследования // Экономика Украины. – 2002. - №9. –С. 45-51.
4. Каменецкий В.А., Патрикеев В.П. Собственность в XXI столетии. – М.: ЗАО «Экономика», 2004. – 315с.
5. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2004 рік. – Сімферополь: Головне управління статистики в АР Крим. – 596с.
6. Статистичний бюлетень за 2004 рік “Про діяльність підприємств, які змінили форму власності”. - Сімферополь: Головне управління статистики в АР Крим. – 71с.
7. Архангельский Ю. и др. О выборе форм собственности в контексте экономической эффективности приватизации в Украине // Экономика Украины. – 2005. - №1. –С.65-72.
8. Закон Украины «О собственности» №885-12 от 26.03.91 // Ведомости Верховной Рады Украины, 1991. - № 20.
9. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Державний комітет статистики України. – 864с.
10. Цивільний кодекс України. – Х.: ТОВ “Одіссей”, 2003. – 480с.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ

Постпереходная эпоха, в которую сегодня вступила Украина, характеризуется реорганизацией экономических систем в направлении их более успешного функционирования. Сложность современных экономических систем и темпы их дальнейшего развития вызывают необходимость подготовки соответствующего кадрового потенциала. Образовательный уровень кадрового потенциала имеет важное значение для принятия правильных решений в процессе экономических перемен в регионе и должен удовлетворять требования работодателей. Данные о динамических процессах в демографии региона и картина распределения населения по возрастам свидетельствуют о том, что каждое из учебно-воспитательных учреждений будет функционировать в совсем новых условиях, связанных с формированием контингента воспитанников (студентов, школьников и т.п.). Решение подобных проблем для региона невозможно без системного подхода, учитывающего реалии демографии, экономики и образовательной системы.

Представление образования в виде социально-экономической системы дает возможность поставить вопрос об управлении ею.

Региональная система образования — это новый для современной Украины тип саморазвивающегося социального организма. Управление развитием такой системы относится к компетенции администрации области, которая принимает и реализует решения, касающиеся адаптации образовательной системы к научно-техническим, экономическим и социокультурным реалиям региона, выработки конструктивной позиции педагогической общественности по ключевым проблемам регионального образования, а также перехода к целостной, гибкой, соответствующей потребностям региона системе непрерывного образования. Механизмы управления развитием образования, в отличие от механизмов управления его функционированием, находятся еще только в стадии формирования и отладки. Управление развитием образования пока что недостаточно целенаправленно и системно.

Опыт показывает, что планируемые изменения в образовательных системах и учреждениях до сих пор плохо координировались друг с другом. Общественные силы принимали лишь формальное участие в определении перспектив развития и экспертизе программ развития. Необходима смена принципиальных установок в формировании новой управленческой культуры. Поэтому целью данного исследования является разработка моделей региональной образовательной системы, на основании которых можно решать проблемы эффективного функционирования системы образования региона в целом, обеспечивающей наилучшие условия для учебных заведений и подготовку кадрового потенциала для экономики региона.

В отечественной литературе не так много публикаций по результатам исследований обозначенной проблемы. Так, О.А. Гришнова в своей работе исследует организационно-экономический механизм формирования образовательно-профессиональной составляющей человеческого капитала [1, с. 57-61], М.Ш. Зверьяков, В.Г. Никифорова и С.И. Пучкова рассматривают организационно-экономический механизм управления развитием человеческих ресурсов [2, с. 36-44], А.М. Тугай и А.Ф. Гойко занимаются вопросами методологии комплексного прогнозирования подготовки инженерных кадров для строительной отрасли [3, с. 109-115]. Недостаток такого рода исследований, вероятно, вызван тем, что у нас традиционно считалось определяющим влияние экономики на развитие системы образования, а не наоборот. Инновационный путь развития, на который сегодня нацелена экономика Украины, предполагает взаимное влияние этих двух сфер. Поэтому авторами статьи сделана попытка разработки новых подходов к методике исследования структуры региональной образовательной системы, влияющих на нее факторов, информационных потоков. Дальнейшая цель — создание автоматизированной информационно-аналитической системы поддержки управленческих решений в пользу удовлетворения потребности региона в квалифицированных специалистах.

Под региональной образовательной системой (РОС) будем понимать совокупность образовательных учреждений региона, совместно реализующих преемственные образовательные программы и государственные образовательные стандарты различного уровня и направленности, а также органов управления образованием. Целью функционирования РОС является удовлетворение спроса на образовательные услуги со стороны населения региона и спроса на выпускников — со стороны экономики региона.

Наличие цели является отличительной характеристикой РОС от региональной сети (РС) образовательных учреждений - совокупности региональных образовательных учреждений и органов управления образованием, рассматриваемых как организационные, экономические, социальные и другие объекты. Другими словами, РС характеризует состав и структуру (но не функции) РОС.

Изменение региональной образовательной системы, направленное на достижение более полного ее соответствия целям функционирования называется оптимизацией. Оптимизация РОС может проводиться на двух уровнях: качественном и количественном с учетом специфики конкретного региона, а также опыта, накопленного другими регионами. Для качественного подхода достаточно сформулировать общие принципы и перечислить механизмы принятия управленческих решений. Для перехода к количественному уровню, обеспечивающему адекватную современным требованиям эффективность функционирования РОС, помимо этого, необходимо построить количественную модель РОС и предложить методы ее анализа. Поэтому, рассмотрим модель РОС.

Каждый элемент региональной сети (РС) осуществляет две взаимосвязанных функции: внешнюю (основную - оказание образовательных услуг) и внутреннюю (обеспечивающую собственное существование и развитие). Реализация внешней функции - удовлетворение спроса на образовательные услуги, спроса на выпускников и выполнение социально-воспитательной функции - не должна противоречить внешним институциональным ограничениям: совокупности правовых норм (общегосударственного, регионального и местного уровня, а также документам, принятым самим образовательным учреждением - его Уставу и др.), регламентирующих функционирование элемента РС. Помимо институциональных ограничений, существуют внутренние ограничения, то есть для реализации внутренней функции элемента РС необходимо следующее ресурсное обеспечение: материально-техническое, финансовое, организационное, кадровое, научно-методическое, нормативно-правовое и информационное.

Соответственно двум функциям элемента РС необходимо рассмотреть две его взаимосвязанные модели: внешнюю и внутреннюю.

Внешняя модель элемента РС представлена на рис. 1. Элемент РС формирует предложение образовательных услуг и предложение выпускников по соответствующему набору образовательных программ, поэтому принятая структура описания позволяет сформулировать следующий общий критерий эффективности функционирования элемента РС: согласование, удовлетворение и опережающее формирование спроса на образовательные услуги и выпускников в рамках заданных институциональных ограничений и ресурсного обеспечения.



Рис. 1. Внешняя модель элемента РС

Для построения внешней модели элемента РС необходима информация о внешних условиях его функционирования, информация о спросе на образовательные услуги и выпускников, а также информация об институциональных и ресурсных ограничениях. Информация о внешней модели элемента РС, совместно с информацией о его внутренней модели, используется для построения общей модели элемента РС. Поэтому теперь опишем внутреннюю модель элемента РС.

Внутренняя модель элемента РС, функционирование которого рассматривается в течение T прошлых и будущих периодов, представлена табл. 1.

Таблица 1. Внутренняя модель элемента РС

Показатель/период	0	1	2	...	T
Образовательная программа 1					
Образовательная программа 2					
Образовательная программа 3					
Ресурс 1					
Ресурс 2					

Каждая из ячеек табл. 1, соответствующая ресурсу, содержит агрегированную (по образовательным программам) информацию вида: «прогноз\имеется\нехватка». Кроме того, внутренняя модель элемента РС включает взаимосвязь между возможными изменениями содержания ячеек, соответствующих образовательным программам, и требуемыми для этих изменений ресурсами. Другими словами, это взаимосвязь между показателями количества приема, обучения и выпуска по различным образовательным программам (с учетом возможности закрытия части существующих и открытия новых образовательных программ, реорганизации и создания новых элементов РС) и требующимися для этого ресурсами.

Перечисленную информацию для внутренней модели элемента РС необходимо иметь для каждого элемента РС, то есть для всех ОУ, ТС и РС в целом.

Общая модель элемента РС агрегирует его внешнюю и внутреннюю модели и может быть представлена таблицей типа табл. 1, в которой каждая ячейка, соответствующая образовательной программе, имеет вид, приведенный в табл. 2 (в скобках указаны единицы измерения).

Таким образом, общая модель элементов РС состоит из совокупности информационно взаимосвязанных внешних и внутренних моделей элементов РС, а модель РОС представляет собой интегрированную совокупность общих моделей всех элементов РС.

Таблица 2. Ячейка таблицы 1 в общей модели элемента РС

Прогноз спроса на образовательные услуги (чел.)	Прогноз спроса на выпускников (чел.)
Прогноз приема (чел.)	Прогноз выпуска (чел.)
Прием фактический (чел.)	Выпуск фактический (чел.)

Следовательно, возникает задача принятия решений в рамках модели элемента РС. Решение этой задачи подразумевает генерацию, оценку и выбор альтернатив (например, сокращение приема по некоторым образовательным программам, открытие новых образовательных программ и т.д.).

При наличии соответствующей информации предложенная модель РОС позволяет проводить анализ, прогноз и выработать рекомендации по оптимизации РОС. Можно выделить следующие (последовательно включающие предыдущие) задачи управления элементами РС:

Задача 1. Анализ современного состояния элемента РС и прогноз соответствия его функционирования целям развития региона (административно-территориального образования) - «что будет, если все оставить как есть».

Задача 2. Задача ситуационного управления и принятия оперативных управленческих решений по локальной оптимизации в рамках выявленного в первой задаче несоответствия функционирования элемента РС целям развития региона (административно-территориального образования). Решение каждой из перечисленных выше задач требует соответствующего уровня автоматизации обработки информации в рамках предложенной модели РС.

Низший уровень автоматизации заключается в «ручном» расчете всех показателей модели. В рамках этого уровня автоматизации возможно решение задачи 1.

Средний уровень автоматизации заключается в создании автоматизированной информационной системы (АИС) РОС. Такая система представляет собой совокупность моделей элементов РС, реализованных с использованием неспециализированных программных средств или с адаптированным использованием существующих специализированных программных средств. В рамках этого уровня автоматизации возможно решение задачи 2.

Высший уровень автоматизации заключается в создании специализированных программных комплексов, использующих современные методы и алгоритмы исследования операций и позволяющих решать всю совокупность задач глобальной оптимизации функционирования элементов РС, то есть задачу 3. При этом целесообразно использовать расширенный набор показателей, описывающих элементы РС.

При описании модели РОС считалось, что сеть образовательных учреждений региона описывается в основном такими количественными характеристиками как пропускные способности (прием, обучение, выпуск и т.д.) элементов РС по соответствующим образовательным программам, причем подразумевалось, что обучение происходит в точном соответствии с государственными образовательными стандартами, то есть специального внимания качеству образования не уделялось. Решив задачу обеспечения требуемых пропускных способностей, можно решать задачу повышения качества образования. Для этого в первую очередь необходимо иметь систему оценки качества с тем, чтобы оценивать необходимые для его изменения ресурсы и выбирать рациональный или оптимальный

вариант развития РОС. Для создания системы оценки качества может использоваться общая типология основных идей и принципов развития системы образования и условий их реализации.

Так как существуют три основных внешних функции элемента РС, причем основанием для их классификации являются субъекты, заинтересованные в получении и повышении качества образования (личность, экономика, общество), то соответственно существуют три основных критерия, по которым оценивается качество выполнения внешней функции элемента РС и, следовательно, РОС в целом. Этими критериями являются:

1. Удовлетворение спроса на образовательные услуги (удовлетворение образовательных потребностей населения).
2. Удовлетворение спроса на выпускников.
3. Выполнение социально-воспитательной функции.

Предположим, что заданы параметры, описывающие состояние управляемой системы и внешних условий ее функционирования (окружающей среды); зависимость состояния системы от управляющих воздействий; множество допустимых управляющих воздействий; критерий эффективности функционирования системы (позволяющий сравнивать по эффективности любые ее состояния).

При этом критерием эффективности управления (управляющего воздействия) является значение критерия эффективности состояния системы, в котором она оказалась под влиянием этого управления. Тогда задача оптимизации заключается в поиске допустимого управляющего воздействия, имеющего максимальную эффективность, то есть приводящего систему в наиболее эффективное состояние. Общая схема структуры системы управления элементом РС приведена на рис. 2.



Рис. 2. Структура системы управления элементом РС

Следует отметить, что вышеприведенная структура должна быть дополнена межрегиональным центром маркетинга, который выполняет следующие функции:

- анализ диспропорций рынков труда и образовательных услуг;
- координация деятельности с отраслевыми министерствами, ведомствами, службами занятости по разработке научно обоснованного прогноза развития рынка труда;
- разработка региональных портфелей заказов университетским комплексам на подготовку рабочей силы различного уровня квалификации с учетом особенностей территориального производственного комплекса;
- разработка межрегионального заказа на подготовку рабочей силы.

В условиях формирования экономики знаний элементы РС, имеющие интегрированную структуру, в частности, университетские комплексы приобретают важную функцию — внесения упорядоченности в неопределенную систему. Ее можно реализовать через ряд задач деятельности университетского комплекса на уровне региона, например, таких как: разработка методологии системного анализа и прогнозных оценок социально-экономического и научно-технического развития региона; выявление факторов оптимизации потенциала высшей школы для решения задач социально-экономического и научно-технического развития региона; определение перспектив направленности научного и вузовского потенциалов региона на взаимодействие с реальным сектором экономики и др.

При формировании регионального университетского комплекса, обеспечивающего кадровым потенциалом экономику области, происходит процесс структурно-функционального взаимодействия университетских комплексов с органами власти и хозяйствующими субъектами региона, что приводит к взаимопроникновению функций. Поэтому в реализации функций регионального университетского комплекса принимают активное участие региональные органы управления (регулирование норм, льгот, ресурсов и другое), хозяйствующие субъекты (заказ на подготовку специалистов, организация производственного процесса на базе созданных новых технологий, практическая подготовка студентов

на предприятиях ассоциации и другое) и общественные организации (осуществление лоббирования, поддержки, информирования).

Внешнее управленческое воздействие носит в основном функциональный характер, поскольку, по действующему законодательству каждое учебное заведение имеет академическую и финансовую самостоятельность. К внешнему управлению региональным университетским комплексом могут подключаться не только учредители образовательных учреждений, но и региональные субъекты (администрации, службы занятости, фонды), причем эти взаимоотношения осуществляются на основе соглашений. Расхождения в компетенции могут быть очень заметными, поэтому партнеры вынуждены начинать с обмена явными, кодифицированными знаниями, постепенно переходя к совместной выработке неявного знания, что неизбежно порождает динамические трансакционные затраты на создание общей базы восприятия, оценок и навыков.

Предложенные в данной работе модели РОС, критерии качества выполнения ее функций, по мнению авторов, дадут возможность на уровне органов управления образованием эффективно вести контроль, управление и прогнозирование развития этой важной для эволюции общества сферы деятельности, согласовывать систему образования в целом с динамикой экономического и социального развития региона.

#### Литература

1. Гришнова О.А. Організаційно-економічний механізм формування освітньо-професійної складової людського капіталу // Вісник СХУ ім. В. Даля. – 2004. - №1 (71).- Част. 2.- С. 57-61.
2. Зверяков М.І., Никифорова В.Г., Пучкова С.І. Організаційно-економічний механізм управління розвитком людських ресурсів // Нові технології навчання: Наук.-метод. зб. / Ред. кол.: В.О. Зайчук, О.Я. Савченко, М.Ф. Дмитриченко та ін. – К.: ЗАТ „НПЧАВА”, 2003. Спец. випуск. – С. 36-44.
3. Тугай А.М., Гойко А.Ф. Методологія комплексного прогнозування підготовки інженерних кадрів для будівельної галузі // Інформація, аналіз, прогноз – стратегічні рычаги ефективного державного управління // Матеріали IV Міжнарод. науч.-практ. конф. – К.: УКРИНТЭІ, 2004. – С. 109-115.

УДК 338.5:061.5 (477.5)

Н.Б. Буренина

#### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА

Эффективное управление производством, особенно в современных условиях хозяйствования, невозможно без проведения экономического анализа деятельности предприятия, роль которого в условиях рыночной экономики значительно повышается. Главной функцией аналитической работы является вскрытие недостатков, выявление резервов повышения эффективности производства и качества продукции. Проведение технико-экономического и финансового анализа деятельности предприятия является основой для подготовки и обоснования альтернативных управленческих решений.

В условиях рыночной экономики особое внимание уделяется вопросам эффективности деятельности предприятий. В частности, исследованием проблем повышения эффективности производства в условиях рынка занимались ученые М. Ким и С. Хмель [1, с.82-84], которые разработали методику анализа деятельности предприятий на основе показателя динамики производительности труда. М.И. Баканов и А.Д. Шеремет [2, с. 271-279] предлагают методику комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния и деловой активности предприятия, а в работе Э.А. Маркарьяна [3, с. 198-203] приведен пример анализа интенсификации производства и ее влияния на результаты хозяйственной деятельности предприятия с использованием рекомендованной А.Д. Шереметом и Р.С. Сайфулиным методики [4].

Исследования в области анализа и диагностики финансово-экономической деятельности предприятия приводятся в работе под редакцией П.П. Табурчака [5, с. 117], где указано, что одной из главных задач «анализа использования труда и заработной платы является определение интенсивных и экстенсивных факторов роста производительности труда». Однако недостаточно исследованными остаются экономические результаты хозяйственной деятельности предприятий строительного производства на современном этапе рыночных отношений и их влияние на повышение эффективности региона и экономический рост страны в целом.



При практической апробации исследований вопросов оптимального соотношения затрат и результатов автором статьи был проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности строительных предприятий Крыма за 2000-2003 гг. Использовались методы прямого обобщения результатов, сравнения показателей, входящих в состав качественного анализа. Цель данного исследования – на основе проведенного анализа конечных результатов деятельности строительных предприятий выполнить расчет показателей эффективности интенсификации строительного производства, при этом выявить причины существующей ситуации.

Необходимо отметить, что строительная отрасль обеспечивает развитие и повышение эффективности производства в регионе, его всестороннюю интенсификацию, ускорение НТП, рост выработки, ресурсосбережение, увеличение прибыли (дохода). Поэтому задачей данной статьи является изучение проблем, возникающих в этой отрасли, а также их причин с целью поиска возможных путей повышения эффективности ее развития, что является актуальным на современном этапе становления рыночных отношений.

Проанализируем динамику качественных показателей, характеризующих интенсификацию строительного производства по формам собственности (табл. 1) с использованием методики, предложенной в работе П.П. Табурчака [4, с. 118-120].

Таблица 1. Показатели эффективности интенсификации строительного производства по формам собственности

Показатели	Период	Формы собственности				
		Государственная	Коммунальная	Частная	Коллективная	Собственность международных организаций
Выработка на одного работающего, тыс. грн.	2000г.	7,1	3,7	6,9	7,4	9,9
Темп роста (+), снижения (-), %	2003г.	7,3	6,8	29,0	10,0	7,1
Продукция на 1 грн. оплаты труда, Q/ФОТ, грн.	2000г.	+2,8	+84,0	+в4,2р	+35,1	-28,3
Рост (+), снижение (-), %	2003г.	2,87	2,30	5,54	3,54	3,18
Фондоотдача, Q/ОФ <sup>ср</sup> , грн./грн.	2001г.	4,0	3,74	21,20	5,85	3,50
Рост (+), снижение (-), %	2003г.	+39,4	+62,6	+в3,83р	+65,3	+10,1
Рентабельность объема продаж, $R_1=(Пв/Q) \times 100\%$	2000г.	0,76	0,06	5,4	0,55	2,8
Рост (+), снижение (-), %	2003г.	0,74	0,21	19,5	0,64	2,3
Рентабельность ОФ, $R_2=(Пч/ОФ^ср) \times 100\%$	2000г.	-2,6	+в3,5р.	+в3,6р.	+16,4	-17,9
Обобщающий показатель по труду: (ФОТ/Q)х100%	2000г.	+0,022	+4,0	+33,1	-6,4	-36,0
Снижение, %	2003г.	-0,04	+0,3	+12,8	-1,0	-0,5
Темп роста выработки к темпу роста заработной платы, $K_{оп}$	2000г.	-0,062	-3,7	-20,3	+5,4	+35,5
Рост (+), снижение (-), %	2003г.	-	-	234,5	-	-
Темп роста выработки к темпу роста заработной платы, $K_{оп}$	2000г.	35	43,5	18,1	28	31
Снижение, %	2003г.	25	27	4,7	17	29
Темп роста выработки к темпу роста заработной платы, $K_{оп}$	2000г.	10	16,5	13,4	11	2
Темп роста выработки к темпу роста заработной платы, $K_{оп}$	2000-2003г.	0,093	1,175	9,412	1,335	-**

По производительности труда за исследуемый период достигнут рост на предприятиях всех форм собственности, кроме собственности международных организаций и юридических лиц других государств (СМО). Максимальный темп роста достигнут на предприятиях частной формы собственности: в 2003г. он в 4,2 раза превысил размер 2000г., в результате чего выработка составила 29 тыс. грн. По количеству выпускаемой продукции на 1 грн. оплаты труда (зарплатоотдача) достигнут рост по предприятиям всех форм собственности, кроме коммунальной (снижение на 2,6%) и частной (снижение на 15,5%). Однако следует отметить, что на предприятиях частной собственности достигнут максимальный размер выпуска продукции на 1 грн. оплаты труда, он составляет в 2003г. 21,2 грн., на предприятиях других форм собственности зарплатоотдача очень низкая, она составляет от 3,5 грн. до 5,8 грн.

Фондоотдача увеличилась по предприятиям всех форм собственности, кроме государственной и СМО. Наиболее высокий уровень фондоотдачи наблюдается на предприятиях частной формы собственности: с 1 грн. стоимости основных фондов было выпущено продукции на сумму 19,5 грн. – в 2003г., то есть фондоотдача возросла в 3,6 раза. На других предприятиях среднегодовая стоимость фондов превышает годовой объем выпуска продукции, что свидетельствует о неэффективном использовании основных фондов, необходимости их замены.

Показатель рентабельности объема продаж, характеризующий эффективность управления предприятием, свидетельствует о том, что на предприятиях всех форм собственности, кроме частной, управление осуществляется неэффективно. Показатель рентабельности основных производственных

фондов, являющийся обобщающим показателем всесторонней интенсификации, свидетельствует о том, что только на предприятиях частной формы собственности основные фонды используются эффективно, то есть с 1 грн. среднегодовой стоимости основных фондов предприятия получают в среднем 2,35 грн. чистой прибыли.

Обобщающий показатель по труду показал, что доля средств на оплату труда работников в общей стоимости продукции за исследуемый период снизилась по предприятиям всех форм собственности, что свидетельствует об улучшении использования этих средств. Однако размер обобщающего показателя по труду остается достаточно высоким, то есть доля заработной платы занимает значительную часть в общей стоимости продукции. Это свидетельствует о низкой эффективности использования средств на оплату труда. Наиболее эффективное использование этих средств наблюдается на предприятиях частной формы собственности, где доля заработной платы персонала составляет 4,7% от стоимости продукции.

Коэффициент опережения производительности труда над ростом средней заработной платы ( $K_{оп}$ ) рассчитывается делением индекса прироста производительности труда ( $I_{пт}$ ) на индекс прироста средней заработной платы ( $I_{зп}$ ):

$$K_{оп} = I_{пт} / I_{зп} \quad (1)$$

Определим коэффициент опережения для всех форм собственности:

$$\begin{array}{ll} \text{а) } K_{оп_{гос}} = 0,028/0,3 = 0,093; & \text{в) } K_{оп_{част}} = 3,2/0,34 = 9,412; \\ \text{б) } K_{оп_{ком}} = 0,84/0,715 = 1,175; & \text{г) } K_{оп_{кол}} = 0,351/0,263 = 1,335. \end{array}$$

Если коэффициент опережения больше единицы, следовательно, темп роста выработки обгоняет темп роста заработной платы на предприятиях коммунальной (КОП=1,175), частной (КОП=9,412) и коллективной (КОП=1,335) форм собственности, что свидетельствует об экономии себестоимости на этих предприятиях по элементам заработной платы и, соответственно, о росте эффективности производства. На предприятиях государственного сектора (КОП=0,093<1) и на предприятиях СМО, где производительность труда снизилась на 28,3% [6] наблюдается снижение эффективности производства, рост себестоимости по элементам заработной платы.

Доверительный интервал коэффициента опережения можно оценить как:

$$K_{оп} \in [0,1; 10,0], \text{ то есть } 0,01 \leq K_{оп} \leq 10 \quad (2)$$

Анализ предприятий по показателям эффективности интенсификации производства выявил, что наиболее эффективное производство наблюдается на предприятиях частной формы собственности, где темп роста производительности труда практически в 10 раз обгоняет темп роста заработной платы. В частном секторе рентабельность достигнута за счет снижения себестоимости, роста показателей производительности труда, фондоотдачи, эффективности управления производством. Снижение эффективности практически по всем показателям наблюдается на предприятиях государственной собственности и СМО. Здесь наблюдается снижение количества предприятий, объема строительных работ, численности работников, стоимости основных фондов, фондоотдачи [6]. Незначительный рост эффективности производства был отмечен на предприятиях коммунальной и коллективной форм собственности. Однако в целом проведенный анализ показал, что предприятия всех форм собственности, кроме частной, по состоянию на 1 января 2004г. являются нерентабельными.

Из многих факторов, влияющих на развитие экономического кризиса в строительном производстве Крыма, автором выделены следующие наиболее весомые проблемы. Среди внешних: медленный процесс проведения экономических реформ, включая вопросы реформирования государственной собственности, громоздкости и сложности налоговой и бюджетной систем, несовершенства инвестиционного законодательства; ресурсоемкий и преимущественно затратный характер строительного производства; резкое снижение инвестиционной активности; инфляционные процессы; возрастающая нехватка инвестиционных и оборотных средств; резкое падение уровня жизни населения; нестабильность политической, экономической и социальной ситуации; высокие налоговые и банковские ставки; ограничение притока иностранного капитала.

Среди внутренних причин можно выделить неспособность предприятий адаптироваться к меняющимся рыночным условиям хозяйствования, что во многом вызвано несоответствием старой системы управления предприятием новым рыночным отношениям, а также отсутствие собственного начального капитала и платежеспособных заказчиков при недостатке средств у главного заказчика – государства.

Проведенное исследование развития строительных предприятий разных форм собственности в условиях рыночной экономики позволяет сделать такие выводы: наблюдается экономический спад деятельности строительных предприятий, устойчивое снижение рентабельности, обострение конкурентной борьбы, особенно среди предприятий с негосударственной формой собственности; предприятия государственного сектора, являясь нерентабельными и, соответственно, неконкурентоспособными, имеют устойчивую тенденцию к сокращению; эффективно развиваются предприятия частного сектора, численность которых неуклонно растет.

Перспективным направлением исследований является проведение систематического анализа деятельности строительных предприятий с целью выявления проблем, их причин и поиска путей повышения эффективности. Полученные результаты исследований необходимо использовать для повышения эффективности деятельности предприятий, то есть способствовать росту производства, привлечению иностранных инвестиций, что, несомненно, будет оказывать положительное влияние на социально-экономическое развитие Крыма.

#### Литература

1. Ким М., Хмель С. Анализ производительности труда на предприятии // Экономика Украины. – 1994. – №11. – С. 82-84.
2. Баканов М.И., Шеремет В.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 288 с.
3. Методика анализа показателей эффективности производства: Уч. пос. / Под ред. Э.А. Маркарьяна. - 2-е изд. - Серия «Экономика и управление». Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2001. – 208 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: Инфра, 2000. – 207 с.
5. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Табурчак П.П., Викуленко А.Е., Овчинникова Л.А. и др. - Ростов на Дону: Феникс, 2002. – 352 с.
6. Будівельне виробництво в Автономній Республіці Крим у 2003р.: Статистичний збірник – Сімферополь, 2004. – 112 с.

УДК 634.8:631.1(477.75)

Л.М. Чудинович

#### ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ВИНОГРАДАРСТВА В АР КРЫМ

Проблема прогнозирования дальнейшего развития виноградарства, сегодня находящегося в состоянии выживания, поиска новых форм управления и хозяйствования в отрасли, как основы планирования, организации и эффективности производства, является весьма актуальной и требует немедленного решения. Она включает ряд таких вопросов, как выбор метода прогнозирования, учет особенностей показателей развития, сбор данных за максимально возможный период и их обработку.

Изучением этапов, проблем и перспектив развития виноградарства занимаются такие ученые, как А.М. Авидзба, А.П. Дикань и др. Рассматривая тенденцию изменения площадей виноградников и валовых сборов винограда как на Украине, так и за рубежом, А.М. Авидзба считает, что она «носит отрицательный характер» [1, с. 2]. А.П. Дикань, В.Ф. Вильчинский, Э.А. Верновский и И.Я. Заяц также отмечают резкое сокращение площадей насаждений и снижения валовых сборов в АР Крым по трем основным причинам: филлоксеры, памятным мероприятиям по борьбе с пьянством и алкоголизмом, а также суровой зимой 1984-1985 гг., которая нанесла свой урон, даже несмотря на известный факт, что «Крым располагает исключительно благоприятными почвенными и климатическими условиями для развития виноградарства» [2, с. 12]. М.Н. Борисенко, В.Ф. Вильчинский и В.А. Радченко в своем научном труде отмечают, что «после катастрофических решений 1986г. виноградарское питомниководство Крыма оказалось свернутым», что отрицательно повлияло на развитие отрасли в целом [3, с. 13]. По мнению Р.И. Магиевича «виноградарство ... находится в кризисном состоянии». Ученый отмечает такие негативные процессы, как уменьшение объемов производства винограда, сокращение площадей и снижение урожайности, что «влияет на эффективность отрасли и уровень обеспеченности населения виноградом столовых сортов и продукцией его переработки, а промышленность – сырьем» [4, с. 130]. А. Шумейко и Е. Погорелец, рассматривая формирование спроса и предложения на рынке плодов и ягод Украины,

также отмечают, что «предложение плодов и ягод уменьшилось из-за сокращения их отечественного производства» [5, с. 57].

Однако научного обоснования существующей тенденции динамики показателей отрасли виноградарства за последние сорок лет и их прогноза на перспективу учеными до сих пор не представлено.

Поэтому целями данного исследования являются прогнозирование средней урожайности винограда, площадей виноградников в плодоносящем возрасте, валового сбора данного вида продукции в АР Крым на период 2005 – 2010 гг. и выработка предложений по выходу отрасли из сложившегося кризисного состояния.

В экономике Украины и Крыма огромное значение имеет производство винограда. Виноград потребляется как в свежем, так и в переработанном виде, являясь сырьем для винодельческой промышленности.

На современном этапе развития экономики Украины виноградарство находится в кризисном состоянии: в Украине в 1940 г. площадь виноградников составляла 103 тыс. га, а валовой сбор – 161 тыс. т. В 1975 г. эти показатели составляли соответственно 258 тыс. га и 1187 тыс. т [2, с. 11]. Затем площадь под насаждения по вышеназванным причинам начала сокращаться и в 2004 г. достигла 82,8 тыс. га при валовом сборе 374,0 тыс. т [6, с. 186].

Наиболее значимыми регионами Украины по развитию отраслей виноградарства и виноделия являются Одесская область и АР Крым. Виноградарство Крыма имеет тысячелетнюю историю. Однако, основные показатели, характеризующие отрасль виноградарства, по данным статистических сборников «Сельское хозяйство Крыма» за 1972-2005 гг. отражают спад в производстве (табл. 1).

Таблица 1. Динамика показателей отрасли виноградарства АР Крым за 1965 – 2004 гг.

Годы	Площадь в плодоносящем возрасте, тыс. га	Средняя урожайность, ц/га	Общий валовой сбор, тыс. т	Годы	Площадь в плодоносящем возрасте, тыс. га	Средняя урожайность, ц/га	Общий валовой сбор, тыс. т
1	2	3	4	1	2	3	4
1965	85,1	51,1	434,7	1985	44,4	36,5	161,9
1966	84,4	53,2	448,9	1986	43,8	57,6	252,1
1967	81,0	33,8	273,4	1987	47,0	67,2	315,7
1968	82,6	72,0	594,4	1988	52,5	45,2	237,1
1969	83,3	75,4	627,7	1989	53,1	51,5	273,4
1970	84,3	52,5	442,8	1990	53,5	58,0	310,5
1971	85,1	46,7	397,3	1991	52,4	45,5	238,3
1972	79,8	25,5	203,5	1992	51,8	39,0	202,0
1973	75,2	66,1	496,8	1993	51,2	40,2	206,0
1974	76,0	51,5	391,4	1994	51,4	20,7	106,5
1975	75,8	68,6	519,9	1995	49,7	22,6	112,4
1976	70,3	39,6	278,4	1996	47,6	25,0	119,0
1977	61,9	39,0	241,6	1997	45,9	24,2	110,9
1978	59,6	50,5	301,2	1998	44,3	22,7	100,3
1979	57,2	43,1	246,3	1999	42,9	16,9	72,5
1980	50,9	57,0	290,0	2000	39,8	44,2	176,0
1981	50,0	69,7	348,7	2001	37,2	21,8	81,0
1982	52,7	68,2	359,2	2002	34,4	25,6	88,0
1983	53,6	48,1	257,6	2003	32,1	52,2	167,7
1984	54,7	74,5	407,3	2004	30,1	27,6	83,0

Валовой сбор винограда в целом по Крыму (рис. 1) в 2004 г. уменьшился по сравнению с 1965 г. на 351,7 тыс. т или 80,9%.

Как наглядно представлено на рис. 2, значительное сокращение площадей виноградников отмечается в 1972, 1977, 1980 и 1985 гг., что явилось следствием массового распространения филлоксеры, антиалкогольной компании и неблагоприятных климатических условий.

Анализ динамики площадей виноградников в плодоносящем возрасте свидетельствует, что за последние 40 лет площади сократились на 55,0 тыс. га или 64,6%.

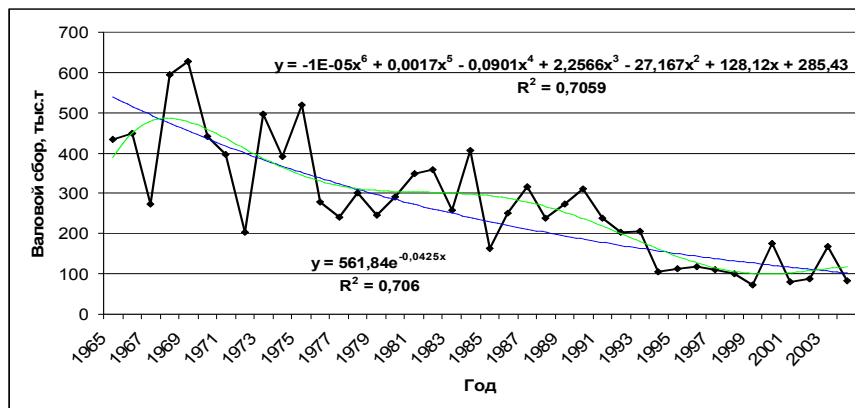


Рис. 1. Динамика валового сбора винограда за 1965 – 2004 гг.

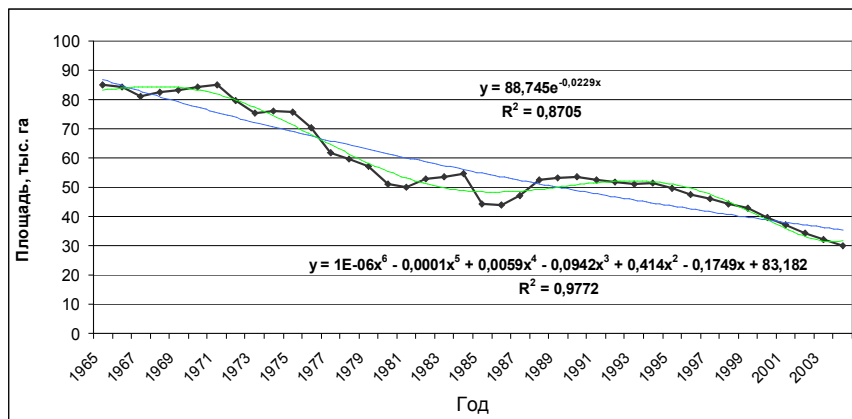


Рис. 2. Динамика площадей виноградников в плодоносящем возрасте за 1965 – 2004 гг.

Спад производства винограда обусловлен не только значительным сокращением площадей, но и снижением урожайности (рис. 3).

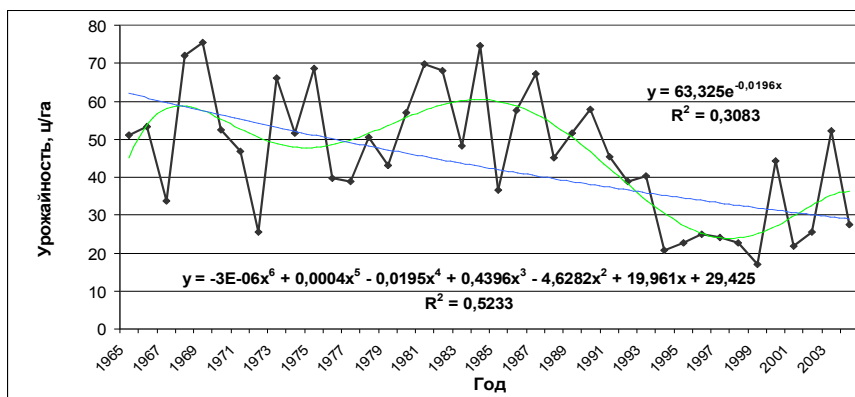


Рис. 3. Динамика урожайности винограда за 1965 – 2004 гг.

Так, в 2004 г. по сравнению с 1965 г. средняя урожайность снизилась на 23,5 ц/га или 46,0%, а по сравнению с уровнем 1990 г. – на 30,4 ц/га или 52,4%.

Изменения динамических рядов средней урожайности винограда, площадей виноградников в плодоносящем возрасте и валового сбора были проанализированы с помощью экспоненциальной и полиномиальной (шестой степени) линий (рис. 1-3). Уравнения выравнивающих линий были рассчитаны с помощью метода наименьших квадратов. На основе полученных уравнений составлен прогноз развития отрасли виноградарства на 2005 – 2010 гг. (табл. 2).

Таблица 2. Прогнозируемые показатели развития отрасли виноградарства на 2005–2010 гг.

Год	Расчетная средняя урожайность, ц/га	Расчетная площадь в плодоносящем возрасте, тыс. га	Расчетный валовой сбор, тыс. т
2005	28,35	34,7	98,4
2006	27,80	33,9	94,3
2007	27,26	33,2	90,4
2008	26,73	32,4	86,6
2009	26,21	31,7	83,0
2010	25,70	30,9	79,5

Для прогноза основных показателей отрасли виноградарства использована экспоненциальная линия, так как при прогнозе с помощью полиномиальной линии шестой степени значения площади и урожайности получаются отрицательными.

При сохранении текущей тенденции плодоносящие площади сократятся к 2010 г. до 30,9 тыс. га, а валовой сбор винограда – до 79,5 тыс.т. Резкое уменьшение размеров производства продукции данной отрасли привело к снижению насыщенности рынка столовыми сортами винограда и техническим виноградом – сырьем для винодельческой отрасли. Виноградарские предприятия функционируют в условиях экономического кризиса и поиска наиболее действенных механизмов хозяйствования.

Для сохранения существующих площадей виноградников Крыма при сложившихся темпах списания и раскорчевки старых насаждений необходимо ежегодно закладывать не менее 3 тыс. га новых [3, с. 14]. В экономической ситуации, сложившейся в результате инфляции и резкого удорожания материально – технических ресурсов, стоимость посадки виноградников постоянно растет: в 1999 г. она составляла 40 тыс. грн. на 1 га, в 2004 г. – 61,8 тыс. грн. [7, с. 4]. Таким образом для закладки 3 тыс. га необходимо 185,4 млн. грн. В 2004 г. было заложено 583,7 га, сумма затрат – 36,1 млн. грн., что составляет всего 19,5 % от необходимого минимального уровня.

В связи с этим стабилизация виноградарства Крыма напрямую зависит от эффективной питомниководческой базы, являющейся основой для создания высокоурожайных и долговечных насаждений. В 2004 г. было заложено 22 га молодых маточников, что не может обеспечить потребность предприятий АР Крым в саженцах в полном объеме, тормозит развитие отрасли.

Низкая продуктивность насаждений обусловлена следующими причинами: сильная изреженность виноградников (15-20%), наличие сортосмеси (15%), неэффективный сортовой состав насаждений, отсутствие надлежащего ухода за виноградниками; мало внимания уделяется массовой и клоновой селекции, несовершенен набор сельскохозяйственных машин и орудий для производства винограда [7, с. 3].

Сегодня важно сохранить отрасль, сделать шаг к прогрессивному развитию в виноградарстве. В связи с этим необходимо:

- повышать урожайность за счет ликвидации изреженности насаждений, выбора наиболее эффективного сортового состава и соблюдения технологии возделывания, использовать современные передовые технологии и опыт лучших виноградопроизводящих стран;
- расширять площади виноградников за счет посадки молодых насаждений и развития питомниководческой базы, для чего необходимо провести детальный анализ существующих насаждений, разработать новые инновационные и инвестиционные проекты, и для их финансирования ежегодно привлекать не менее 185,4 млн. грн. отечественных и зарубежных инвестиций.

#### Литература

- 1.Авидзба А.М. Направления развития и научное обеспечение виноградарства в Украине // Магарач: виноградарство и виноделие. – 2001. - №3. – С. 2-3.
- 2.Виноградарство Крыма / А.П.Дикань, В.Ф. Вильчинский, Э.А. Верновский, И.Я.Заяц / Под ред. А.П.Диканя. – Симферополь: Бизнес-Информ, 2001. – 408с .
- 3.Борисенко М.Н., Вильчинский В.Ф., Радченко В.А. Состояние и перспективы развития виноградного питомниководства Автономной Республики Крым // Экономика АПК. – 2003. - №4. – С. 13-16.
4. Магіївич Р.І. Оцінка кон'юнктури ринку винограду в Закарпатті // Экономика АПК. – 2004. - №4. – С. 129-134.
- 5.Шумейко А., Погорілець Є. Ринок фруктів і ягід України // Экономика Украины. – 2003. - №10. – С. 55-61.
- 6.Сельское хозяйство Крыма: Статистический сбортник за 2004 год. – Симферополь, 2005. – 216 с.
- 7.Авидзба А.М., Иванченко В.И. Современное виноградарство Украины: история, состояние, перспективы // Магарач: виноградарство и виноделие. – 2000. - №4. – С. 2-4.

## ИЗ ИСТОРИИ СТАНОВЛЕНИЯ КАЗНАЧЕЙСТВА В КРЫМУ

Обращение к истории, ее «урокам» необходимо не только потому, что это дает возможность глубже и детальнее понять настоящее, увидеть «связь времен», но и чтобы использовать накопленный опыт для преобразования будущего, не допустив повторения прошлых ошибок.

Среди достаточно большого количества работ, освещающих различные аспекты деятельности казначейских органов, мало таких, что посвящены исторической ретроспективе и региональным особенностям. В частности, И. Блех [3, с. 3] и Т.Г. Нестеренко [5, с. 4-7], исследуют развитие системы казначейства в России. Для рассмотрения состояния органов казначейства Украины на современном этапе авторами данной работы изучены указ Президента Украины «О государственном казначействе Украины» [6, с. 3-7], Бюджетный кодекс Украины [8, с. 3-38] и Постановление Кабинета Министров Украины о государственном казначействе [7, с. 3-14]. Характеристика бюджетной политики государства представлена в работе С.О. Булгаковой [9, с. 34]. Особый интерес вызывают архивные документы по истории становления казначейской системы в Крыму [1, 2].

Целью исследования является изучение процесса становления казначейской системы в Крыму, что должно способствовать возрождению традиций эффективной работы органов казначейства на современном этапе.

История создания казначейства естественным образом совпадает с началом процесса образования русского централизованного государства. В XV в. наряду с должностью окольничего – ближайшего советника и исполнителя поручений Великого князя, появилась должность казначея – хранителя великокняжеской казны и архива. При казначее в 1558 г. было образовано первое государственное экономическое учреждение – Казна, в которой вели делопроизводство должностные лица – дьяки и подьячие – не всегда родовитые, но грамотные исполнители приказов. Первым известным общегосударственным бюджетом являлась роспись доходов и расходов за 1679-1680 гг., которая составляла 1220,4 тыс. руб. [5, с. 4].

Казначейские органы в финансовом управлении России всегда играли ведущую роль. В конце XIX в. известный ученый Иосиф Блех писал: «Устройство финансового управления в историческом его развитии имеет интерес не только научный, но и практический. Если история вообще, указывая ошибки прошлого, дает уроки для будущего, то наиболее ценными эти уроки должны быть для финансового управления и его устройства» [3, с. 3].

Прежде всего следует отметить, что системной организации государственных финансов до Петра I (период царствования 1682-1725 гг.) в России не существовало. Петр I отдал предпочтение коллегиальному началу в управлении государством, которое он наблюдал в соседних государствах. Он распустил Боярскую Думу и образовал первую коллегиальную организацию на Руси – Сенат из 9 человек, куда вошли умные и преданные ему люди. Одну из главнейших забот Сената составляли финансы, то есть государственные доходы и расходы, новые налоги, монетное дело, а также устройство всех видов торговли и промышленности. Вместе с тем необходимо отметить, что Сенат, как высший орган финансового и бюджетного управления, располагал неудовлетворительными подчиненными органами. Отчеты о сборах и расходах ему ниоткуда не присылались, и он не мог составить ведомости в целом по государству о суммах прихода, расхода и остатков. Это убедило Петра I в необходимости полного переустройства центрального управления, результатом чего явилось создание в 1717-1718 гг. вместо всей массы приказов 12 коллегий для государственных дел и главной канцелярии.

Создание финансовых коллегий явилось первым принципиальным признанием самостоятельности финансовой администрации. В 1722 г. была утверждена должность генерал-прокурора, который становился представителем верховной власти и государства перед Сенатом. Обновление центрального управления вело к новому переустройству территориальных органов. За образец взяли шведскую структуру управления, которую попытались совместить с русскими обычаями. В результате этого переустройства всю страну разделили на 11 губерний. Те, в свою очередь, делились на провинции, во главе которых стояли воеводы. Контроль за поступлением доходов на местах осуществляли воеводы, но непосредственный контроль возлагался на надзирателей сборов, или камериров, под начальством Камер-коллегии. Одновременно утверждается должность рентмейстера, или казначея, в ведении Штатс-конторы. Казначей принимал поступающие сборы, хранил их в особой земской казне и выдавал по ассигновкам. Камериреры и рентмейстеры представляли отчеты о поступлении доходов и расходов Камер-коллегии и Штатс-конторе. Они, в свою очередь, отчитывались

перед Ревизион-коллегией. Казначейство или «рентаря» состояло при губернской канцелярии, а в столице была учреждена для этих целей Казенная палата.

Исследуя роль вышеназванных должностей в то время, следует отметить, что «камерир» был «знатнейшим камерным чиновником в провинции»; он наблюдал за всеми сборами, за продовольствием войск, за государственным имуществом, за отдачей на откуп казенных статей и хозяйством общественных учреждений. Это предшественник казенной палаты и вместе с рейтместером первый по времени местный орган финансового управления» [4].

В период царствования Екатерины II (1762-1796 гг.) снижается значение Сената. В нем происходит разделение правительственных функций. Сенат состоит из 6 департаментов: 4 в Санкт-Петербурге и 2 в Москве. Генерал-прокурор становится первым по значению правительственным лицом. При Екатерине II генерал-прокурору Вяземскому было поручено заведование и казначейской частью. Это положило начало сосредоточению государственных доходов и расходов в одном ведомстве. Сосредоточение в руках генерал-прокурора общего надзора за государственными доходами и расходами дало возможность установить более правильную финансовую систему. Генерал-прокурор ежегодно представлял на утверждение императрице таблицы о государственных доходах, расходах и остатках. В конце года он представлял ведомости по доходам, расходам, недоимкам и подробный доклад с обоснованием каждой суммы, то есть исполнение государственной росписи. Таким образом, жизнь и объективное развитие экономики и государственного строительства подвели к необходимости создания таких органов, как Государственное казначейство и Министерство финансов.

По восшествии на престол императора Павла I (1796-1801 гг.) начинается период реформ, важнейшим направлением которых стала попытка в 1796 г. реорганизовать управление государством в направлении придания ему соответствующей степени централизации, а, следовательно, управляемости страной из единого центра. Одним из самых примечательных изменений в организации управления центральными финансовыми органами стал вывод в 1796 - 1797 гг. «казначейских» экспедиций Сената из ведения генерал-прокурора и подчинение их Государственному казначею. Учреждается должность государственного казначея, которая обособляется от должности генерал-прокурора, и управление финансовой частью становится самостоятельным. Первым Государственным казначеем Российской Империи, согласно Высочайшему именному указу императора Павла I от 4 декабря 1796 г., был назначен граф Алексей Иванович Васильев.

В начале XIX в. (с 8 сентября 1802 г.) при императоре Александре I в Российской империи произошло важное событие – была подготовлена и установлена новая, современная система государственных исполнительных органов власти – Россия перешла от коллегиального управления к министерскому, в результате чего и было создано Министерство финансов. Должность министра финансов занял граф А.И. Васильев. После этих преобразований деятельность казначейства неразрывно связана с Министерством финансов. Характеризуя функции, организацию управления и предметы ведения этого министерства, М.М. Сперанский, выдающийся политический деятель тех времен, писал: «Предмет сей части определяется самим ее именованьем. Все источники казенных доходов должны состоять в одном министерстве, ибо нет ни одного из них, который бы с другим не имел тесной связи. Слабость или истощение одного должно быть заменяемо другим, а сего без общего соображения сделать невозможно» [5, с. 6].

Казначейство, как специальный правительственный орган, который в составе министерства финансов занялся кассовым исполнением государственного бюджета, было учреждено в России во второй половине XIX в. Оно организовывало взимание налогов, сборов, пошлин, вело учет доходов государства и отпускало средства на расходы, предусмотренные бюджетом империи. Государственный казначей является исполнителем государственной росписи. Министр финансов в конце каждого года составлял роспись доходов и расходов и отсылал в Государственное казначейство для исполнения. Впервые историческое решение о публикации для всеобщего сведения государственной росписи доходов и расходов было принято в 1862 г. Обосновывая необходимость и важность гласности государственного бюджета для русской и зарубежной общественности и специалистов в области экономики, политики и финансов, тогдашний министр финансов А.М. Княжевич говорил: «В сих обстоятельствах, к поддержанию нашего государственного кредита на иностранных биржах не представляется иного надежного способа, как принятие по примеру других европейских государств за постоянное в финансовой системе правило, чтобы готовая роспись государственных доходов и расходов была бы обнародована ежегодно к всеобщему сведению. Эта мера показала бы иностранным капиталистам, что расходы не превышают ресурсов государства, что доходы вполне обеспечивают точное исполнение всех обязательств, принятых на себя казной, и что правительство неуклонно и



добросовестно стремиться к улучшению государственных финансов» [5, с. 7]. Актуальность этого высказывания очевидна и сегодня.

Значительные административные преобразования и быстрое развитие экономики страны повлекли возрастание роли финансов. В царствование последнего императора Николая II (1894-1917 гг.) были проведены структурные и качественные изменения в деятельности Министерства финансов, и, в частности, в Департаменте главного казначейства. В 1890 г. произошло значительное расширение штата, изменение структуры казначейства в связи с расширением функций. В 1900 г. насчитывалось 728 уездных казначейства. Они состояли в ведомстве Департамента государственного казначейства и подчинялись казенным палатам. Исполнительная власть в казначействах принадлежала одному казначею. Он осуществлял надзор за деятельностью чинов казначейства, нес ответственность за сохранность денежных средств и имущества, за исполнением казначейством своих функций и своевременность представления отчетности. Ежемесячно в казначействах проводились плановые ревизии, а кроме того – внезапные. И те и другие оформлялись актами.

Особенностью развития финансовой системы Российской империи начиная с 1892г. и до 1903 г. включительно являлось то, что оно происходило под руководством и непосредственным участием одного из крупнейших реформаторов России С.Ю. Витте. Под руководством Витте был разработан и законодательно закреплен порядок составления и рассмотрения государственной росписи, неукоснительно выполнявшийся всеми министерствами и ведомствами Российской империи, что позволяло Государственному казначейству эффективно выполнять возложенные на него функции. Важной особенностью этого порядка являлось то, что рассмотрение государственной росписи должно было быть закончено к 1 декабря года, предшествующему новому бюджетному году. А если она к этому времени не утверждалась, то в силу вступала роспись предшествующего года. Условиями, обеспечивающими четкую и эффективную работу Департамента Государственного казначейства в эти годы являлась хорошо обработанная нормативно-правовая база, основанная на «Правилах счетоводства казначейства», «Инструкциях казначейства», «Счетных уставах». К 1917 г. Департамент государственного казначейства был основным в системе Минфина. Казначейство выполняло следующие функции: устанавливало бюджет для каждого уезда; ведало составлением и рассылкой окладных листов; продажей государственных бланков и гербовой бумаги; взысканием штрафов и недоимок; выдачей пенсий и пособий; выдачей кормовых денег арестантам; ведением отчетности по государственным доходам и расходам; земским сборам; выдачей паспортов; ведением следственных дел о чиновниках отделения и уездных казначейств и дел по недоимкам, взысканиям и штрафам.

После 1917 г. народный комиссар финансов РСФСР, наследуя прежние традиции, одновременно формировал и новые подходы к управлению финансовой деятельностью. В мае 1918 г. принимается постановление СНК РСФСР, вводившее единство кассы, обязавшее предприятия, учреждения и должностных лиц вносить все денежные средства в кассы Народного банка, или Государственное казначейство. С одной стороны, исполнение госбюджета осуществляется по принципу «единство кассы», существовавшему до революции, но вместе с тем наметился переход к банковской системе исполнения бюджета. В октябре 1918 г. кассовые операции по исполнению Государственного бюджета были возложены на Народный банк РСФСР. Департамент госказначейства и его местные органы присоединились к учреждениям Народного банка, образуя там сметные отделы. Завершился этот процесс в 1926 г. С этого времени в России устанавливается банковская система кассового исполнения бюджета, которая просуществовала 70 лет.

С обретением государственной независимости в Украине очень скоро возникла острая потребность в создании финансовой структуры контроля за исполнением государственного бюджета, которая принята во всем мире. В стране слишком долго не было единой, стройной системы, одновременно отслеживающей, прогнозирующей и регулирующей кассовое исполнение государственного бюджета в соответствии с законодательством. Финансовыми ресурсами Украины, в отличие от принятого в цивилизованном мире порядка, распоряжались те самые должностные лица и структуры, которые их формировали. Это приводило к негативным последствиям, тормозило экономическое развитие. Нужен был полномочный государственный орган, который бы все расставил по местам, взяв на себя заботы по обслуживанию государственной казны.

27 апреля 1995 г. Указом Президента Украины № 335 такой орган был создан, Постановлением Кабинета Министров Украины определены его функции. В Украине применяется казначейская форма исполнения государственного бюджета. Она предусматривает осуществление Государственным казначейством следующих функций:

- 1) операции со средствами Государственного бюджета;
- 2) расчетно-кассовое обслуживание распорядителей бюджетных средств;

- 3) контроль бюджетных полномочий при зачислении поступлений, принятия обязательств и проведении платежей;
- 4) бухгалтерский учет и составление отчетности о выполнении Государственного бюджета.

Введение казначейской системы исполнения Государственного бюджета внесло коренное перераспределение функций между финансовой и банковской системами, органами государственной власти, учреждениями и организациями, содержащимися за государственный счет. Банковские учреждения теперь ведут приемку средств государственного бюджета, перечисление их на счета Госказначейства и выдачу наличных денег – по поручению органов Государственного казначейства.

Казначейская система исполнения госбюджета основана на принципе единого казначейского счета, посредством которого производятся операции по доходам и расходам государственного бюджета Украины. Единый счет позволяет сосредотачивать государственные средства в одних руках. Это значительно ограничивает банковский, ведомственный, местнический произвол в их использовании. Правительство может теперь получать исчерпывающую информацию о состоянии государственных финансов в режиме реального времени и осуществлять контроль за соблюдением финансовой дисциплины, а также владеть финансовыми рычагами регулирования экономической ситуации.

В условиях реформирования межбюджетных отношений в Украине важнейшее значение имеет повышение эффективности исполнения местных бюджетов. Инструментом, обеспечивающим выполнение этой задачи, является казначейская система обслуживания бюджетов всех уровней.

Практика казначейского обслуживания бюджетов АР Крым показала, что эта форма исполнения бюджетов позволяет повысить финансовую дисциплину, способствует обеспечению контроля за соблюдением норм Бюджетного кодекса, стала инструментом для формирования региональной финансовой политики и преодоления сезонных колебаний поступления доходов местных бюджетов.

Казначейское исполнение бюджета позволяет контролировать весь цикл оборота бюджетных средств от их поступления до распределения, использования и составления отчетности, является действенным инструментом как государственной, так и региональной финансовой политики, и мощным рычагом социально-экономического развития регионов.

Совместные исследования историков и экономистов позволяют говорить об успешной практике такого рода проектов, позволяющих наиболее полно и глубоко изучать различные сферы хозяйственного развития Крыма и могут служить примером для дальнейших разработок.

#### Литература

1. Государственный Архив Автономной Республики Крым. – Ф.26. – Оп.1. – Дело 13 167. Отчет Государю Императору о состоянии Таврической Губернии в 1842 г. – 147 с.
2. Ф.26.-Оп.1.-Д.14476. Отчет Государю Императору о состоянии Таврической губернии в 1844 г. – 100 с.
3. Блех И. Устройство финансового управления и контроля в России в историческом их развитии. – СПб, 1895. – С. 3.
4. Министерство финансов 1802-1902 гг. Экспедиция заготовления государственных бумаг. – СПб 1902. – С. 278.
5. Нестеренко Т.Г. Развитие системы казначейства в России и ее задачи на современном этапе // Финансы. – 2002. - № 8. – С. 4-7.
6. Указ Президента Украины от 27.04.1995г. №335/95 «О Государственном казначействе Украины».
7. Постановление Кабинета Министров Украины № 590 от 31.07.1995 г. // Вопросы Государственного казначейства. – 1995. - № 7. – С. 3-14.
8. Бюджетный кодекс Украины № 2542 – III от 21.06.2001 г. // Украинский инвестиционный журнал. – 2001. - № 4. – С. 3-38.
9. Булгакова С.О. Казначейська система виконання бюджету. - Підручник. - Київ, держ.торг. ек. унів 2000. – 216 с.

ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В  
ТУРИСТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

На современном этапе развития отрасли туризма АР Крым результаты работы каждого предприятия данной отрасли в значительной степени зависят от системы управления, которая обеспечивает экономическую самостоятельность предприятия, его конкурентоспособность и стойкое финансовое положение на рынке туруслуг. Решение проблемы эффективного развития и экономического роста турорганizations невозможно без усовершенствования системы управления затратами и себестоимостью турпродукции. Поэтому перед управленческим персоналом возникает важная задача - найти оптимальную систему управления, которая бы отвечала принципам единства подходов на разных уровнях управления, планирования, учета, анализа и калькулирования, направленных на возможность управления затратами с целью снижения себестоимости туруслуг.

Информация, необходимая для выполнения поставленных задач, лежит в плоскости управленческого учета, который в нашей стране считают одним из перспективных направлений бухгалтерской практики. Вопросы организации и развития управленческого учета на предприятиях туристической отрасли требуют дополнительного исследования, так как данная отрасль экономики работает на туриста и обеспечивает значительные валютные поступления в государственный и местный бюджеты. В связи с этим целью данного исследования является рассмотрение вариантов организации управленческого учета на предприятиях туристической отрасли, в том числе вопросов, связанных с внедрением системы бюджетирования и метода ABC.

Методика и организация управленческого учета на современном этапе развития отрасли не в полной мере отвечают современным требованиям. Среди многочисленных проблем можно выделить: несовершенство форм учетной документации и информационного обеспечения системы управления предприятием; несовершенство системы мотивации структурных подразделений и их руководителей в высоких результатах работы и т.д.

Недостаточное освещение проблемы и необходимость усовершенствования системы управленческого учета на предприятиях отрасли туризма обусловили актуальность данного исследования.

Под влиянием непрерывно усиливающейся международной конкуренции в мире произошел переворот в концепции обслуживания туристов и формирования туруслуг. Это обусловлено тем, что турфирмы ориентируются на оказание спектра туруслуг, которые не только теоретически, но и практически необходимы, то есть могут быть реализованы конечному потребителю - туристу.

В настоящее время предприятия отрасли туризма АР Крым ведут политику, направленную не на создание и разработку принципиально нового турпродукта, а в направлении улучшения и совершенствования уже существующих видов услуг. Повышение эффективности обслуживания туристов и снижение стоимости туруслуг можно достигнуть лишь при условии рационального управления организацией и себестоимостью турпродукта в плоскости управленческого учета.

Отметим, что управленческий учет является информационным стержнем предприятия и в отличие от финансового не навязывается турорганizations извне, а является внутренней потребностью менеджмента в достоверной и объективной информации о работе предприятия. Основным направлением развития и внедрения управленческого учета является концепция контроллинга. Концепция контроллинга выступает своеобразным стержнем, вокруг которого могут быть объединены основные элементы организации и управления деятельностью туристического предприятия. При рассмотрении системы контроллинга в управлении предприятием необходимо выяснить роль и значение данной концепции в управленческом учете. Главным элементом и инструментом системы контроллинга на предприятиях отрасли туризма является управленческий учет. Отметим, что концепция контроллинга направлена на достижение основной цели - ориентировать процесс управления предприятием на рациональный подход к использованию материальных ресурсов и принятие управленческих решений. Таким образом, систему контроллинга можно представить в виде своеобразного треугольника, состоящего из трех основных элементов: стратегический контроллинг, оперативный контроллинг, управленческий учет.

Рассмотрим основные цели, выполняемые каждым элементом системы контроллинга:

- главной целью стратегического контроллинга является определение основных целей развития и достижения долгосрочно устойчивого положения туристического предприятия для обеспечения выживаемости предприятия на рынке туристических услуг. Другими словами стратегический контроллинг ориентирован на долгосрочные перспективы развития предприятия;
- главной целью оперативного контроллинга является создание такой системы управления, которая эффективно помогает достигать текущие цели предприятия, а также оптимизирует соотношение "затраты-прибыль". Оперативный контроллинг ориентирован на краткосрочные цели и контролирует такие основные показатели, как рентабельность, ликвидность, производительность и прибыль;
- главной целью управленческого учета, кроме отражения фактических данных в аналитическом и синтетическом учете и отчетности, является подготовка для создания и проигрывания ситуационных управленческих моделей и решений. Другими словами управленческий учет является в определенной степени поставщиком информации для двух других элементов «треугольника» благодаря возможности оперативного обобщения и обработки информации, что позволяет получать и прогнозировать информацию о затратах на будущее.

Так, ряд авторов, в частности А.М. Карминский, Н.Ш. Оленев акцентируют внимание на том, что «управленческий учет призван обеспечить расшифровку доходов, затрат, прибыли и, в конечном итоге, показателей рентабельности в разрезе организационных единиц предприятия, продуктов, услуг, клиентов» [1, с. 93]. В своих работах А.Д. Шеремет дает следующее определение управленческого учета: «Управленческий учет - подсистема бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, собственного управления и контроля за деятельностью организаций» [2, с. 17]. В работе В. Паляя и Р. Вандер Вила выделяется следующее значение управленческого учета: «Управленческий учет обязательно должен фокусировать внимание на будущем и на том, что можно сделать, чтобы повлиять на ход событий. Прошлое изменить нельзя, но оно может служить уроком для будущего» [3, с. 21].

На основе существующих мнений нами выделено и сформулировано следующее определение управленческого учета: «Управленческий учет является подсистемой финансового учета и выступает инструментом контроля за рациональным использованием ресурсов и средств организации, данных о затратах и себестоимости в разрезе анализируемых объектов, а также является основным элементом концепции контроллинга и служит носителем оперативной и стратегической информации для принятия управленческих решений, прогнозирования возможных вариантов выпуска продукции (услуг)».

Рассматривая концепцию контроллинга в разрезе отдельных элементов учета на предприятиях туристической отрасли АР Крым, нами выделено два основных уровня учета и группировки затрат. На первом уровне происходит формирование и группировка затрат для нужд финансового учета, которая необходима для отражения понесенных затрат с целью получения информации о себестоимости турпродукта и определения финансовых результатов от операционной, финансовой и чрезвычайной деятельности. Второй уровень направлен на решение определенных задач на уровне фирмы. На данном уровне происходит учет затрат, формирование и калькулирование себестоимости туристического продукта в разрезе счетов и элементов управленческого учета. Информация, получаемая на втором уровне, необходима для определения и соизмерения понесенных затрат с плановыми показателями, определения центров ответственности, количества обслуженных туристов, а также выделения и определения основных сегментов деятельности. Данный уровень учета затрат возможен лишь при создании и выделении управленческой бухгалтерии.

Развитие и внедрение управленческого учета на туристических предприятиях целесообразно осуществлять с использованием двух элементов управленческого учета: бюджетирования и метода АВС. Данные элементы тесно взаимосвязаны между собой.

В работах по управленческому учету К. Друри определяет следующую цель внедрения системы АВС: «... цель состоит в том, чтобы непосредственно контролировать причины затрат (носители издержек), а не сами затраты как таковые. Управление носителями издержек обеспечивает долгосрочный контроль затрат» [4, с. 465]. Следовательно, использование на практике системы АВС наиболее эффективно применять с элементами системы бюджетирования. Данное взаимодействие, прежде всего, связано с тем, что система АВС обеспечивает информацию о себестоимости, полезную для выработки управленческих решений, а система бюджетирования позволяет создавать технологии планирования, учета и контроля, затрат, денежных ресурсов предприятия и его финансовых результатов.

При составлении бизнес планов и распределении заданий для каждого центра ответственности (структурного подразделения, отдела) необходимо составлять отдельный бюджет. При создании бюджета для каждого центра ответственности требуется особый подход к его разработке. Прежде всего, данный подход должен иметь прямую связь с центрами ответственности. Отсюда следует, что основным звеном управленческого учета на предприятиях отрасли туризма является составление бюджетов по центрам ответственности.

В работе О.А. Куцыгина дается интересная трактовка понятия центр затрат и центр ответственности: «Центр ответственности - это такое подразделение предприятия, во главе которого находится менеджер, принимающий решение» [5, с. 10]; «Центр затрат - это такое подразделение предприятия, в котором менеджер отвечает только за величину затрат. Центры затрат могут включать информацию как по подразделению в целом, так и по отдельным предприятиям ... » [5, с. 12]. Данные определения свидетельствуют о том, что для более эффективного управления затратами и себестоимостью туристического продукта необходимо использовать систему бюджетирования.

В работах по управленческому учету С.Ф. Голов дает следующее определение системы бюджетирования: «... бюджетирование - это процесс планирования будущих операций фирмы и оформления его результатов в виде системы бюджетов» [6, с. 241].

С.Ф. Голов выделяет два направления бюджетирования - функциональный бюджет и стандарты (нормы) затрат на производство отдельных видов изделий, а также предлагает использовать следующие виды бюджетов: сводный бюджет; операционный бюджет; финансовый бюджет [6, с. 243-244].

Нами предлагается при внедрении системы АВС и бюджетирования на предприятиях туристической отрасли АР Крым выделить следующие направления, по которым должен осуществляться управленческий учет затрат:

- 1) провести распределение полномочий и определить основные центры ответственности, на которые будет возложено составление и контроль за исполнением бюджетов;
- 2) определить центр ответственности, на который будет возложена обязанность ведения управленческого учета;
- 3) выяснить на сколько будет взаимосвязан финансовый и управленческий учет, а также определить основные пути взаимодействия и взаимосвязи данных видов учета;
- 4) выделить такой специфический центр ответственности, как центр разработки, оформления и обработки управленческой и финансовой документации (отчетности) в системе внутрифирменного документооборота. Данный пункт в настоящее время наиболее актуален для предприятий туристической отрасли. Прежде всего это связано с тем, что на большинстве предприятий практически отсутствует методика расчета себестоимости туродня, койко-места, человеко-дня обслуживания. В результате этого происходит существенный ценовой разброс, а это в свою очередь приводит к завышению или занижению себестоимости турпродукта. Во-вторых, для повышения аналитичности обрабатываемой информации, а также для взаимосвязи финансового и управленческого учета необходимо разработать ряд форм, данные из которых будут использоваться в обоих видах учета;
- 5) разработать и внедрить на предприятиях туристической отрасли управленческий план счетов, интегрированный в финансовый учет. С одной стороны данная модель интеграции позволит повысить аналитичность учета. С другой стороны, данный переход потребует создания управленческой бухгалтерии, основанной и базирующейся на системе счетов и двойной записи. Использование счетов и двойной записи делает модель вполне формализованной. Поэтому построение модели управленческого учета с помощью системы счетов и двойной записи позволит наиболее рационально организовать учетную информацию. Особое внимание должно быть уделено построению системы аналитических счетов, являющихся информационной базой управленческого учета;
- 6) определить основные методические приемы учета затрат и калькулирования себестоимости туристического продукта. Данное направление является базисным и должно предшествовать разработке и утверждению бюджета;
- 7) выделить основные пути и направления развития туристического предприятия. Данный пункт должен осуществляться с помощью составления бизнес-плана.

Использование выделенных направлений позволит провести интеграцию финансового и управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости туруслуг посредством следующих вариантов.

Наиболее перспективный на наш взгляд является вариант, когда управленческий учет организован в зависимости от вида учета и центров ответственности по двум направлениям:

1. По элементам затрат. Данный учет организован в финансовой бухгалтерии.

2. По статьям затрат. Осуществляется в управленческой бухгалтерии. Благодаря данному разделению и разграничению полномочий происходит равномерное распределение контрольных и аналитических функций за издержками и себестоимостью турпродукта между финансовой и управленческой бухгалтерией.

Первое направление ориентировано на ведение финансовой бухгалтерии, а именно на составление финансовой и статистической отчетности. Управленческая же бухгалтерия ведет учет по статьям затрат, благодаря чему появляется возможность эффективно управлять себестоимостью, а также проводить определенную взаимосвязь с финансовым учетом. Предложенное направление позволит сократить объем выборки, необходимой для составления финансовых отчетов, за счет того, что в финансовой бухгалтерии группировка статей затрат будет производиться по однородным признакам (по элементам затрат).

Наряду с первым вариантом, характерным для средних и крупных туристических организаций, нами предложено осуществлять ведение управленческого учета в финансовой бухгалтерии. Данное направление характерно для субъектов малого бизнеса. Главным положительным моментом применения данного направления является то, что на малых предприятиях финансовый план счетов сокращен, а количество совершаемых операций ограничено. В результате данного фактора бухгалтер может выполнять функцию управленца и создавать определенный управленческий план счетов. Это позволит эластично и безболезненно осуществлять организацию управленческого учета проводить всесторонний анализ деятельности предприятия. С другой стороны, данное направление интеграции управленческого учета неприемлемо для средних и крупных туристических фирм и организаций. Это обусловлено тем, что при ведении параллельного учета происходит создание громоздкого учетного механизма, а этот фактор в свою очередь лишает организацию маневренности при обработке учетной информации, вследствие чего затрудняется принятие управленческих решений. Следует отметить, что при данном варианте учета на предприятиях происходит значительное снижение управленческого потенциала, а в некоторых случаях управленческий потенциал предприятия сводится к нулю.

Рассматривая оба варианта внедрения управленческого учета, мы отдаем предпочтение первому варианту. С одной стороны, крупные туристические организации несут дополнительные расходы на содержание управленческой бухгалтерии и планово-экономического отдела. С другой стороны, данные затраты эффективно окупаются за счет того, что отделы выделяются как отдельные центры ответственности, на которые возлагаются обязанности составления интегрированной с финансовым учетом форм отчетности, а также разработки форм первичной учетной документации. Это позволяет предприятиям эффективно использовать методы управленческого учета, а также: разрабатывать определенные методические приемы учета затрат и калькулирования себестоимости туристического продукта; эффективно вести документооборот и проводить обработку и анализ первичной учетной информации. Благодаря указанным преимуществам мы отдаем предпочтение первому методу благодаря возможности гибкой интеграции систем управленческого и финансового учета, а также за счет снижения погрешности при обработке учетной информации.

#### Литература

1. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько. - М: Финансы и статистика, 1998. - 256 с.
2. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под редакцией А.Д. Шеремета. - М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.-512 с.
3. Управленческий учет / Под. ред. В. Палия и В. Вандер Вила. - М.: ИНФРА-М- 1997. - 480 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. Пособие для вузов / Пер. с англ.; под ред. Н.Д. Эриашвили; предисловие проф. П.С. Безруких. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Аудит; ЮНИТИ, 1998. - 783 с.
5. Управление затратами на предприятиях: Учеб. пособие / О.А. Куцыгина; Воронеж, гос. арх. - строит, университет. - Воронеж, 2001. - 84 с.
6. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет - К.: СКАРБИ, 1998. - 384 с.

## РЕКРЕАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РЕКРЕАЦИИ

В связи с усилением интенсификации производственных процессов и ухудшением экологического состояния окружающей среды снижаются параметры здоровья населения. Следствием данных тенденций является рост потребности в рекреации – восстановлении сил человека, израсходованных в процессе труда и, соответственно, в деятельности, направленной на создание рекреационных пространств (туристских центров и/или курортов). При этом необходимо учитывать, что в экономике, основанной на рыночных принципах хозяйствования, генерирующим фактором их формирования выступают рекреационные потребности, а методом – рекреационное проектирование, уточнению содержания которого посвящена данная статья.

Однако для конкретизации целей и задач рекреационного проектирования необходимо учитывать мнения ученых-сторонников двух исследовательских позиций – «от ресурсов» (или «объектно-субъектной») и «от потребностей» (или «субъектно-объектной»), а также соответствующих им моделей рекреационной системы – натуроцентрических и антропоцентрических [8, 10]. В натуроцентрических моделях рекреационной системы «правят» ценности, связанные с охраной природы и регламентацией деятельности человека, а в антропоцентрических – потребности человека в рекреации. При экстенсивном типе расширенного воспроизводства и загрязняющем геоэкологическом хозяйстве [4], преобладающим в нашей стране в 30-70-е гг. XX в., действительно, наличие природных ресурсов предопределяло возможность осуществления рекреационной деятельности. Однако, в связи с переходом к интенсивному типу расширенного воспроизводства и восстанавливающему геоэкологическому хозяйству [4], в качестве побудительных мотивов рекреационной деятельности целесообразно рассматривать именно потребности, а в качестве базовой – использовать антропоцентрическую модель рекреации.

Теоретические основы антропоцентрической модели рекреационной системы были заложены в 70-80-е гг. XX в. Так, коллективом ученых Института географии Академии наук СССР были разработаны основные положения рекреационной географии, центральным объектом изучения которой является человек и его непрерывно растущие потребности. Их всестороннее, многоплановое удовлетворение требует «...не только извлечения из природы необходимых для производства ресурсов, но и поддержания оздоровительных и эстетических свойств окружающей среды» [10, с. 5]. Тем самым, в исследовании взаимоотношений «человек – среда», был сделан акцент на человеческом факторе и, соответственно, классе антропоцентрических систем, хозяином которых выступает человек с его потребностями, мотивациями, предпочтениями, системой оценок. В развитие данного подхода В.С. Преображенский [8] дал определение рекреационной деятельности как инвариантной части системы, связывающей человека (субъекта) с ландшафтом, и вбирающей в себя как сущностные признаки субъекта, так и ландшафта. При этом он подчеркивал, что полноценная организация рекреационной деятельности, включая ее территориальные аспекты, возможна только в том случае, если в качестве исходных данных для моделирования принимаются рекреационные потребности, а не рекреационные ресурсы.

В начале 80-х гг. XX в. ученые Московского государственного университета Н.С. Мироненко и И.Т. Твердохлебов [9], исследуя пространственно-временные аспекты рекреационной деятельности, пришли к выводу о необходимости выделения в составе годового совокупного времени трудящихся (массива социального времени) двух составляющих: 1) рабочего (обязательного) времени, используемого для производства различных благ; 2) внерабочего (свободного) времени, используемого для удовлетворения физиологических, бытовых и рекреационных потребностей. Тем самым, проанализировав структуру массива социального времени, они определили рекреацию как систему мероприятий, связанных с использованием свободного времени для оздоровительной, познавательной, спортивной и культурно-развлекательной деятельности людей на специализированных территориях, находящихся вне населенного пункта, являющегося местом их постоянного проживания.

В развитии данного подхода И.В. Зорин и В.А. Квартальнов [5] определив рекреационное время как время реализации рекреационной функции деятельности человека, выделили его составляющие: инклюзивное время (в течение рабочего дня), ежедневное время (после работы), уик-энд (в конце рабочей недели), отпускное время (не реже одного раза в год), пенсионное время. При этом они подчеркивали, что выделенные массивы рекреационного времени по-разному выполняют

функции простого (компенсаторного) и расширенного воспроизводства сил индивидов. Так, инклюзивное время – время простого компенсаторного восстановления человеческих сил, ежедневное время – компенсаторно-расширенное восстановление, уик-энд – расширенно-компенсаторное восстановление, отпускное время – расширенное восстановление.

В соответствии со структурой рекреационного времени и степенью реализации рекреационной функции ученые А.С. Кусков и О.В. Лысикова [6] выделили соответствующие им типы рекреации:

1) компенсаторную рекреационную деятельность, компенсирующую затраты живых сил человека до нормального уровня, включающую: инклюзивную рекреационную деятельность, встроенную в бытовую и трудовую деятельность; ежедневную постоянную рекреационную деятельность (краткосрочные прогулки, утренняя зарядка, спортивная игра, купание, чтение); еженедельную рекреационную деятельность, отнесенную на конец рабочей недели (уик-энд), поездки за город, на дачу и т.п.;

2) расширенную рекреационную деятельность, позволяющую компенсировать затраты живых сил человека с определенным запасом, включающая отпускную рекреационную деятельность, отнесенную на конец рабочего года.

В свою очередь, различным типам рекреации соответствуют соразмерные рекреационные пространства, представляющие собой часть социального пространства, объединяющего совокупность взаимосвязанных между собой природных и социально-экономических условий, используемых для рекреации [2, 7]. При этом следует разграничивать два вида рекреационных пространств:

1) организованное рекреационное пространство (или плановая рекреационная деятельность) – пространство, имеющее сложную совокупность мер создания и регулирования системы условий для рекреации в целях повышения эффективности рекреационного процесса, обусловленное наличием характерных, дискретных, локальных пространств разного масштаба, созданных для многократного использования;

2) неорганизованное рекреационное пространство (или самодеятельная рекреационная деятельность) – пространство, в котором система условий для рекреации регулируется человеком в целях реализации его личностных рекреационных потребностей.

Таким образом, можно заключить, что первопричиной и в то же время естественной границей, обуславливающей возможность рекреационной деятельности, является рекреационное время, режим которого определяется социально-экономическими, организационно-экономическими и технико-экономическими возможностями общества, а также сложившимися стереотипами (культурой) поведения населения.

В настоящее время использование массивов рекреационного времени для расширенного воспроизводства живых сил человека является предметом рекреологии, а ее основной задачей – поиск и обоснование способов оптимизации рекреации с помощью специальных технологий проектирования рекреационного статуса территории. В данной связи автор статьи придерживается мнения ученых [5, 8], считающих, что в отличие от интегрального районирования, зонирования и ареалирования [1, 2, 7] основными методами определения рекреационной специализации территорий в условиях рыночной экономики являются таксонирование и региональное моделирование.

Таксонирование представляет собой «...процесс членения территории на сопоставимые или иерархически соподчиненные таксоны, включающий определение классов и типов таксонов, их идентификацию, делимитацию и установление отношений между ними» [1, с. 116]. Таким образом, таксонирование является более общим понятием, включающим и районирование, и зонирование, и ареалирование.

Как уже было отмечено выше, в условиях рыночной экономики для определения таксонов различных порядков в качестве основного критерия следует использовать потребности, поскольку именно они выступают в качестве основного спрософормирующего фактора. А вот для окончательного определения рекреационной специализации (рекреационного статуса) территории целесообразно использовать результаты проектирования и на основе природно-ресурсного признака, и на основе потребностей, поскольку каждый из этих подходов имеет как преимущества, так и недостатки (табл. 1).

Основываясь на результатах анализа (табл. 1), можно заключить, что в рыночной экономике наиболее приемлемым является рекреационное проектирование на основе антропоцентрической модели рекреационной системы, представляющее собой вариативное моделирование программ рекреации и обслуживающих их систем с учетом потребностей рекреанта и ресурсными возможностями территории.



Таблица 1. Сравнительная характеристика рекреационного проектирования «от ресурсов» и «от потребностей»

Признак для сравнения	Рекреационное проектирование «от ресурсов» (районирование)	Рекреационное проектирование «от потребностей» (таксонирование)
Возможность применения	- планово-директивная экономика; - экстенсивный тип расширенного воспроизводства	- экономика, основанная на рыночных принципах хозяйствования; - интенсивный тип расширенного воспроизводства
Базовая модель рекреации	- натуроцентрическая	- антропоцентрическая
Предмет	- часть социального пространства, объединяющего совокупность взаимосвязанных между собой природных и социально-экономических условий, используемых для рекреации	- рекреационная деятельность и ее составляющие: элементарное рекреационное занятие, тип рекреационной деятельности, цикл рекреационной деятельности
Объект	- рекреационные ресурсы	- рекреационные потребности
Основные методы	- интегральное районирование, зонирование и ареализация	- таксонирование, региональное моделирование
Основная цель	- охрана природы и регламентация деятельности человека, основанная на рациональном использовании ресурсов	- максимально полное удовлетворение потребностей рекреантов с учетом ресурсных возможностей определенных территорий
Результат	- создание рекреационных пространств: туристских центров, курортов; - определение рекреационного статуса территории	- модель комплексного, полифункционального рекреационного продукта как программы рекреации; - определение рекреационного статуса территории-таксона

При этом его целью является разработка модели рекреационного продукта как программы рекреации, позволяющей:

- значительно упростить и ускорить процесс формирования и реализации комплексного, полифункционального рекреационного продукта;
- обеспечить наиболее полное удовлетворение потребностей рекреантов;
- более точно произвести стоимостную оценку рекреационного продукта как результата деятельности рекреационных предприятий региона;
- определить рекреационный статус отдельных территорий, в рамках которых производится рекреационный продукт.

Объектом рекреационного проектирования выступают рекреационные потребности, которые классифицируются исходя из функций рекреации и видов рекреационной деятельности, а предметом – рекреационная деятельность и ее составляющие, а именно:

- элементарное рекреационное занятия (ЭРЗ) – внутренне целостный, однородный, неразделимый на технологические компоненты элемент РЭД;
- тип рекреационной деятельности (ТРД) – однородная группа ЭРЗ, каждое из которых взаимозаменяемо и альтернативно;
- цикл рекреационной деятельности (ЦРД) – взаимосвязанное, взаимообусловленное и устойчивое сочетание ТРД, возникающее на базе основного (ведущего) ТРД.

Рекреационное проектирование в рамках антропоцентрической модели рекреации включает три основных этапа:

Этап 1: формирование базы для создания программ рекреации – составление перечня основных ЭРЗ как способов реализации определенных видов рекреационной деятельности в рамках региона. При этом в составе ЭРЗ необходимо выделить собственно рекреационные занятия, выполняющие основные функции рекреации – психофизиологическую и духовно-интеллектуальную. Выделенные ЭРЗ следует сгруппировать в два блока, объединяющие четыре основных типа рекреационных занятий: 1) группа восстановления – рекреационно-лечебные и рекреационно-оздоровительные занятия; 2) группа развития – рекреационно-спортивные и рекреационно-познавательные занятия.

Рассматривая ЭРЗ необходимо учитывать, что каждое из них может быть отнесено к классу «лидирующих» или «ведомых», в зависимости от того, является ли оно целевым, дополнительным, сопутствующим или базовым с позиции рекреационных функций. Целевые ЭРД являются главным мотивом РЭД; дополнительные ЭРЗ не реализуют основную цель рекреации, но вносят разнообразие в ЦРД; базовые и сопутствующие ЭРЗ не дают специфического рекреационного эффекта, но необходимы по физиологическим и технологическим ограничениям. Кроме этого формируя базу для

создания программы рекреации, целесообразным является выделение в составе дополнительных ЭРЗ фоновых, то есть тех, которые являются фоном (общим условием) для осуществления собственно рекреационной деятельности. Так, в настоящее время возрастает относительное значение оздоровительных, спортивных и познавательных занятий при снижении лечебных на фоне абсолютного роста всех существующих видов ЭРЗ и появлении новых.

Этап 2: типизация ЭРЗ и сведение их в более крупные группы – ТРД. При этом необходимо учитывать, что ЭРЗ находятся в определенной взаимозависимости в рамках одного цикла, то есть их характеризуют следующие свойства:

- аттрактивность (зрелищность) – индивидуальная и/или коллективная привлекательность ЭРЗ и их сочетаний;
- взаимозаменяемость (альтернативность) – возможность без видимого ущерба для реализации целей рекреации заменить одно ЭРЗ на другое;
- взаимодополняемость – необходимость и возможность использования некоторых ЭРЗ в комплексе с другими и в определенной пропорции;
- взаимообусловленность – последовательность ЭРЗ с фиксацией их продолжительности и интенсивности в ЦРД (то есть в соответствии с режимом рекреационной деятельности);
- противопоказанность – несовместимость некоторых ЭРЗ между собой для отдельного рекреанта (рекреантов) в определенный промежуток времени.

Число выделенных ЭРЗ и ТРД зависит от количества и разнообразия рекреационных услуг, оказываемых рекреационными предприятиями региона, а число ЦРД – от степени их агрегирования.

Этап 3: комбинация ТРД на основе ведущего рекреационного занятия и формирование ЦРД как программы рекреации, позволяющей реализовывать конкретные цели рекреантов посредством выбора сочетаний ТРД как эталонов в рамках организованных рекреационных пространств. При этом в случае отсутствия ТРД (то есть в рамках неорганизованных рекреационных пространств) каждый рекреант самостоятельно неосознанно конструирует ЦРД исходя из собственных представлений о полезности и аттрактивности рекреационной деятельности, привычек, моды, цен, денежных доходов и других факторов. Однако необходимо отметить, что самостоятельно организованная рекреационная деятельность (особенно курортная) не позволяет в полной мере реализовать потребности рекреантов, а также может привести к негативным последствиям для их здоровья и окружающей среды. Отсюда следует, что сформированные ЦРД должны обладать рекреационной полезностью и быть привлекательными для рекреантов, то есть базироваться на конкретных, осознанных рекреационных потребностях. Тогда разработанная процедура моделирования ЦРД позволит рекреационным предприятиям, исходя из их ресурсных возможностей, проделать работу по подбору необходимых услуг за рекреанта и рекомендовать ему оптимальное со всех точек зрения сочетание ЭРЗ.

Результатом данного этапа являются различные комбинации ЦРД, которые, по сути, представляют собой системную структуру, адекватно отражающую свойства и отношения как субъекта (рекреанта), так и объекта рекреации (рекреационной индустрии). С их помощью конкретизируются рекреационные потребности и формулируются требования к условиям их реализации, определяются технологии рекреационного обслуживания с учетом специфики определенных рекреационных территорий.

Этап 4: определение рекреационного статуса территорий-таксонов на основе потребительских характеристик производимого в ее рамках рекреационного продукта. При этом под таксоном (от нем. *taxon*) понимается «группа объектов, связанных общими свойствами и составляющих на основе этой общности одну таксономическую единицу» [3, с. 1132]; одна из основных логических форм, используемых типологией – научным методом, в основе которого лежит группировка объектов с помощью обобщенной модели или типа [8]. В данном случае объектом типологии выступает совокупность предприятий рекреационного комплекса региона, а общим и при этом генерирующим свойством, позволяющим выделить таксон, – возможность формирования определенных программ (моделей) рекреации и удовлетворения с их помощью конкретных рекреационных потребностей.

Этап 5: подтверждение правильности определенного рекреационного статуса территорий-таксонов. Для этого в качестве классификационного признака можно использовать результаты районирования на основе природно-ресурсного фактора, учитывающего наличие, качество, видовой состав и освоенность рекреационных ресурсов, которыми обладает определенная территория.

Таким образом, рекреационное проектирование «от потребностей» (таксонирование) может использоваться для определения рекреационного статуса территорий-таксонов и позволяет:

- прогнозировать комплексное, пропорциональное развитие рекреационного региона как сложной, динамической социально-технично-экономической системы;

- более четко обосновывать цели и задачи программ развития рекреации, определять их временные и пространственные рамки;
- повысить степень согласованности разрабатываемых на макро-, мезо- и микроуровне программ развития рекреации и обслуживающих ее систем;
- повысить эффективность применяемых методов управления рекреационного комплекса региона.

В дальнейшем следует рассмотреть возможность практического применения данного подхода для проектирования рекреационного статуса территорий-таксонов в рамках конкретного региона.

#### Литература

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
2. Бережная И.В. Структура экономики АР Крым в вопросах регионалистики: Монография – Львов: ИРИ НАНУ, 2004. – 152 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
4. Загоруйко И.А., Федоров В.Н. Пределы экономического развития и их вероятные следствия // вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1993. – №2. – С. 3-13.
5. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
6. Кусков А.С., Лысикова О.В. Курортология и оздоровительный туризм: Учебное пособие. – Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 320 с.
7. Мамутов В.К., Амоша А.И., Дементьева Т.Н. и др. Рекреация: социально-экономические и правовые аспекты. – Академия наук Украины Институт экономики промышленности. – Киев: Наукова думка, 1992. – 141 с.
8. Менеджмент туризма: Туризм и отраслевые системы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
9. Мироненко Н.С., Твердохлебов И.Т. Рекреационная география. – М.: МГУ, 1981. – 208 с.
10. Проблемы конструктивной географии: Теоретические основы рекреационной географии / Коллектив авторов; Отв. ред. В.С. Преображенский. – М.: Издательство «Наука», 1975. – 224 с.

## АННОТАЦИИ

Пан Л.В. Влияние концепции поведения потребителей на развитие предпринимательства в Украине

Статья посвящена обоснованию актуальности концепции поведения потребителей в рыночных условиях и определению её влияния на развитие предпринимательства в Украине. Описываются особенности создания брэндов в Украине, оцениваются перспективы их развития.

Ключевые слова: потребление, поведение потребителей, брэнд, торговая марка, потребительская лояльность.

Доронин А.В. Проблемы формирования методологии исследования организационного поведения

Обосновывается необходимость развития методологии исследования поведения производственной организации на индуктивной основе. Предлагается система понятий и категорий, определяется место науки управления поведением организации в системе смежных наук.

Ключевые слова: методология, исследование, организационное поведение, научная дисциплина.

Нагорский Ю.А. Повышение роли корпоративной культуры в формировании новой философии управления

В статье утверждается приоритетная роль корпоративной культуры в формировании новой философии управления. Автор указывает на возможности и предлагает конкретные способы формирования культуры организации.

Ключевые слова: новая философия управления, корпоративная культура, управление персоналом.

Меркулов Н.Н. Методология трансформации отечественных предприятий

В статье разработаны основы методологии трансформации предприятий в Украине. Автор исследует предприятия и их объединения, действующие в рыночной среде, в процессе изменения, которое имеет трансформационный характер.

Ключевые слова: предприятие, трансформация, реструктуризация, слияние, реинжиниринг, стратегия.

Полякова Я.А. Методика проведения комплексного стратегического анализа деятельности предприятия в условиях динамичной внешней среды

В статье разработана методика проведения комплексного стратегического анализа в условиях изменчивой окружающей среды. В ее основе - системный подход к определению факторов, влияющих на результирующие показатели деятельности предприятия, что позволяет определить направление его стратегического развития.

Ключевые слова: стратегия, портфельный анализ, SWOT – анализ, стратегические альтернативы.

Королева Т.С. Научный потенциал как фактор развития предпринимательской деятельности

На основе анализа состояния и динамики количественных и качественных индикаторов функционирования научной сферы Украины за последние 15 лет предложены практические рекомендации по совершенствованию отдельных аспектов организации и финансирования науки в стране.

Ключевые слова: наука, научный потенциал, научные кадры.

Ратушняк В.П. Концептуальный подход к кластерному развитию институтов гражданского общества и предпринимательства

В статье рассматривается комплекс проблем, связанных с формированием гражданского общества в Украине. Представлен концептуальный подход к определению мировых тенденций и пропорций развития гражданского общества, кластеризации предпринимательской деятельности, компенсации негативных проявлений рынка.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, гражданское общество, торгово - промышленная палата.

Галан Н.И. Система государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Японии

Рассмотрены основные составляющие системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Японии: финансовая, инновационная, информационно-консультационная. Определены факторы эффективности системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Японии.

Ключевые слова: предприятия, малый и средний бизнес, государственная поддержка, государственное регулирование.

Охрименко А.А. Функции современного рынка облигаций Украины

Рассмотрены особенности функционирования фондового рынка и рынка облигаций как составной части рынка ценных бумаг. Выделены функции, характерные для современного рынка облигаций Украины.

Ключевые слова: облигация, ценные бумаги, фондовый рынок, рынок облигаций.

Лищенко А.С. Сотрудничество банков со страховыми компаниями как способ управления рисками

В работе рассмотрены наиболее популярные среди банков виды страхования: страхование операционных рисков, страхование финансовых рисков, страхование залогового имущества и жизни заемщиков. Уделено внимание основным проблемам развития сотрудничества между банками и страховыми компаниями и предложены пути их решения.

Ключевые слова: банк, страховая компания, финансовые риски.

Иванова Н.В. Неравенство в распределении доходов населения как фактор возникновения теневой экономики в Украине

В статье рассматривается проблема возникновения теневой экономики в Украине в целом и в АР Крым в частности, проводится анализ распределения доходов населения АР Крым, определяется степень неравенства в распределении личных доходов населения и его влияние на развитие теневой экономики.

Ключевые слова: доходы, население, теневая экономика, степень неравенства.

Охрименко О.О. Страхование туристов: инновационная модель страхового продукта

В статье рассмотрены условия, которые влияют на разработку новых страховых продуктов для туристов. Проанализированы составляющие элементы и требования к качеству страховых продуктов. Проведена классификация страхования туристов на основании новизны страховых продуктов.

Ключевые слова: турист, инновации, страховой продукт, позиционирование, маркетинговые исследования.

Кучер В.А. Методика оптимизации управления инвестиционными проектами на промышленных предприятиях

В статье предложена методика оптимального управления инвестиционным проектом промышленного предприятия, основанная на определении срока его реализации, при котором эффект от сокращения расходов будет наибольшим.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инвестиционная деятельность, оптимизация.

Капачко М.А. Некоторые финансовые рычаги дальнейшего инновационно-инвестиционного развития экономики Украины

В статье исследуются проблемы и перспективы развития экономики Украины инновационно-инвестиционным путем, определяются социально-экономические предпосылки развития страны и ее способность приспосабливаться к требованиям международного рынка. Внимание акцентируется на таких сферах развития экономики Украины, как внешняя торговля, финансовая и банковская сферы, управление персоналом.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, банк, глобализация, финансы.

Радченко В.А. Технологическая эффективность интенсификации птицеводства в Крыму

В работе рассмотрены вопросы повышения рентабельности птицеводческих предприятий. Обоснованы ресурсо- и природоохранные способы ведения интенсивного птицеводства в Крыму, направленные на повышение его эффективности.

Ключевые слова: птицеводство, эффект, экономическая и технологическая эффективность, интенсификация.

Цёхла С.Ю. Состояние трансформации собственности в АР Крым

В статье проведен анализ реформирования собственности крымских субъектов хозяйствования в сравнении с общеукраинскими показателями. Определены тенденции и противоречия в развитии предпринимательства в регионе.

Ключевые слова: реформирование собственности, трансформация, институциональные преобразования, субъекты хозяйствования.

Рамазанов С.К., Крышталь Н.И., Велигура А.В. Вопросы управления развитием региональной образовательной системы в условиях экономической реформы

В работе предложены модели региональной образовательной системы, позволяющие эффективно осуществлять контроль, управление и прогнозирование развития этой сферы, согласовывать систему образования в целом с динамикой экономического и социального развития региона.

Ключевые слова: образование, оптимизация, региональная образовательная система.

Буренина Н.Б. Актуальные проблемы развития строительных предприятий Крыма

Статья содержит практические результаты исследований хозяйственной деятельности строительных предприятий Крыма. Проведен анализ динамики качественных показателей, характеризующих интенсификацию строительного производства АР Крым по формам собственности. Сделаны выводы о состоянии предприятий в отрасли за исследуемый период.

Ключевые слова: предприятие, эффективность, производительность труда, строительное производство.

Чудинович Л.М. Прогнозирование развития отрасли виноградарства в АР Крым

Спрогнозированы уровни урожайности винограда, площади виноградников в плодоносящем возрасте и валовые сборы данного вида продукции в АР Крым на период 2005-2010 гг. Предложены мероприятия по выходу отрасли из кризисного состояния.

Ключевые слова: прогнозирование, виноградарство, валовый сбор, урожайность.

Канталинская Ж.В., Корчинский В.Е. Из истории становления казначейства в Крыму

В статье изучен исторический процесс становления казначейской системы в Крыму. Даны рекомендации по возрождению традиций эффективной работы органов казначейства как на государственном, так и региональном уровнях.

Ключевые слова: казначейство, государственные финансы, бюджет

Сметанко А.В. Проблемы построения и ведения управленческого учета в туристических организациях

Развитие туристической отрасли АР Крым должно быть направлено на усовершенствование существующих систем учета и методики управления предприятием с целью повышения его финансовой устойчивости, снижения себестоимости туруслуг и повышения их качества. Это возможно лишь при условии разработки новых подходов к ведению управленческого учета на предприятии.

Ключевые слова: управленческий учет, затраты, турпродукт, туруслуга.

Рогатенко Э.В. Рекреационное проектирование как способ оптимизации программы рекреации

В статье рассмотрены теоретические основы проектирования рекреационного статуса территории на основе потребительских характеристик производимого в ее пределах рекреационного продукта. Проведен сравнительный анализ рекреационного проектирования «от потребностей» и «от ресурсов».

Ключевые слова: рекреационное проектирование, рекреационные потребности.

## АНОТАЦІЇ

Пан Л.В. Вплив концепції поведінки споживачів на розвиток підприємництва в Україні

Стаття присвячена обґрунтуванню актуальності концепції поведінки споживачів в ринкових умовах та визначенню її впливу на розвиток підприємництва в Україні. Описуються особливості створення брендів в Україні, оцінюються перспективи їх розвитку.

Ключові слова: споживання, поведінка споживачів, бренд, торгова марка, споживацька лояльність.

Доронін А.В. Проблеми формування методології дослідження організаційної поведінки

Обґрунтовується необхідність розвитку методології дослідження поведінки виробничої організації на індуктивній основі. Пропонується система понять і категорій, визначається місце науки управління поведінкою організацій в системі суміжних наук.

Ключові слова: методологія, дослідження, організаційна поведінка, наукова дисципліна.

Нагорський Ю.А. Підвищення ролі корпоративної культури у формуванні нової філософії управління

У статті затверджується пріоритетна роль корпоративної культури у формуванні нової філософії управління. Автор вказує на можливості та пропонує конкретні засоби формування культури організації.

Ключові слова: нова філософія управління, корпоративна культура, управління персоналом.

Меркулов М.М. Методологія трансформації вітчизняних підприємств

У статті розроблені основи методології трансформації підприємств в Україні. Автор досліджує підприємства та їх об'єднання, які діють в ринковому середовищі, у процесі змінювання, що має трансформаційний характер.

Ключові слова: підприємство, трансформація, реструктуризація, злиття, реінжиніринг, стратегія.

Полякова Я.А. Методика проведення комплексного стратегічного аналізу діяльності підприємства в умовах динамічного зовнішнього середовища

В статті розроблена методика проведення комплексного стратегічного аналізу в умовах мінливого навколишнього середовища. В її основі - системний підхід до визначення чинників, впливаючих на головні показники діяльності підприємства, що дозволяє визначити напрям його стратегічного розвитку.

Ключові слова: стратегія, портфельний аналіз, SWOT – аналіз, стратегічні альтернативи.

Корольова Т.С. Науковий потенціал як фактор розвитку підприємницької діяльності

На основі аналізу стану та динаміки кількісних і якісних індикаторів функціонування наукової сфери України за останні 15 років запропоновані практичні рекомендації щодо удосконалення окремих аспектів організації та фінансування науки в країні.

Ключові слова: наука, науковий потенціал, наукові кадри.

Ратушняк В.П. Концептуальний підхід до кластерного розвитку інститутів громадянського суспільства та підприємництва

В статті розглядається комплекс проблем, пов'язаних з формуванням громадянського суспільства України. Представлено концептуальний підхід до визначення світових тенденцій і пропорцій в розвитку громадянського суспільства, кластеризації підприємницької діяльності, компенсації негативних проявів ринку.

Ключові слова: підприємницька діяльність, громадянське суспільство, торговельно - промислова палата.

Галан Н.І. Система державної підтримки малого та середнього бізнесу в Японії

Розглянуто основні складові системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Японії: фінансову, інноваційну, інформаційно-консультативну. Визначено чинники ефективності системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Японії.

Ключові слова: підприємства, малий та середній бізнес, державна підтримка, державне регулювання.

Охріменко О.А. Функції сучасного ринку облігацій України

Розглянуті особливості функціонування фондового ринку та ринку облігацій як складової частини ринку цінних паперів. Запропоновані функції, які притаманні сучасному ринку облігацій України.

Ключові слова: облігація, цінні папери, фондовий ринок, ринок облігацій.

Ліщенко Г.С. Співробітництво банків зі страховими компаніями як спосіб управління ризиками

У роботі розглянуті види страхування, які найчастіше використовують банки: страхування операційних ризиків, страхування фінансових ризиків, страхування заставного майна та життя позичальників. Приділена увага основним проблемам розвитку співробітництва між банками та страховими компаніями та запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: банк, страхова компанія, фінансові ризики.

Іванова Н.В. Нерівність в розподілі доходів населення як фактор виникнення тіньової економіки в Україні

У статті розглядається проблема виникнення тіньової економіки в Україні в цілому та зокрема в АР Крим, проводиться аналіз розподілу доходів населення АР Крим, визначається ступінь нерівності в розподілі особистих доходів населення та її вплив на розвиток тіньової економіки.

Ключові слова: доходи, населення, тіньова економіка, ступінь нерівності.

Охріменко О.О. Страхування туристів: інноваційна модель страхового продукту

В статті розглянуті умови, які впливають на розробку нових продуктів страхування для туристів, проаналізовані складові елементи і вимоги до їх якості. Проведена класифікація страхування туристів на підставі новизни страхових продуктів.

Ключові слова: турист, інновації, продукт страхування, позиціонування, маркетингові дослідження.

Кучер В.А. Методика оптимізації управління інвестиційними проектами на промислових підприємствах

В статті запропонована методика оптимального управління інвестиційним проектом промислових підприємств, заснована на визначенні терміну його реалізації, при якому ефект від скорочення витрат буде найбільшим.

Ключові слова: інвестиційний проект, інвестиційна діяльність, оптимізація

Катречко М.О. Деякі фінансові важелі подальшого інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України

В статті досліджуються проблеми і перспективи розвитку економіки України інноваційно-інвестиційним шляхом, визначаються соціально-економічні передумови розвитку країни та її здатність пристосовуватися до вимог міжнародного ринку. Увага акцентується на таких сферах розвитку економіки України, як зовнішня торгівля, фінансова і банківська сфери, управління персоналом.

Ключові слова: інвестиції, інновації, банк, глобалізація, фінанси.

Радченко В.О. Технологічна ефективність інтенсифікації пташиного виробництва в Криму

У роботі розглянуті питання підвищення рентабельності підприємств пташиного виробництва в Криму, які спрямовані на підвищення його ефективності. Природоохоронні засоби ведення інтенсивного пташиного виробництва в Криму, які спрямовані на підвищення його ефективності.

Ключові слова: пташине виробництво, ефект, економічна та технологічна ефективність, інтенсифікація.

Цюхля С.Ю. Стан трансформації власності в АР Крим

У статті проаналізоване реформування власності кримських суб'єктів господарювання у порівнянні з загальноукраїнськими показниками. Визначені тенденції та протиріччя у розвитку підприємництва в регіоні.

Ключові слова: реформування власності, трансформація, інституціональні перетворення, суб'єкти господарювання.

Рамазанов С.К., Кришталь Н.І., Велігура О.В. Питання управління розвитком регіональної освітньої системи в умовах економічної реформи

В роботі запропоновані моделі регіональної освітньої системи, що дозволяють ефективно здійснювати контроль, управління і прогнозування розвитку цієї сфери, погоджувати систему освіти в цілому з динамікою економічного і соціального розвитку регіону.

Ключові слова: освіта, оптимізація, функції, регіональна освітня система.

Буренина Н.Б. Актуальні проблеми розвитку будівельних підприємств Криму

Стаття містить практичні результати досліджень господарської діяльності будівельних підприємств Криму. Проведений аналіз динаміки якісних показників, що характеризують рівень будівельного виробництва АР Крим щодо підприємств різних форм власності. Зроблені висновки про стан підприємств в галузі за досліджуваний період.

Ключові слова: підприємство, ефективність, продуктивність праці, будівельне виробництво.

Чудінович Л.М. Прогнозування розвитку галузі виноградарства в АР Крим

Спрогнозовані рівні урожайності винограду, площі виноградників у плодоносному віці та валові збори даного виду продукції в АР Крим на період 2005-2010 рр. Запропоновані заходи щодо виходу галузі з кризисного стану.

Ключові слова: прогнозування, виноробство, валовий збір, урожайність.

Канталінська Ж.В., Корчинский В.Е. З історії становлення казначейства в Криму

В статті вивчено історичний процес становлення казначейської системи у Криму. Надані рекомендації з відродження традицій ефективної роботи органів казначейства як на державному, так і на регіональному рівні.

Ключові слова: казначейство, державні фінанси, бюджет.

Сметанко О.В. Проблеми побудови і ведення управлінського обліку в туристичних організаціях

Розвиток туристичної галузі АР Крим повинен бути спрямован на удосконалення існуючих систем обліку і методики управління підприємством з метою підвищення його фінансової стійкості, зниження собівартості турсервісів і підвищення їх якості. Це можливо лише за умови розробки нових підходів до ведення управлінського обліку на підприємстві.

Ключові слова: управлінський облік, витрати, турпродукт, турпослуга.

Рогатенюк Е.В. Рекреаційне проектування як спосіб оптимізації програми рекреації

У статті розглянуті теоретичні основи проектування рекреаційного статусу території на основі споживачьких характеристик вироблюваного в її межах рекреаційного продукту. Проведений порівняльний аналіз рекреаційного проектування «від потреб» і «від ресурсів».

Ключові слова: рекреаційне проектування, рекреаційні потреби.

## ANNOTATIONS

Pan L.V. The concept of consumers behaviour and its influence on the business development in Ukraine

The author proves the importance of the models of consumers behaviour in the process of business development. Particularly, the specifics of brand creating and its perspectives in Ukraine are described.

Key words: consumption, consumers behavior, brand, trade mark, consumer's loyalty.

Doronin A.V. The formation of methods being used in the research of organizational behaviour

The need to develop methods of research concerning industrial organization's conduct is proved in the article. The given methodology has an inductive base. The author suggests the system of conceptions and categories and determines the place of that scientific direction in the system of closely-related sciences.

Key words: methodology, research, organizational behaviour, scientific discipline.

Nagorskiy Yu.A. The increasing significance of corporate culture in the formation of the new philosophy of management

In the article the priority of corporate culture in the formation of the new philosophy of management has been asserted. The author points out at the possibilities and suggests concrete ways of the organizational culture formation.

Key words: new philosophy of management, corporate culture, staff management.

Merkulov N.N. The methodology of enterprises transformation in Ukraine

The principles of methodology of enterprises transformation in Ukraine are worked out. The author investigates enterprises functioning in the market environment and their transformations.

Key words: enterprise, transformation, restructuring, merger, re-engineering, strategy.

Polyakova Ya. A. Method of complex strategic analysis of enterprise's activity in the dynamic environment

The author has worked out the method of complex strategic analysis of enterprise's work under the effect of unsteady external factors. This was made on the basic of system approach to the determination of factors affecting enterprise's performance. That allows to define directions of its strategic development.

Key words: strategy, portfolio analysis, SWOT-analysis, strategic alternatives.

Koroleva T.S. Scientific potential as a factor of business development

The author proposes practical measures being intended for organizing and financing the Ukrainian science. These measures have been developed on the basis of analysis describing the state and dynamics of science functioning in Ukraine for the last 15 years.

Key words: science, scientific potential, scientific personnel.

Ratushnyak V.P. The concept of cluster development of the civil society's organizations and the business entities

The problems connected with the civil society formation in Ukraine have been studied. The author takes conceptual approach in defining world trends and proportions of the civil society development and the business activity clustering.

Key words: business activity, civil society, chamber of industry and commerce.

Galan N.I. The system of state support of small businesses in Japan

Financial, innovational, informational and consulting components of the state system supporting small businesses in Japan are examined in the article. The author defines factors that influence efficiency of this system.

Key words: enterprises, small businesses, state support, state regulation.

Ohrimenko A.A. Functions of the current bonds market in Ukraine

The specific features of stock exchange market and bonds market functioning in Ukraine are studied. The author singles out functions characterizing current bonds market in this country.

Key words: bond, securities, stock exchange market, bonds market.

Lishchenko A.S. Banks and insurance companies cooperation as a way to manage risks

Insurance of operational and financial risks, insurance of property and life of loan takers as the most effective forms of insurance in bank's practice are examined in the article. The ways of solving the problems of cooperation between banks and insurance companies are proposed.

Key words: bank, insurance company, financial risks.

Ivanova N.V. The population incomes' inequality as a main factor for the black economy existence in Ukraine

The article goes into the problem of the black economy sources in Ukraine and in the Crimea in particular. Analysing the extent of inequality of population incomes the author comes to conclusion of its substantial influence on the black economy rise.

Key words: black economy, population, incomes, extent of inequality.



Ohrimenko O.O. Insurance of tourist: innovative model of insurance product

In the article the factors affecting development of the new insurance products for tourists are considered. The author analyses basic components of insurance product and requirements to its quality. Classification of tourists insurance is being made in the light of insurance product's novelty.

Key words: tourist, innovation, insurance product, positioning, marketing research.

Kucher V.A. Investment projects management at the industrial enterprises: methods of optimization

The author proposes optimal methods for managing investment projects of industrial enterprises. Methods are based on defining the term of project's realization which would guarantee the highest effect from cutting down expenses.

Key words: investment project, investment activity, optimization.

Katrechko M.A. Some financial levers of further investment development of the Ukraine's economy

In the article the problems and prospects of Ukraine's economic development in the light of new investment projects are studying. The author determines socioeconomic preconditions for the country's development and its ability to adopt the world market requirements. The key attention is drawn to the Ukraine's foreign trade, financial and bank spheres, staff management at the enterprises.

Key words: investments, innovations, bank, globalization, finances.

Radchenko V.A. Technological efficiency of poultry farming intensification in the Crimea

The article is studying the problems of poultry farming's profitability increase. The author proposes well-grounded ways for intensive poultry farming development in the Crimea taking into consideration the natural resources protection.

Key words: poultry farming, effect, economic and technological efficiency, intensification.

Tsyokhla S.Yu. The state of property transformation in the Crimea

The analysis of the property reformation processes in the Crimea is conducted. Indexes characterizing Crimea's economic entities in this aspect are examined in comparison with the Ukrainian ones. The author also defines the trends and contradictions of enterprises development in the region.

Key words: reformation of property, transformation, institutional reforms, economic entities.

Ramazanov S.K., Krishtal N.J., Veligura A.V. Regional educational system in terms of economic reform: problems of management

The models of regional educational system enabling to bring about control, management and forecast of its development are offered in the article. Authors point out at the need to conform regional educational system with economic and social development of the region.

Key words: education, optimization, regional educational system.

Burenina N.B. Urgent problems of building enterprises development in the Crimea

The article contains results of research concerning Crimea's building enterprises activity. The author has made analysis of quality indexes dynamics characterizing enterprises of different property forms. Conclusions on the current state of enterprises in the industry are done.

Key words: enterprise, efficiency, labour productivity, building production.

Chudinovich L.M. Prognostication of viticulture development in the Crimea

Levels of vine productivity, areas of vineyards of fructiferous age and total yields of this product in the Crimea have been prognosticated for the period of 2005-2010 years. The ways out of crisis for the industry are suggested.

Key words: prognostication, viticulture, productivity, total yield.

Kantalinskaya Zh.V., Corchinskiy V.Ye. Retrospective of the treasure system formation in the Crimea

The historical process of treasure system formation in the Ukraine is presented. The authors give recommendations directed at renewal and maintaining the exchequer's good traditions at the state and regional levels.

Key words: exchequer, state finances, budget.

Smetanko A.V. How to keep administrative accounting in the tourist organizations

The development of tourist industry in the Crimea should be directed at the improving existing systems of accounting and methods of enterprise management. This is aimed at the strengthening enterprise's financial stability, raising tourist services' quality and lowering their cost. The new approaches to the keeping administrative accounting at an enterprise should be worked out to this end.

Key words: administrative accounting, expenses, tourist product, tourist services.

Rogatenyuk E.V. Recreational projection as a method of recreational program optimization

In the article theoretical principles of projection of the territory's recreational status are considered. The projection is based on consumption characteristics of the product being produced within that territory. The comparative analysis of different ways of recreational projection based either «on needs» or «on resources» has been made.

Key words: recreational projection, recreational needs.

## НАШИ АВТОРЫ

- Пан Л.В.* – к.э.н., доцент, Национальный университет “Киево-Могилянская Академия”
- Доронин А.В.* – к.э.н., доцент, Харьковский национальный экономический университет
- Нагорский Ю.А.* – ст. преподаватель, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
- Меркулов Н.Н.* – к.э.н., доцент, Одесский национальный университет им. И. Мечникова
- Полякова Я.А.* – к.э.н., доцент, Харьковский национальный экономический университет
- Королева Т.С.* – с.н.с., Одесский государственный экономический университет
- Ратушняк В.П.* – ст. преподаватель, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка
- Галан Н.И.* – ст. преподаватель, Днепропетровский национальный университет
- Охрименко А.А.* – к.э.н., заместитель председателя правления СК «Украинская страховая группа»
- Лищенко А.С.* – аспирант, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко
- Иванова Н.В.* – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
- Охрименко О.О.* – к.э.н., доцент, Университет туризма, экономики и права
- Кучер В.А.* – к.э.н., доцент, Донецкий национальный технический университет
- Катречко М.А.* – ст. преподаватель, Харьковский банковский институт Украинской академии банковского дела
- Радченко В.А.* – к.э.н., доцент, Крымский государственный аграрный университет, председатель СПК «Большевик»
- Цехла С.Ю.* – к.э.н., доцент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета
- Рамазанов С.К.* – д.т.н., профессор, Восточноевропейский национальный университет им. В. Даля
- Крышталь Н.И.* – к.э.н., доцент, Восточноевропейский национальный университет им. В. Даля
- Велигура А.В.* – к.т.н., доцент, Восточноевропейский национальный университет им. В. Даля
- Буренина Н.Б.* – соискатель, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета
- Чудинович Л.М.* – ст. преподаватель, Крымский колледж экономики и управления
- Канталинская Ж.В.* – к.э.н., доцент, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
- Корчинский В.Е.* – к.э.н., доцент, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
- Сметанко А.В.* – к.э.н., доцент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета
- Рогатенюк Э.В.* – ст. преподаватель, Национальная академия природоохранного и курортного строительства

## Выписка из постановления

ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ УКРАИНЫ

15 января 2003 г.

г. Киев №7-05/1

### О повышении требований к профессиональным изданиям, занесенным в список ВАК Украины

п.3. Необходимые элементы научной статьи:

1. Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями;
2. Анализ последних исследований и публикаций, в которых заложена развязка данной проблемы, и на которые опирается автор;
3. Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;
4. Формулирование целей статьи (постановка задания);
5. Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных результатов;
6. Выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

### Требования к авторским рукописям журнала «Экономика Крыма»

1. Для публикации в журнале принимаются ранее не публиковавшиеся работы в сфере экономики, менеджмента, предпринимательства, маркетинга, финансов, страхования, биржевого и банковского дела, экологии, рекреации и туризма, международного бизнеса, а также методический и практический материал по подготовке специалистов в сфере экономики и управления. Публикации должны соответствовать требованиям ВАК от 15 января 2003 г. №7-05/1.

2. Рукопись предоставляется в 2-х экземплярах (на русском, украинском или английском языке), напечатанная с одной стороны листа формата А-4, через 1,5 интервала, шрифт –14 кегль. Объем рукописи в пределах 6-10 страниц, включая рисунки, таблицы, список литературы. Страницы рукописи должны быть последовательно пронумерованы (в правом нижнем углу страницы).

Вместе с распечатанным текстом рукописи представляется компьютерная дискета 3,5” с файлом рукописи (название файла должно соответствовать фамилии автора), Word 6.0, 7.0, 95, 97, шрифт Times New Roman Суг.

3. В верхнем левом углу первой страницы проставляется индекс УДК. В правом верхнем углу располагается фамилия и инициалы автора (авторов) с указанием ученой степени каждого (если имеется), посередине – название статьи, и далее – основной текст.

4. Перечень литературных источников (только те, на которые идет ссылка) дается общим списком в конце рукописи и составляется в порядке очередности ссылок по тексту на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу и требований ВАК – Бюллетень №2, 2000 г. - С. 61- 62.

5. Вместе с рукописью статьи на отдельных листах предоставляется:

- фамилия, имя, отчество (полностью) авторов, название статьи, аннотация и ключевые слова на трех языках (русский, украинский, английский);
- сообщение об авторах (на русском языке) с указанием фамилии, имени, отчества, ученой степени, звания, места работы, адреса и телефона для контактов;
- две рецензии.

6. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за точность приведенных фактов, цитат, экономических данных, собственных имен, географических названий и других сведений, а также за то, что в материалах не содержатся данные, не подлежащие открытой публикации.

7. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия. Редакционная коллегия журнала оставляет за собой право при необходимости вносить изменения редакционного характера без согласования с автором.

8. Рукописи не возвращаются.

---

Підп. до друку 03.11.05. Формат 60х94 1/8. Папір офсетний. Друк різнографний.  
Ум. друк. арк. 9,95. Обл. вид. арк. 10,35. Тираж 400 прим. Замовлення № 167  
Видавниче підприємство “НАПКБ” м. Сімферополь, вул. Павленко, 5, 95000