

ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 16 ` 2006

СИМФЕРОПОЛЬ

ЭКОНОМИКА КРЫМА № 16 '2006

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, просп. 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.

Компьютерная верстка Павленко И.Г.

Рекомендовано к опубликованию Ученым Советом Национальной академии природоохранного и курортного строительства (протокол №5 от 26. 01. 2006 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,
НАПКС

© «Экономика Крыма», 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ

Плаксин В.И.	Механизм синергетической эффективности хозяйственных систем.....	6
Лазоренко Л.В.	Психологические особенности процесса принятия управленческих решений.....	10
Нагорский Ю.А.	Влияние мотивационного механизма управления предприятием на эффективность его деятельности.....	13
Сорока А.В.	Модели профессиональной компетентности современных руководителей.....	16
Плаксин О.А.	Теория жизненного цикла в анализе организации лизинга.....	20
Тарасенко А.В.	Закономерности формирования институтов корпоративного управления на постсоветском пространстве	23
Кокодей Т.А.	Разработка структурной модели системы стратегического управления предприятием.....	26

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Пичик Е.В.	Инновационный маркетинг как залог конкурентного успеха на рынке.....	29
Шкарлет С.Н.	Роль и место инновационной политики предприятия в формировании его экономической безопасности.....	32
Севастьянова О.В., Мужецкая Т.А.	Проблемы инновационной деятельности в сфере туристических услуг.....	36
Барило В.С.	Реализация государственной политики поддержки развития инновационной деятельности.....	38

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Коваленко В.В., Коренева О.Г.	Факторы влияния на динамическое развитие банковской системы Украины.....	42
Кравцова А.М.	Оценка эффективности процесса использования финансовых ресурсов предприятия.....	47
Криворак А.Д.	Общая стратегия предприятия и управление его финансами	51
Колосюк А.А.	Некоторые аспекты развития управленческого учета.....	53
Прадун В.П., Зорий О.Г., Ильбисинова Ю.О.	Банковское инвестиционное кредитование как фактор развития Крымского региона.....	56

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Винников В.В.	Принципы обоснования инвестиционных решений в системе комплексного развития морского транспорта.....	59
Черемисина С.Г., Шалимов А.Ю.	Организационно-экономические аспекты адаптации виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма в новых условиях хозяйствования.....	64
Кухарчик В.Г.	Проблемы формирования рынка морских профессий в Украине.....	68
Краснодод Т.Л.	Рынок молока и его основные проблемы.....	71
Силкин В.В.	Перспективы развития ветроэнергетики.....	73
Бурякова Ю.А.	Использование европейского опыта в управлении водохозяйственным комплексом Украины.....	75
Басюркина Н.И.	Методические подходы к планированию плодоовощеконсервного производства на примере Одесской области.....	78

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Миронова Т.Л., Полонская Н.А.	Механизм управления социально-экономическим развитием региона.....	82
Брошкова С.Л.	Эколого-экономическая оценка компонентов природно-ресурсного потенциала Одесской области.....	87
Землячов С.В.	Состояние и тенденции развития страховой деятельности в АР Крым.....	91
Гончарук Н.В.	Эффективность функционирования виноградо-винодельческой отрасли Севастопольского региона	96
Плаксун А.А.	Современное состояние и перспективы развития экспортного потенциала транспортного комплекса Крыма.....	98

АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....	100
--------------------------	-----

НАШИ АВТОРЫ	106
-------------------	-----

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ

Плаксін В.І.	Механізм синергетичної ефективності господарських систем.....	6
Лазоренко Л.В.	Психологічні особливості процесу прийняття управлінських рішень.....	10
Нагорський Ю.А.	Вплив мотиваційного механізму управління підприємством на ефективність його діяльності.....	13
Сорока О.В.	Моделі професійної компетентності сучасних керівників.....	16
Плаксін О.А.	Теорія життєвого циклу в аналізі організації лізингу.....	20
Тарасенко О.В.	Закономірності формування інституцій корпоративного управління на пострадянському просторі.....	23
Кокодей Т.А.	Розробка структурної моделі сісеми стратегічного управління підприємством... ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ	26

Пічик К.В.	Інноваційний маркетинг як запорука конкурентного успіху на ринку.....	29
Шкарлет С.М.	Роль і місце інноваційної політики підприємства у формуванні його економічної безпеки.....	32
Севастьянова О.В., Мужецька Т.А.	Проблеми інноваційної діяльності в сфері туристичних послуг.....	36
Барило В.С.	Реалізація державної політики підтримки розвитку інноваційної діяльності.....	38

ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Коваленко В.В., Коренєва О.Г.	Чинники впливу на динамічний розвиток банківської системи України.....	42
Кравцова А.М.	Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства... ..	47
Криворак О.Д.	Загальна стратегія підприємства та управління його фінансами	51
Колосюк А.А.	Деякі аспекти розвитку управлінського обліку.....	53
Прадун В.П., Зорій О.Г., Льбісінова Ю.О.	Банківське інвестиційне кредитування як чинник розвитку Кримського регіону... ..	56

ЕКОНОМІКА ГАЛУЗЕЙ ВИРОБНИЦТВА

Віников В.В.	Принципи заснування інвестиційних рішень у системі комплексного розвитку морського транспорту.....	59
Черемісіна С.Г., Шалімов А.Ю.	Організаційно-економічні аспекти адаптації виноградо-виноробного підкомплексу Криму у нових умовах господарювання.....	64
Кухарчик В.Г.	Проблеми формування ринку морських професій в Україні.....	68
Краснодєд Т.Л.	Ринок молока і його основні проблеми.....	71
Сілкін В.В.	Перспективи розвитку вітроенергетики.....	73
Бурякова Ю.О.	Використання європейського досвіду в управлінні водогосподарським комплексом України.....	75
Басюркина Н.І.	Методичні підходи до планування плодоовочевого консервного виробництва на прикладі Одеської області.....	78

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Міронова Т.Л., Полонська Н.О.	Механізм управління соціально-економічним розвитком регіону.....	82
Брошкова С.Л.	Еколого-економічна оцінка компонентів природно-ресурсного потенціалу Одеської області.....	87
Землячов С.В.	Стан та тенденції розвитку страхової діяльності в АР Крим.....	91
Гончарук Н.В.	Ефективність функціонування виноградо-виноробної галузі Севастопольського регіону	96
Плаксун А.А.	Сучасний стан та перспективи розвитку експортного потенціалу транспортного комплексу Криму.....	98

АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ.....	100
-------------------------	-----

НАШІ АВТОРИ.....	106
------------------	-----

CONTENTS

THEORY AND PRACTICE OF MANAGEMENT

Plaksin V.I.	The mechanism of synergetic effectiveness of economic systems.....	6
Lazorenko L.V.	Psychological peculiarities of the process of taking managerial decisions.....	10
Nagorskiy Yu. A.	The influence of motivational mechanism of enterprise management on its performance.....	13
Soroka A.V.	The models of the professional competence modern managers.....	16
Plaksin O.A.	Theory of life cycle in the analysis if the formation of leasing.....	20
Tarasenko O.V.	Patterns of corporate governance institutions forming in post-soviet countries.....	23
Kokodey T.A.	Stages of the strategic management system development for a company.....	26

INNOVATIONS AND INVESTMENTS

Pichik E.V.	Innovational marketing as a pledge of competitive success at the market.....	29
Shkarlet S.N.	The role and the place of enterprise's innovational policy in the formation of its economic safety.....	32
Sevastyanova O.V., Muzhetskaya T.A.	The problems of innovational activity in the field of tourist services.....	36
Barilo V.S.	Realization of the Ukraine's state policy supporting the development of innovational activity.....	38

FINANCES AND CREDIT

Kovalenko V.V., Koreneva O.G.	The banking system of Ukraine: factors of influence.....	42
Kravtsova A.M.	Estimation of the effectiveness of the process of using enterprise's financial resources.....	47
Krivorak A.D.	The general strategy of enterprise and its finances management	51
Kolosjuk A.A.	The some aspects of administrative accounting development	53
Pradun V.P., Zoriy O.G., Ilbisinova Yu.O.	Bank investment lending as a factor of development of the Crimean region.....	56

ECONOMY OF INDUSTRIES OF PRODUCTION

Vinnikov V.V.	The principles of proving investment decisions in the system of complex development of the sea transport.....	59
Cheremisina S.G., Shalimov A.Yu.	New economic and organizational aspects of viticulture and wine-making industry in the Crimea.....	64
Kuharchik V.G.	A sector of labour at the market of transport services.....	68
Krasnoded T.L.	Diary production market and its main problems.....	71
Silkin V.V.	Prospects of development of wind-powered engineering.....	73
Buryakova J. A.	Using of European experience in the management of Ukraine water-supply economy.....	75
Basyurkina N.J.	Methodological approaches to planning of canned fruit and vegetables production on example of Odessa district.....	78

REGIONAL ECONOMY

Mironova T.L., Polonskaya N.A.	Social and economic development of a region: the mechanism of management.....	82
Broshkova S.L.	Economic and ecological estimation of the natural recourses potential of the Odessa region.....	87
Zemlyachev S.V.	Condition and tendencies of insurance development in Crimea.....	91
Goncharuk N.V.	The effectiveness of viticulture and wine-making in the Sevastopol region.....	96
Plaksun A.A.	Nowadays' condition and prospects of development pf export in Crimean transport complex.....	98
ANNOTATIONS.....		100
OUR AUTHORS.....		106

УДК 65.011.4

В.И. Плаксин

МЕХАНИЗМ СИНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

В современных условиях хозяйствования решающее значение принадлежит экономическим показателям, выступающим в виде меры, при помощи которой объективно оцениваются различные решения на стадии планирования и определения результатов деятельности на уровне страны, отрасли, региона и предприятия. В них находят отражение все стороны функционирования и развития соответствующих структур, которые по своей природе представляют сложные социально-экономические системы (СЭС), а их количественные и качественные характеристики формируются под воздействием различных по характеру, направленности и силе факторов, учет и оценка которых еще не везде находится на должном уровне. Особенно это касается проектов большого масштаба, когда осуществляется выбор альтернативного варианта при наличии различных показателей результатов и затрат реализации научных, технических, экономических, социальных и других мероприятий соответствующего уровня. До сих пор идет поиск критериев стратегического и тактического управления объектами, оценки эффективности их динамики и формирования механизма достижения ее уровня на различных этапах жизненного цикла каждой СЭС.

Проблема показателей и механизма эффективности в экономической литературе дискутируется давно. А механизм синергетической эффективности стал предметно исследоваться во второй половине прошлого столетия. Зарубежные и отечественные авторы работ по данной тематике попытались вскрыть базисные отношения системной эффективности, которой присущ синергетический эффект. Так, И. Ансофф утверждает: «Явление, когда доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности, часто называют эффектом « $2+2=5$ ». Мы будем называть этот эффект синергизмом» [1, с.127]. Далее автор, ссылаясь на свои более ранние работы, приводит спецификацию и основы оценки синергизма, связывает его с формированием стратегии.

Определенная попытка объяснить эффект синергизма сделана учениками профессора Русинова Ф.М. в их коллективной работе [2]. Наш соотечественник, видный ученый Добров Г.М. со своими коллегами в работах, посвященных научно-техническим программам, подчеркивает «... эффект программности как проявление синергии в планировании представляет собой часть социально-экономического эффекта достижения программной цели» [3, с. 20]. И далее он вместе с профессором Молдовановым М.И. развивает мысль о приращении потенциала в результате программной кооперации. Значительным вкладом в теорию оценки эффективности можно отнести коллективную монографию под научным руководством профессора Сальги С.Я. [4], в которой авторы провели глубокий анализ методов определения эффективности и предложили модели управления данным показателем на уровне предприятия.

Научное обобщение выполненных исследований по опубликованной информации свидетельствует о том, что значительная часть работ посвящена поиску интегральных показателей по эффективности различных уровней и объектов в традиционном подходе к экономическим отношениям. Вместе с тем остается не изученным механизм формирования и проявления синергетической эффективности в условиях рыночной экономики.

В связи с этим целью исследования является обоснование теоретического механизма синергетической эффективности с позиций системного подхода и программно-целевого управления.

В литературе излагаются различные позиции относительно этого понятия. Наиболее оправданным следует признать системный подход, согласно которому эффективность системы следует понимать как иерархическую категорию. По нашему мнению она охватывает все уровни управления экономикой: предприятие, регион, отрасль, общество. Это представляется в пределах страны, но можно ее перенести и на мегоуровень.

Согласно экономической теории приоритет целей производства принадлежит народнохозяйственным интересам. Поэтому и эффективность находит свое выражение, целевую

направленность в степени удовлетворения материальных и духовных потребностей общества, в степени отражения основного экономического закона и политики государства.

Как видим, потребности общества имеют многоаспектный характер. А поэтому и эффективность хозяйствования как многогранная категория должна быть комплексной, отражать все стороны деятельности и конечного результата. Это, согласно нашей концепции, характеризуется потенциалом системы (Пс), который представляется выражением:

$$Пс=f(П_{\text{нн}}, П_{\text{тг}}, П_{\text{по}}, П_{\text{гэ}}, П_{\text{пс}}, П_{\text{пм}}, П_{\text{пп}}, П_{\text{пю}}, П_{\text{пб}}), \quad (1)$$

где $П_{\text{нн}}$, $П_{\text{тг}}$, $П_{\text{по}}$, $П_{\text{гэ}}$, $П_{\text{пс}}$, $П_{\text{пм}}$, $П_{\text{пп}}$, $П_{\text{пю}}$, $П_{\text{пб}}$ - потенциал подсистемы соответственно научной, технической, организационной, экономической, социальной, маркетинговой, политической, юридической и экологической и трудовой безопасности хозяйственной системы.

При системном подходе к эффективности ее можно представить аналогично формуле (1):

$$Эс=f(Э_{\text{нн}}, Э_{\text{тг}}, Э_{\text{по}}, Э_{\text{гэ}}, Э_{\text{пс}}, Э_{\text{пм}}, Э_{\text{пп}}, Э_{\text{пю}}, Э_{\text{пб}}), \quad (2)$$

где $Эс$ - эффективность хозяйственной системы, ед.; $Э_{\text{нн}}, \dots, Э_{\text{пб}}$ - эффективность подсистемы соответственно научной, ..., безопасности хозяйственной системы.

Теоретические основы потенциала системы и ее эффективности позволяют установить следующую зависимость:

$$Эс=f(Пс) \quad (3)$$

При этом нами установлена многофакторная функциональная связь:

$$Пс= f(Рс, Ос, Сс, Тс), \quad (4)$$

где $Рс$ – ресурсы системы (трудовые, материальные, финансовые и информационные); $Ос$ – организация системы (организация производства (работ), управления, труда); $Сс$ – среда системы (внешняя и внутренняя); $Тс$ – период жизненного цикла системы (создание, функционирование, развитие, ликвидация).

Преобразуем выражение формулы (3) с помощью выражения формулы (4) в виде функции:

$$Эс = f(Рс, Ос, Сс, Тс) \quad (5)$$

Если представить выражение (5) в практическом аспекте, то можно с полной уверенностью утверждать, что все составляющие эффективности системы формулы (2) - $Э_{\text{нн}}$, $Э_{\text{тг}}$, $Э_{\text{по}}$ и другие также зависят от совокупности $Р$, $О$, $С$ и $Т$ данной системы. Причем этот структурный срез эффектообразующих показывает на их сложное взаимодействие. К примеру, ресурсы, организация и среда кооперируя между собой, могут одновременно в определенных пропорциях принадлежать всем или несколько указанным подсистемам как в форме потенциала, так и в форме эффективности, что указано в работе [5, с.4].

Данный процесс взаимодействия и взаимосвязей эффектообразующих факторов – подсистем раскрывает первый вид проявления механизма синергической эффективности, который в общем виде можно интерпретировать:

$$Э_{\text{СПО}} = \sum_{i=1}^n Э_{\text{пi}} K_{\text{пi}} \quad (6)$$

где $Э_{\text{СПО}}$ – эффективность синергическая, вызванная взаимодействием потенциалов подсистем хозяйственной системы, ед.; $Э_{\text{пi}}$ – эффективность потенциала i -ой подсистемы хозяйственной системы, ед.; $K_{\text{пi}}$ – коэффициент степени воздействия (+, -) потенциала i -ой подсистемы на синергическую эффективность хозяйственной системы; n – количество эффектообразующих подсистем хозяйственной системы.

При этом вводятся такие ограничения:

$$0 \leq \sum_{i=1}^n K_{\text{пi}} \leq 1,0 \quad (7)$$

Итак, свойство эмерджентности систем, приводящее к синергическому эффекту первого порядка, связано на практике с кооперацией факторов потенциала подсистем в данной хозяйственной системе.

Второй составляющей механизма синергического эффекта хозяйственной системы (ХС) является учет жизненного цикла системы (ЖЦС), который отражает основные этапы жизненного цикла конечного продукта (ЖЦП) или его совокупностей (номенклатура производственной программы предприятия). Для упрощения выделим следующие этапы ЖЦП: научный (НИОКР), производственный, реализационный и пользовательский (эксплуатационный). При таком представлении ЖЦС ее синергическая эффективность может быть представлена схематично (рис. 1).

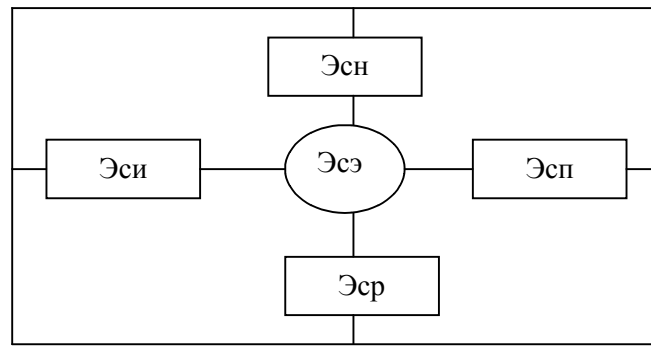


Рис. 1. Структура синергетической эффективности, вызванная взаимодействием потенциалов подсистем на основных этапах ЖЦС (Эсэт)

На приведенной схеме Эсн, Эсп, Эср и Эси – синергетическая эффективность взаимодействия потенциалов подсистем хозяйственной системы на этапе жизненного цикла, соответственно научном, производственном, реализации и использования продукции (услуги) в определенных единицах измерения. Данную графическую модель структуры исследуемой закономерности можно выразить математической зависимостью вида:

$$\text{Эсэт} = f(\text{Эсн}, \text{Эсп}, \text{Эср}, \text{Эси}) \quad (8)$$

Если использовать принцип одномерности и ранжированности при определении интегральных показателей, примененный в формулах (6) и (7), то выражение (8) представим следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{сэт}} = \sum_{j=1}^{\text{э}} \text{Э}_{\text{сэ}j} \cdot \text{К}_{\text{э}j} \quad (9)$$

где Эсэj – эффективность синергетическая хозяйственной системы на j-ом этапе ЖЦС, ед.;
Кэj – коэффициент степени воздействия (+, -) j-го этапа ЖЦС на эффективность синергетическую хозяйственной системы; Э – количество эффектообразующих этапов ЖЦС.

При этом имеет место равенство:

$$\text{Э}_{\text{сэ}j} = \text{Э}_{\text{спо}j} = \sum_{i=1}^{\text{п}} \text{Э}_{\text{п}ij} \cdot \text{К}_{\text{п}ij} \quad (10)$$

В окончательном виде выражение формулы (9) будет выглядеть так:

$$\text{Э}_{\text{сэт}} = \sum_{i=1}^{\text{п}} \sum_{j=1}^{\text{э}} \text{Э}_{\text{п}ij} \cdot \text{К}_{\text{п}ij} \cdot \text{К}_{\text{э}j} \quad (11)$$

Итак, второй источник синергетического эффекта обусловлен взаимодействием подпотенциалов хозяйственной системы, которые на практике связаны с концентрацией и интеграцией работ по реализации, например, научно-технических программ, бизнес-планов инновационных проектов. Здесь присутствует временный фактор Т в разрезе ЖЦС и ЖЦП.

Третьей составляющей механизма синергетического эффекта ХС является воздействие фактора масштабности, алгоритма распространения конечного результата на различные сферы деятельности (широта масштабности) и уровни управления (высота масштабности).

Речь идет, прежде всего, об использовании, например, новшества (техники, технологии, материала и т.д.) в различных отраслях народного хозяйства или областях деятельности. Это связано с диверсификацией продукции и услуг предприятий.

В данном случае синергетическая эффективность ХС характеризуется выражением:

$$\text{Э}_{\text{соб}} = \sum_{\gamma=1}^{\text{о}} \text{Э}_{\text{сэт}\gamma} \cdot \text{К}_{\text{о}\gamma} \quad (12)$$

где Эсоб – синергетическая эффективность ХС, обусловленная диверсификацией продукции, услуг в различные области деятельности на конкретном уровне этой системы (предприятие, регион и т.д.), ед.; Эсэтγ – синергетическая эффективность ХС, обусловленная диверсификацией продукции, услуг в γ-ую область деятельности этого же уровня системы, ед.; Коγ – коэффициент степени воздействия диверсификации продукции услуг в γ-ую область деятельности на синергетическую эффективность ХС; О – количество эффектообразующих диверсификационных областей деятельности ХС.

Преобразуем выражение формулы (12) с помощью составляющих формулы (11):

$$\mathcal{E}_{\text{СОБ}} = \sum_{i=1}^{\Pi} \sum_{j=1}^{\mathcal{E}} \sum_{\gamma=1}^{\mathcal{O}} \mathcal{E}_{\text{Пij}\gamma} * K_{\text{Пij}\gamma} * K_{\mathcal{E}\gamma} * K_{\mathcal{O}\gamma} \quad (13)$$

Как было отмечено, вторая составляющая фактора масштабности синергетической эффективности связана с уровнем высоты масштабности. На практике это означает, что, например, то же новшество может осуществляться в определенной сфере деятельности (их совокупностях) на уровне предприятия, региона, отрасли и народного хозяйства страны. Не исключается, что отдельные виды инноваций: открытия, изобретения, ноу-хау и другие могут использоваться на межгосударственном и мировом уровнях хозяйствования.

Итак, в масштабах страны синергетическая эффективность ХС будет определяться так:

$$\mathcal{E}_{\text{СУУ}} = \sum_{\omega=1}^{\Upsilon} \mathcal{E}_{\text{СОБ}\omega} * K_{\Upsilon\omega} \quad (14)$$

где $\mathcal{E}_{\text{СОБ}\omega}$ - эффективность синергетическая хозяйственной системы на ω -ом уровне управления системой, ед.; $K_{\Upsilon\omega}$ - коэффициент степени воздействия (+, -) ω -го уровня управления системой на эффективность синергетическую ХС; Υ – количество эффектообразующих уровней управления ХС.

Эту эффективность системы на уровне страны можно графически проиллюстрировать следующей схемой (рис.2).

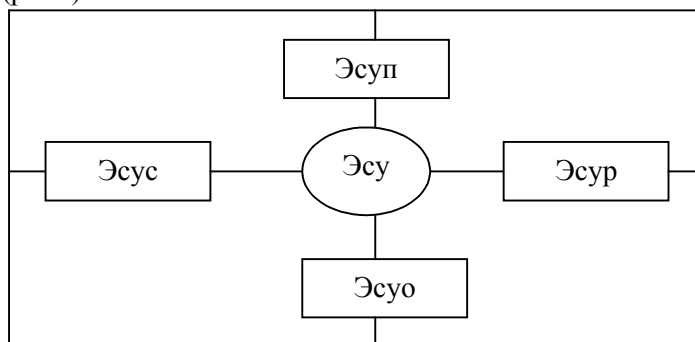


Рис. 2. Структура синергетической эффективности ХС по уровням управления

На этой схеме Эсуп, Эсур, Эсуо и Эсус – синергетическая эффективность системы на уровне управления предприятия, региона, отрасли и страны.

В итоге можно выражение формулы (14) с помощью составляющих формулы (13) представить следующим соотношением:

$$\mathcal{E}_{\text{СУУ}} = \sum_{i=1}^{\Pi} \sum_{j=1}^{\mathcal{E}} \sum_{\gamma=1}^{\mathcal{O}} \sum_{\omega=1}^{\Upsilon} \mathcal{E}_{\text{Пij}\gamma\omega} * K_{\text{Пij}\gamma\omega} * K_{\mathcal{E}\gamma\omega} * K_{\mathcal{O}\gamma\omega} * K_{\Upsilon\omega} \quad (15)$$

Таким образом, структура и оценка составляющих механизма синергетической эффективности ХС позволили найти интегральный показатель (Эсуу) результативности создания и реализации любого новшества на уровне предприятия, региона, отрасли, страны и мира. Данная эффективность, механизм ее оценки и выбора альтернативных вариантов комплексных и целевых программ, согласно Хозяйственному кодексу Украины являются основными формами государственного планирования хозяйственной деятельности страны и административно-территориальных единиц [6, с. 10-11].

В этой связи очевидна необходимость дальнейшего исследования поднятой проблемы, разработки методических рекомендаций по определению частных, обобщающих и интегральных абсолютных и относительных показателей синергетической эффективности ХС, программ и проектных решений, что должно найти отражение в нормативно-методическом обеспечении разработки и рекомендации государственных, отраслевых, региональных и структурных программ экономического и социального развития.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб: Питер Ком, 1999.- 416 с.
2. Экономическая эффективность организации и управления производственно-хозяйственными комплексами. - Межвузовский сборник /отв. ред. д.э.н., проф. Русинов Ф.М.- М.: МИНХ им. Г. В. Тихонова, 1984.-156 с.
3. Добров Г. М., Молдованов М. И. Повышение эффективности внедрения научно-технических программ.-К.: Техника, 1987.-200 с.

4. Управление эффективностью производства / Под ред. Сальш С. Я.- Запорожье: ООО «Юлик, ЛТД», 2001.-376 с.
5. Плаксин В. И. Методологические основы оценки синергического потенциала хозяйственных систем // Экономика Крыма.- 2005.-№4.-С. 3-11.
6. Хозяйственный кодекс Украины.- Харьков: Инф.-прав. Центр «Ксилон», 2003.-224 с.

УДК 631.115

Л.В. Лазоренко

ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

В управлінні організацією далеко не останнє місце посідає людський фактор, психологічні особливості колективу, особисті потреби й інтереси окремих його членів. Мистецтво керівництва і полягає в тому, щоб знайти саме такі підходи і методи, які б забезпечили бажаний перебіг подій на підприємстві і спонукали його працівників до кращої праці. В таких умовах дослідження психологічних аспектів процесу прийняття управлінських рішень є важливою складовою менеджменту, що забезпечує ефективну діяльність організації.

Даній науковій проблематиці присвячені наукові розробки різних вчених, наприклад, Е. Майо, який є одним із засновників теорії людських відносин, де основна увага приділяється людині, її творчому потенціалу та ролі в управлінні діяльністю підприємства. Е. Майо вважає, що в системі управління основна роль належить людині, її потребам, інтересам та зацікавленості у результатах діяльності [1, с. 84]. Тому слід в першу чергу приділяти увагу психологічним особливостям керівників та підлеглих та їх впливу на діяльність організації.

Не менш значним дослідником в галузі вивчення людських потреб та їх впливу на управління підприємством є А. Маслоу, засновник теорії людських потреб, в якій основна увага приділена дослідженню рівня задоволеності п'яти основних груп потреб людини, серед яких виділяються фізіологічні потреби, потреби в безпеці, соціальні потреби, потреби в повазі та потреби у самовираженні та їх вплив на процес діяльності організації, зокрема і на процес управління [1 с. 54].

Серед вітчизняних дослідників психології управління можна виділити В.І. Крамаренка, В.С. Лозниці, Г.В. Щекіна, які вивчали процес управління персоналом організацій з використанням різноманітних методів мотивації, формування кадрового потенціалу та психологічних аспектів. Зокрема, зупинялись на окремих методах психологічного впливу на діяльність персоналу фірми та психологічних особливостях людини в процесі прийняття управлінських рішень як основи управління організацією [2, с. 97].

До сьогодні залишається актуальним процес дослідження психологічного фактору та його ролі в управлінні, оскільки мета кожного керівника полягає саме у досягненні ефективних результатів своєї діяльності, а без врахування психологічних особливостей людей добитися цього неможливо.

Метою даного дослідження є аналіз впливу психологічних особливостей керівників та спеціалістів на процес розробки та прийняття управлінських рішень в сучасних умовах діяльності організацій.

Прийняття управлінського рішення здійснюється в умовах двох видів відносин:

1. Керівництво – підлеглисть, коли керівник приймає рішення самостійно.
2. Партнерство, коли рішення приймаються колегіально, творчою групою спеціалістів.

Це спричиняє дві форми прийняття управлінських рішень: індивідуальну та колективну, кожна з яких має свої переваги і недоліки. Вибір їх залежить від особливостей управлінської ситуації. У розв'язанні, наприклад, процедурних питань цілком достатньо індивідуальних рішень. Складні управлінські проблеми, ситуації з багатьма невідомими, що містять соціальні, психологічні, моральні аспекти, в яких задіяний людський чинник, вимагають комплексного розгляду.

У практиці управління не кожне управлінське рішення приводить до очікуваного результату. Це відбувається через помилки, допущені у процесі підготовки рішень, та ігнорування особливостей взаємодії людей у групі. Такі помилки, розходження в думках тощо спричиняють групову деформацію рішень. Тому, приймаючи рішення, необхідно враховувати такі особливості колективного мислення, як конформізм мислення (окремі члени колективу піддаються впливу інших); захисні тенденції (окремі особи намагаються захистити себе від впливу інших); тенденційний підбір фактів (стійки установки, стереотипи мислення); надмірний скептицизм [1, с. 27].

При прийнятті рішення на його результат може впливати „збільшення рівня ризику” [2, с. 84]. Управлінська практика засвідчує, що багато людей, які приймають рішення, так чи інакше ризикують. Рівень ризику у таких людей значно вищий, ніж у інших. Причиною цього є підсвідомі тенденції поведінки, які виявляються в неусвідомленні людьми свого прагнення до ризику. Потяг до ризику під час прийняття управлінських рішень зумовлюють наступні чинники:

- розподіл відповідальності, що зменшує страх перед можливою помилкою;
- ціна ризику: якщо ризик має позитивну цінність для соціокультурного середовища, то люди прагнуть до нього, якщо ж навпаки, то і цінність ризику зменшується.

Прийняття управлінських рішень нерідко супроводжується типовими помилками, найхарактернішими з яких є імпульсивність, зумовленість рішень емоціями; розгляд лише позитивних варіантів, неврахування розумного ризику; надання переваги при прийнятті рішень бажанням, припущенням, а не достовірній інформації; поспішність, зумовлена дефіцитом часу; неправильне витлумачення фактів тощо.

Прийняття управлінського рішення – це складний психологічний процес, під час якого не завжди спрацьовує логіка або інтуїція. У ньому переплітаються соціальні засади, особисті характеристики, інтуїція, емоції тощо. Тому за особливостю інтелектуальних процедур, які визначають цей процес, виділяють інтуїтивні та раціональні рішення. Інтуїтивні рішення постають як вибір, зроблений тільки на підставі відчуттів. Психологи стверджують, що більшість управлінських рішень керівники приймають саме інтуїтивно. Раціональні рішення базуються на судженнях, знаннях, попередньому досвіді, коли керівник приймає рішення, що раніше зарекомендувало себе як вдале для розв’язання певної проблеми. Однак у ситуаціях, в яких задіяний людський чинник, орієнтуватися лише на судження та наукову обґрунтованість недостатньо, оскільки можна залишити поза увагою нову альтернативу.

Певна категорія рішень приймається колективно. Процедура колективного прийняття рішень безпосередньо пов’язана із стилем керівництва. Авторитарний стиль проявляється в тому, що керівник у процесі прийняття управлінського рішення керується власними ідеями, досвідом, оцінками, планами, адаптує думки колег до своєї індивідуальної концепції аналізу проблеми, особисто намагається визначити засоби її вирішення. Не можна вважати раціональним і ліберальний стиль керівництва, оскільки за таких умов ініціативу у прийнятті рішень перебирає на себе неформальний лідер. За колективної форми прийняття управлінських рішень оптимальним є демократичний стиль керівництва, який відкриває простір для вияву ініціативи, здібностей, особистісних якостей усіх членів колективу.

Прийняття у колективних умовах ефективних управлінських рішень у психологічному аспекті передбачає дотримання певних принципів:

1. Принцип більшості. Використання його є доцільним, коли дискутують дві або більше неформальні групи.
2. Принцип одногосності. Передбачає реальну, якій властиве творче обговорення проблеми, та уявну однастайність, коли учасники прийняття рішення внутрішньо не погоджуються з думкою керівника, але формально приймають її.
3. Принцип мінімізації розбіжностей. Актуальним він є у ситуаціях, коли за активної участі в обговоренні проблеми у всіх учасників колективу природньо й оптимально домінує думка керівника. Дискусія в такому разі є основним методом мінімізації суперечностей між членами колективу.
4. Принцип погодження. Пов’язаний із з’ясуванням та узгодженням думок усіх членів колективу у процесі підготовки рішення [3, с. 51].

За індивідуальної форми прийняття управлінських рішень керівник, який дбає про ефективність діяльності підприємства, обов’язково повинен враховувати такі рекомендації:

- перш, ніж вникати у деталі проблеми, потрібно її уявити в цілому;
- перед прийняттям рішення необхідно розглянути всі можливі варіанти;
- готуючи рішення, доцільно перевірити його різноманітними сумнівами;
- навіть за мінімальних шансів на успіх, слід намагатися розглянути проблему з різних поглядів;
- глибшому усвідомленню суті проблеми сприяє моделювання ситуації, вивчення ситуації-аналога;
- під час розробки рішення необхідно поставити якомога більше запитань;
- не варто задовольнятися першим рішенням, яке спаде на думку;
- перед прийняттям остаточного рішення доцільно обговорити проблему з компетентними, досвідченими людьми;
- не слід нехтувати своїми почуттями, хвилюваннями, емоціями, інтуїцією;

• важливо мати на увазі, що кожна людина по-своєму бачить життя та різноманітні проблеми і по-своєму намагається їх вирішувати.

Чим складніша та відповідальніша ситуація, в якій відбувається прийняття управлінського рішення, тим яскравіше виявляється особистий профіль керівника. Особливо яскравим він є в екстремальних ситуаціях. Істинні психологічні якості особистості проявляються під час прийняття відповідальних рішень за умов дефіциту часу, реальних загроз, високих ризиків тощо. Наприклад, у звичайних умовах тип нервової системи не надто впливає на стиль ефективності роботи керівника. В екстремальних умовах особи із слабким типом нервової системи часто помиляються, рішення їм даються важко. Компенсаторним чинником для них можуть стати досвід та управлінські навички. Особи із сильним типом нервової системи у нетрадиційних, складних ситуаціях діють зібрано, відчуваючи навіть певне емоційне піднесення. Найчастіше індивідуальні особливості керівника помітні на етапі висунення гіпотез, альтернатив та на етапі контролю за ними. Залежно від їх співвідношення психологія управління розрізняє такі типи управлінських рішень:

- імпульсивні рішення. У цьому разі процеси побудови гіпотез суттєво переважають процеси їх контролю;
- ризиковані рішення. Вони є наслідком деякого переважання гіпотез над їх контролем;
- врівноважені рішення. Кількість гіпотез дорівнює кількості їх перевірок;
- обережні рішення. Кількість гіпотез помітно поступається контролю над ними;
- інертні рішення. Кількість перевірок значно переважає кількість висунутих гіпотез [4, с. 333].

Прийняття та ефективність рішень залежать від емоційних факторів. Емоції певною мірою компенсують невизначеність ситуації, посилюють установку на вибір стійкої стратегії. Проте надлишок емоцій спричиняє імпульсивність у прийнятті рішення, що не сприяє його ефективності та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Управлінська діяльність, поєднуючи в собі різноманітні об'єктивні та суб'єктивні фактори, значною мірою залежить від культури, якої дотримуються головні суб'єкти управлінської практики. Навіть у типовій ситуації управлінці однакової кваліфікації діятимуть залежно від свого бачення, інтуїції, уподобань, досвіду, передумовою яких є психологічні особливості кожного з них. Не менш важливим при цьому є й мотивація. Чим вона сильніша, тим продуктивніший процес прийняття рішень. Багато керівників у процесі прийняття рішення орієнтуються на зовнішні та внутрішні фактори, що обумовлюють їх діяльність. Керівники з внутрішньою стратегією вважають, що якість та ефективність управлінських рішень залежить від їх компетентності, досвіду, знань, уміння працювати з людьми. Керівники з зовнішньою стратегією пояснюють свої успіхи і невдачі об'єктивними обставинами, на які вони не можуть істотно впливати, а тільки враховують їх особливості. Вони працюють менш ефективно, ніж керівники з внутрішньою стратегією, оскільки їм не вистачає ініціативності й активності, конструктивних дій в екстремальних ситуаціях, гнучкості, стійкості до тиску, вміння визначити відповідальних за проблему, координувати роботу колективу, вдало використовувати інформацію тощо. Налаштованість керівника на творчу управлінську діяльність є запорукою кваліфікованого розв'язання проблеми, конструктивних дій у нестандартних ситуаціях, вибору оптимальної з альтернатив.

Здатністю до творчості наділена кожна особистість, хоч не у всіх вона належно розвинута, викристалізувалася як здібності, без яких неможливі новоутворення у пізнавальній діяльності, створення новітніх технологій управління. Це ослаблює конструктивну силу інтуїції, приземлює думки, унеможливує стан натхнення. Творча людина, як правило, завжди виявляє зацікавленість, яка переростає в інтерес-збудження, нетворча – недовіру, підозру і навіть ворожість.

Отже, на процес підготовки та прийняття управлінських рішень впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. Злагожденість дій керівника і підлеглих, їх спрямованість на визначення шляхів та засобів реалізації планів діяльності сприяє досягненню поставлених цілей організації.

Література

1. Савельєва В. С., Сьсков О. Л. Управління персоналом. – К: Професіонал, 2005. – 337 с.
2. Батон Т., Шенкир У., Уокер П. Комплексний підхід к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003. – 248 с.
3. Лозниця В. С. Психологія менеджменту. – К: ЕксОб, 2003. – 512 с.
4. Завадський Й. С. Менеджмент. т. 1 – К: УФІМБ, 2002. – 543 с.

THE INFLUENCE OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF ENTERPRISE MANAGEMENT ON ITS PERFORMANCE

A modern advanced management is being characterized by the change of priorities manifesting in the key role that the sphere of personnel management starts to play. Production plans and organizational structures are no longer the main objects of management and give way to ideological values of enterprise which in aggregate compose its corporate (organizational) culture. It is the staff of organization that may and must be a bearer of such values.

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 [1]. It should be noted that the alteration of a system of staff management brings changes to the enterprise's structures, organizational processes and strategy.

That is why now the decisive role in enterprise management belongs to its motivational policy that has to discover and direct at a common goal the working, intellectual and spiritual potentials of employees. A strong motivation considering both material interests of personnel and individual ambitions and preferences of employees somehow can make up for blunders in planning or organizational process but a weak motivation hardly to be compensated.

The motivational policy of an enterprise to a great extent lies in the sphere of its corporate culture which may be interpreted as «an atmosphere and social climate in organization» [2, p. 686], based on the complex of principles and rules of employees' interrelations and their contacts within business and social environment. It is an original system of company's values (including moral ones).

The motivational mechanism of enterprise (or its personnel) management has a complex character and in essence is a mechanism of influence on the motivational aspirations of enterprise's employees. That influence is being accomplished both by the means of financial and social stimulation and through the system of corporate (organizational) values in order to secure the most effective performance of an enterprise.

The aim of that article is to substantiate the priority of motivational mechanism of enterprise management in the achievement of its objects.

The Ukraine, not so long ago being recognized by the world community as a country with a market economy, for all that has a shortage of high-qualified specialist in the production sphere and in the service industry. So the problem of searching the new forms of labour stimulation is very acute. It is just undervaluation of human resources, to be more exact, inability to stimulate high-effective work that causes troubles and slows down the development of many organizations in our country.

Motivation resolves the problem of satisfying the men's physiological, social and psychological needs. The task of enterprise's management is to use the mechanism of men's activity motivation in such a way that the interests of an individual would have been in concordance with the enterprise's goals. It may be reached by means of the system of incentives designed to influence men's motivation. Here it would be reasonable enough to emphasize on differences between the notions of motivation and stimulation.

Motivation is an inherited feature of a men whereas stimulation has artificial nature being the product of management's efforts. Motivation is what makes a man to act in any form to reach his aims, more precisely, the very process of that making [2, p. 360]. In terms of an enterprise and its motivational policy this definition says: motivation is the process of impelling an employee to work more or less effectively for the reaching his goals (satisfying his needs).

Stimulation is the process too, but setting a task to influence the employee's motivation through the system of incentives - remunerations and encourages (financial or non-material). Stimulation has to put into action the motivational mechanism of a worker prompting him to act effectively for the good of an enterprise.

In a sphere where the motivational mechanism of management is functioning the reward (remunerations plus encourages) means all that a men considers valuable for himself [2, p. 683]. The up-to-date polls show that only about 12 percent of people is inclined to qualify money as a main motive of their activity, 45% of respondents is longing for fame, 35% of those who seek satisfaction from work and 15 percent wants power [3, p. 60]. Apparently, today people are aspiring, first of all, to interesting and satisfactory work.

Open society with a market mechanism of economic relations and tough competition in all spheres of life give the freedom of choice and wide opportunities for self-realization. It is right both for the enterprises

and for the people which now are seeking in work the reward enriched with a new meaning. The theory of labor motivation divides that notion in two components: outer reward, i.e. wages, bonuses, job promotions, social benefits, and inner reward which implies self-respect plus self-realization, in sum, individual advance, and a sense of involvement or belonging to some working group [4, p. 50]. The first one a man receives for a work (for reaching some results), the second he gets in the process of work. In accordance with such classification the motivational mechanism of people's behavior is divided into the outer one being responsible for the primary necessities of life including physiological and social needs (food, home, safety and so on), and the inner mechanism realizing the needs of higher degree (those being caused mostly by psychological characteristics of a personality) [3, p. 61].

To combine these two mechanisms of human motivation and to synchronize their operations in the sphere of working activity the unified motivational mechanism of enterprise management is obliged. It answers both for the material remuneration, social guaranties and benefits of a worker, and for his supreme emotions stirred by the sense of self-respect and by the process of self-realization.

In fig. 1 the structure of the motivational mechanism of enterprise (its personnel) management is shown. It's formed by the three interconnected components of equal value: the systems of material stimulation and social guaranties securing the outer reward to employees and the system of corporate values, first of all oriented at the inner aspirations of workers.

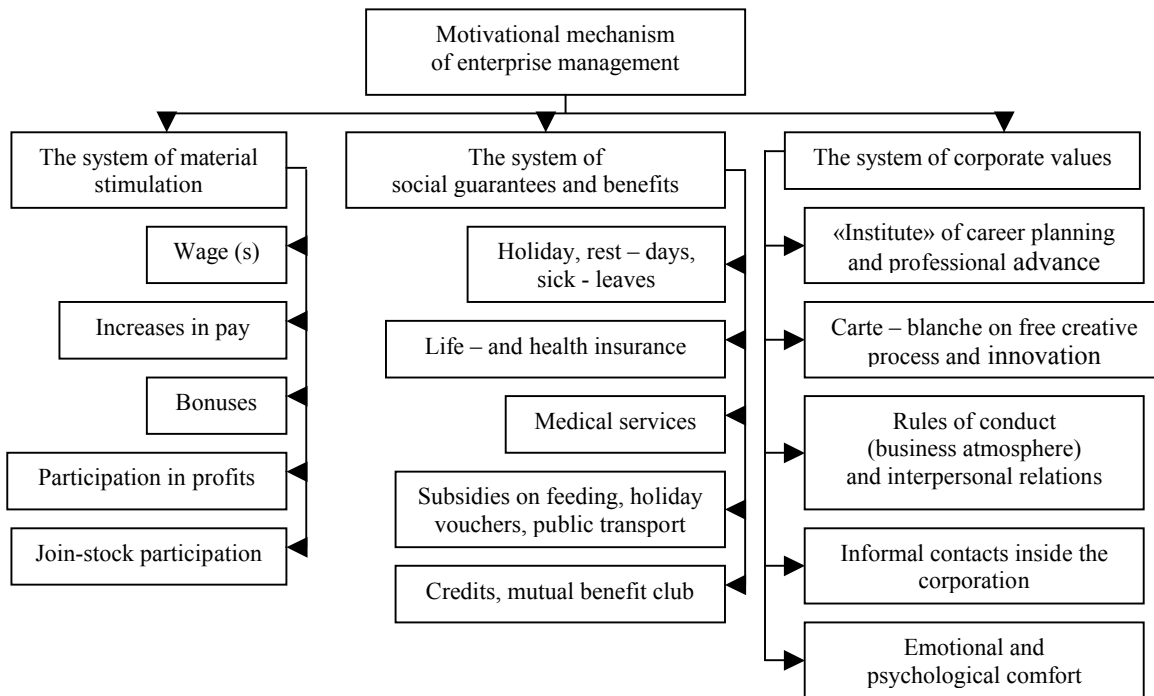


Fig.1. The structure of the motivational mechanism of enterprise management

The diverse forms of payments and social “package of services” in a one way or another are inherent to any modern enterprise. The system of material stimulation “Pay for performance” widely spread in US and Western Europe implies a number of flexible forms of remunerations [5, p. 84]. These can be the commissions which in aggregate with a basic salary consist wage, the advanced types of financial encourages envisaging, for example, individual bonuses for the command of most valuable skills («hot skills»), for the attachment to enterprise, bonuses to firm's «stars», etc.

Naturally, all the systems (fig. 1) are closely linked with each other. It is hard to emphasize the significance of corporate values (inner stimuli) if remuneration is unworthy of a specialist or social «package» is not secured confidence in the future. At the same time a high inner motivation for some period of time (e.g., the period of financial crisis at an enterprise) may compensate for the problems of outer rewards. In any case, the task that needs to be solved by enterprise's management is not only in the adherence to just proportions of both types of rewards. What is more important lies in the deep understanding of material and social stimulation as a basis on which the sphere of worker's personal interests and ambitions is being realized. The only way to effectively and at the same time humanely influence this sphere leads to the formation of enterprise's corporate culture.

The elements of organizational culture seem to be like original «screws» of the firm's motivational mechanism that are being turned at the all stages of staff management.

The planning of working career supposes any reasonable (rational) transpositions of an employee. From the very beginning of his career at the firm he must clearly imagine what of his personal achievements will be favoured to his professional and official advance. The management of an enterprise must secure the employee's confidence that their efforts and achievements will be appreciated worthily. That is how the desire for self-realization is being stimulated.

The whole system of management at the world leading corporations is directed towards innovator because the new ideas, technologies, products and services are being conceived and created by his brains.

In the matter of stimulation of staff's innovational potential the training programs and integration within the firm (co-operation and competition) has become universal practice in the developed countries. Today the attraction of ordinary managers and employees to the process of working out managerial decisions is being seen as an effective instrument of raising their creative activity. World-wide business leader the company "General Electric" for many years has been practicing the special work meetings which may be organized at any of company's enterprise on the initiative of any employee and devoted to any problem.

The possibility of such informal relations defines corporate culture of that company where subordinates can comment and correct the leader's decisions. The latter, in his turn, has the right and, moreover, is obliged to demand from inferiors (accordingly, to stimulate them) a creative approach to their work. Not a single idea shouldn't be missed.

The global information era has turned the world business upside-down and strongly oriented it on fresh ideas and new technologies. Thus, today the sphere of intellectual labour is spreading its bounds. Who makes progress in such a world? The one who has an access to the information, owns it and is gifted enough to use it for increasing a personal intellectual capital and creating on that basis the socially important intellectual products (ideas, technologies, etc.)

What advantages a thoroughly informed employee has? First of all, he is much better conscious of his role and place at an enterprise. Then, he clearly comprehends the degree of his personal responsibility for the final results and offers to take it in a full measure. The mechanism of empowerment is being widely used by leading enterprises when the responsibility for the solving a problem "from above" is being gotten down to lower-ranking employee (or a group of such) with the right to take decisions (including financial ones) independently [5, p. 88].

United team consisting of the bright individuals and best professionals –it's an ideal success formula for any business. "Team performance" means the aspiration for a common goal, mutual support and careful attitude toward each other of team members, operative exchange of information and experience during the work process. The formation of a strong corporate spirit may be the pledge of successful team performance. Here the initiative and priority are belonged by right and position to a leader of organization (ideally, he might be charismatic) being relied on experienced specialists in the field of intrafirm communications (internal PR) which have to know how to create an atmosphere of a "united family".

By the way, the general use of the principles of team performance in modern business does not hamper the individual aspirations of team members. The Finnish company Nokia, a leader of cellphones production, has a historic tradition stipulating that any task is reckoned upon carrying out by the team but there is also the undeniable principle of full freedom in decision-taking by a single employee within his competence. The organic union of team and individual performances in this company has been named "spontaneous management."

An emotional and psychological comfort in the working environment is being reached owing to the whole complex of stimulating factors to begin with the material ones. Though for so many people the favorable work conditions and convenient routine of labour hours are the decisive factors in the job option. It is obvious that enterprise's management should consider the labour routine taking into account the specific character of official functions of a concrete employee. In that sense it is appropriate to speak about general tendencies. The strict regulation of a labour week or a working day seems to be ineffective in many aspects. The development of technical means of communications (mobile phones, E-mail, PCs) has made it possible to use a lot of alternatives in the organization of a labour routine: part - time employment in office, bearing in mind the possibility to fulfill some work at home (if there is a PC); the free using of rest-days; flexible ("sliding") work schedule; irregular working hours and so on.

As a result of this study the following conclusions can be done:

1) personnel (staff), concrete employees are the most valuable assets of a modern enterprise, that's why the sphere of staff management must prevail in the system of management;

- 2) in the sphere of the staff management two “whales” of management are being intersected – the motivational policy of an enterprise and its corporate culture. Their synchronous realization and influence may be characterized as the functioning of a single motivation mechanism of enterprise management;
- 3) the motivational mechanism of management embraces the whole complex of factors stimulating a personnel: cash payment, social benefits and values satisfying inner aspirations of workers;
- 4) owing to the influence of motivational mechanism on the personnel the concordance of enterprise’s aims with employee’s interests is taking place. Such a state of affairs contributes to the most effective performance of organization.

Литература

1. Питерс Т., Уотермен Н. В поисках эффективного управления.- М.: Прогресс, 1986 – 424 с.
2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента.- М.: Дело, 2002.- 704 с.
3. Фесянов В. Психологические аспекты мотивации // Персонал.- 2004.-№5.- С. 60-63.
4. Пунтус С. Модели стимулирования труда // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика.- 2002.- №5.- С. 49-64.
5. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // Проблемы теории и практики управления .- 2002.- №2.- С. 83-88.

УДК 316.343.653:331.105.22

А.В. Сорока

МОДЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Активный интерес к менеджменту отразил насущную потребность организаций и фирм в формировании нового класса специалистов, способных решать сложнейшие задачи современного периода. Менеджерская деятельность в нынешних условиях хозяйствования является труднопрограммируемой, она связана со значительной степенью ответственности и по праву приравнивается к работе в экстремальных условиях. Менеджер решает задачи управления в условиях неопределенных, проблемных ситуаций, что требует поиска информации, ее анализа, принятия оптимального решения и его адекватной реализации. Деятельность менеджера предполагает творческий подход, быстрое переключение с решения одной задачи на другую, отличается высоким темпом. Напряженный режим труда менеджера обусловлен принятой на него ответственностью за выбранное решение в условиях дефицита информации и времени. Это профессионал-менеджер, достигший такого уровня мастерства, компетентности, морально-личностных качеств, который позволяет ему вносить активный вклад в развитие как организации, так и коллектива.

«Компетентность» как понятие давно используется в современной теории и практике менеджмента, однако существует множество взглядов на подходы к формированию моделей компетентности и к их применению на практике.

Целью данного исследования является систематизация профессионально-деловых качеств руководящего работника, необходимых для осуществления управленческой деятельности в современных условиях и разработка эффективной модели его профессиональной компетентности.

Зарубежные ученые характеризуют потенциал руководителя его компетентностью, понимая под этим совокупность следующих факторов: знания, как результат образования; навыки, как результат опыта работы и обучения; способы общения, как результат умения общаться с отдельными людьми и в группе [1, с.168].

Разработанная Хинтерхубером и Поппом "модель компетентности в стратегическом управлении" представляет собой каталог для систематизации всех, в том числе и новых требований, предъявляемых к управленческому персоналу. В соответствии с этим каталогом компетентность руководства является суммой следующих компонентов: функциональной компетентности, ситуативной, интеллектуальной и социальной компетентности [2, с.161].

Так, под функциональной компетентностью они понимают знание о технологии, маркетинге, контроллинге, а также приобретение и усвоение новых функциональных (профессиональных) знаний, готовность менеджеров к обучению. Ситуативную компетентность относят к требованиям к управлению, которые обусловлены спецификой различных фаз жизненного цикла предприятия

(основание, рост и т.д.). Интеллектуальная компетентность предполагает наличие аналитического мышления в сочетании с умением мыслить в категориях комплексных взаимосвязей. Социальная компетентность является четвертой составляющей и охватывает коммуникационные и интегративные способности управленцев, проявляющиеся как во внутрифирменной деятельности, так и при взаимодействии с внешней средой. По мнению авторов этой модели, функциональная и ситуативная компетентности характеризуют профессионализм, а интеллектуальная и социальная - психологическую состоятельность руководителя и должны дифференцированно проявляться у руководителей в зависимости от их уровня в иерархии и специфики конкретной ситуации.

Значимость каждого из компонентов не вызывает сомнений, но дискуссионным остается вопрос их четкого определения, особенно социальной компетентности. Так, российские ученые под социальной составляющей подразумевают функции управления производственным объектом как социальным организмом, в котором специфически преломляются основные характеристики общества, особенности и задачи определенного этапа его развития [3, с.84].

Автор ролевой модели деятельности руководителя В.И. Шуванов, кроме профессиональной и психологической состоятельности, выделяет еще и организаторскую составляющую. Под ней он понимает три управленческих роли: интегратора-координатора (эффективная интеграция ресурсов и организация совместной трудовой деятельности персонала, формирование управленческой команды), коммуникатора (организация эффективных деловых и межличностных коммуникаций, обеспечение сбора и переработки информации для обоснования управленческих решений) и социального контролера (организация внешнего и внутреннего контроля за исполнением управленческих решений, обеспечение систематической оценки труда каждого сотрудника) [4, с.16-23]. Это не противоречит теории "компетентности", но рассматривает руководителя с позиции ролей, которые он выполняет в процессе своей деятельности в условиях рынка.

Российский ученый В.А. Шаховой определяет качественную характеристику кадрового потенциала управления уровнем прав и полномочий для самостоятельного принятия управленческих решений, уровнем квалификации и образования кадров управления, производственным и управленческим опытом [5].

Классификация Р. Марра [6] наиболее адекватно отражает все аспекты профессиональной деятельности менеджера. Р. Марр подразделяет все умения и качества на три блока:

1. Профессиональная компетентность (специфические знания, умения и навыки в определенной области).
2. Методическая компетентность (способность к восприятию и интерпретации информации, к системному мышлению).
3. Социальная компетентность (способность к общению, сотрудничеству, разрешению конфликтов, то есть способность к руководству). При этом к социальной компетентности Марр относит также такие способности и качества, как контактность, умение вести переговоры, достигать поставленных целей, способность к адаптации, обучению, личной инициативе, готовности принимать на себя ответственность и т.п.

В условиях рыночной экономики происходит изменение профиля необходимых руководителю качеств. Если ранее ведущее место занимала профессиональная компетентность, то теперь наряду с ней такое же, если не большее значение имеют методическая и социальная компетентность. Согласно проведенным Р. Марром исследованиям, чем выше положение руководителя, тем меньше значение профессиональной компетентности по сравнению с методической и социальной компетенцией (рис.1).

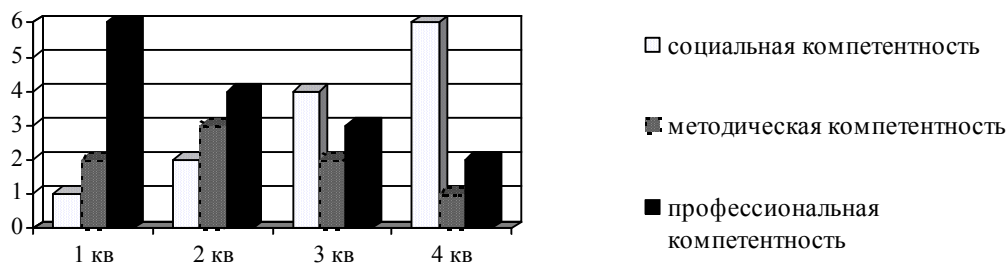


Рис. 1. Распределение компетенции среди руководителей разного уровня, согласно Р. Марру

Автор предлагает систематизированный вариант представлений о том, какие навыки должен выработать в себе человек, желающий профессионально выполнять обязанности и функции менеджера (рис.2). Все необходимые современному управленческому работнику навыки расположены на пяти уровнях или так называемых "этажах". Идея представления навыков управленческого работника в виде пирамиды заключается в том, что освоение менеджерского мастерства осуществляется переходом от более простых к более сложным и комплексным умениям. Каждый новый уровень навыков в этой пирамиде надстраивается над предыдущим и предполагает их полную сохранность при переходе с этажа на этаж.

Профессиональную компетентность образуют так называемые базовые навыки, без которых осуществлять управленческую деятельность невозможно. Причем навык "управление временем" направлен на самого управленца, который должен осознать, что если он стремится к успеху, то не может работать в изоляции. Следовательно, не менее важны для управленческого работника навыки социального взаимодействия, то есть способность общаться с людьми, строить межличностное взаимодействие, решать возникающие вопросы без конфликтов, заинтересовывать, доходчиво и просто объяснять.

Профессиональная интегрированность - уровень и объем профессиональных знаний управленческого работника, активно используемых им в повседневной практической деятельности. Кроме общетеоретической подготовки по социологии, психологии и педагогике, руководитель должен знать в соответствующей степени технические, экономические, социально-психологические аспекты осуществляемой им деятельности, используемое оборудование и технологию, перспективы их развития в стране и за рубежом. Он должен знать основные положения Конституции Украины, гражданского, договорного, трудового, финансового, административного, предпринимательского, корпоративного, гражданского и других отраслей права, как того требует деловая жизнь, должностные инструкции и положения о соответствующих специалистах.

Следующий этаж пирамиды (рис. 2) представляет властную (формальную) компетентность. Авторитет проявляется в эффективном и грамотном использовании руководителем тех властных полномочий, которыми его наделила организация. В поведении руководителя-лидера влияние на людей характеризуется не только правовыми полномочиями, но также нравственными категориями. Вместе с решительностью и твердостью он призван обладать гибкостью, то есть способностью быстро перестраиваться и идти на компромиссы для достижения главной цели.



Рис. 2. Пирамида развития управленческих навыков

Организатор, координируя деятельность производственного подразделения, неизбежно упорядочивает и деятельность людей, причем не только в плане организационно-технологическом, но и социально-психологическом, "создавая" нужное настроение и моделируя поведение коллектива и отдельных работников.

Практический интеллект проявляется в способности правильно формулировать задачу и находить способы ее решения. Получение руководителем новых знаний (в ходе обучения) и нового опыта (во время практической деятельности) - это два взаимосвязанных процесса: приобретенный опыт обогащает знания, а усвоение новых знаний развивает практические навыки.

Социальную зрелость характеризуют наличие достаточно сформированных личностных целей, способность к коррекции собственного поведения. Социальная приспособляемость означает «срабатываемость» в рамках организационного консорциума с коллегами.

И, наконец, верхний этаж пирамиды представлен навыками организационного развития и организационных изменений. Управленческая деятельность связана с постоянным анализом происходящих событий, принятием решений, она мыслительна по своей природе. Поскольку содержание управленческой деятельности суть мышление, а это означает, что многие процессы скрыты от внешнего наблюдателя (проходят "в голове"), сами результаты этой деятельности заранее нельзя предугадать, и часто они неопределенны, жестко не фиксируемы. Руководителю в своей деятельности постоянно приходится переходить "от предложений общего характера к вопросам практического применения, от теоретических знаний к действиям и конкретным решениям" [7, с.36]. Все это требует развитого мышления, сочетающего способность к анализу и синтезу.

Руководитель должен обладать независимым, созидательным умом, быть готовым к риску с осознанием того, насколько далеко он может зайти в рамках корпорации, на которую работает. Глобализация скажется на руководителях будущего самым непосредственным образом. Времена, когда крупная компания могла замкнуться на своем регионе (или стране) и при этом преуспевать, скоро закончатся. В будущем тенденция, ведущая к появлению глобально связанных рынков, будет, по всей вероятности, только усиливаться.

Итак, модели компетентности, описывающие деловые и личностные качества управляющего, навыки межличностной коммуникации, позволяют сделать акцент на овладение знаниями, умениями и навыками, необходимыми для успешной работы в должности руководителя любого ранга и сферы деятельности.

В заключение отметим, что профессиональная компетентность - это выраженная способность руководителя применять свои знания и умения на практике. Она выступает, как:

- мера образовательного успеха личности руководителя, проявляющаяся в его собственных действиях в определенных профессионально и социально значимых ситуациях;
- совокупность новообразований, знаний, системы ценностей и отношений;
- свойство личности руководителя, характеризующее его стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал (знания, умения, опыт, личностные качества и др.) для успешной деятельности в определенной области.

Профессиональная компетентность современного руководителя – это, прежде всего, непрерывно возобновляемая и развиваемая интегральная характеристика его личности, которая включает определенный уровень информированности, осведомленности, знаний, опыта, подготовленности, а также объединение значимых личностных качеств и способностей, необходимых для эффективного выполнения своих профессиональных обязанностей. Таким образом, компетентность является объектом профессионального развития и формой реализации творческого потенциала руководителя в профессиональной сфере.

Литература

1. Кибанов А. Я. и др. Управление персоналом организации.- М.-1997.
2. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под. научной ред. Р. Марра, Г. Шмидта, М., 1997.
3. Труд руководителя. Учеб. пособие / Под. ред. В.Г. Афанасьева и др. М., 1997.
4. Шуванов В. И. Организационное поведение руководителя в условиях рынка: новая парадигма управления и ролевая модель // Управление персоналом.- 1997.- № 3.
5. Шаховой В. А. Кадровый потенциал системы управления.- М., 1985.
6. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под ред. Р.Марра. - М., 1997.-480 с.
7. П.де Бройн. Подготовка кадров для управления предприятиями. – М.: Прогресс, 1968.

ТЕОРИЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ В АНАЛІЗІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГУ

Кінцевий результат реалізації угод між суб'єктами ринкового процесу значною мірою залежить від чіткої їх організації. Лізинг за складністю організації суттєво відрізняється від інших операцій. В багатьох угодах укладається декілька контрактів: між лізингодавцем і лізингодержувачем; між лізингодавцем і установою, яка фінансує; між лізингодержувачем і страхувальником; між виробником (постачальником) і лізингодавцем, а також контракти, які стосуються заставного та митного права, надання гарантій. Тому ми поділяємо думку Золотарьової Л. С., що «успіх лізингової діяльності багато в чому залежить від правильного поняття його змісту і специфічних особливостей його практичного застосування» [1, с. 294].

Всеосяжне усвідомлення економічного механізму лізингових відносин дасть можливість широко використовувати його в практичній підприємницькій діяльності. Тому на нашу думку потребує доповнення питання загального порядку: узгодженість і послідовність проходження суб'єктами етапів укладання договору, економіко-правове наповнення етапів та формування цілісної системи лізингової угоди з окремих її елементів.

Мета статті – показати взаємозв'язок між етапами лізингової угоди і представити її у вигляді єдиної цілісної структури.

Науковці виділяють чотири визначальних етапи, як відмічає Саблук Р.: «Лізинговий процес – від концептуальної ідеї до практичної реалізації лізингового проекту, експлуатації техніки, виробництва продукції і закінчення договору – умовно можна поділити на такі чотири етапи: підготовка і обґрунтування; юридичне оформлення; використання об'єкта лізингу; оформлення відносин по закінченні строку дії договору» [2, с. 360]. Розділяє таку думку Шевчук Ю.: «В типовій операції лізингу можна виділити чотири основні етапи: прийняття рішення про використання лізингу для задоволення потреб лізингодержувача; вибір лізингової компанії (лізингодавця); підготовка до укладання договору лізингу; робота по лізинговій угоді та її завершення» [3, с. 13]. Хоча і припускає при незмінності позиції відносно основних етапів: «...проте на практиці операція лізингу є складнішою, та її можна поділити на більшу кількість етапів, кожен з яких має певні особливості» [3, с. 13]. Ми вважаємо, що доцільно відокремити ще один етап, який би мав відноситися до основних: контроль за виконанням умов угоди та її завершення.

Актуальність включення п'ятого етапу пов'язана з декількома взаємопов'язаними факторами: з певною новизною цих відносин, малою адаптованістю існуючих лізингових схем до вітчизняного аграрного сектору, тривалістю дії лізингового договору, проблемою своєчасного погашення заборгованості за лізинговими платежами, виконанням процедури повернення предмета лізингу тощо. Внаслідок цього зростає відповідальність суб'єктів угоди, і вони повинні тісніше співпрацювати на даному етапі.

В межах наведених ключових етапів розрізняють їх структурні елементи, які характеризують кожен крок потенційних виконавців лізингового договору. Використавши за основу розроблену Т. Левітом концепцію «життєвого циклу продукту» [4, с. 527] та більш узагальнюючу концепцію «життєвого циклу нововведення» [4, с. 527] ми пропонуємо розглядати дані етапи у вигляді схеми, де вони представлені як єдина, цілісна структура, що характеризує лізингову угоду в більш широкому діапазоні прояву соціальних, правових та економічних відносин між суб'єктами, ніж просто юридичний документ, з визначеними сторонами договору умовами (рис. 1).

Рисунок демонструє такі кроки укладання та реалізації лізингової угоди:

1. Прийняття рішення про отримання обладнання в лізинг. При наявності потреби в обладнанні майбутній лізингодержувач повинен визначити, що лізинг є кращим варіантом задоволення цієї потреби.

2. Вибір обладнання та його постачальника. Як правило, це прерогатива лізингодержувача, адже в основі вибору – потреба в конкретному обладнанні.

3. Заявка на лізинг. В лізингових компаніях існують типові форми заявок та „стандартний комплект ... документів” [2, с. 363], які має надати клієнт. Проте, не виключається можливість, в залежності від складності лізингової операції, включення додаткових пунктів, статей і застережень.

4. Аналіз лізингодавцем одержаної інформації. Головними завданнями даного етапу є: 1) визначення ризиків невиконання лізингодержувачем своїх зобов'язань; 2) розрахунок лізингових платежів із складанням графіку сплати, виходячи з фінансових можливостей клієнта. Результатами цього аналізу може скористатися і лізингодержувач, оптимізуючи власні потреби в обладнанні зі

своїми можливостями щодо погашення лізингових платежів, нарахованих за використання майна. Тому з обох сторін можливе уточнення рішень, прийнятих на попередніх етапах.

5. Остаточний вибір обладнання та його постачальника. Сторони можуть обійтись без цього етапу, проте в окремих випадках вони проходять через нього. Перший випадок, коли лізингодержувач делегує право вибору постачальника і виробника обладнання лізингодавцю. Тобто, лізингодавець здійснює вибір необхідного обладнання для клієнта. Другий випадок, пов'язаний з діяльністю лізингодавця. Він повинен бути впевненим в працездатності обладнання, його спроможності забезпечити господарську діяльність лізингодержувача, а також у здатності обладнання до збереження своєї ринкової вартості протягом дії лізингового договору.

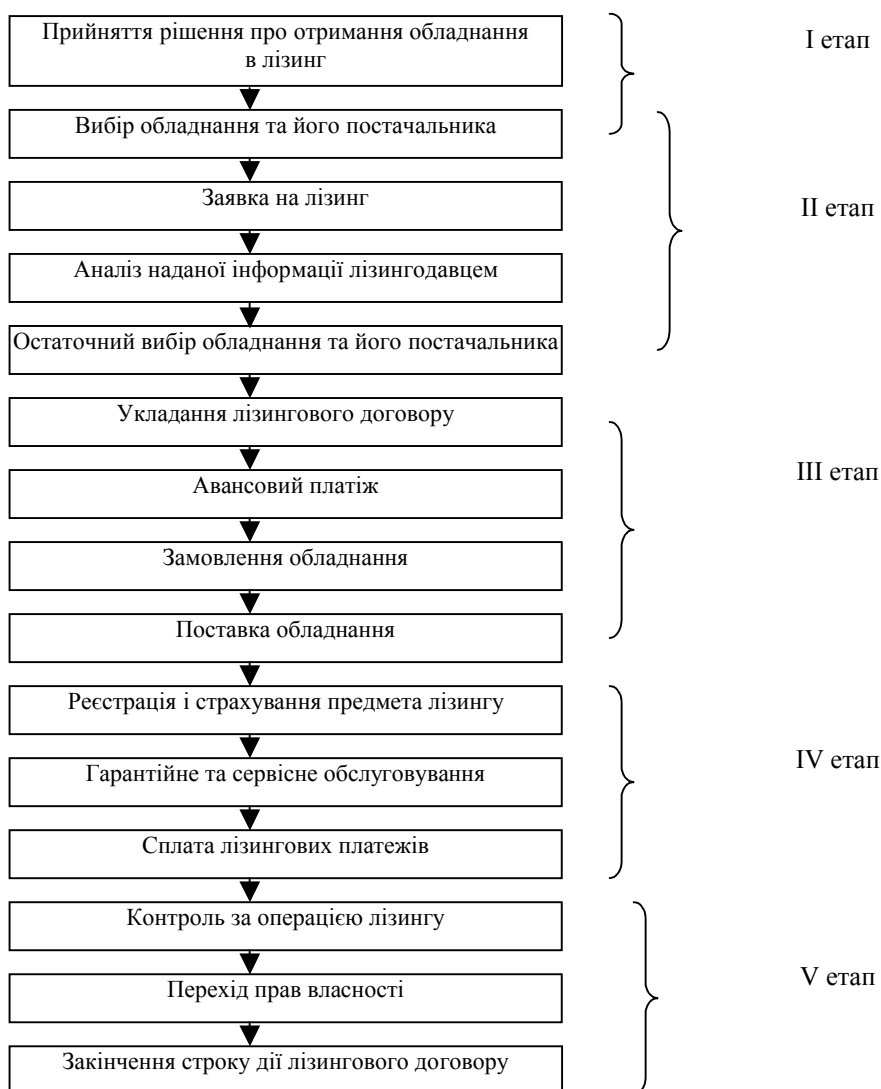


Рис. 1. Життєвий цикл угоди фінансового лізингу

Крім того, при наявності напрацьованих зв'язків з постачальниками майна, зменшуються ризики несвоєчасної його поставки, а сформований пакет замовлень може передбачати можливість продажу замовленої партії товару зі знижкою.

6. Укладання лізингового договору. При позитивному рішенні відносно заявки лізингодержувача лізингодавець може запропонувати клієнту укласти лізинговий договір. Щодо лізингу рухомого майна, в останні роки напрацьовані, хоча і з певними нюансами, стандартні типи контрактів. Щодо лізингу нерухомого майна, угоди укладаються в індивідуальному порядку, які суттєво відрізняються одна від одної.

Лізинговий договір обов'язково повинен містити такі розділи: предмет лізингу, строк користування предметом лізингу, розмір лізингових платежів. Вони виступають як визначені законом істотні умови договору[5]. В разі досягнення згоди сторін в договір включаються: термін поставки; право власності лізингодавця; ризики; відповідальність сторін; технічна гарантія; умови використання

обладнання; обслуговування, ремонт та модифікація; збитки та нещасні випадки; страхування; стягнення пені; можливість викупу; умови розірвання угоди; порядок повернення майна; податки і мита; поява нових обставин; додаткові права сторін; вирішення спорів і арбітраж; затримуючі умови; порядок надання необхідної інформації; підписи сторін; юридичні адреси сторін; гарантії банку та гарантії залишкової вартості.

7. Авансовий платіж. В останні роки широко використовується механізм авансового платежу, як під час підписання договору, так і в якості умови, після якої договір набуває чинності. Цей платіж є своєрідною гарантією лізингодавцю щодо фінансової спроможності лізингоодержувача. Крім того, отримання авансового платежу дозволяє лізингодавцю зменшити розмір банківського кредиту, якщо за рахунок нього здійснюється купівля обладнання. Переважна більшість лізингових компаній для фінансування угоди використовує саме цей інструмент. Розмір авансового платежу коливається в межах 10-30%, хоча частіше він становить 15-20%.

8. Замовлення обладнання. З моменту набуття чинності угоди лізингодавець замовляє обладнання у постачальника. Лізингодавець зобов'язаний проінформувати постачальника про те, що майно придбається у лізинг.

9. Поставка обладнання. Найчастіше використовуються два способи: перший – самовивіз; другий – поставку здійснює лізингодавець, а лізингоодержувач відшкодовує пов'язані з цим витрати у складі лізингових платежів, або в інший спосіб. Акт прийому-передачі підписують виробник та лізингоодержувач, як правило, в присутності лізингодавця, незважаючи на те, хто здійснював остаточний вибір обладнання.

10. Реєстрація і страхування предмету лізингу. Частіше за все, майно реєструється у два способи. Перший - майно реєструється на ім'я власника, тобто лізингодавця; другий - майно реєструється на ім'я користувача, уникаючи тим самим повторної реєстрації при переході права власності на майно, якщо таке передбачене договором.

У договорі обов'язково відображаються умови страхування предмету лізингу. Дія страхового договору повинна охоплювати весь період дії договору лізингу. Майно необхідно застрахувати від фізичного знищення, пошкодження, втрати, включаючи випадки пожежі, зіткнення, удари блискавок, протиправні дії третіх осіб. Під час здійснення операції лізингу можливе страхування відповідальності перед третіми особами. Але найчастіше страхуються ризики несплати лізингоодержувачем лізингових платежів. Проте, через високу ймовірність настання цього страхового випадку, страхові компанії намагаються ухилитись від страхування даного випадку. Тому лізингодавці вимагають від лізингоодержувача в якості обов'язкової умови забезпечення виконання зобов'язань за лізинговим договором укладання лізингоодержувачем на користь лізингодавця, окрім договору страхування майна, нотаріально посвідченого договору застави і/або договору поруки.

11. Гарантійне та сервісне обслуговування майна. Лізинговим законодавством лізингоодержувачу надається право власника[5]. Тому, зазвичай, на термін дії гарантійних зобов'язань лізингодавець звільняється від обов'язків і відповідальності стосовно технічної гарантії на майно. Всі розрахунки по видатках, позовах, компенсаціях, пов'язаних з вищезазначеною гарантією, проводяться безпосередньо між лізингоодержувачем і продавцем. Теоретично, можлива участь лізингодавця у гарантійному обслуговуванні через власну мережу сервісних служб. Проте, у більшості випадків його участь обмежується отриманням інформації про виникнення поломок та збоїв у роботі обладнання від лізингоодержувача. Щодо імпортової або складної вітчизняної техніки, то лізингодавець може вимагати укладення угоди про обслуговування техніки між лізингоодержувачем та сервісною фірмою.

12. Сплата лізингових платежів. Включення розміру лізингових платежів до істотних умов договору покладає на лізингоодержувача зобов'язання безспірного виконання цієї умови, яка закріплена додатком до договору - графіком сплати лізингових платежів. В ньому враховуються можливі чинники, які можуть завадити своєчасно і в повному обсязі виконати лізингоодержувачем свої зобов'язання. Через це графіки більшості договорів відрізняються між собою за періодичністю платежів та розміром відшкодування за періодами платежу.

13. Контроль за операцією лізингу. Поширеною є практика включення до прав і обов'язків лізингодавця пункту про здійснення ним наглядових функцій. Це пов'язано із зацікавленістю лізингодавця в належному використанні обладнання, оскільки підтримка майна в належному технічному стані дозволяє йому зберігати ринкову вартість, яка має бути вищою за вартість несплачених лізингових платежів. Це тим більше вірно, бо власником майна є лізингодавець, хоча користувач прирівнюється за обсягом прав до власника. Одним із запобіжних заходів, мета якого стимулювати лізингоодержувача до піклування про технічний стан майна, можна розцінювати

включення до договору умови, за якою майно переходить у власність користувачеві після сплати останнього платежу.

14. Перехід прав власності. За умови виконання сторонами договору, майно переходить у власність користувачу. Датою переходу є момент сплати останнього лізингового платежу. Цей процес оформлюється актом приймання-передачі майна. Для зменшення витрат, пов'язаних з повторною реєстрацією, нерідко майно реєструється на ім'я користувача. Крім того, лізингодавець повідомляє про можливі додаткові витрати, які нестиме лізингоодержувач при переході права власності. 15. Закінчення терміну дії лізингового договору. Як правило, перехід права власності на майно засвідчує виконання сторонами всіх умов договору і завершення терміну дії договору. Проте, існують інші способи закриття угоди. Найвідоміші - це повернення предмету лізингу, або переукладання договору. При цих варіантах важливим є спосіб визначення ціни майна. За згодою сторін вона встановлюється відповідно до: 1) „залишкової вартості предмету лізингу; 2) стандартної балансової вартості предмету лізингу” [3, с. 15]; 3) ринкової вартості предмету лізингу; 4) експертної оцінки вартості предмету лізингу. Останні два способи можуть доповнювати один одного.

Таким чином, представлені етапи операції лізингу дозволяють характеризувати його як складний процес і з юридичної точки зору, і з економічної. Певна умовність у визначенні меж між I та II етапами пояснюється тим, що існують спеціалізовані лізингові компанії. Тому під час вибору обладнання автоматично обирається лізингова компанія. Інша причина – джерело і обсяг фінансування лізингового оператора звужують можливості вибору для майбутнього лізингоодержувача. Крім того, економічне становище користувачів обладнання визначає коло „доступних” лізингових компаній.

Отже, повний цикл лізингової угоди налічує п'ять визначальних етапів, в межах яких розрізняють п'ятнадцять взаємопов'язаних фаз. Значна кількість підготовчих етапів свідчить про становлення лізингових відносин. Кожне узгодження по лізинговій угоді супроводжується прямо чи опосередковано фінансовими витратами, тому потребує ретельного економічного обґрунтування. Лізингова угода, представлена як єдина структура, надає змогу узагальнити аналіз і оцінювання в цілому при виборі підприємством-користувачем більш ефективного напрямку матеріально-технічного забезпечення.

Література

1. Фінанси в період реформування агропромислового комплексу / Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Борщ А.Г., та ін. / За редакцією М.Я. Дем'яненка.-К.: ІАЕ УААН, 2002-645 с.
2. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000.- 556 с.
3. Шевчук Ю. Операція лізингу та практичні аспекти її здійснення // Лізинг в Україні.- 2005.-№2.- С. 13-15.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах Т.1 /Ред. кол.: Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.
5. Закон України „Про лізинг” від 16.12.1997 №723/97-ВР.

УДК 65.01 (47+57)

А.В. Тарасенко

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Ограниченность неоклассической теории, ее неспособность объяснить поведение хозяйствующих субъектов и особенностей взаимодействия между ними привела к поиску новых подходов в экономической теории. В частности, неоклассический подход предусматривает рассмотрение институтов как данности и исключает их из экономического анализа. Вместе с тем, институты формировались на протяжении столетий и имеют большое значение для объяснения поведения экономических агентов и размещения ресурсов.

Анализ экономических институтов как необходимое условие понимания процессов, происходящих в экономической системе, был впервые применен представителями традиционного институционализма, такими как Т. Веблен, Дж. Коммонс. И хотя в рамках этой исследовательской программы не удалось построить теорию институтов, работы представителей традиционного

институционализма подтолкнули экономистов второй половины XX в. к критике оснований неоклассической экономической теории и созданию новой институциональной экономической теории [1, с. 41].

На постсоветском пространстве идеи новой институциональной экономики приобрели большую популярность, так как ход и результаты процесса трансформации экономической системы, основанного на неоклассических представлениях, существенно отличались от целей, которые преследовало общество, инициируя процесс перехода к рыночной экономике. В Украине в рамках исследовательской программы новой институциональной экономической теории, развиваются концепции институтов экономической власти и институциональной архитектоники.

Целью данной работы является анализ причин возникновения и принципов развития системы институтов корпоративного управления, а также изучение специфики развития корпоративного управления на постсоветском пространстве.

Под институтами в данной статье понимаются правила, механизмы обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между людьми [2, с. 141]. А. Чандлер считает, что современная промышленная корпорация возникла в результате начавшейся в 1880-х гг. интеграции процессов массового производства и массового сбыта [3, с. 287-289]. Увеличение размеров экономической организации ведет к увеличению масштабов деловых операций и возрастанию информационных потоков внутри корпорации, что обуславливает необходимость создания иерархической административной структуры, что в свою очередь предусматривает наем команды менеджеров, то есть людей, которые специализируются на управленческой деятельности. Таким образом, происходит отделение собственности от контроля и возникает агентская проблема, то есть проблема конфликта интересов между принципалом-собственником корпоративных прав и агентом – менеджером [4, с. 76].

Структура институтов корпоративного управления отвечает условиям и особенностям каждой конкретной страны и формируется под воздействием институциональной среды. Факторами, влияющими на формирование системы институтов корпоративного управления являются: национальная идеология; структура собственности и распределение доходов в обществе; группы специальных интересов; юридическая система; особенности финансовой системы. Общую схему формирования и развития институтов корпоративного управления представили П. Робертс и Р. Гринвуд [5, с. 357], которая реализуется следующим образом. Группа индивидов, объединенная общим интересом, опираясь на контролируемые экономические ресурсы, инициирует процесс институциональных изменений. Затем инициатор процесса институциональных изменений оценивает эффективность существующей системы институтов, формирует мотивацию институциональных изменений, а также ожидания выгод от их реализации. То есть "институциональный предприниматель" в процессе институциональных изменений ориентируется на реализацию частных, а не общественных целей, что накладывает отпечаток на новую конфигурацию институтов. Учитываются возможности и ограничения институциональной среды, осуществляется поиск альтернативных вариантов построения системы институтов. В виду того, что рациональность индивидов ограничена, ведется поиск институционального дизайна не абсолютно максимизирующего выгоды инициатора институциональных изменений, а лишь обеспечивающего удовлетворительный результат.

Институты корпоративного управления призваны решать две задачи: экономическую - формировать правила игры внутри корпорации с целью обеспечения контроля акционеров над менеджментом и облегчения процесса обмена правами собственности; идеологическую - преодолевать представления о корпорации, как о правовой фикции и обеспечивать корпорациям юридический статус, то есть включение в число агентов, осуществляющих принуждение к исполнению правил взаимодействия между участниками корпоративных отношений, государства. Таким образом, помимо конкурентных целей у участников системы корпоративного управления имеются и вполне веские основания для согласованных действий по выработке привлекательных для инвесторов правил функционирования корпораций.

Институты корпоративного управления в западных странах являются объективным ответом, как на потребности массового производства, так и на изменения социальной структуры общества. Функционирование корпораций в странах с рыночной экономикой выработало направления, которые легли в основу институтов корпоративного управления: внутренние и внешние. Внутренние институты корпоративного управления - это совокупность правил, которые структурируют взаимодействия внутри корпорации и устанавливаются как реакция на воздействия внешней среды (сигналы рынка), а также как ответ на взаимодействия в корпорации.

Исторические предпосылки и цели формирования институтов корпоративного управления в постсоветских странах существенно иные. В постсоциалистических странах формированию корпораций, контролирующимся частными лицами, предшествовала ситуация, когда функционировал режим плановой экономики и тотальной государственной собственности, получивший официальное название развитого, зрелого социализма. В отличие от западного общества, которое вырабатывало систему институтов корпоративного управления в течение приблизительно трехсот лет, постсоветские страны имели возможность скопировать формальные правила корпоративного управления (законодательство). Однако неформальные нормы хозяйственной жизни привели к существенному отклонению модели корпоративного управления на постсоветском пространстве от мировых стандартов.

В качестве инструмента передачи титулов собственности населению от государства в большинстве постсоветских стран была выбрана массовая приватизация. Существенные преимущества при приватизации получали менеджмент и трудовой коллектив [6, с. 47]. Но трудовые коллективы не могли стать реальными собственниками по ряду причин. Во-первых, потому что дивиденды не выплачивались, а основным источником средств к существованию являлась заработная плата, что делало трудовые коллективы зависимыми от менеджеров. Во-вторых, распыленность акций среди большого количества мелких акционеров создает сложности для организации их коллективного противодействия руководству предприятия. В-третьих, слабая информированность работников предприятия о своих правах как акционеров и асимметричность распределения информации о деятельности предприятия между трудовым коллективом и менеджерами. Кроме того, широкое распространение получили инвестиционные фонды и трастовые компании, которые осуществляли значительные расходы на рекламу и в массовом сознании ассоциировались со сберегательными кассами советского периода, то есть учреждениями, гарантирующими получение процентного дохода, и обменивали приватизационные сертификаты на свои бумаги.

Начало нового этапа развития корпоративного управления в постсоветских странах связано с финансовым кризисом 1998 г. Девальвация национальных валют в этот период сделала привлекательными для собственников целые отрасли, как правило, ориентированные на экспорт, что обострило борьбу за контроль над прибыльными активами. Корпоративные захваты, параллельное ведение реестров акционеров одного акционерного общества несколькими регистраторами, потеря реестра акционеров, прямое вымогательство корпоративных прав стали вполне устоявшимися деловыми практиками в процессе передела прав собственности [6, с. 48].

Таким образом, сформировались группы крупных собственников, тесно связанные с органами государственной власти, в то время как остальные граждане бывших республик СССР в процессе рыночных преобразований и приватизации не только не приобрели достаточное количество корпоративных прав, но и пережили сокращение реальных доходов, и практически утратили мотивацию к участию в процессах корпоративного управления.

Повышение уровня доходов граждан постсоветских государств, которое должно привести к формированию спроса на изменения в существующих институтах корпоративного управления, расширению значения формальных институтов, защищающих права мелких акционеров, окажет более важное оздоровляющее воздействие на практику корпоративного управления, чем любые действия государства в этой сфере.

Литература

1. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ: ТЕИС, 2002. – 591 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. – 180 с.
3. Chandler A.D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. -Cambridge (MA): Belknap, 1977. - 608 p.
4. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты.- М.: Дело,2001.-408 с.
5. Roberts P.W., Greenwood R Integrating Transaction Cost and Institutional Theories: Toward a Constrained-Efficiency Framework for Understanding Organizational Design Adoption // The Academy of Management Review.- 1997.- №2. -P. 346-373.
6. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. – 2000.- №5. – С. 45 –61.

РАЗРАБОТКА СТРУКТУРНОЙ МОДЕЛИ
СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Общей тенденцией в практике отечественных предприятий является заимствование и внедрение отдельных элементов систем стратегического менеджмента, построенных на концепции MOS (Mission, Objectives, Strategies) из западной практики. Процессы формирования миссии, целей и выбор стратегии основаны на интуиции высшего руководства и отражают тенденции «моды» современной деловой среды. Основной причиной неэффективности существующих систем стратегического управления являются ошибки на уровне высшего руководства предприятия, а именно, отклонение общих целей и стратегий от критерия достижения максимального конкурентного преимущества ввиду наличия личных предпочтений руководителей предприятия – «личностного фактора»- в составе целей и отсутствие чётко сформулированной методики постановки последних.

Существует несколько методик формирования системы стратегического управления, заключающих в себе этапы формирования и/или реализации стратегии. Центральным элементом системы является стадия разработки стратегических решений, которая впервые была представлена в классической портфельной модели Бостанской Консультативной Группой (The Boston Consulting Group) в 60-70х гг., которая всё ещё существует в практике некоторых западных предприятий как методика формирования портфельной части корпоративной стратегии предприятия [1, с. 155; 2, с. 436], однако на отечественных предприятиях данная методика не получила развития. Авторы М. Треасу и F. Wierseman предложили наиболее распространённый в современной отечественной и зарубежной теории и практике менеджмента тип системы стратегического управления, основанной на методике MOS (mission, objectives, strategies) [3, с. 101]. Данная система включает в себя два основных этапа формирования и реализации стратегии, состоящие из пяти взаимосвязанных базовых управленческих процессов – компонентов системы: определение миссии и целей, анализ среды, выбор стратегии, выполнение стратегии и оценка и контроль её выполнения. В исследованиях Выханского О.С. процессы формирования миссии, общих целей и стратегий основаны на интуиции высшего руководства [4, с. 29-39]. Общей тенденцией в практике отечественных предприятий является попытка заимствования и внедрения отдельных элементов базовой системы из западной практики, не используя какие-либо формальные методики их определения и саму систему как единое целое. Причиной сложившейся ситуации является отсутствие теоретически обоснованных систем и методик стратегического менеджмента достаточно эффективных в условиях Украины, чтобы оправдать затраты ресурсов на их внедрение и использование.

В 1990 г. R. Kaplan и D. Norton показали возможность использования методики Balanced Scorecard как системы стратегического управления, представляющей наибольшую ценность в качестве инструмента реализации и оценки стратегии по сравнению с выше представленными моделями [5, с. 75]. Однако данный тип системы также не решает проблему ошибки целеполагания высшего уровня руководства ввиду наличия неопределённой составляющей общих ориентиров-необусловленного предпочтения субъекта.

Целью данной работы является разработка структурной модели системы стратегического управления предприятием, направленной на достижение максимального конкурентного преимущества предприятия в данных условиях среды.

Рассматривая стратегию как ответное воздействие на текущее или потенциальное влияние внешней и внутренней среды предприятия, система стратегического управления состоит из двух основных блоков анализа значимой среды (А) и формирования и реализации комплексного ответного воздействия (Б). Первый из них в свою очередь делится на три подсистемы: сканирования (1), мониторинга (2), оценки и прогнозирования стандартных влияний значимой среды (3). Подсистема сканирования (рис.1) имеет целью проведение обобщённой оценки всей значимой среды предприятия для идентификации основных объектов, оказывающих влияние на рентабельность предприятия, их свойств, отношений между ними, индикаторов изменений данных параметров и степени значимости объектов.

Данная подсистема предполагает поиск уже сформированной информации относительно значимой среды предприятия для составления или корректировки «карты значимой среды» на основе сформированного банка данных. Также объектам определяются приоритеты, согласно которым проводится их последующая обработка иррегулярными, регулярными или непрерывными системами получения информации.

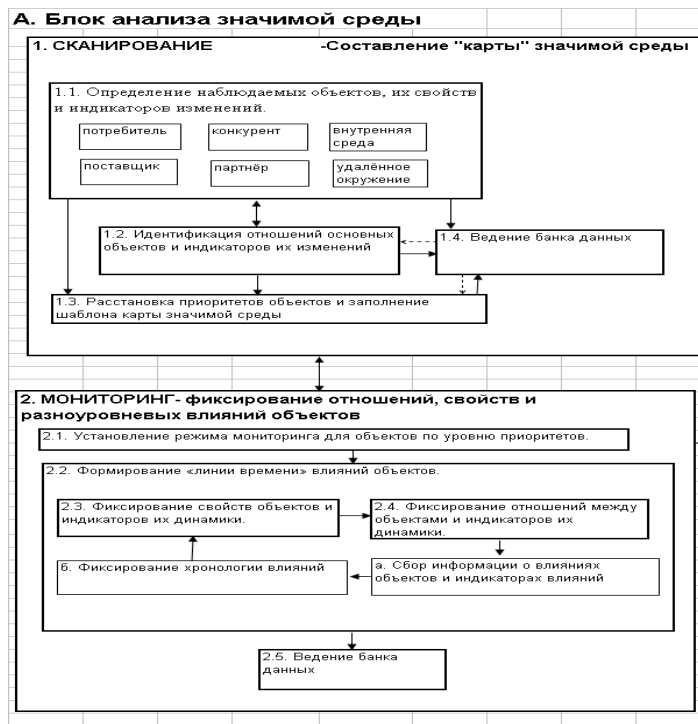


Рис. 1. Подсистемы сканирования и мониторинга системы стратегического управления

Высокий приоритет определяет объект как критическую точку на основе текущих свойств объекта или его отношений, или индикаторов будущих изменений данных параметров. Критические точки становятся объектами непрерывного мониторинга, в то время как объекты со средним уровнем приоритетности обрабатываются регулярно в определённом режиме подсистемой мониторинга, а объекты с низкой приоритетностью – в рамках общего регулярного или иррегулярного сканирования с целью корректировки «карты значимой среды», включающей объекты, влияния и их приоритеты. Подсистема мониторинга отслеживает текущую, вновь появляющуюся информацию о состоянии наблюдаемых объектов высокого и среднего приоритетов, их отношений, влияний и индикаторов влияний.

Подсистема «Оценка и прогнозирование стандартных влияний значимой среды» (рис. 2) преобразует полученную в результате мониторинга упорядоченную последовательность разноуровневых влияний и индикаторов будущих влияний в формализованный вид «линии времени» реализованных и прогнозных стандартных влияний.

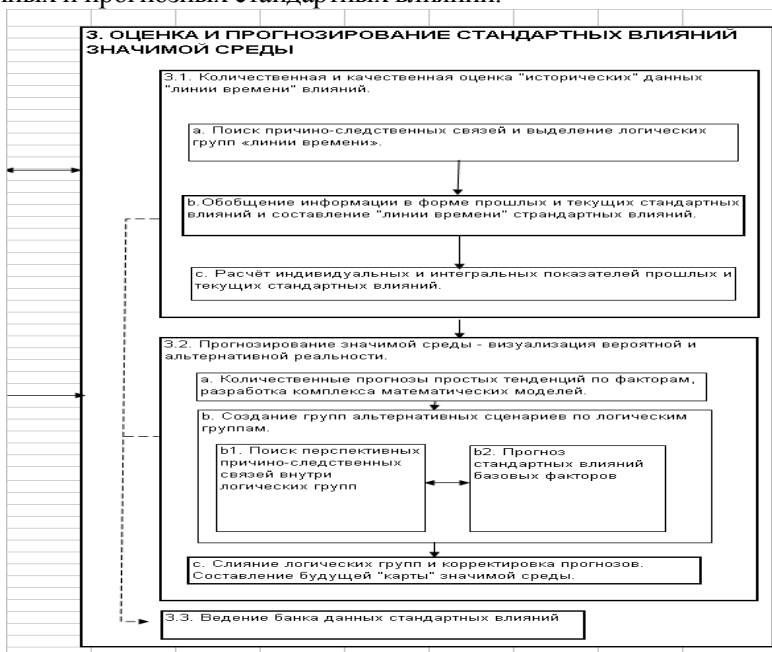


Рис. 2. Подсистема оценки и прогнозирования стандартных влияний значимой среды системы стратегического управления

Блок формирования и реализации комплексного ответного воздействия представлен на рис. 3.

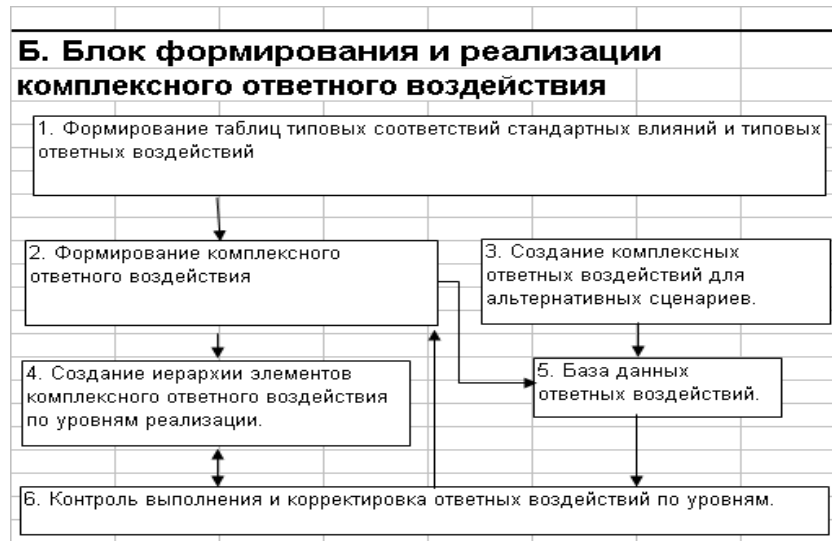


Рис. 3. Подсистема формирования и реализации комплексного ответного воздействия системы стратегического управления

Целью данного блока является определение комплексного ответного воздействия предприятия, его составляющих по уровням иерархии, контроль и корректировка их выполнения.

В результате данного исследования на основе концепции стратегии как ответного воздействия была разработана система стратегического управления предприятием, направленная на максимизацию конкурентного преимущества предприятия. Таким образом была решена основная проблема существующих систем путём исключения из рассмотрения «личностного фактора», что затруднительно в реальной практике, но может служить «асимптотой» в деятельности предприятия.

Литература

1. Stern C. W. Perspectives on Strategy: From the Boston Consulting Group. – MA.: John Wiley and Sons, 1998. - P. 155.
2. Boston Consulting Group. Perspectives on Experience. – Boston, MA.: The Boston Consulting Group, 1974. - P. 436.
3. Treacy M., Wierseman F. Customer Intimacy and Other Value Disciplines // Harvard Business Review.- 1993.- №1.-P. 101.
4. Выханский О.С. Стратегическое управление. - М.: «Гардарика», 1998. – С. 29-39.
5. Kaplan R.S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review.- 1996.- № 1.-P. 75.

ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТНОГО УСПІХУ НА РИНКУ

Особливе місце в структурі сучасного малого й середнього бізнесу займає мале інноваційне підприємство, динамічне зростання якого також свідчить про чітко сталу тенденцію до посилення науково-технологічної складової системи суспільного виробництва. Схильність до нововведень і здатність їх здійснювати - необхідна ознака життєздатного суспільства чи підприємства. Із вгасанням такої здатності зростає ймовірність кризи з наступним перетворенням або зникненням системи або організації. Саме тому, використання інноваційного маркетингу при формуванні конкурентного успіху фірми на ринку є актуальним та необхідним.

Суть інновації — у використанні досягнень людського розуму (нових ідей, відкриттів, винаходів, удосконалень і т.п.) для підвищення ефективності діяльності в тій або іншій сфері, у виготовленні нових засобів або продуктів праці, застосуванні більш ефективних технологій, джерел енергії, поліпшенні форм організації праці, фінансових, торговельних або соціально-політичних інститутів, форм міжнародного співробітництва і т.п. Перелік можливих інновацій і сфер їхнього застосування невичерпний, як невичерпні винахідливість людського розуму й розмаїтість сфер діяльності, багатогранності інтересів людини [1, с. 35,36].

Поняття інновації було введено у використання Й. Шумпетером. Подальшого розвитку інновації дістали в роботах Б. Твіста, Р. Фостера, Г.Л. Барієва, які не тільки вдосконалювали саме поняття, але також вводили його специфіку для різних наук та видів діяльності. Також необхідно відмітити досягнення Г.Я. Гольдштейна, В.Г. Мединського та інших, які ввели безпосередньо поняття інноваційного маркетингу. Проте в багатьох роботах представлені різні підходи до інноваційної діяльності на підприємствах, деякі з яких суперечать один одному. Саме тому метою даної роботи є визначення необхідності та формування механізму здійснення інноваційного маркетингу на підприємстві.

Процес розробки й виводу товару на ринок включає етапи від генерації ідей до початку комерційної реалізації товару. У цей час фірма створює потенційні варіанти, отримує відомості споживачів про них, оцінює, усуває найменш привабливі, розробляє експериментальні зразки продукції, випробовує їх і впроваджує на ринок. Економія на перших етапах може викликати більші витрати на наступних. Тому розумна політика складається в ретельній перевірці концепції товару на ранніх етапах. Основні етапи цього процесу відбиті на рис. 1 [2, с. 127-128].



Рис. 1. Процес розробки й виводу товару на ринок

Огляд ринкової ситуації й генерація ідей починається з усвідомлення необхідності у впровадженні зовсім нових продуктів або, що більш реалістично, у доповненні існуючих продуктових ліній. Ніші (gap), виявлені під час аналізу, будуть демонструвати необхідність інновацій. Більш імовірно, що такі рішення будуть впливати й з аналізу тенденцій розвитку вимог споживача.

З метою визначення ніш (gap) на ринку використовується gap-аналіз. Він проводиться по наступних головних елементах: ніша у застосуванні; ніша в розподілі; ніша в продукті; ніша в конкуренції.

Співвідношення між конкретними видами ніш ілюструються рис. 2 [2, с. 138].



Рис. 2. Схема gap-аналізу

При проведенні gap-аналізу природне використання наступних співвідношень:

$$MP=EU+UG+PG;$$

$$EU=DG+CG+ES.$$

Частка реального ринкового використання ES/EU . Частка в галузевих продажах $ES/(ES+CG)$.

Якщо gap-аналіз показав наявність ніш, то природним стає наступний етап - генерація ідей та заповнення цих ніш. Генерація ідей - постійний пошук можливостей створення нових товарів (послуг). Він включає визначення джерел нових ідей і методів їхньої генерації.

Джерелами можуть бути співробітники різних служб, канали збуту, конкуренти, урядові служби й т.д. Джерела, орієнтовані на ринок, виявляють можливості, засновані на бажаннях і потребах споживачів. Джерела, орієнтовані на НДДКР, виявляють можливості створення нових товарів на основі фундаментальних досліджень. При проведенні НДДКР варто враховувати:

- маркетингові характеристики ринку;
- конкурентний статус фірми в НДДКР, виробництві, керуванні;
- конкурентну позицію фірми й передбачувані дії основних конкурентів;
- соціально-економічну й політичну обстановку в державі.

Методи генерації ідей включають мозкову атаку, gap-метод, опитування й т.д. Доцільний, можливо, більше широкий збір будь-яких ідей без їхньої негайної критики.

Після того як фірма виділила ідеї потенційних товарів, вона повинна провести їхню фільтрацію, щоб виключити з розгляду невідповідні. Як правило, така фільтрація провадиться на первинній стадії за допомогою бальних оцінок ідей по відповідних фільтруючих переліках, де втримуються критерії оцінок ідей, їхньої ваги й межі бальних оцінок. Приведемо основні критерії [3 с. 78-81]:

1. Ринкові критерії: потреба в продукції, перспективи розвитку ринку, ступінь конкурентоздатності продукції, ступінь стабільності ринку, реклама.
2. Виробничі критерії: обладнання й персонал підприємства, сировинні ресурси, інженерно-технічні знання й досвід персоналу.
3. Товарні критерії: якість продукції, упакування, ціна.
4. Збутові критерії: ув'язування з асортиментами випускаємої продукції, реалізація.

Фірма повинна мати зворотний зв'язок зі споживачами із приводу своїх ідей і продукції. Перевірити концепцію - значить представити споживачеві пропонуванний товар й оцінити його відношення до цього товару й намір зробити таку покупку. Споживачеві представляється письмова або усна інформація і його просять відповісти на поставлені питання.

Економічний аналіз ідей, що залишилися, після цього набагато більше деталізований, чим етап фільтрації. Це пов'язане з тим, що наступний етап - дорога й тривала розробка продукції. Тому діюче використання економічного аналізу необхідно, щоб вчасно усунути малоефективні варіанти.

Економічний аналіз повинен включати:

- 1) Прогнози попиту (співвідношення обсягів збуту й цін, потенційний коротко- і довгостроковий збут, сезонність, показники повторних покупок і покупок, що заміщають, інтенсивність каналів збуту).
- 2) Прогнози витрат (загальні й відносні витрати, використання існуючих потужностей і ресурсів, співвідношення початкових і поточних витрат, оцінки витрат на сировину й інші витрати, економія на масштабі виробництва, витрати в каналах збуту, рівень досягнення окупності).
- 3) Оцінку конкуренції (коротко- і довгострокові показники положення на ринку конкурентів і компанії, імовірні стратегії конкурентів у відповідь на нову продукцію фірми).
- 4) Оцінку необхідних інвестицій (у НДДКР, випробування, просування, підготовку виробництва, розподіл і збут).
- 5) Оцінку прибутковості (період покриття первісних витрат, коротко- і довгостроковий загальний і відносний прибуток, контроль над цінами, швидкість повернення інвестицій і доход від них, ризик) [4 с. 235-238].

Фільтрація ідей, оцінка концепції, економічний аналіз - це, власне кажучи, інструментарій оцінки й відбору проєктів.

Необхідно враховувати, що концепція продукту й розроблений продукт - зовсім різні речі. Між ними роки й величезні витрати на НДДКР і підготовку виробництва. Після розробки нового працездатного продукту необхідні інвестиції у власно виробництво. Щоб знизити ризик, необхідні відповідні випробування продукту, у тому числі й на потенційних споживачах. В ідеалі процес тестування не повинен обмежуватися визначенням вихідних параметрів. Для того, щоб окупилися витрати на розробку й виробництво продукту, він повинен зберігати свою перевагу на ринку для повторних покупок протягом певного часу. Варто перевірити ремонтпридатність і зручність сервісу виробу, а також його надійність при тривалій роботі. Реалізм - дорогоцінна риса бізнесу по розробці продуктів. Вважається, що розроблювачеві важливі чотири оцінки: випробування, перше повторення, звикання, частота покупок.

Пробний маркетинг - ідеальний засіб для оцінки продукту, просування й розподілу в невеликих масштабах [1, с. 35, 36]. Області проведення пробного маркетингу можуть бути різними:

1. Телевізійний ареал. У цьому випадку проводяться комплексні кампанії з використанням телевізійних комерційних каналів і каналів розподілу.
2. Місце випробування.
3. Локальна область (наприклад, найближчі до супермаркету квартали).
4. Випробувальні заклади (для промислового маркетингу).

Рішення про те, як довго продовжувати роботу або закінчувати її при пробному маркетингу (тобто зупинитися на отриманих результатах або продовжити роботу, прагнучи їх уточнити, зменшити ризик), є, напевно, головним. У той же час такий пробний маркетинг може бути також використаний для випробувань специфічних елементів маркетингового комплексу (версій продукту, особливостей його просування, навколишнього середовища, каналів розподілу й ціни й т.д.). У цьому випадку можуть бути використані менші обсяги пробного маркетингу.

Ясно, що пробний маркетинг подає додаткову інформацію напередодні випуску й може підвищити його надійність. Слід зазначити, що навіть на цій пізній стадії половина товарів не проходить за критерієм придатності для національного випуску.

Однак всі способи пробного маркетингу мають певні недоліки: уривчастість (навіть дуже великий пробний маркетинг не може повністю представити національний ринок), недостатня ефективність (у багатьох випадках головна частина інвестицій робиться ще до початку пробного маркетингу), застереження конкурентам, висока вартість. Проте, ті товари, які витримують «перевірку ринком», можуть бути запущені у серійне або масове виробництво.

Те, що спонукає до інновацій, робить їх необхідними. Усе раніше викладене свідчить, що інновація, як правило, - результат складної взаємодії різних сфер діяльності фірми. Зростання і множення потреб людини, родини, суспільства змушує винаходити все нові й більш ефективні способи їхнього задоволення. Кожне наступне покоління людей відштовхується від досягнутого рівня й пред'являє більш високі вимоги, напружуючи свої здатності для їхнього задоволення.

Література

1. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент.- Таганрог: Из-во ТРТУ, 2003. – 244 с.
2. Градов А.П. Маркетинг как стратегия предпринимательской деятельности. Л.: ЛПИ, 2002. – 199 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб: Питер Ком, 1999. – 348 с.
4. Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг. М.: Экономика, 2004. – 573 с.

РОЛЬ І МІСЦЕ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА
У ФОРМУВАННІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Усталеною цільовою основою концепції економічної безпеки підприємства є профілактика зовнішніх і внутрішніх загроз, нейтралізація небезпек та забезпечення життєздатності підприємства [1, с. 10; 3, с. 39-44], що є місіональним наголосом у понятійному та критеріально-детермінальному полі економічної безпеки підприємства, а її ключовою структурною складовою є інноваційна політика, що безпосередньо визначає ефект, ефективність та резерв конкурентної переваги підприємства.

У такому ракурсі в основу поняття життєздатності підприємства закладено масштаби та кількісно-якісні характеристики накопичення і генерації нових ідей, нових технологій, нових продуктів, нових управлінських рішень, нових організаційних, структурних, функціональних, технологічних, фінансових і ринкових схем реалізації господарських ініціатив, що є результатами розвитку науки та інноваційної діяльності. Іншими словами, життєздатність підприємства та його економічна безпека безпосередньо залежать від процесу розширеного відтворення інновацій у всіх сферах господарської діяльності. А інноваційна політика підприємства у контексті його економічної безпеки перетворюється на ключовий інструмент впливу на соціально-економічний процес розвитку підприємства, що поступово мають бути закладені у психологію власника, та завдяки якому здійснюється завчасне подолання небезпечних (загрозливих) тенденцій фінансово-господарського розвитку підприємств.

Відповідно наукових праць відомих економістів поняття «інновації» завжди було у центрі уваги. Зокрема, основоположник теорії інновацій Й. Шумпетер зазначав, що інновація головним чином полягає у рекомбінації концептуальних фізичних матеріалів, що до цього існували на ринку, і поза-увагою залишає інноваційну здатність забезпечення динаміки розвитку підприємства [9, с. 84]. Б. Санто під інновацією розуміє певний техніко-економічний цикл використання результатів досліджень і розробок, що викликає технічні і економічні зміни у діяльності фірми, при цьому залишає поза-увагою обов'язковість динаміки зовнішнього моніторингу суспільних ринкових потреб та поточного корегування інноваційних засад [8, с. 47]. П. Друкер вважає інновацію певним засобом дослідження ринкових змін, при цьому можливість набуття конкурентних переваг засобами інноваційної політики практично не розглядається [3, с. 41]. М. Портер трактує інновацію як можливість здобути конкурентні переваги, але про комплексність, функціональну, структурну й організаційну наповненість цього процесу не йдеться [7, с. 171]. В цілому ж залишаються поза увагою потенціальні можливості інновації та засад інноваційної політики щодо протидії можливим небезпекам, загрозам та іншим кризовим проявам підприємства. Практично не розглянуті можливості і здатності підприємства, за допомогою інноваційних засобів і процесів, формувати засади «економічної безпеки» і тому загально-усталене трактування цих категорій у контексті логістичного, кон'юнктивного взаємозв'язку між ними, у контексті наукової синергії інноваційної політики та економічної безпеки підприємства практично відсутнє. В той же час, на підставі аналізу сучасних тенденцій щодо розвитку економічних відносин, об'єктивне існування системної пари «інноваційна політика – економічна безпека» в економіці підприємства є очевидним.

Мета цієї статті полягає в обґрунтуванні комплексного кон'юнктивного взаємозв'язку економічних понять «інноваційна політика» та «економічна безпека», а також у формуванні концептуального уявлення про систему «інноваційна політика – економічна безпека» як окрему економічну категорію.

Інноваційна політика підприємства уявляє собою комплексну систему заходів щодо створення, управління і використання інтелектуальних ресурсів [6, с.100-102]. І саме в цьому контексті ми розглядаємо її як підґрунтя економічної безпеки, як життєво-необхідну умову і основний прагнучий принцип функціонування усіх щаблів економіки, як комплексну, суспільну і соціальну потребу усіх економічних агентів задля формування професійного інноваційного бачення (vision) щодо основних напрямків і заходів забезпечення завчасної діагностики, оцінки та ефективного упередження і протидії внутрішнім, зовнішнім, потенційним та реальним загрозам і небезпекам впровадження фінансово-господарської та соціально-економічної діяльності підприємства.

Інтелектуальні ресурси, що є об'єктами і одночасно результатами засад інноваційної політики, складають основу формування економічної безпеки, мають певну структурно-ієрархічну класифікацію і виступають як унікальний феномен людини і природи, що є рушійною силою

соціально-економічного фактору розвитку підприємства та є одним із найбільш вагомих чинників формування його економічної безпеки. Ми вважаємо, що в аспекті економічної безпеки підприємства його інтелектуальний ресурс виступає як своєрідний універсальний «інформаційно-замінюючий ресурс» (зокрема - результат науково-інноваційного пошуку). При цьому відзначимо, що заходи та засади інноваційної політики підприємства, у контексті формування економічної безпеки, не тільки спрямовані на споживання інтелектуальних ресурсів, але є також його активним постачальником і виробником у виді готових інноваційних знань та досягнень в різноманітних галузях господарської, наукової і соціальної діяльності. Таким чином, сьогодні наявним є первинність інтелектуального ресурсу та елементів його опрацювання в засадах інноваційної політики кожної економічної системи, що потребує детального вивчення інформаційного кругообігу інтелектуальних ресурсів та відповідних засад інноваційної політики на різноманітних рівнях господарювання підприємства та формування його економічної безпеки.

В результаті зміни ресурсних акцентів, що відбувається, у системі інноваційної діяльності на користь інтелектуальної інформатизації, ключове значення у загальній економіці підприємств сьогодні набуває розширення спектру підходів до проблеми впровадження теоретико-методичних засад інноваційної політики як головного постачальника інтелектуальних ресурсів та формування засад економічної безпеки підприємства.

Відповідно до усталеної структурної класифікації інтелектуальних ресурсів [5, с. 39-40] головним фактором впровадження інноваційної політики та формування на її основі економічної безпеки підприємства є людська особистість (фізична особа) та притаманна їй сукупність індивідуальних здібностей, знань, умінь, творчості, її власні нематеріальні активи та об'єкти інтелектуальної власності. На сучасному етапі розвитку економічних відносин адекватні і релевантні засоби інноваційної політики постають (у якості інтелектуального капіталу) як невід'ємна складова продуктивних сил щодо впровадження і реалізації механізму економічної безпеки підприємства крізь призму активізації використання інтелектуальних ресурсів (наприклад: масивів знань та їх матеріалізованих відтворень), що поряд із природними ресурсами, капіталом і працею набувають домінуючого статусу у процесі власного нагромадження, що й забезпечує конкурентну перевагу підприємства [2]. При цьому зазначимо, що вимога релевантності є обов'язковою і ґрунтується на формалізованих критеріальній детермінації завчасного прогнозування загроз, організації їх упередження, недопущення розвитку небезпек щодо діяльності підприємства та забезпечення його всебічного динамічного розвитку.

З точки зору науки-філософії сукупна соціально-економічна пара категорій «інноваційна політика – економічна безпека» є відтворенням філософських законів всілякого всевітнього розвитку (закону протиріч «отрицання - отрицання», та закону «єдності та боротьби протилежностей»), що у випадку всього історично-осяжного існування підприємства (як економічної категорії) виявлялися у пошуках всіляких засобів протистояння, ліквідації наслідків та створення механізмів передбачення катастроф, загроз, небезпек, негативних подій і обставин його існування. З одного боку існує бажання зафіксувати стан підприємства як економічно безпечний, з іншого боку зробити це можливо лише завдяки постійним інноваційним змінам, що формують відрив підприємства від конкурентів (конкурентну перевагу підприємства).

У цьому ж розумінні поняття економічної безпеки у процесовому розумінні а також критерії, детермінанти та засоби її впровадження за принципом дії умовно поділяються на дві складові: підсистема статичної дії – констатуючі засоби стану економічної безпеки та підприємства в цілому; підсистема динамічної дії – рушійні фактори розвитку економічної безпеки та підприємства в цілому. І саме підсистема динамічної дії економічної безпеки формує параметри всебічного розвитку підприємства на засадах його інноваційної політики – конкурентні переваги, конкурентоспроможність продукції, нові схеми організації виробництва, інновації щодо основної діяльності, технології, маркетингових програм та інновації в менеджменті підприємства. Концептуальними засадами підсистеми динамічної дії, що визначає вирішальну роль інноваційної політики підприємства у формування стану його економічної безпеки виступає варіативний оператор формування ефективної політики нововведень, завдяки якому здійснюється комплексна апроксимація процесу господарської діяльності підприємства у контексті формування стану його економічної безпеки в аспекті упередження кризових проявів та формування конкурентної переваги підприємства у певній галузі господарювання.

Морфологія системи «інноваційна політика – економічна безпека» у вище визначеному розумінні розкривається наступним орієнтовано-можливим переліком перспективних напрямків

інноваційної спрямованості господарської діяльності у контексті безперервного забезпечення економічного росту підприємства та формування його конкурентної переваги [6].

По-перше, виготовлення нового, ще не відомого споживачам, продукту, або створення нової якості продукту з урахуванням споживачьких вподобань, вимог і потреб.

По-друге, впровадження, на підставі певного наукового відкриття, нового (взагалі або у даній галузі) ще практично невідомого методу (способу) виробництва, що може спричинити новий спосіб комерційного використання відповідного продукту.

По-третє, комерційне освоєння нового ринку реалізації власних підприємницьких ініціатив на якому дотепер дана галузь або вид діяльності не були представлені, незалежно від того, існував цей ринок колись чи ні.

По-четверте, одержання нового джерела сировини (напівфабрикатів) незалежно від первинної можливості існування, доступності або фізичного створення цього джерела у минулому.

По-п'яте, проведення відповідної реорганізації стану і статусу підприємства у його зовнішньому оточенні, або впровадження заходів зміни стану і статусу інших підприємств-конкурентів.

Цей перелік є далеко не вичерпаним, але саме в такому розумінні щодо первинної структури інноваційної політики підприємства можливо певним чином змінити (покращити) траєкторію його життєвого циклу. І саме у такому схематичному відтворенні на рис. 1 найбільш красномовно відображується органічний кон'юнктивний взаємозв'язок системної пари «інноваційна політика – економічна безпека».

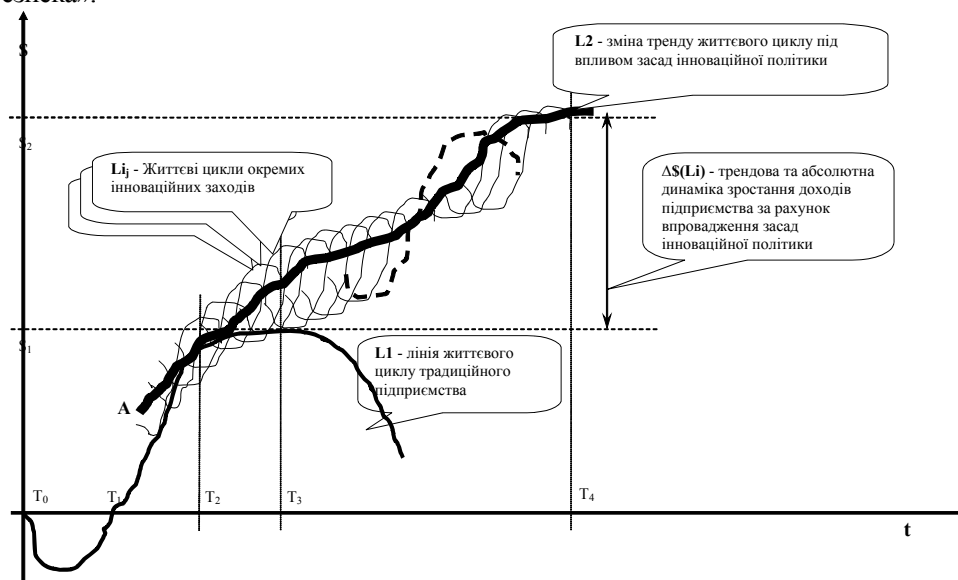


Рис. 1. Вплив заходів інноваційної політики на зміну динаміки тренду життєвого циклу підприємства та формування стану його економічної безпеки

Відповідно до рис. 1 ми можемо зробити висновки, що у загальному випадку схематичне S-подібне відображення життєвого циклу підприємства є не що інше як узагальнений тренд господарської діяльності, в основу якої закладено одна єдина інновація - L1 (саме під яку й створено підприємство) із відповідним структурно-часовим розподілом життєвого циклу на етапи: становлення – $[T_0, T_1]$; зростання – $[T_1, T_2]$; зрілості – $[T_2, T_3]$; спаду – $[T_3, \infty]$. Фактично після часової відмітки T_3 продуктивне існування підприємства взагалі поставлене під сумнів, що характеризується втратою підприємством конкурентних переваг на ринку, економічних доходів та джерел їх отримання, безперечним станом економічної небезпеки та цілком реальною можливістю втрати соціального стану, власної організаційної структури і припинення існування як економічного агента. Відмітимо, що існування етапу спаду є цілком об'єктивна й неминуча економічна ситуація у відповідності до якої здійснюється поступове вичерпання потенціалу будь-якої ідеї і заснованого на цій ідеї нововведення, що викликається моральним зносом.

Запобігання виникнення наслідків комплексного спаду та розвитку стану економічної неспроможності підприємства можливо завдяки релевантного впровадження засад інноваційної політики починаючи, якщо це потрібно, ще зі стадії розвитку або зі стадії комерційного впровадження поточної інновації (на рисунку 1 – жирна лінія з початком у точці A). В такому разі, відповідно до параметричного визначення безперервного процесу формування економічної безпеки,

підприємство досягає ефекту синергічної апроксимації доходної частини відрізків розвитку та зрілості по кожній S-подібній кривій, що є взаємно-однозначним відтворенням множини засад інноваційної політики підприємства (L_j – життєві цикли окремих інноваційних заходів).

Таким чином, у контексті формування економічної безпеки підприємства здійснюється значне збільшення загального часового і бюджетного інтервалів найбільш ефективних етапів узагальненого життєвого циклу підприємства – етапів зростання (був $[T_1, T_2]$ – стане $[T_1, T_4]$) та зрілості (був $[T_2, T_3]$ – стане $[T_4, \infty]$) і тим самим відтягування етапу спаду на невизначений час. Саме цей факт графічно відтворює динамічний стан процесу формування економічної безпеки підприємства, зокрема у фінансово-часовому аспекті запобігання зниження обсягів реалізації, на засадах певної інноваційної політики.

Рис. 1 графічно відтворює ролеву семантику інноваційної політики підприємства в контексті формування економічної безпеки (L_2 – зміна тренду життєвого циклу під впливом засад інноваційної політики), що полягає у застосуванні всіляко-можливих методів організації праці, управління, фінансування, кадрового навчання, інвестування, капіталізації та інших заходів, що спрямовані: на зменшення підприємницького ризику; на збільшення ефективності діяльності підприємства; на забезпечення безперервності, гнучкості і динаміки всього процесу прийняття інноваційних рішень за усіма засадами інноваційної політики (L_j – життєві цикли окремих інноваційних заходів).

В такому розумінні інноваційна політика, як основа економічної безпеки підприємства, виступає як інструмент інноваційного перерозподілу ресурсів підприємства на користь конкурентоспроможних господарських ініціатив, що розраховані на якісний «стрибок», на «прорив» у комерційному, виробничому, соціальному, конкурентному та іншому середовищі підприємства (на рис. 1 пунктирна S-подібна крива проміжного інноваційного заходу, що має більш значний «бюджетний стрибок» у порівнянні з іншими S-подібними кривими), а також здатні забезпечити збереження конкурентоспроможності, безперервне прогнозування та моделювання процесу розвитку та наслідків інноваційної ситуації, динамічне упередження технологічного відставання, системне впровадження інновацій у взаємопов'язаних сферах господарської діяльності, поєднання венчурних інвестицій із засадами інноваційної політики, поєднання фінансового та інженерного аналізу ефективності заходів інноваційної політики та управлінських впливів.

Але й варто зауважити, що під об'єктивною дією філософського закону «єдності й боротьби протилежностей» необґрунтовані заходи й засади інноваційної політики є потенційною загрозою стану економічної безпеки тому, що вони у будь-якому випадку є першоджерелами перерозподілу ресурсів між діючою та новою схемою організації господарської діяльності та свідомого порушення стану поточної рівноваги економічної моделі підприємства. Тому у системі «інноваційна політика – економічна безпека» підприємства обов'язково повинні бути у наявності прикладні механізми комплексної дії щодо безупинного процесу здійснення цільового управління інноваційною діяльністю і постійного поліпшення споживчих параметрів продукції підприємства.

Література

1. Бандурка О.М., Духов В.С., Петрова К.Я., Червяков І.М. Основи економічної безпеки: Підручник. – Харків: Вид-во Нац. Ун-ту внутр. Справ, 2003. – 236 с.
2. Гордеева Ю. Психологические предпосылки успешного предпринимательства // Підприємництво, господарство і право. – 2000. – №3. – С. 61-63.
3. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – К.: Україна, 1994. – 314 с.
4. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. – К.: Атака, 2005. – 432 с.
5. Морозов О.Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-восток, Лтд», 2005. – 352 с.
6. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 204 с.
7. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. — СПб. : Издательский дом "Вильямс", 2003. — 495 с.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. - М.: Прогрессе, 1990. - 296 с.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М.:Прогресс, 1982.-154 с.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В настоящее время экономика Украины испытывает массу перемен в науке, медицине, образовании. Прогрессивные изменения необходимы и в сфере туризма. Эта проблема всегда являлась актуальной, а для Крыма в особенности. За годы независимости инновационная деятельность застыла, и сфера туристических услуг не является исключением. Рекреационное хозяйство Крыма совершенно неконкурентоспособно на мировом рынке. Слабая материально-техническая база на 70% нуждается в реконструкции или в новом строительстве привлекательных для туристов объектов. Низкий уровень сервиса, отсутствие современной индустрии развлечений, запущенность памятников истории и культуры, экологические проблемы - преодоление этих и других негативных тенденций возможно только путем нововведений.

Крым, обладая большим туристическим потенциалом, является неотъемлемой частью мирового туристического бизнеса. По высказыванию Багрова Н.В., Крым должен стать Причерноморской Швейцарией, а именно высокоразвитым курортно-рекреационным, торгово-финансовым регионом международного значения, обеспеченным современной инфраструктурой с развитым морехозяйственным комплексом, эффективными, экологически чистыми сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью [1, с. 157].

Клейменов А.М., Сергеев Б.И. считают, что важным аспектом управления инновационной деятельностью является развитие инновационной инфраструктуры как отрасли экономики, научно-технических знаний, обслуживания, которые непосредственно обеспечивают развитие инновационных процессов в производстве [5, с. 62]. Она включает комплекс инновационных, информационных, консультационных, вычислительных, учебных и других центров, инвестиционных, научно-технических бирж, организационных и других услуг по сопровождению всех специфических этапов инновационной деятельности. Ежакова Н. подчеркивает, что главным направлением в стимулировании инновационной деятельности является улучшение инвестиционного климата в Крыму [2, с. 37].

Цель данного исследования - определить причины, тормозящие инновационную деятельность в сфере туризма, провести их анализ и внести предложения по усовершенствованию инновационной деятельности.

Крым обладает огромными рекреационно-туристическими ресурсами. По общей величине рекреационного потенциала Крым занимает лидирующие позиции. Уникальность Крыма состоит в том, что здесь есть море, реки, горы, луга, степи, исторические и культурные памятники, горные и горно-лесные ландшафты и природные заповедники, включающие водопады, пещеры, каньоны. Полуостров богат бальнеологическими ресурсами. Запасы лечебных грязей, рапы и ила в Крыму значительны. Он также богат минеральными источниками различных видов: сульфатными, хлоридными и гидрокарбонатными, которые пока освоены в небольших объемах.

Направления освоения и развития туристических ресурсов определяются органами государственной власти, органами местного самоуправления в соответствии с программами развития туризма. Классификация и оценка туристических ресурсов, режим их охраны, порядок использования и сохранения целостности туристических ресурсов, мероприятия для их восстановления определяются в соответствии с законами Украины. Уникальные туристические ресурсы могут находиться на особом режиме охраны, что ограничивает доступ к ним. Ограничение доступа к туристическим ресурсам определяется их реальной пропускной способностью, уровнем допустимой антропогенной нагрузки и другими условиями.

Туризм – понятие, включающие в себя множество аспектов. В узком смысле, это форма активного отдыха (путешествия, экскурсии, походы, спортивные мероприятия). В широком – отрасль экономики (обеспечение занятости населения, увеличение денежных поступлений, формирование туристического рынка) [4, с. 13].

В период становления рыночной экономики возник ряд факторов, способствующих зарождению новых для Крыма видов туризма и вовлечению в рекреационную деятельность новых ресурсов. Прежде всего, это фактор моды, способствующий отступлению от традиционного купально-пляжного отдыха, переходу от регламентированного характера организации отдыха к самостоятельному, мода на экстремальные виды туризма. Большую роль в становлении этого фактора сыграла безработица, возможность самозанятости населения. Вторым фактором следует

считать необходимость привлечения туристов из ближнего и дальнего зарубежья, доступность использования в целях рекреации гор, моря и воздушного пространства частными лицами.

Расслоение общества требует создания новых форм рекреационной деятельности, рассчитанных на разные категории людей с учетом их потребностей и финансовой обеспеченности. В Крыму существуют реальные возможности поднятия уровня и эффективности туристических услуг, имеется ряд скрытых рекреационных ресурсов. На рынке туристических услуг сегодня медленно внедряются не только нетрадиционные туры, но также воссоздаются традиционные.

В последние годы сократилось число научно-технических организаций и предприятий, которые осуществляют разработки и внедряют новые технологии. Снижение разработок в Крыму связано с тем, что в современных условиях дешевле купить патент или лицензию на оказание услуг, чем создавать на предприятии отдел исследований и разработок. Это связано с тем, что в большинстве случаев при выработке стратегии и определении маркетинговой политики инновационной деятельности организации имеют дело с расчетами ожидаемых разработок, которые в свою очередь учитывают специфику конкретного потребителя.

Из-за недостаточного стимулирования государством творческого поиска количество изобретателей и рационализаторов неуклонно сокращается. Доля предприятий, где полностью прекращается рационализаторская и изобретательская деятельность, увеличилась за последние 10 лет с 55% до 94% [2, с. 37].

Современное высокоразвитое общество стимулирует развитие технологий, базирующихся на самых передовых достижениях науки. Наиболее сложной задачей является выработка стратегии, обеспечивающей возможность гибкого изменения пропорций между темпами развития научного, технологического и производственного потенциалов. Создание системы взаимодействия всех участников этого цикла является главной задачей инновационной политики государства.

Остается добавить, что началом активизации инновационной деятельности в сфере туристических услуг могли бы стать:

а) на макроуровне (задачи государства):

- разработка и принятие комплекса законодательных актов и распоряжений, обеспечивающих благоприятную правовую среду для развития инновационной деятельности в туризме;
- формирование в Крыму системы взаимосвязанных по инновационному циклу финансовых институтов;
- создание негосударственных (инициативных) фондов поддержки инновационной деятельности;
- координация органов местной власти по реализации инновационной политики;
- развитие межрегионального сотрудничества в инновационной среде;
- улучшение инвестиционного климата в Крыму;
- осуществление государственного контроля за выполнением инновационного законодательства;
- создание центра по подготовке специалистов инновационного бизнеса для отдельных отраслей;
- дальнейшее развитие территорий приоритетного развития;

б) на микроуровне (задачи самих организаций):

- подготовка кадров для инновационной деятельности;
- совмещение различных услуг (например, в реабилитационном центре предоставлять гостиничные услуги или совмещать лечение с изучением иностранных языков, компьютера);
- разработка нестандартных видов лечения (например, лечение детей дельфинами, иппотерапия);
- разработка четкой стратегии предоставления туристических услуг.

Итак, рассмотрев основные существующие проблемы инновационной деятельности в сфере туризма, проанализировав их, можно сделать вывод, что для решения сложившейся ситуации необходимо много усилий и времени как со стороны государства, так и со стороны предприятий.

Литература

1. Багров Н. В. Геополитическая модель трансграничного региона // Культура народов Причерноморья. – 2002.-№34.-С. 157-160.
2. Ежакова Н. Стан інноваційної діяльності в АР Крим // Схід. -2002.-№3(46).-С. 36-38.
3. Закон Украины «О внесении изменений в ст.9 ЗУ «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» от 14.11.05 // ВВРУ.-2006.- №5-6,ст. 73.
4. О внесении изменений в Закон Украины «О туризме» // Все о бухучете.- 2004.-22 января (№7).-С. 12-24.
5. Клейменов А. М., Сергеев Б. И. Инновационные процессы в развитии туризма // Культура народов Причерноморья. -№52.- Т.2- С. 62-66.

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Роль государства в системе международных отношений, степень его экономической безопасности определяются эффективностью инновационной политики. В связи с тем, что имеющийся научный, образовательный и производственный потенциал Украины в полной мере не используется для прогресса науки и техники, вопрос усовершенствования системы государственного управления инновационным процессом приобретает особую актуальность.

Ученые Л.С. Дидковская и Л.С. Головкич считают, что государственная инновационная политика - это комплекс экономических, организационно – правовых и других мероприятий, направленных на внедрение результатов НИОКР в производство, стимулирование и поддержку инновационных процессов в экономике [1, с. 127]. По мнению А.Г. Андрощука, «государственная инновационная политика - это совокупность научно-технических, производственных, управленческих, финансово-бытовых и других мероприятий, связанных с продвижением новой или улучшенной продукции на рынок сбыта» [2, с. 19]. Этот автор определяет основные принципы механизма управления инновационным процессом [2, с. 21]. Значение принципа «органического единства научно-технического прогресса с экономическим, социальным и духовным развитием общества» находит подтверждение и в работе украинского экономиста Гришко В.В., который утверждает, что научно – технический прогресс организационно не объединяется с системой экономических процессов [3, с. 12]. В результате производство не базируется на использовании достижений науки и техники. Следует отметить, что в различных исследованиях понятие государственной инновационной политики трактуется по – разному. Так, в своем труде Б.П. Федешин для системы государственного управления инновационным процессом предлагает ряд мероприятий, направленных на усиление ответственности предприятий за внедрение инноваций [4, с. 16]. Экономист Соловьев В.П. считает, что надежда на успех реформирования экономической системы Украины во многом связывается с правильной организацией управления наукой, а в более широком аспекте - с активной государственной поддержкой инновационного предпринимательства [5, с. 81]. Вместе с тем, несмотря на общественный интерес к вопросам реализации государственной политики в инновационной сфере, в Украине к настоящему времени не сформирована научно обоснованная инновационная политика, которая бы учитывала накопленный зарубежный опыт формирования инновационных систем и была адаптирована к украинской действительности.

К нерешенным ранее частям общей проблемы следует отнести отсутствие разработанных мер по поиску новых методов, схем и рычагов государственной поддержки инновационной деятельности, адекватных национальным целям и ограничениям развития, приоритетам научной политики, состоянию экономики и целому ряду факторов и условий.

Целью данной работы является анализ статистических данных для оценки состояния экономики Украины с точки зрения ее инновационности, определение трудностей и основных направлений активизации инновационной деятельности на государственном уровне и разработка комплекса мероприятий, направленного на усовершенствование структуры государственного управления инновационным развитием экономики.

Технико – технологический потенциал Украины характеризуется затяжной стагнацией. Так, по данным Госкомстата Украины, в 2004 г. инновационную деятельность осуществляло только каждое десятое предприятие, при том, что в развитых странах доля инновационно активных предприятий составляет 60-70%. И как результат – доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства занимает меньше 9 %. При увеличении общего числа разработок в 2004 г. по сравнению с 2001 г. почти в два раза, число разработок по созданию новых видов техники, технологий и материалов в процентном выражении к общему числу имеет тенденцию к снижению с 22,5 % до 5,3%. В 2004 г. свыше 60% средств, израсходованных на инновационную деятельность, приходится на закупку нового оборудования, на выполнение НИОКР средства тратило лишь каждое четвертое из инновационных предприятий [6, с.208].

Слабая инновационная направленность отечественного производства связана, в первую очередь, с уровнем государственного финансирования научных и научно-технических работ. Общий объем финансирования научных и научно – технических работ в Украине имеет тенденцию к увеличению (темп роста 1,5). Однако в процентном выражении к ВВП в 2004 г. по сравнению с 2003 г. наблюдается значительное снижение финансирования. Так, в 2004 г. общий объем финансирования

к ВВП составляет 1,23%, при этом доля госбюджета – 0,4 %. Минимально необходимым для поступательного движения в направлении к инновационной экономике является такой вариант динамики бюджетных затрат на науку, при котором доля финансирования науки в государственном бюджете возрастает каждый год на 0,2-0,3% ВВП, это отвечает динамике, которая сложилась в странах-претендентах на вступление в ЕС [6, с. 209].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что неудовлетворительное состояние предприятий, с точки зрения инновационности, обусловлен отсутствием на протяжении продолжительного времени стратегии управления инновационной деятельностью, а также действующего механизма инновационного развития, который бы обеспечил условия для непрерывного создания, развития и распространения нововведений.

Механизм создания и распространения нововведений, имея существенные национальные особенности, предусматривает три общих составляющих: систему государственной поддержки фундаментальных и поисковых исследований; разнообразные формы и источники финансирования и непрямого стимулирования исследований; максимальное стимулирование инновационного предпринимательства и его поддержку.

На рис. 1 представлены основные формы государственной поддержки инновационной деятельности на современном этапе развития экономики Украины.



Рис. 1. Формы государственной поддержки инновационной деятельности

Во всех странах мира поддержка областей и производств, развитие которых имеет особое значение, осуществляется, прежде всего, через государственный заказ на соответствующую продукцию. Ведь для структурной трансформации экономики в соответствии с требованиями инновационной модели развития необходимо создать новую структуру государственного заказа, добиться того, чтобы высокотехнологическая, инновационная продукция заняла в нем значительное место. Нуждается в усовершенствовании сам механизм формирования структуры и объемов затрат государственного бюджета на развитие науки и поддержку инновационных процессов в Украине. При этом необходимо наметить и последовательно осуществлять конкретные шаги, направленные на увеличение уровня финансирования науки из государственного бюджета (законом “О научной и научно-технической деятельности” предусмотрено 1,7% ВВП [7, с. 165]). Нерешенной проблемой остается квалифицированный аудит эффективности расходования выделенных для этого государственных средств.

Осуществляя организационные мероприятия, государство должно взять на себя финансирование масштабных прогнозно-аналитических исследований с целью определения приоритетных направлений научно-технологической и инновационной деятельности. Это нужно не только для конкретизации и осуществления целенаправленной политики правительства, но и для ориентации бизнеса – как непосредственной помощи государства производственным предприятиям в поиске своей ниши в мировом разделении труда, направлений возможного прорыва отечественной высокотехнологической продукции на мировой рынок.

Исходя из опыта развитых стран, для стимулирования структурной перестройки экономики в направлении наращивания части высокотехнологических областей необходимо предусмотреть:

- льготное налогообложение средств производственных предприятий, направленных на освоение высоких технологий;
- налоговое стимулирование внедрения информационных технологий и современных телекоммуникационных средств, уменьшения энергоемкости и ресурсоемкости производства;
- внедрение льготного режима амортизационных отчислений и инвестиционного кредита - уменьшение налога на прибыль на определенную часть общей стоимости инвестиций в оборудование (особенно на стадии модернизации предприятия);

- льготное налогообложение инновационных предприятий на начальных стадиях освоения ими новых технологий и организации выпуска новой продукции;
- мероприятия законодательного ограничения использования ресурсов государства для финансирования сырьевого сектора;
- государственная поддержка венчурного предпринимательства.

Создание соответствующих условий для оптимального развития научно-технического потенциала национальной экономики становится одним из важнейших принципов создания системы формирования механизма управления инновационной политики.

Набор методов и средств государственной инновационной политики достаточно широк. На рис. 2 представлены основные мероприятия, наличие которых необходимо для обеспечения эффективного управления инновационным процессом со стороны государства и которые нацелены на:

- создание на высшем уровне государственного органа управления научно-технологическим и инновационным развитием, который должен координировать действия всех органов исполнительной;
- определение задач, ответственности и полномочий органов государственного управления по вопросам инновационного развития экономики на всех уровнях системы управления;
- усовершенствование механизмов координации исследований академической, вузовской, отраслевой и заводской науки;
- направление государственных средств на перспективные научные исследования и инновации с возможностями самокупаемости в короткие сроки и стимулирование накопления таких средств в частных, акционерных, общественных организациях и фондах;
- формирование научно-инновационной инфраструктуры и институциональное обеспечение инновационных процессов путем содействия распространению организационно-экономических структур, наиболее эффективных с точки зрения продуцирования и внедрения инноваций;
- создание механизмов государственного стимулирования инновационной активности предприятий, а также введение санкций к хозяйственным субъектам за выпуск устаревшей продукции и использование неэффективных ресурсо-, энергоемких и экологически опасных технологий;
- усовершенствование правовой базы для инновационных процессов;
- регулирование социальной и экологической направленности инноваций, предотвращение отрицательного влияния от неправильного использования инноваций;
- регулирование международного научно-технологического сотрудничества, стимулирование участия субъектов научно-технической и инновационной деятельности в международной кооперации, интеграции Украины в научно-технологическое и инновационное пространства Европы, СНГ и др.

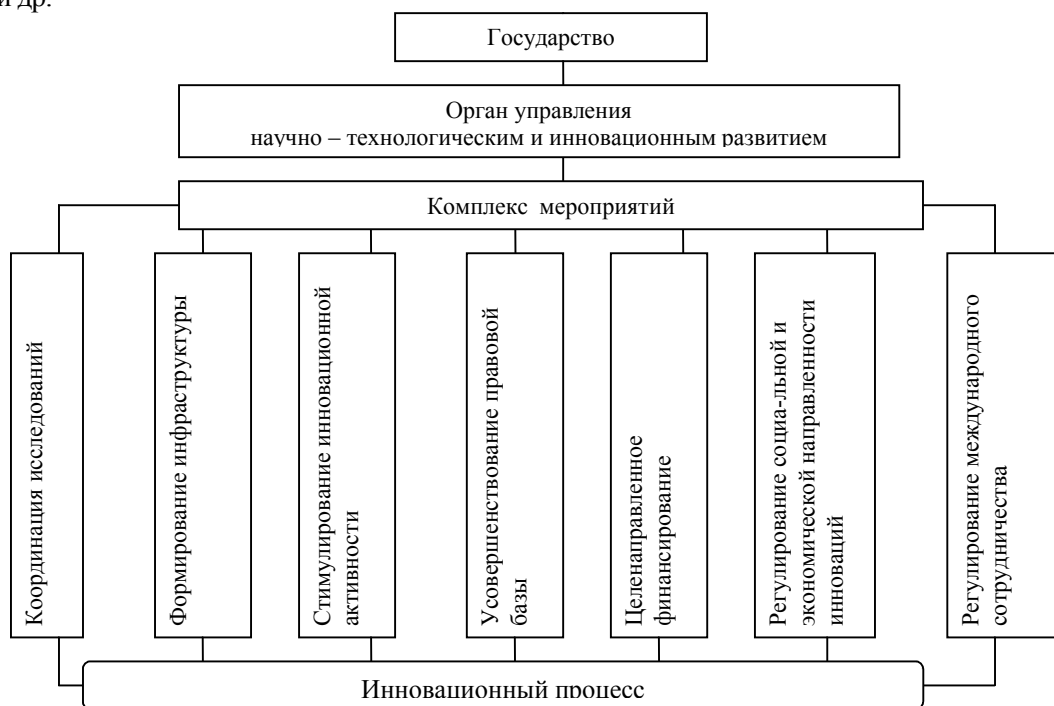


Рис. 2. Система государственного управления инновационным процессом

Механизм управления инновационным процессом в условиях формирования рыночной экономики должен базироваться на следующих принципах:

- органическом единстве научно-технического прогресса с экономическим, социальным и духовным развитием общества;
- демократизации и децентрализации управления, развитии самоуправления в сфере науки и техники;
- первоочередной государственной поддержке научно-исследовательских работ мирового уровня, а также работ, обеспечивающих решение важнейших проблем путем выбора научно-технических приоритетов;
- сбалансированном развитии фундаментальных, прикладных исследований и разработок за счет прямой государственной поддержки, экономического стимулирования инновационной деятельности предприятий;
- поддержке конкуренции и предпринимательства в научно-технической сфере, осуществлении антимонопольных мероприятий;
- содействии развитию рынка научно-технической продукции, сбалансированном развитии научного, образовательного и производственного потенциалов;
- многовариантности и равноправности всех форм организации научно-технической деятельности, объединении коллективного и индивидуального научно-технического творчества;
- максимальном использовании возможностей мировой науки и техники для обеспечения научно-технического прогресса в Украине [2, с. 21].

Принципиально важным выводом приведенного анализа является подтверждение системного характера механизмов государственной инновационной политики. Системы продуцирования новых знаний, образования и повышения квалификации, коммерциализации научных результатов и широкого использования их в производственном процессе являются неотъемлемыми звеньями единого комплексного процесса. Итак, государственная инновационная политика, управление и регулирование инновационного развития не могут быть реализованы лишь за счет поддержки или стимулирования отдельных ее звеньев.

Литература

1. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. Посіб. – К.: Знання – Прес, 2000. – С. 124 – 129.
2. Андрощук Г.А. Основные принципы государственной политики в инновационной сфере // Проблемы формирования и реализации региональной научно-технической политики в Украине: сб. статей. - Симферополь «Таврия», 1997. - С. 19 - 25.
3. Гришко В.В. Регіональні проблеми розвитку науково – технічного прогресу: пошук рішень // Проблемы формирования и реализации региональной научно-технической политики в Украине: сб. статей. – Симферополь «Таврия», 1997. - С. 12 - 14.
4. Федюшин Б.П. Основні положення регіональної науково – технічної політики в умовах трансформації економіки // Проблемы формирования и реализации региональной научно-технической политики в Украине: сб. статей. – Симферополь «Таврия», 1997. - С. 15 - 18.
5. Соловьев В.П. Проблемы создания инновационных структур: методология и опыт // Проблемы формирования и реализации региональной научно-технической политики в Украине: сб. статей. – Симферополь «Таврия». – 1997. - С. 80 - 84.
6. Барило В.С. Венчурное инвестирование как один из источников финансирования инновационной деятельности // Сборник научных статей Черкасского государственного технологического университета. Серия: Экономические науки. – 2005. - Вып. №14. – С. 207 - 210.
7. Закон України „Про наукову та науково – технічну діяльність” // ВВР. – 1992. - №12. – ст. 165.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ДИНАМІЧНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Ринкова трансформація економіки України неможлива без створення потужної банківської системи. Глибоко проникаючи в усі сфери та галузі економіки, банківські установи різних рівнів здійснюють активний вплив на економічне зростання та соціальний розвиток країни. Саме тому виникає потреба у визначенні чинників, що впливають на динамічний розвиток банківської системи, зокрема України. Складність вирішення цієї проблеми зумовлена тим, що стрімкий розвиток інформаційних технологій, посилення конкурентної боротьби в банківській системі призвели до виникнення ситуації агресивного впливу чинників, що забезпечують фінансову стабільність банківського бізнесу. Отже, визначення та характеристика чинників, що спричиняють вплив на розвиток банківської системи та розробка механізмів їх мінімізації перетворюється на актуальну і складну проблему, що вимагає глибокого наукового аналізу.

Мета статті - дослідити залежність фінансової сталості банківської системи України від чинників, що впливають на її динамічний розвиток.

Теоретичні основи визначення як економічних категорій, що пов'язані із забезпеченням фінансової стабільності банківської системи, так і критеріїв ефективної організації банківської діяльності в Україні представлені в роботах вітчизняних і закордонних економістів. Ж.Довгань вважає, що «основою для практичної реалізації банком своєї посередницької функції є формування ресурсної бази, оскільки від цього залежать масштаби діяльності та обсяги отримуваних прибутків» [1, с. 103]. О. Попов підкреслює: «...дивідендна політика насамперед свідчить про стан корпоративних відносин в акціонерному товаристві та структуру акціонерного капіталу, що в свою чергу визначає сталість розвитку банківської системи ...» [2, с. 44]. На думку О. Дзюб люка, «оптимальна структура банківської системи України – це така її побудова, за якої динамічний розвиток вітчизняної економіки може бути максимально забезпеченим повноцінним набором основних банківських продуктів, яких потребують суб'єкти ринку...» [3, с. 34-35], О. Шелудько наполягає, що «банківський сектор в економіці України розвивався значно швидше, ніж формувалися джерела реального грошового капіталу для формування власних коштів банків, що сприяло фіктивному нарощуванню капіталу» [4, с. 76]. Ці дослідники зосереджуються на вирішенні проблем управління капіталом або ресурсною базою комерційного банку. Ю.Заруба [5, с. 56-57], Ф. Шпиг [6, с.56-57] та Л. Ключко [7, с. 55] розглядають стійкість банківської системи з позиції системного підходу до визначення кола чинників, що формують її розвиток.

Основними завданнями, що стоять сьогодні перед дослідниками проблем забезпечення фінансової стабільності розвитку банківської системи є чітке визначення чинників, що впливають на її динамічний розвиток, характеристика основних напрямків підвищення ефективності функціонування банківської системи для забезпечення економічного зростання в державі.

У даній роботі постає завдання визначитися з класифікацією чинників, що впливають на динамічний розвиток банківської системи та сформувати систему науково-методичних підходів до ефективного управління ними.

Всі чинники, які впливають на розвиток банківської системи України, можна визначити та згрупувати за наступними критеріями:

- походження факторів: внутрішні та зовнішні;
- рівень впливу на банківську систему: макроекономічні та мікроекономічні;
- вид впливу на банківську систему: фактори прямого та непрямого впливу;
- ступінь контролюваності з боку Національного банку України.

Основним фактором розвитку банківської системи, як вважають фахівці, є, перш за все, економічне зростання країни. Існує велика кількість факторів, які впливають на даний чинник, проте ключових з них два. По-перше, накопичення капіталу – фізичного або людського в розрахунку на одного зайнятого або душу населення. По-друге, зміни технологічного рівня економіки, які виражаються показниками загальної факторної продуктивності. Дані зміни відображають темпи технічного прогресу та структурних зрушень в економіці. Всі інші фактори (політика держави,

пріоритети населення та інститути ринку, які визначають інвестиційний клімат в країні, рівень розвитку інфраструктурних секторів і т.д.) впливають на темпи економічного зростання через ці два процеси.

До зовнішніх макроекономічних факторів, які впливають на рівень розвитку банківської системи, слід віднести: зростання валового внутрішнього продукту, розмір інвестицій в основний капітал, доходи населення, в тому числі рівень реальної заробітної плати, сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Насамперед, слід зазначити, що за період існування банківської системи України, в останні чотири роки змінилися умови роботи банків. На перший план виходить тенденція до економічного піднесення. Як наслідок - поліпшились макроекономічні засади розвитку банківської системи: зростання ВВП та помірна інфляція стали важливими чинниками розвитку банківського бізнесу.

У 2004 р. економіка України розвивалася більш динамічно порівняно з попередніми роками. За 2004 р. темпи приросту реального ВВП зросли до 12% порівняно з 9,4% за 2003 р., хоча обсяги промислового виробництва знизилися відповідно з 15,7% до 12,5% [8, с. 9].

Внутрішній попит розширився за рахунок приросту інвестицій в основний капітал на 13833 млн. грн. та зростання кінцевого споживання, що забезпечувалось переважно збільшенням реальних наявних доходів населення. Індекс реальної заробітної плати працівників становить 123,8%.

На прискорення економічного зростання в державі значний вплив має грошово - кредитна політика, реалізація якої в Україні призвела до збільшення кредитів в економіку, рівня монетизації, забезпечення стабільності валютного ринку та обмінного курсу при значному зростанні резервів Національного банку.

Грошово-кредитна політика здійснюється відповідно до розвитку загальної макроекономічної ситуації та спрямовується на забезпечення внутрішньої та зовнішньої стабільності національної валюти. За станом на 1 січня 2005 р. монетарна база у січні зменшилася на 2,9%, грошова маса – на 0,1%, що цілком узгоджується з політикою Національного банку на стримування інфляційних процесів, які активізувалися в останні місяці 2004 р. [9, с. 51]. Таке динамічне зростання монетарних агрегатів є адекватним сучасному розвитку економіки і спрямоване на підтримання економічного зростання і ремонетизацію економіки. Національний банк забезпечує потреби суб'єктів господарювання у платіжних засобах, не провокуючи монетарного тиску на споживчі ціни та обмінний курс. При реалізації стратегії грошово-кредитної політики враховано ряд факторів.

Попит на гроші задовольнявся як за рахунок зростання монетарної бази внаслідок проведення операцій на валютному ринку та збільшення рефінансування банків, так і через створення умов для мультиплікації грошей.

У 2004 р. банківська система продовжувала розвиватися більш динамічно порівняно з іншими секторами економіки. Регулятивний капітал банків збільшився на 38,6 % (за 2003 р.– 31,4 %) і становить 18394,1 млн. грн. Капітал (балансовий) банків збільшився на 44,8 % (за 2003 р. – на 29,0%) і становить 18657,6 млн. грн. Зростання капіталу банків відбулося за рахунок майже всіх його складових: статутного капіталу - на 3483,8 млн. грн. або на 42,9 %, результату переоцінки основних засобів, нематеріальних активів та інвестицій в асоційовані та дочірні компанії – на 907,0 млн. грн. або на 74,1 %, загальних резервів - на 13,2 млн. грн. або на 35,9%, резервного фонду – на 187,7 млн. грн. або на 31,1%, інших фондів – на 271,3 млн. грн. або на 37,4%, емісійних різниць – на 131,4 млн. грн. або на 45,9% та результатів звітного і минулих років [9, с. 144-148].

Підводячи підсумок аналізу, можна зазначити, що до внутрішніх чинників динамічного розвитку банківської системи слід віднести рівень капіталізації банків, механізми створення та нарощування капіталу банків, в тому числі статутного.

Реальний рівень розвитку банківської системи, як правило, визначають шляхом її порівняння із фінансово-кредитною системою інших країн. Цей критерій загалом придатний і для визначення внутрішнього конкурентного рівня окремої банківської установи. У такому випадку оціночною шкалою слугують позитивні показники діяльності конкурента. Для виявлення місця української банківської системи серед банківських систем країн Європи доцільно порівняти та проаналізувати динаміку активів та капіталізації банківських систем.

Банківські системи країн Європи за рівнем їх розвитку можна умовно поділити на три основні групи: лідери, активи яких стійко перевищують 1 трлн. дол. (до їх числа за даними табл. 1 належать Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, Нідерланди, Великобританія та Швейцарія), середняки – від 200 млрд. дол. (в цю категорію підпадають Австрія, Португалія, Данія, Греція, Фінляндія, Швеція та Норвегія) і аутсайтери з активами менш ніж 200 млрд. дол. (до таких країн належать решта європейських держав).

Таблица 1. Активи банківських систем країн Європи на кінець року, млрд. дол.

Країна	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003р.
Німеччина	68877,8	6728,2	6585,5	7931,5
Франція	3626,4	3527,2	3568,8	4362,1
Італія	2261,0	2243,1	2252,6	2821,4
Іспанія	1470,1	1536,7	1633,5	2140,4
Нідерланди	1388,3	1444,1	1514,5	1929,7
Австрія	608,0	612,1	612,2	731,6
Португалія	334,2	375,0	392,3	486,3
Данія	173,0	316,9	323,1	406,4
Греція	130,7	131,1	263,7	335,1
Фінляндія	174,0	175,8	198,8	244,0
Польща	73,7	83,9	97,6	101,8
Чехія	54,7	51,8	57,5	70,7
Угорщина	26,7	28,0	32,5	45,6
Словакія	15,6	16,5	18,4	23,5
Хорватія	12,2	13,5	17,1	23,2
Словенія	12,9	13,1	15,9	19,4
Україна		9,0	12,1	18,9
Румунія	8,0	7,6	9,3	12,1
Болгарія	4,0	4,4	5,2	7,1
Латвія	3,1	4,1	5,0	6,9
Естонія	2,7	3,2	3,7	5,2
Литва	2,8	3,1	3,5	4,7

За даними табл. 1, до останньої групи формально можна віднести і Україну. Проте, як і в багатьох інших галузях, банківська система нашої країни має особливі характеристики, які виділяють її з загальної маси.

Головною якісною відмінністю української банківської системи від інших держав є те, що питома вага банків, які контролюються нерезидентами, в основних банківських операціях не перевищує 20%. В той же час для Польщі, Чехії та Угорщини є характерним поглинання банків європейськими фінансовими інститутами. Фактично банківські межі між цими країнами та, наприклад, Німеччиною, були вже відсутні давно. Таким чином, за своєю структурою національної належності українська банківська система більше відноситься до європейських середняків, ніж до аутсайдерів.

Про це свідчить також той факт, що українська банківська система за останні три роки є одним з лідерів за темпами приросту банківських активів: в середньому до 40,0% за рік (табл. 2).

Таблица 2. Країни Європи з найбільшими темпами приросту активів банків, % за рік

Країна	2001 р.	2002 р.	2003 р.	В середньому за 3 роки
Латвія	32,3	21,9	37,9	30,5
Естонія	16,0	15,5	42,9	24,2
Хорватія	10,6	26,6	35,8	23,9
Болгарія	8,9	17,4	37,1	20,6
Угорщина	4,8	16,3	40,0	19,5
Литва	11,8	10,7	34,7	18,6
Румунія	-4,3	22,0	30,2	15,0
Словакія	5,7	11,9	27,3	14,6
Словенія	1,4	21,0	22,4	14,5

В той же час провідні країни Європи мають більш низькі результати: темпи росту активів банків Німеччини в доларовому виразі за аналогічний період в середньому не перевищували 5,0%, Франції – 7,0%, Італії – 8,0%.

За розміром власних коштів українські банки, за даними МВФ, знаходяться на достатньому рівні: за розміром капіталу банків Україна випереджає Словакію, Словенію, Румунію, Болгарію, Естонію та Литву. Якщо порівняти темпи росту активів та капіталу банків України за 3 роки, то темпи

зростання активів перевищують темпи зростання балансового капіталу майже у 1,2 рази, як взагалі, так і за кожною окремою групою банків.

Таким чином, можна зробити висновок про відставання темпів капіталізації від темпів зростання активів. Проте, за даними МВФ Україна належить до країн з найбільшим співвідношенням капіталу та активів банків.

За основними параметрами, які характеризують масштаб банківської системи, Україна знаходиться між країнами, які нещодавно входять до складу Європейського співтовариства, з одного боку, та країнами-середняками, з іншого боку. Це дозволяє зробити висновок про те, що українські банки не схильні до повного поглинання європейськими банками, як це відбулося з банками Польщі, Чехії та інших країн. Ситуація, яка склалася на сьогодні в банківській системі, дозволяє розглядати даний аспект в якості внутрішнього чинника щодо можливості інтеграції банківської системи України до світового фінансового простору.

Позитивним аспектом за останні роки слід визначити збереження стабільності гривні. Цілком задовільними є значення інфляційних очікувань. Зазначені фактори забезпечили підвищення інвестиційної активності підприємств та розширили можливості внутрішнього кредитування.

Наступним фактором динамічного розвитку банківської системи є рівень та структура ресурсів банків, серед яких особливу увагу слід привернути до вкладів населення. Значний вплив на формування кредитних ресурсів банків мають строкові кошти, які є основою для розвитку довгострокових кредитів. У 2004 р. зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунках суб'єктів господарювання та фізичних осіб, зросли на 21233 млн.грн. За питомою вагою строкових депозитів у пасивах банківська система України серед країн Європи займає дев'яту позицію (табл. 3).

Таблиця 3. Банківські системи країн Європи з найбільш високою часткою строкових депозитів, % від пасивів

Країна	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Румунія	72,6	71,1	71,0	71,3
Греція	41,9	40,0	75,6	69,8
Словенія	52,9	54,8	54,7	56,7
Польща	57,3	61,0	62,9	55,4
Болгарія	50,0	50,0	55,9	53,9
Хорватія	45,4	49,6	57,5	51,4
Словакія	55,9	53,1	50,0	48,3
Угорщина	47,0	45,1	46,2	45,9
Україна	36,3	34,0	37,7	43,2
Іспанія	43,1	44,1	43,4	42,3
Литва	33,1	38,3	43,0	42,2
Чехія	40,5	48,3	49,0	41,8
Німеччина	43,5	41,0	40,3	39,7
Австрія	41,9	39,1	39,2	38,2
Франція	35,5	34,1	33,4	33,6
Нідерланди	34,1	34,1	33,4	32,6
Португалія	41,7	36,4	33,9	32,2

З одного боку, такий стан речей забезпечує банкам дешеві ресурси у вигляді залишків на рахунках, з іншого – робить їхні можливості по довгостроковому вкладенню коштів більш обмеженими.

Динамічне зростання ресурсної бази банків поряд із поліпшенням її строкової структури дало змогу банкам суттєво збільшити обсяги кредитування, особливо довгострокового. Довгострокові кредити зростали вищими темпами (61,8 %), ніж короткострокові, їх частка в загальному обсязі кредитів збільшилася до 46,8%, що відображає тенденцію до підвищення рівня довіри банків до підприємств реального сектору економіки. Зростання довіри до національної валюти зумовило зменшення ролі іноземної валюти як засобу розрахунку та накопичення в позабанківській сфері.

Слід зазначити, що за даними МВФ Україна має одну з найбільш кредитоорієнтованих банківських систем серед країн Європи (у 2002 р. 78,5% від активів займають кредити в економіку, вищий показник тільки у Португалії – 83,4%).

Серед чинників динамічного розвитку банківської системи окремо слід зупинитися на ступіні контрольованості центральним банком діяльності комерційних банків. По-перше, Національний банк

застосовує всі доступні інструменти фінансового впливу на здешевлення кредитів. Зокрема, упродовж останніх трьох років облікова ставка Національного банку знизилася у 6,4 рази - з 45% до 9%. А середній норматив обов'язкового резервування у 2,2 рази - з 17% до 7,9%, але адекватного зниження вартості кредитів для реального сектору економіки і населення не відбулося, кредитна ставка знизилася лише з 17,5% до 15,2%. Основною причиною виступає висока вартість залучених від населення коштів та надто значні ризики неповернення банкам кредитів.

По-друге. Пропозиція економіці дешевих грошей. Досягнутий рівень ліквідності банківської системи дозволяє насичувати економіку короткостроковим та середньостроковим ресурсом у достатніх обсягах. Головним завданням на сьогодні в цьому аспекті постає проблема трансформації їх у довготерміновий ресурс.

Для вирішення поставлених проблем необхідно з'ясувати наступні завдання:

- актуальним залишається питання інституціонального захисту центральних банків, незалежність яких становить важливий фактор підвищення стабільності макроекономічної ситуації та алокаційної ефективності економіки в умовах глобальних трансформацій;
- щоб запобігти можливій дестабілізації гривні в майбутньому, слід законодавчо закріпити необхідність узгодження дій Міністерства фінансів України, Державного казначейства і Національного банку України в частині рівномірного виконання плану бюджетних видатків та їх монетизації протягом фінансового року;
- для розвитку мережі регіональних банків, поживлення кооперативного руху та заохочення створення спеціалізованих банків необхідно об'єднати зусилля законодавчих, регулюючих служб держави;
- важливим напрямком державного регулювання банківської діяльності є створення ефективної системи оподаткування на підставі забезпечення переорієнтації вкладень банків у реальний сектор економіки, а не в спекулятивні інструменти банківської діяльності;
- одним із визначальних факторів розвитку банківської системи є формування правової бази розвитку банківської сфери;
- при розробці стратегічних фінансових планів банку слід враховувати європейський досвід;
- перетворення вітчизняного фондового ринку на ефективний та гнучкий механізм перерозподілу фінансових ресурсів і трансформації заощаджень у інвестиції, адекватний умовам ринкової економіки;
- для виявлення передумов виникнення фінансових проблем у банківській сфері необхідно удосконалити процедуру банківського нагляду на основі оцінки ризиків.

Зазначені вище новації дають змогу підвищити фінансову стабільність і стійкість банківської системи України, що в свою чергу вплине на забезпечення економічної стабільності держави, а також на формування бази для інтеграції України до Євросоюзу.

Література

1. Довгань Ж.М. Політика комерційного банку щодо мобілізації ресурсів // Фінанси України.- 1999.- № 12.- С. 103-109.
2. Попов О.Є. Розробка і реалізація дивідендної політики акціонерного товариства // Фінанси України.- 2002.- № 10.- С. 42-48.
3. Дзюблук О.В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці // Вісник Національного банку України.- 2005.- № 3.- С. 30-35.
4. Шелудько О.М. Макроекономічні аспекти проблеми капіталізації банків в Україні // Актуальні проблеми економіки.- 2004.- № 10.- С. 72-81.
5. Заруба Ю.О. Особливості фінансового механізму банків в умовах посилення міжбанківської конкуренції в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 11: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: Мрія-1 ЛТД; УАБС, 2004.- С. 57-59.
6. Шпиг Ф., Волошко І.В. Аналіз конкурентоспроможності банків України // Економіст.- 2002.- № 12.- С.56-61.
7. Ключко Л.А. Регулювання фінансової стійкості комерційних банків на основі прогнозування тенденцій динаміки основних показників їх діяльності // Вісник Національного банку України.- 2000.- № 5.- С.55-57.
8. Коваленко В.В. Вплив грошово-кредитної політики на рівень економічного зростання в Україні // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – 1918). – С. 9.
9. Бюлетень Національного банку України. - №1. – 2005. – С. 51, 144-148.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з важливих проблем дослідження фінансових ресурсів підприємств є оцінка ефективності їх функціонування. Така оцінка необхідна як у процесі формування фінансових ресурсів, так і їх використання, особливо в сучасних умовах господарювання.

Завданням роботи є вибір показників ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства та вдосконалення системи критеріїв оцінки ефективності.

Фінансовий стан підприємства знаходиться в прямій залежності від ефективності його діяльності. Незадовільний фінансовий стан підприємства призводить до зниження припливу зовнішніх фінансових надходжень, що відображається на об'ємі випуску продукції, тобто на величині фінансових ресурсів, які виробляються. Однак вмиле маневрування фінансовими ресурсами, що є в розпорядженні підприємства, та ефективне їх використання дає можливість підприємству покращити його фінансовий стан.

У широкому розумінні “ефективний” означає такий, що приносить певну віддачу. Зазначимо, що “ефективне використання фінансових ресурсів” має означати не тільки одержання максимальної віддачі від них, але й правильний розподіл їх вкладення, що забезпечить тим самим оптимальне співвідношення ресурсів з метою одержання максимального результату від їх використання [5, с. 12].

Необхідність оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства виникає лише за тих умов, при яких вона має практичну цінність. Наявність такої умови є, оскільки в зазначеній ефективності акумулюються результати (наслідки) всієї виробничо-господарської діяльності відповідного суб'єкта.

Найбільш істотним у розробленій в попередні роки теорії ефективності є питання про вибір критерію ефективності. Під критерієм соціально-економічної ефективності розумілася міра або ступінь досягнення заданої соціально-економічної мети в результаті здійснення окремого господарського заходу чи їх системи. Критерій повинний був показувати, якою мірою або ступенем здійснення господарських заходів він наближає суспільство до досягнення соціально-економічної мети його розвитку [4, с. 44].

Економічний прогрес ґрунтується на реальних досягненнях у процесі економічного росту, що і повинно слугувати критерієм оцінки господарських заходів. Будь-який процес, що відбувається в природі, суспільстві, науці і у всіх інших сферах людської діяльності, визначається ефективністю, і критерієм її є визначені досягнення, що характеризують цю ефективність. Критерій, з одного боку, має відбивати кінцевий результат здійснення господарських заходів згідно поставленої суспільством соціально-економічної мети його розвитку, а з іншого боку – давати якісну характеристику такому результату.

Таким чином, критерій економічної ефективності має бути єдиним для оцінки визначеного виду господарських заходів. Єдність критерію обумовлюється єдністю мети суспільного способу виробництва, зміст якого і розкривається критерієм. В літературі зустрічаються думки про багатокритеріальний підхід до оцінки ефективності, а це власне кажучи, не що інше, як змішування категорій критерію і поняття показника ефективності.

Критерій – засіб для судження, ознака, на підставі якого виробляється оцінка, визначення або класифікація чого-небудь, мірило оцінки і який визначає принцип підходу до виміру ефективності. А основний показник – це сам вимірник рівня, ступеня цієї ефективності [4, с. 46]. Критерій як економічна категорія становить засіб оцінки і порівняння різних варіантів досягнення мети. Для виконання цієї функції критерій має бути інтегральною ознакою, яка відображає всі найбільш суттєві результати впливу прийнятого рішення на діяльність підприємства [2, с. 212].

Питання про вибір критерію економічної ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, на нашу думку, є глобальним. Обґрунтування такого критерію є основою для розробки узагальнюючого показника оцінки ефективності, а також системи показників, що відбивають вплив всіх елементів господарської діяльності на ефективність використання фінансових ресурсів у цілому.

А.В. Чупіс вважає, що критерієм ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є максимальне зростання доходу від залучених у виробництво наявних ресурсів визначеного призначення, за умови найбільш повного їх використання й оптимального співвідношення [4, с. 47]. При цьому під доходом підприємства автор розуміє суму повних амортизаційних відрахувань, заробітної плати і балансового прибутку. Н.А. Гринюк таким критерієм, що найбільш повно

відображає вплив ефективності сформованої структури джерел фінансування на підвищення прибутковості вкладених власниками коштів, вважає максимізацію фінансової рентабельності підприємства при збереженні його фінансової стійкості [2, с. 213].

Значимо, що ступінь використання фінансових ресурсів підприємства формується під впливом цілої низки факторів. До числа зовнішніх факторів можна віднести: політичні – ступінь монополізації виробництва, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків; економічні – рівень розвитку виробництва, наявність платоспроможного попиту; соціально-правові – форми власності, система оподаткування, соціальні гарантії; територіальні – джерела сировини, ринки збуту, розвиток інфраструктури; демографічні – чисельність населення, міграційні процеси; екологічні – стан навколишньої природного середовища.

Якщо розглядати внутрішні фактори, то вони, у свою чергу, поділяються на організаційно-технічні і фінансово-економічні. До числа організаційно-технічних можна віднести технічну озброєність виробництва, ступінь використання передових технологій, рівень організації виробництва, механізм управління, продуктивність праці, маркетингову діяльність і інші. Фінансово-економічні містять обсяг продукції, що випускається, її конкурентоздатність, обсяг фінансових ресурсів, їхню структуру, доход і інші.

Одні з них прямо впливають на ефективність і відіграють вирішальну роль (первинні фактори), інші – опосередковано (вторинні фактори). Так, до числа первинних факторів, що впливають на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства, відносяться: обсяг фінансових ресурсів, що визначає обсяг випуску продукції; обсяг складових фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення виробничого процесу; питома вага кожної із складової як фінансових ресурсів, так і джерел фінансування в загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства [6, с. 152].

А.В.Чупіс узагальнюючим показником оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства вважає ресурсовіддачу [4, с. 57]. Даний показник характеризує ступінь віддачі фінансових ресурсів, причому відповіді на питання, як підвищити ефективність, ми не одержуємо. З урахуванням часткових показників узагальнюючий показник повинний трансформуватися у форму, що відбивала б структурний зміст і спрямованість факторів впливу на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Ефективність використання фінансових ресурсів припускає не тільки віддачу від кожного виду ресурсу, але й оптимальність їх структури. На практиці важливо не тільки визначити загальні економічні результати, але і проаналізувати фактори, що їх обумовили. Іншими словами, мова йде про встановлення причин підвищення або зниження рівня ефективності використання фінансових ресурсів. Причин цих може бути багато, але, насамперед, це динаміка зміни часткових показників, що у їхньому взаємозв'язку і взаємозумовленості формують узагальнюючий показник. Для того, щоб виконати подібного роду аналіз, автор представляє узагальнюючий показник як функцію від часткових показників оцінки ефективності. Модель такого показника являє собою середню величину часткових показників ефективності, зважених по частці факторних фінансових ресурсів у сукупному обсязі цих ресурсів, а саме:

$$K_{фр} = (A/\Phi_{ос}) * (\Phi_{ос}/P) + [(3+\Pi)/\Phi_{об}] * (\Phi_{об}/P), \quad (1)$$

де $\Phi_{ос}/P$, $\Phi_{об}/P$ – відповідно питома вага основних і оборотних коштів як складових фінансових ресурсів підприємства в загальному обсязі його фінансових ресурсів

З іншого боку, джерелами фінансових ресурсів підприємства є власні засоби, позикові і залучені. При цьому під позиковими і залученими засобами автор розуміє суму довгострокових, короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості і називає їх спрощено позиковими засобами. Тоді в остаточному вигляді модель узагальнюючого показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства запишеться в наступній формі:

$$K_{ф.р.} = (Dв/Сс) * (Сс/P) + (Dп/Сз) * (Сз/P), \quad (2)$$

де $Dв$, $Dп$ – відповідно дохід від використання власних і позикових засобів; $Зв$, $Зп$ – відповідно власні і позикові засоби; $Зв/P$, $Зп/P$ – відповідно питома вага власних і позикових засобів у загальній сумі фінансових ресурсів підприємства; $Dв/Зв$, $Dп/Зп$ – відповідно ресурсовіддача власних і позикових засобів підприємства.

Застосування подібного підходу при складанні моделей узагальнюючих показників ефективності використання фінансових ресурсів підприємства дає можливість аналізувати не тільки складові доходу підприємства, але й фактори, що впливають на їх формування [3].

Ю.М. Воробйов і Б.І. Холод виділяють наступні основні напрямки оцінки ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства:

- оцінка можливості утворення фінансових ресурсів і їх застосування для придбання активів у відповідності зі стратегією і тактикою економічного розвитку підприємства;
- оцінка формування структури джерел коштів для утворення фінансових ресурсів;
- оцінка економічної ефективності функціонування фінансових ресурсів [3, с. 127].

Для оцінки можливості утворення фінансових ресурсів і їх використання в процесі придбання активів автори пропонують визначати дві групи показників.

1. Показники, які характеризують можливості утворення фінансових ресурсів, а саме: абсолютна зміна величини і темп зміни сукупних фінансових ресурсів; абсолютна зміна величини і темп зміни власних фінансових ресурсів; абсолютна зміна і темп зміни базової частини власного капіталу (статутного і додаткового капіталу); абсолютна зміна величини і темп зміни резервного капіталу; абсолютна зміна і темп зміни величини нерозподіленого прибутку; коефіцієнт забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами; коефіцієнт позикового фінансування підприємства.

Зазначені показники мають істотне значення для оцінки можливості формування фінансових ресурсів. Однак, на нашу думку, можна виділити два найголовніших з них: темп зміни величини сукупних фінансових ресурсів і коефіцієнт забезпечення підприємства власними фінансовими ресурсами.

2. Показники, які характеризують зміну величини фінансування активів підприємства, а саме: абсолютна зміна величини необоротних активів; темп зміни самофінансування необоротних активів; абсолютна зміна величини оборотних активів; темп зміни самофінансування оборотних активів.

Запропоновані показники характеризують використання фінансових ресурсів в процесі формування як необоротних, так і оборотних активів. Приріст цих показників означає, що суб'єкт господарювання здійснює розширене відтворення. З розглянутих показників найважливішими, на наш погляд, можна вважати темп зміни самофінансування необоротних і оборотних активів підприємства.

Для оцінки формування структури фінансових ресурсів підприємства автори пропонують використовувати такі показники: питома вага власних фінансових ресурсів в сукупних фінансових ресурсах підприємства; питома вага статутного (акціонерного, пайового, неподільного, індивідуального) капіталу підприємства в сукупних фінансових ресурсах; питома вага позикових коштів у сукупних фінансових ресурсах; питома вага довгострокових позикових коштів у сукупних фінансових ресурсах; питома вага довгострокових позикових коштів у загальній сумі позикових коштів підприємства; питома вага довгострокових банківських кредитів у сукупних фінансових ресурсах; питома вага довгострокових банківських кредитів у загальній сумі позикових коштів підприємства [3, с. 132].

Запропоновані показники характеризують структуру фінансових ресурсів підприємства. З розглянутих показників, на нашу думку, найбільше значення мають питома вага власних фінансових ресурсів в сукупних фінансових ресурсах підприємства і питома вага довгострокових сукупних фінансових ресурсів.

Для оцінки економічної ефективності функціонування фінансових ресурсів пропонується використовувати показники трьох груп:

1) показники, які характеризують вартість формування фінансових ресурсів, а саме: коефіцієнт зміни вартості сукупних фінансових ресурсів; коефіцієнт зміни вартості власних фінансових ресурсів; коефіцієнт зміни вартості позикових коштів. Запропоновані показники найповніше характеризують економічну ефективність формування фінансових ресурсів;

2) показники, які характеризують рентабельність фінансових ресурсів, а саме: рівень рентабельності сукупних фінансових ресурсів; рівень рентабельності власного капіталу; рівень рентабельності позикових коштів;

3) показники, які характеризують оборотність фінансових ресурсів, а саме: кількість оборотів сукупних фінансових ресурсів; кількість оборотів власного капіталу; кількість оборотів позикових коштів [3, с. 134].

Деякі науковці оцінку ефективності використання фінансових ресурсів підприємства здійснюють за такими показниками:

1) показники ефективності використання власних фінансових ресурсів, а саме: рентабельність власних фінансових ресурсів; коефіцієнт оборотності власних фінансових ресурсів; термін окупності власних фінансових ресурсів;

2) показники ефективності використання позикових фінансових ресурсів, а саме: рентабельність позикових фінансових ресурсів; коефіцієнт оборотності позикових фінансових

ресурсів; коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань; коефіцієнт оборотності поточної заборгованості за товари.

Балабанов І.Т. під ефективністю використання фінансових ресурсів розуміє величину прибутку, яка припадає на одиницю вкладених фінансових ресурсів [1, с. 445]. Ефективність фінансових ресурсів підприємства – комплексне поняття, що містить використання оборотних засобів, основних засобів, нематеріальних активів. Тому, аналіз ефективності фінансових ресурсів автор проводить за окремими їх складовими, а потім здійснює зведений аналіз.

Так, показниками ефективності використання оборотних засобів є оборотність оборотних засобів, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження засобів в обороті. Показниками ефективності використання основних засобів і нематеріальних активів є фондovіддача і фондoмісткість. Узагальнюючим показником ефективності використання фінансових ресурсів в цілому автор вважає рівень рентабельності фінансових ресурсів.

Ми погоджуємось із розглянутими вище існуючими підходами до формування критеріїв і показників оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Водночас, на нашу думку, для комплексної оцінки ефективності процесів використання фінансових ресурсів підприємства доцільно залучити наступну систему критеріїв:

1. Економічної ефективності використання фінансових ресурсів

$$\frac{\overline{ЧП}}{\overline{ФР}} > 0, \quad (3)$$

де $\overline{ЧП}$ - середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів в звітному періоді;

$\overline{ФР}$ – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в звітному періоді.

2. Підвищення економічної ефективності використання фінансових ресурсів

$$\frac{\overline{ЧП}}{\overline{ФР}} > \frac{\overline{ЧП}_n}{\overline{ФР}_n}, \quad (4)$$

де $\overline{ЧП}_n$ - середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів в попередньому періоді;

$\overline{ФР}_n$ – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді.

3. Оптимальної ефективності використання фінансових ресурсів

$$\frac{\overline{ЧП}}{\overline{ФР}} \rightarrow \max, \quad (5)$$

На наш погляд, використання запропонованої системи критеріїв дозволить більш обґрунтовано та комплексно оцінити ефективність процесу використання фінансових ресурсів підприємства.

Вибір критерію оцінки економічної ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, на нашу думку, є глобальним. Обґрунтування такого критерію є основою для розробки узагальнюючого показника оцінки ефективності, а також системи показників, що відбивають вплив всіх елементів господарської діяльності на ефективність використання фінансових ресурсів у цілому.

Наукова новизна дослідження полягає в уточненні показників ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства і вдосконаленні системи критеріїв оцінки ефективності з метою подальшої оцінки наслідків процесу формування, розміщення та використання фінансових ресурсів.

Література

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие.- М.: Финансы и статистика, 1998. – 480 с.
2. Гринюк Н. А. Критерії оптимальності управління структурою фінансових ресурсів торговельного підприємства // Економіка і підприємництво: стан та перспективи. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 204-213.
3. Управління ресурсами підприємства: Навч. посіб. / Ю. М. Воробйов, Б. . Холод і ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
4. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование): Научно-методическое издание / Под ред. д.э.н., проф. А. В. Чуписа. – Сумы: Издательство “Университетская книга”, 1999. – 332 с.
5. Чупис А.В., Закоморный С.Н. Эффективность использования финансовых ресурсов предприятия. – Сумы: Козацький вал, 1997. – 28 с.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.

ОБЩАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ЕГО ФИНАНСАМИ

Управление современным предприятием невозможно без точной постановки цели и определения путей её достижения. Они составляют основу стратегии управления [1, с. 17]. Сегодня в Украине любая прогрессивная компания считает для себя обязательным иметь корпоративную стратегию. Руководители компаний формируют группы или комитеты стратегического планирования. Эти подразделения, основываясь на амбициях собственников, опыте руководства и уровне квалификации своих членов, и создают стратегию. Однако зачастую тщательно разработанная стратегия в практической деятельности не реализуется. Одной из возможных причин этого является отсутствие механизмов реализации выработанной стратегии. Это означает, что стратегию или некому реализовывать или, что процесс ее выполнения не поддается контролю. Проблемы эффективного использования стратегического менеджмента изучаются как отечественными учёными, среди которых А.Горбунов, И.Запоточный, В.Захарченко, так и зарубежными специалистами в области финансового менеджмента [3, 4, 5].

В настоящей работе ставится задача построения механизма для достижения стратегических целей не всего предприятия в целом, а только для стратегического управления его финансами. Кроме этого, решается задача гармоничного совмещения двух этих механизмов.

Зачастую систему управления финансами понимают как систему управления процессами привлечения и размещения финансовых средств. Однако задачи, стоящие перед системой управления финансами гораздо шире.

Поэтому её следует трактовать как подсистему глобальной системы управления, которая позволяет осуществлять управление предприятием, используя для этого планирование, учет, анализ и контроль финансовых показателей. При этом под финансовыми показателями понимаются показатели хозяйственной деятельности предприятия, измеренные в денежном выражении или полученные на их основе.

Очевидно, что жизнь предприятия не исчерпывается одними финансовыми показателями. Важную роль играют показатели кадрового учета, натуральные показатели производства и продаж, статистика работы с клиентами и др. Однако, именно финансовые показатели наиболее точно и ясно показывают «самочувствие» предприятия, отражают результаты его хозяйственной деятельности и работы подразделений.

Главное назначение системы управления финансами - обеспечение контроля над выполнением стратегии. Благодаря финансовым показателям стратегические цели и планы обретают численное выражение, что позволяет контролировать ход их выполнения и оценивать степень исполнения. Для того, чтобы стать эффективным механизмом выполнения стратегического плана, система управления финансами должна отвечать двум ключевым требованиям. Первое из них состоит в том, что финансовая ответственность за выполнение стратегического плана должна быть закреплена за соответствующими подразделениями и сотрудниками. Это означает, что финансовую структуру предприятия необходимо выстроить в соответствии со стратегическим планом таким образом, чтобы каждую стратегическую задачу можно было закрепить за определенным центром ответственности.

Аналитика управленческого учета должна позволять вести контроль над выполнением стратегических установок. В настоящее же время, финансовая структура, как правило, строится исходя из текущей ситуации (без оглядки на стратегию), в результате чего за перспективные стратегические направления никто не отвечает. Часто бывает, что финансовая структура слабо связана с организационной структурой или полностью не соответствует ей, а это значит, что ответственность за финансовые показатели либо не закреплена ни за кем, либо возлагается на людей, которые финансовыми результатами не управляют.

Второе требование заключается в ориентации системы финансовых показателей на контроль исполнения стратегии. Набор ключевых финансовых показателей (ключевых показателей контроля) должен быть заложен в стратегических целях и реализован в системе управления финансами. Например, если предприятие выбирает стратегию активного освоения новых рынков, то ключевым финансовым показателем для него будет объем продаж, который и характеризует степень присутствия на рынке. Если же предприятие выбирает стратегию работы на хорошо известном рынке, на котором вряд ли возможно увеличение объема продаж, но необходимо повысить эффективность работы, то для такого предприятия ключевыми будут показатели суммы затрат и чистой прибыли.

Здесь важно отметить следующее: набор финансовых показателей для любого предприятия достаточно стандартен - это балансовые показатели (активы и пассивы), показатели доходов и расходов (отражаются в отчете о прибылях и убытках) и показатели движения денежных средств. Эти группы показателей тесно взаимосвязаны, и только их комплексный анализ дает более-менее полную картину финансового состояния предприятия.

В последнее время в Украине становится популярной концепция сбалансированной системы показателей (BSC - balanced scorecard), предложенной в начале 1990-х гг. американскими экономистами Д. Нортон и Р. Капланом. Эта концепция предполагает вести управленческий учет и анализ исполнения стратегии не в одной финансовой, а в четырех проекциях: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. Детализацию стратегических планов предлагается доводить до каждого рабочего места в виде «приборной панели» контрольных показателей, индивидуальных для каждого типа рабочего места. Тогда на рабочем месте менеджера по продажам должны регулярно проявляться сводки по показателям, за которые он отвечает, с указанием плановых (предусмотренных стратегическим планом) и фактических значений за период. Показатели, за которые отвечает отдел закупок и транспортно-складская служба, лягут на стол руководителей соответствующих служб. Руководителю отдела продаж поступят аналогичные сводки по каждому подчиненному менеджеру по продажам, отделу закупок, транспортно-складской службе, а также данные об условно-чистой прибыли от продаж. И, наконец, на стол директора компании поступят все указанные отчеты, на основании которых можно будет сделать вывод об эффективности работы подчиненных подразделений и принять необходимые управленческие решения.

Идея сбалансированной системы показателей не нова, однако глубина проработки концепции позволяет назвать ее квинтэссенцией регулярного менеджмента. Внедрение сбалансированной системы показателей требует:

- глубокой проработки стратегического плана с детализацией его до задач исполнителей (что крайне сложно);
- высокой учетной дисциплины, отлаженной системы учета на предприятии, детальной аналитики и высокой оперативности учета.

Однако затраты на создание сбалансированной системы показателей окупятся, благодаря тому, что она станет мощным инструментом контроля деятельности предприятия и выполнения стратегии. Кроме того, она ляжет в основу оперативной корректировки стратегии в случае изменения внешних условий. Такая система - хороший механизм интеграции стратегического и оперативного планирования, учета, анализа и контроля. Однако, поскольку уровень развития менеджмента в среднем по стране еще недостаточен, говорить о распространении сбалансированной системы показателей на украинских предприятиях пока трудно [2, с. 231].

Система управления финансами должна обеспечивать соответствие долгосрочных и краткосрочных планов [3, с. 118]. Оперативное управление существует на любом предприятии. И если это оперативное управление осуществляется на основании не только интуиции директора (что, хотя и редко, но ещё случается), то существует оперативный управленческий учет и контроль. Система показателей, аналитические разрезы, регламенты составления оперативной управленческой отчетности ориентированы на потребности оперативного управления предприятием. Стратегический план при этом часто составляется «сам по себе», в отрыве от оперативных планов и системы оперативного учета (что, может быть, и правильно), и никакой информационной базы для контроля над ходом его выполнения нет. Поэтому, если мы хотим действительно отслеживать выполнение стратегического плана, управлять движением к стратегическим целям, нам необходимо перестроить финансовую структуру, а также систему управленческого учета и анализа таким образом, чтобы они отражали ход выполнения стратегических установок [4, с. 378].

Для того, чтобы построить систему управления финансами предприятия в соответствии с целями реализации стратегии, прежде всего, необходимо создать элементы, которые включает в себя система управления финансами: финансовую структуру предприятия, систему управленческого учета и анализа, систему финансового планирования и контроля.

Финансовая структура предприятия представляет собой иерархию центров финансовой ответственности, имеющих возможность управлять определенными финансовыми показателями и выступающих в качестве объектов планирования и управленческого учета. Под центрами финансовой ответственности (ЦФО) подразумеваются структурные единицы - объекты управленческого учета и отчетности, которые имеют возможность и способность воздействовать на определенные финансовые показатели.

При построении финансовой структуры предприятия мы определяем: перечень и иерархию центров финансовой ответственности; систему показателей управленческой отчетности для каждого ЦФО; схему консолидации отчетных данных ЦФО в отчетность предприятия.

В зависимости оттого, за какие финансовые показатели отвечают центры финансовой ответственности, их делят на центры прибыли, дохода, затрат, а также инвестиционный и венчурный центры. Центр прибыли - подразделение, способное приносить доход и влиять на собственные расходы, которому в качестве цели может быть поставлена задача максимизации прибыли на вложенный капитал. Центром прибыли может являться отдельное направление бизнеса в рамках холдинга, или, например, отдел продаж в том случае, если он имеет возможность влиять на собственные расходы. При этом порядок определения прибыли может быть установлен по-разному, в зависимости от целей управления. Центр дохода - подразделение, способное приносить доход и влиять на объем приносимого дохода, но не способное влиять на собственные расходы, которому в качестве цели может быть предложена максимизация дохода (например, объема продаж). Пример центра дохода - розничная торговая точка в рамках большой торговой компании. Центр затрат - подразделение, как правило, не приносящее доходов, целью которого является надлежащее выполнение определенных функций при заданных ограничениях по затратам и используемым активам. Инвестиционный центр, венчурный центр - подразделение, целью которого является надлежащее выполнение инвестиционной программы.

Построенная таким образом финансовая структура будет являться основой для системы управленческого учета и анализа на предприятии, а также для системы финансового планирования и контроля [5, с. 263]. Система финансового планирования и контроля предприятия включает: систему показателей планирования и контроля, систему бюджетов (как оперативных, так и долгосрочных: годовых, трехлетних и т.д.), а также регламент составления, утверждения и исполнения бюджетов.

Эффективного стратегического управления предприятием невозможно достичь без стратегического управления финансами и без эффективного механизма их реализации. Действенность этого механизма, в свою очередь, напрямую зависит от совпадения финансовой и организационной структур, а также достаточно высокой корреляции показателей финансового и управленческого учета. В идеале, последние должны совпадать.

Литература

1. Захарченко В. И. и др. Разработка целевых программ на предприятиях промышленности. - Одесса: ОЮН НУВД. - 2003. - 85 с.
2. Запоточний І. В., Захарченко В. І. Державне регулювання регіональної економіки. - Харків: Одиссей. - 2003. - 592 с.
3. Frame J. D. The New Project Management. Tools for an Age of Rapid Change, Corporate Reengineering, and Other Business Realities. - Jossey: Bass Publ, 1999. -328 p.
4. Robbins S.P. Organizational Behavior. - 8th ed. - Prentice Hall. - 1999. - 675 p.
5. Turner J.R. The handbook of project - based management. Improving the processing for achieving strategic objectives. - Me Graw - Hill Book Co, 1999.-540 p.

УДК 657+65

А.А. Колосюк

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

На протяжении последних лет в Украине осуществляется перестройка учета, целью которой является содействие созданию основ учетной информации в соответствии с рыночными условиями. За этот период был принят Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [1], разработано большинство положений (стандартов) бухгалтерского учета, План счетов бухгалтерского учета и их согласование с системой финансовой отчетности.

Развитие учета поставило качественно новые задачи всем управленческим службам хозяйствующих субъектов. В процессе их перестройки и совершенствования, когда основным критерием выступала эффективность работы, целесообразность и способность удовлетворить потребности управления, необходимость одних подразделений отпала, другим же пришлось изменить свои функциональные обязанности.

В настоящий период необходимо проанализировать современное состояние учета, так как с его помощью происходит формирование основного потока экономической информации. Важно отметить, что не всегда качество данной информации и сроки её предоставления соответствовали потребностям управления. Возникла необходимость в разработке методологических и организационных основ системы бухгалтерского учета. Ведь современный бухгалтер призван предоставлять учетную информацию как внутренним, так и внешним пользователям.

Термин управленческий учет вошел в научный и профессиональный мир относительно недавно, а статус официально узаконенного он приобрел лишь в 1999г., когда Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» определил этот вид учета как синоним внутривозвратного учета [1, с. 3]. Ряд авторов считает, что управленческого учета как отдельной науки не существует, высказывается мнение о нежизнеспособности такой системы. В частности, данного мнения придерживается О. Бородин [2, с. 50]. Ф. Бутинец считает, что в системе учетных дисциплин может иметь место только бухгалтерский управленческий учет, который служит для предоставления учетных данных специалистам для принятия управленческих решений на основе полученной учетной информации [3, с. 3]. О.В. Лишиленко, Г.В. Нашкерская характеризуют управленческий учет как систему сбора, обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления [4, с. 8; 5, с. 14]. К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь считают, что управленческий учет - это управление предприятием через контроль, планирование и регулирование деятельности, в основе которого лежит система эффективного управления финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами [6, с. 7].

Управленческий учет по своей сути расширяет финансовый учет и применяется, прежде всего, при внутренних операциях фирмы. Его основная цель - обеспечение информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных целей. К бухгалтерской информации, подготовленной для использования руководством, применяются другие правила, чем к информации, предназначенной для внешних пользователей.

Одной из основных задач управленческого учета является необходимость оперативного контроля затрат и регулирования себестоимости, что достигается при использовании оперативно-калькуляционного учета производства и сбыта – системы стандарт-кост, используемой в международной практике. Стандарт кост - это заранее определенные или предусмотренные элементы затрат на производство одного изделия или нескольких изделий одного вида на протяжении отчетного и предыдущего периодов, к которым приравнивают фактическую себестоимость. Для отделения не прямых накладных затрат от обычных производственных затрат в управленческом учете используется такой метод калькуляции, как директ-кост - система определения себестоимости только на основе прямых (переменных) производственных затрат.

Целью статьи является определение сущности, роли и особенностей управленческого учета в существующей системе учета Украины. Рассматривая учетную систему Украины, следует отметить, что сейчас все предприятия готовят отчетность согласно Национальным положениям (стандартам), которые противоречат Международным стандартам бухгалтерского учета.

Наиболее важное значение имеет методика формирования отчетных показателей. В этой связи необходимо определить, какой учет построен в Украине, и каким он должен быть в перспективе. При исследовании сути, места и роли управленческого учета в учетной системе нашего государства можно выделить возможность его органического вхождения в уже существующую учетную систему.

Анализ показывает, что на большинстве предприятий Украины управленческий учет пока слабо развит. В странах с развитой рыночной экономикой большинство решений основывается на прогнозируемой информации и перспективных оценках текущих данных. Управленческий учет, как правило, включает в себя анализ деятельности различных подразделений фирмы или каких-либо сторон их деятельности, и главным образом занимается планированием и контролем внутренних операций.

Ряд экономистов считают управленческий учет модифицированной системой сбора и обобщения информации, необходимых для нужд управления. Также важным является определение связей между первичным и внутривозвратным учетом. Можно сказать, что данные виды учета являются отдельными этапами управленческого учета. Закономерной является взаимосвязь управленческого учета с экономическим анализом, обнаруживается целый ряд общих черт (предмет, объекты исследования). Это объясняется тем, что управленческий учет включает в себя не только сбор необходимой информации, но и формирование на основании полученных данных управленческих решений. Источники получаемой информации управленческого учета для наглядности представлены на рис. 1.

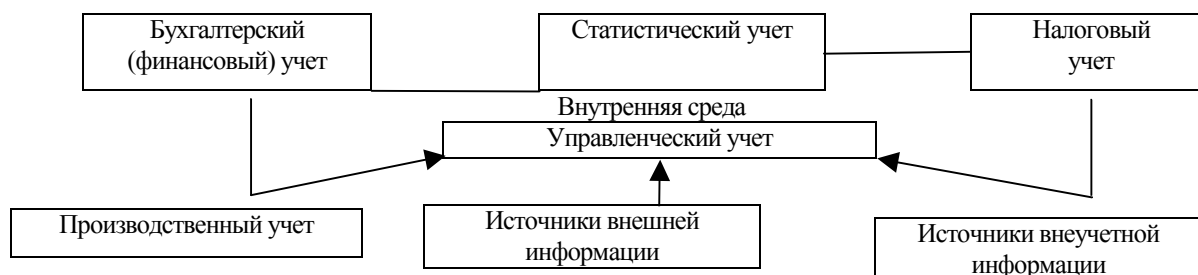


Рис.1. Источники информации управленческого учета

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что, во-первых, управленческий учет является системой информационного обеспечения управленческих решений. Основная задача управленческого учета – представление систематизированной информации, взятой из различных источников в такой форме, которая необходима управленцу. Во-вторых, информация, которая используется в управленческом учете, формируется как из внутренних источников, так и из внешних. В третьих, информация, используемая в управленческом учете, формируется на основе информации, взятой из других видов учета, таких как первичный, внутрихозяйственный и др.

На наш взгляд, управленческий учет - это комплексная дисциплина, так как в его состав входят производственный учет, оперативный учет и последующий анализ, подготовка решений. Однако остается нерешенным вопрос, кто на предприятии должен этими вопросами заниматься. Решение можно найти путем создания единой службы, в состав которой входили бы специалисты по разработке бизнес-планов или бухгалтеры-аналитики. При этом на каждом предприятии должно быть определено, какую информацию следует использовать для принятия управленческих решений, ведь при применении в работе только фактических данных не будет нужного результата - их надо с чем-то сравнивать.

Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» разрешает предприятиям самостоятельно разрабатывать систему управленческого учета [1, с. 6]. Однако при этом отсутствуют научно обоснованные рекомендации по системам и формам управленческого учета и контроля. Следует отметить, что до настоящего времени имеет силу типовое положение о планировании, учете и калькулировании себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности. В этом положении даны указания по планированию себестоимости продукции, учету производственных затрат и калькулированию себестоимости продукции, а контролирующие органы вправе требовать их выполнения. На наш взгляд, следует отменить данное Положение и подготовить Методические рекомендации по управленческому учету.

Современные тенденции развития нашего государства потребовали разработки системного подхода к созданию единой информационной системы (управленческий учет), в которой формируется информация о факторах внешней, внутренней среды, ведутся финансовый и стратегический учет. На предприятиях, неспособных осуществлять сбор и обработку информации в рамках единой системы, возможно использование отдельных направлений управленческого учета и системы показателей, что позволит отслеживать ухудшение основных финансово-экономических факторов, характеризующих его деятельность.

Литература

1. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» от 16.07.1999г. №996-XIV-ВР // Бухгалтерский учет и аудит.- 1999.- №9.- С. 3-8.
2. Бородкин А. Внутрихозяйственный (управленческий) учет: концепция и организация // Бухгалтерский учет и аудит.- 2001.- №2.-С. 45-42.
3. Бутинец Ф.Ф., Давидюк Т.В., Малюга Н.М., Чижевська Л.В. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник/за ред. проф.Ф.Ф.Бутинця;2-е вид., перері доп. - Житомир, 2002.-480 с.
4. Лишиленко О.В. Бухгалтерський управлінський облік: Навчальний посібник. - Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2004.- 254 с.
- 5.Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. - Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2004.- 464 с.
- 6.Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Управленческий учет. - СПб: Питер,2001.-128 с.

БАНКОВСКОЕ ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ
КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ КРЫМСКОГО РЕГИОНА

Инвестиционный кредит является важной категорией рыночной экономики, которая отображает реальные связи и отношения экономической жизни общества. Он всегда был и остается важным фактором в стимулировании развития производства и предоставления услуг. С его помощью ускоряется процесс оборота капитала как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. Опосредуя все стадии воспроизводственного процесса, инвестиционный кредит способствует достижению максимальной рентабельности производства и прибыльности капитала.

Стабилизация экономического положения в Украине, а также необходимость обеспечения экономического роста делает необходимым выявление внутренних ресурсов финансирования экономики. Важную роль в активизации инвестиционной деятельности на современном этапе должны сыграть коммерческие банки, которые выступают посредниками в перераспределении временно свободных средств [2, с. 84].

В Украине большинство банков являются универсальными и стараются предоставить своим клиентам весь спектр банковских услуг. При формировании кредитной политики банки, как правило, не отдают предпочтения какой-либо конкретной отрасли, так как отсутствие диверсификации кредитных рисков может привести к банкротству банковского учреждения. На сегодня развитие банковской системы соответствует развитию экономики региона и страны в целом. Это подтверждает соответствие основных бюджетобразующих отраслей региональной экономики наиболее кредитоемким отраслям. Таковыми на протяжении последних пяти лет являются: промышленность; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; торговля и общественное питание; транспорт и связь; строительство (табл. 1) [1].

Таблица 1. Кредитный портфель банковской сети АР Крым в разрезе отраслей экономики

Дата	Всего, млн. грн.	из них:									
		Промышленность		Сельское хозяйство		Торговля		Строительство		Транспорт	
		млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %	млн. грн.	уд. вес, %
01.01.99г.	152,0	30,0	19,7	8,0	5,3	59,0	38,8	4,4	2,9	6,3	4,1
01.01.00г.	174,6	68,9	39,5	7,0	4,0	45,1	25,8	5,7	3,3	5,5	3,2
01.01.01г.	323,7	111,2	34,4	35,1	10,8	79,7	24,6	12,3	3,8	4,6	1,4
01.01.02г.	574,6	194,4	33,8	62,5	10,9	143,5	25,0	34,3	6,0	17,8	3,1
01.01.03г.	887,4	212,7	24,0	97,2	11,0	250,4	28,2	68,8	7,8	37,1	4,2
01.01.04г.	1554,9	341,5	22,0	142,9	9,2	428,7	27,6	134,6	8,7	41,4	2,7
01.01.05г.	1865,7	377,1	20,2	202,5	10,8	434,09	23,3	155,38	8,0	53,9	2,9
01.01.06г.	3140,3	485,8	15,5	284,7	9,1	581,5	18,5	309,02	9,8	89,03	2,8

По данным табл. 1, доля этих отраслей в структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) за период с 1999 по 2004гг. увеличилась с 58,8% до 74%. Отрасли, являющиеся своего рода визитной карточкой региона – охрана здоровья и социальная помощь - занимают незначительный удельный вес в структуре ВДС – около 8%. Наибольшая доля кредитов, выданных банками АР Крым приходится на промышленность и торговлю (на 01.01.2004г. – 22% и 27,6% соответственно) [1].

В кредитовании народного хозяйства банки в большей степени обеспечивают непрерывность кругооборота капитала, то есть предоставляют кредиты в текущую деятельность, нежели выполняют роль основного источника инвестиционных ресурсов в экономике. Для предприятий в условиях неразвитости рынка ссудных капиталов (рынка ценных бумаг) банковский кредит является основным источником заемных ресурсов.

Тенденции экономического развития АР Крым свидетельствуют об усилении роли банковского кредита в обеспечении производственного сектора экономики необходимыми средствами. Кредитный портфель банковской сети АР Крым за период с 01.01.1999г. по 01.01.2006г. увеличился с 152 млн. грн. до 3140,3 млн. грн. В АР Крым сумма задолженности по кредитам, выданным на инвестиционную деятельность, на 01.01.2003г. составила 80566,4 тыс. грн. или 9,1% от общей суммы кредитных вложений коммерческих банков. На 01.01.2006г. этот показатель увеличился в 7 раз и составил 566772,2 тыс. грн. (18%) (табл. 2) [1].

Таблица 2. Кредитный портфель банковской сети АР Крым за 2000-2006гг.

Показатели	01.01.01г.	01.01.02г.	01.01.03г.	01.01.04г.	01.01.05г.	01.01.06г.
Всего кредитных вложений, тыс. грн.	263680,1	574647,2	887366,6	1554909,8	1865691,0	3140246,0
Темпы роста к предыдущему году, %	-	118	54	75	20	68
В т. ч. на инвестиционные цели, тыс. грн.	31910,6	32846,3	80566,4	127133,8	275889,4	566772,2
Темпы роста к предыдущему году, %	-	2,9	145	58	117	105
Доля инвестиционных кредитов в общем объеме инвестиционного портфеля, %	12,1	5,7	9,1	8,2	14,8	18

Как показывают статистические данные, доля банковских кредитов, выданных на инвестиционные цели, остается незначительной, но их роль в развитии экономики региона постепенно возрастает.

В отчетности как Главного управления статистики в АР Крым, так и Государственного комитета статистики Украины учет объемов выданных инвестиционных кредитов в отраслевом аспекте не ведется, что не позволяет отследить динамику и эффективность этих вложений.

Регионы Украины можно разделить на две группы:

- 1) регионы – доноры, из которых через банки изымаются финансовые ресурсы в другие регионы (АР Крым, Донецкая, Житомирская, Ивано-Франковская, Киевская, Луганская, Львовская, Тернопольская, Хмельницкая, Черкасская области);
- 2) регионы – получатели, которые привлекают финансовые ресурсы из других регионов (Винницкая, Волынская, Днепропетровская, Закарпатская, Запорожская, Кировоградская, Николаевская, Одесская, Полтавская, Ровненская, Сумская, Харьковская, Херсонская, Черновицкая, Черниговская области и город Киев) [3, с.6].

Проблема значительного перемещения финансовых ресурсов между регионами может быть нейтрализована путем установления норматива изъятия финансовых ресурсов из регионов учреждениями банков, которые располагаются за пределами региона регистрации главного банка, на уровне не более, чем 80% от всех привлеченных в регионе финансовых ресурсов. При выполнении этих требований банковские структуры регионов с лучше развитой финансовой инфраструктурой будут обслуживать экономические процессы регионов с менее развитой инфраструктурой, тем самым стабилизируя и стимулируя процессы в них, не порождая отрицательных последствий, таких, как перемещение средств, которое отрицательно влияет на инвестиционную деятельность. Данный процесс может быть описан формулой:

$$d = \frac{\sum K}{\sum S},$$

где d – относительное изменение количества финансовых ресурсов; K – сумма кредитных вложений банков в экономику региона; S – сумма обязательств банков по счетам субъектов хозяйственной деятельности и физических лиц.

В случае, если $d < 1$, сумма финансовых ресурсов в области уменьшается. Если $d = 1$, изменение финансовых ресурсов не происходит. В случае, если $d > 1$, финансовые ресурсы через банковскую систему в регион привлекаются [3, с.7]. В табл. 3 рассчитана величина свободных финансовых ресурсов банковской системы АР Крым.

Таблица 3. Расчет величины свободных финансовых ресурсов банковской сети АР Крым, тыс. грн.

	на 01.01.00г.	на 01.01.01г.	на 01.01.02г.	на 01.01.03г.	на 01.01.04г.	на 01.01.05г.	на 01.01.06г.
K=	174587,4	323680,1	574647,2	887366,6	1554910,1	1865691,0	3140246,0
S=	402231,9	640672,2	881252,1	1198642,0	2070022,0	2285293,0	3591899,5
d=K/S	0,43	0,50	0,65	0,74	0,75	0,82	0,87

Как показывают проведенные расчеты, финансовые ресурсы из региона изымаются, но с каждым годом в меньшем объеме. Таким образом, сегодня банковская система АР Крым обладает свободными ресурсами и может удовлетворить запросы на кредитование каких-либо проектов. Основная проблема – неплатежеспособность заемщика.

Для активизации банковского инвестиционного кредитования необходимо:

- 1) внедрение проектного менеджмента в работу органов власти и финансово-кредитных учреждений;
- 2) введение единой рейтинговой системы оценки инвестиционных и кредитных рисков. На сегодня в Украине существует четыре рейтинговых агентства. Из них три являются международными, каждое из которых поддерживает менее 50 рейтингов, и одно украинское агентство – «Кредит-рейтинг», поддерживающее 214 рейтингов.

Выявляя приоритетные направления развития экономики региона, органы власти путем внесения изменений в уже существующие законодательные документы или принятием новых законов должны способствовать активизации деятельности предприятий этой отрасли и упростить им доступ к заемным ресурсам банков. Так, например, с целью создания благоприятных условий для увеличения объемов кредитования АПК в Украине последние пять лет применяется система льготного кредитования сельскохозяйственных предприятий. Несмотря на то, что сумма предоставленных займов в аграрный сектор постепенно увеличивается, она составляет только 20% от необходимой суммы кредитов. Такие показатели свидетельствуют о невысокой активности банков в этой отрасли, хотя это также говорит о большом потенциале рынка для развития [4, с.7]. В остальных отраслях экономики страны и региона система государственных преференций не применяется.

Сотрудничество банков с проектными и консалтинговыми организациями позволит увеличить объемы инвестиционного кредитования благодаря установлению контроля за реализацией проекта и приведет к снижению банковских рисков.

Решение любых экономических задач требует вложения финансовых ресурсов. Существующие и возникающие проблемы могут быть эффективно разрешены только благодаря комплексному сотрудничеству органов законодательной и исполнительной власти, финансово-кредитных учреждений и частного сектора экономики.

Литература

1. Бюллетень ГУ НБУ в АРК за 1999-2006 гг. – №1, №12.
2. Вожжов А. П., Бондар О. Л. Інвестиційне кредитування комерційними банками // Фінанси України. – 2003. – №12. – С.84-97
3. Долишний М., Проблемы и перспективы поддержки банками развития экономики регионов // Экономика Украины. – 2005. – № 9 – С. 4-11
4. Инструкция «Применение складских свидетельств в кредитных отношениях», Симферополь: ГУ НБУ в АР К.- 5 октября 2004г.

УДК 656.61.003

В.В. Винников

ПРИНЦИПЫ ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Затяжной характер международной и региональной интеграции экономики Украины усугубляет проблему ее позиционирования в мировых хозяйственных связях. На эффективность функционирования промышленного и сельскохозяйственного комплексов существенным образом влияют развал национального судоходного транспорта и недостаточно активное участие Украины в международной интеграции в форме мультимодальных транспортных коридоров и логистических товаропроводящих систем. Но даже в этих условиях Украина относится к странам, у которых появляется тенденция к внешнеэкономической ориентации валового внутреннего продукта. Это предопределяет и принципиальное значение морского транспорта. К сожалению, его роль в экономической безопасности нашего государства значительно ниже аналогичного показателя других морских стран Европы.

Интеграционные процессы сопровождаются интернационализацией потока капиталов, трудовых и финансовых ресурсов. В этих условиях возрастает значение комплексного развития национальной морской транспортной системы с точки зрения ее адекватности как технико-экономическому уровню зарубежных флота и портов, так и роли Украины в международном разделении труда. Кроме того, международная интеграция предопределяет формирование транспортного пространства, а также новой отрасли бизнеса - обслуживания транзитных грузопотоков. При этом усиливается конкуренция в области перераспределения транспортных грузопотоков, несмотря на наличие рекомендованных международных транспортных маршрутов.

К сожалению, Украина на европейском транспортном пространстве оказалась наиболее неподготовленной к этой ситуации. За исключением Евроазиатского транспортного коридора и некоторого оживления участия в коридоре Север-Юг, транспортный комплекс страны уступает как Западно-Европейским государствам, так и России, Беларуси.

Поэтому серьезное внимание уделяется информационным моделям анализа инвестиционной политики транспортных предприятий в условиях интеграции. В мировой практике интенсивно развиваются логистические схемы организации перевозок грузов, которые предопределяют параметры и значения комплексного развития транспорта по критериям мегаэкономических, мезаэкономических и микроэкономических ограничений. Назрела необходимость разработки принципов обоснования инвестиционных решений в системе комплексного развития морского транспорта Украины.

Модель комплексного развития морского транспорта должна отражать направления и принципы устойчивого развития и функционирования национального морского транспортного комплекса как системы [1, с. 240; 2, с. 308-315]. Существуют три основных составляющих системы устойчивого позиционирования морского транспорта: на морском фрахтовом рынке, в структуре национальных грузопотоков и в стратегии логистического обеспечения непрерывности товарно-денежных отношений. Оптимальность соотношения потребностей в перевозках, приоритетность мощностей отдельных видов транспорта и пропорциональное их развитие являются главными составляющими мировой транспортной системы и её локальных подразделений.

Конъюнктура грузопотоков – следующая составляющая информации об участии различных маршрутов и МТК в их обработке, входящая в систему. Наконец, важной составляющей являются данные о потребности в инвестициях и последовательности реализации проектов капитального строительства, как необходимого условия поддержания системы в адекватном состоянии в течение жизненного цикла объектов.

Важнейшим принципом является выбор производительности жизненного цикла проекта, обеспечивающего возмещение инвестиционных ресурсов. Здесь необходима определённая трансформация известных методов обоснования инвестиционных проектов, которые должны удовлетворять жёстким требованиям интеграции транспортного обслуживания глобальных экономических процессов.

Так, для представления текущей стоимости (Present Value или PV) в виде будущей стоимости (Future Value или FV) через временной интервал в T лет при ставке процента p используется следующая формула [3, с. 75]:

$$FV = PV \left(1 + \frac{p}{100} \right)^T. \quad (1)$$

Связь между значениями будущей и современной стоимости выражается отношением, учитывающим изменение ценности денег во времени [3, с. 75]:

$$PV = \frac{FV}{\left(1 + \frac{p}{100} \right)^T}. \quad (2)$$

В общем случае наиболее широко применяемый метод для количественного анализа эффективности капитальных вложений – это метод «чистой текущей стоимости» (Net Present Value или NPV), базирующийся на дисконтных вычислениях по приведению связанных с реализацией проекта доходов и расходов к некоторому моменту времени, как правило, – к началу осуществления проекта [4, с. 142-145; 5, с. 247; 6, с. 42].

Основная идея метода NPV – найти соотношение между инвестиционными затратами и будущими прибылями, выраженное в скорректированной во времени денежной величине. Корректирование производится путем дисконтирования отдельно за каждый год разности всех притоков и оттоков денежных средств, накапливающихся за период функционирования проекта при фиксированной, заранее определённой норме процента. Значения чистой текущей стоимости, полученные по каждому году проекта, суммируются. Период дисконтирования принимается равным сроку функционирования проекта. Часто в качестве нормы прибыльности используется учётная ставка банка. При использовании метода «чистой текущей стоимости» на первом шаге рассчитывается современная стоимость ожидаемых в перспективе значений CF [3, с. 76]:

$$PV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{\left(1 + \frac{p}{100} \right)^i}, \quad (3)$$

где CF_i – поток денежных средств при реализации интеграционных проектов, основанных на комплексном наращивании провозной и пропускной способности национального флота или порта в год i ; T – жизненный цикл проекта, реализация которого осуществляется в соответствии с программой или прогнозом развития данного мультимодального МТК.

На следующем шаге вычисляется собственно значение чистой текущей стоимости, которое в наиболее простом случае внутреннего финансирования составляет [3, с. 77]:

$$NPV = \sum_{i=1}^T \frac{CF_i}{\left(1 + \frac{p}{100} \right)^i} - I_0 \quad (4)$$

где I_0 – изначальная сумма инвестиций.

При NPV, имеющей положительное значение, эффективность инвестиций превышает минимальную норму дисконтирования. При значении $NPV = 0$ эффективность проекта равна минимальной норме.

На первом шаге производится расчет NPV с использованием предварительно оговоренного значения p. Поскольку в большинстве судоходных компаний мира практика использования кредитов обуславливает ставку процента 10-15 %, эмпирически установленная внутренняя норма прибыльности должна быть не менее 10 %, поэтому 10 % – стартовая точка для начала расчетов.

На втором шаге сравнивается значение NPV со значением I_0 . Если $NPV > I_0$, следует увеличить p и вновь повторить процедуру, если $NPV < I_0$, p следует уменьшить. Искомая величина IRR составляет расчётное значение чистой текущей стоимости, равное нулю.

Для нахождения IRR с использованием информационной модели на базе Excel рекомендуется встроенная функция из группы финансовых функций, имеющая соответствующее обозначение – IRR [3, с. 77-78; 7, с. 182].

Анализ проекта на основе установленного показателя IRR сводится к сравнению его с величиной процентной ставки p, под которую имеется возможность получения кредита из банка. Если $IRR = p$, проект нельзя отнести ни к прибыльным, ни к убыточным (будущая прибыль от реализации проекта может быть использована лишь для полного покрытия единовременных и предстоящих расходов). Если $IRR > p$, проект следует признать прибыльным, а если $IRR < p$ –

убыточным. Эффективность проекта тем выше, чем больше превышение внутренней нормы прибыльности над процентной ставкой. Этому способствует концентрация провозной способности до проявления эффекта масштаба.

В большинстве случаев анализ показателей NPV и IRR приводит к одному и тому же выводу о целесообразности принятия инвестиционного проекта. Как отмечалось выше, показатель NPV обосновывает принятие независимых проектов, для которых его значение положительно, и из их числа – одного проекта, для которого значение NPV максимально. Показатель IRR обосновывает принятие проектов, для которых его значение превышает процентную ставку использования банковских кредитов, и из их числа – одного проекта, для которого такое превышение максимально. Таким образом, более чётко отражается проявление эмерджентного эффекта и позиционирования грузопотоков в сфере деятельности национальной составляющей логистической товаропроводящей системы.

Возможны случаи, когда ожидаемые значения потока денежных средств по годам относительно постоянны. Тогда при изначальной сумме инвестиций I_0 и постоянном потоке денежных средств CF_K в течение T лет чистая современная стоимость проекта составит [3, с. 79]:

$$NPV = CF_K \sum_{i=1}^T \frac{1}{\left(1 + \frac{p}{100}\right)^i} - I_0. \quad (5)$$

Используя формулу суммы членов бесконечно убывающей геометрической прогрессии для выражения совокупного потока денежных средств, получаем [3, с. 79]:

$$NPV = CF_K \frac{(1 + 0,01 \cdot p)^T - 1}{(1 + 0,01 \cdot p)^T \cdot 0,01 \cdot p} - I_0. \quad (6)$$

Величина $C_{PV} = \frac{(1 + 0,01 \cdot p)^T - 1}{(1 + 0,01 \cdot p)^T \cdot 0,01 \cdot p}$, рассчитанная для разных значений T и p , используется в

табличном виде в качестве удельного коэффициента для определения совокупного значения текущей стоимости потока денежных средств, участников интегрированного проекта мультимодального МТК. Она показывает, какова совокупная текущая стоимость перспективных потоков денежных средств в течении T лет при условии равенства потоков одной денежной единице. Однако составляющие отдельных участников логистической системы не выделяются.

Тогда PV вычисляется с помощью формулы 7 [3,с.80]:

$$PV = CF_K \cdot C_{PV}, \quad (7)$$

а NPV – формулы 8 [3,с.80]:

$$NPV = CF_K \cdot C_{PV} - I_0. \quad (8)$$

Важным аспектом анализа инвестиционного проекта судоходной компании, реализующей принципы логистического взаимодействия с использованием перечисленных методов, является определение такого значения притока денежных средств, который бы обеспечивал заданный уровень прибыльности проекта при прочих известных условиях, то есть определение перспектив доходов от эксплуатации судов.

Предполагая, что значение $CF_1 = CF_K$ для периода $i = 1, T$ из условия, когда $NPV = 0$, можно определить так [3, с. 80]:

$$CF_K = \frac{I_0}{C_{PV}}. \quad (9)$$

Применительно к эксплуатации судна по разным условиям договора морской перевозки, значение CF^{\wedge} соответствует критической ставке бербоут-чартера (f_{KP}^{b-ch} , долл./сут.) в течение года. Именно условия офрахтования по бербоут-чартеру исключают из ответственности судовладельца переменные, постоянные расходы и расходы по грузу. Работа судна по ставкам, превышающим критическую, обеспечит $NPV > 0$, а, следовательно, прибыльность всего проекта, связанного с приобретением судна. При работе по ставкам ниже критической, $NPV < 0$, и проект будет убыточным.

Приведя значение CF_K к представлению в виде судо-суточного показателя и сложив его с нормативом постоянных расходов, получим критическую ставку при работе судна по условиям тайм-чартера или тайм-чартерный эквивалент [3,с. 81]:

$$f_{KP}^{t-ch} = \frac{CF_K}{365} + C_0 = f_{KP}^{b-ch} + C_0. \quad (10)$$

В тех случаях, когда судно приобретает на ограниченный период эксплуатации с перспективой дальнейшей продажи по некоторой величине прогнозируемой стоимости [7, 8] в конце горизонта проектирования, совокупный приток денежных средств должен быть скорректирован с учетом перспективного получения указанной суммы. При этом к прогнозируемой стоимости следует применить метод дисконтирования в целях выражения этого значения в виде современной стоимости [3, с. 81]:

$$PV(I_{\text{пр}}) = \frac{I_{\text{пр}}}{\left(1 + \frac{p}{100}\right)^T}. \quad (11)$$

Далее, выразив совокупный приток денежных средств, который формируется по результатам интеграции в виде его текущей стоимости, через формулу 12 [3, с. 81]:

$$PV = CF_K \cdot C_{PV} + PV(I_{\text{пр}}) \quad (12)$$

получим формулу 13 [3, с. 81]:

$$NPC = CF_K \cdot C_{PV} + PV(I_{\text{пр}}) - I_0. \quad (13)$$

Тогда минимально обоснованная ставка бербоут-чартера для NPV=0 составит [3, с. 81]:

$$f_{\text{кр}}^{\text{b-ch}} = \frac{I_0 - PV(I_{\text{пр}})}{C_{PV} \cdot 365}, \quad (14)$$

а ставка тайм-чартера [3, с. 81]:

$$f_{\text{кр}}^{\text{b-ch}} = \frac{I_0 - PV(I_{\text{пр}})}{C_{PV} \cdot 365} + C_0. \quad (15)$$

Формулы (12) и (13) могут быть использованы и в тех случаях, когда известны значения потока денежных средств при эксплуатации судна за ряд лет, начальная его стоимость при поступлении на баланс компании. Тогда из (14) для условия, когда NPV=0, возможно определение прогнозируемой стоимости судна, после его эксплуатации за T лет для продажи на рынке [3, с. 81]:

$$PV(I_{\text{пр}}) = I_0 - CF_K \cdot C_{PV}. \quad (16)$$

После приведения величины прогнозируемой стоимости к выражению в виде будущей стоимости по (4) получим формулу 17 [3, с. 82]:

$$FV(I_{\text{пр}}) = (I_0 - CF_K \cdot C_{PV}) \cdot \left(1 + \frac{p}{100}\right)^T \quad (17)$$

Эта величина представляет собой ту критическую цену, не ниже которой в интересах судовладельца судно может быть продано на рынке.

Расходы по кредиту за год R_K складываются из оплаты процентов за пользование $R_{\%}$ и размера выплат по погашению R_B [3, с. 83]:

$$R_K = R_{\%} + R_B. \quad (18)$$

Показатель расходов по кредиту в сутки r_K составит [3, с. 83]:

$$r_K = \frac{R_{\%} + R_B}{365}. \quad (19)$$

Норматив постоянных расходов по содержанию судна – величина известная, равно как и процент роста норматива $r_{\text{н}}$, учитывающий рост норм расхода топлива, горюче-смазочных материалов и затрат на текущий ремонт судна с увеличением периода его эксплуатации.

Принимая во внимание, что размер суточного дохода должен быть, по крайней мере, не менее суточных расходов судовладельца, можно определить размер критической ставки бербоут-чартера и тайм-чартера для данного судна. Величина $f_{\text{кр}}^{\text{t-ch}}$ выражает тот минимальный доход, который должен иметь ежедневно судовладелец, при условиях отфрахтования судна в бербоут-чартер, для полного покрытия своих расходов при данной форме отфрахтования.

Критическая ставка тайм-чартера определяется [3, с. 84]:

$$f_{\text{кр}}^{\text{t-ch}} = f_{\text{кр}}^{\text{b-ch}} + C_0 \quad (20)$$

Она выражает минимальные доходы судовладельца для покрытия своих расходов в соответствии с указанной формой отфрахтования.

Расчет критической ставки тайм-чартера, и на её основе – годовых значений потока денежных средств при эксплуатации судна, а также итоговых значений совокупной чистой текущей стоимости инвестиционного проекта компании можно реализовать в рамках информационной модели анализа инвестиционной политики судоходной компании на базе разработанных электронных таблиц (рис. 1).

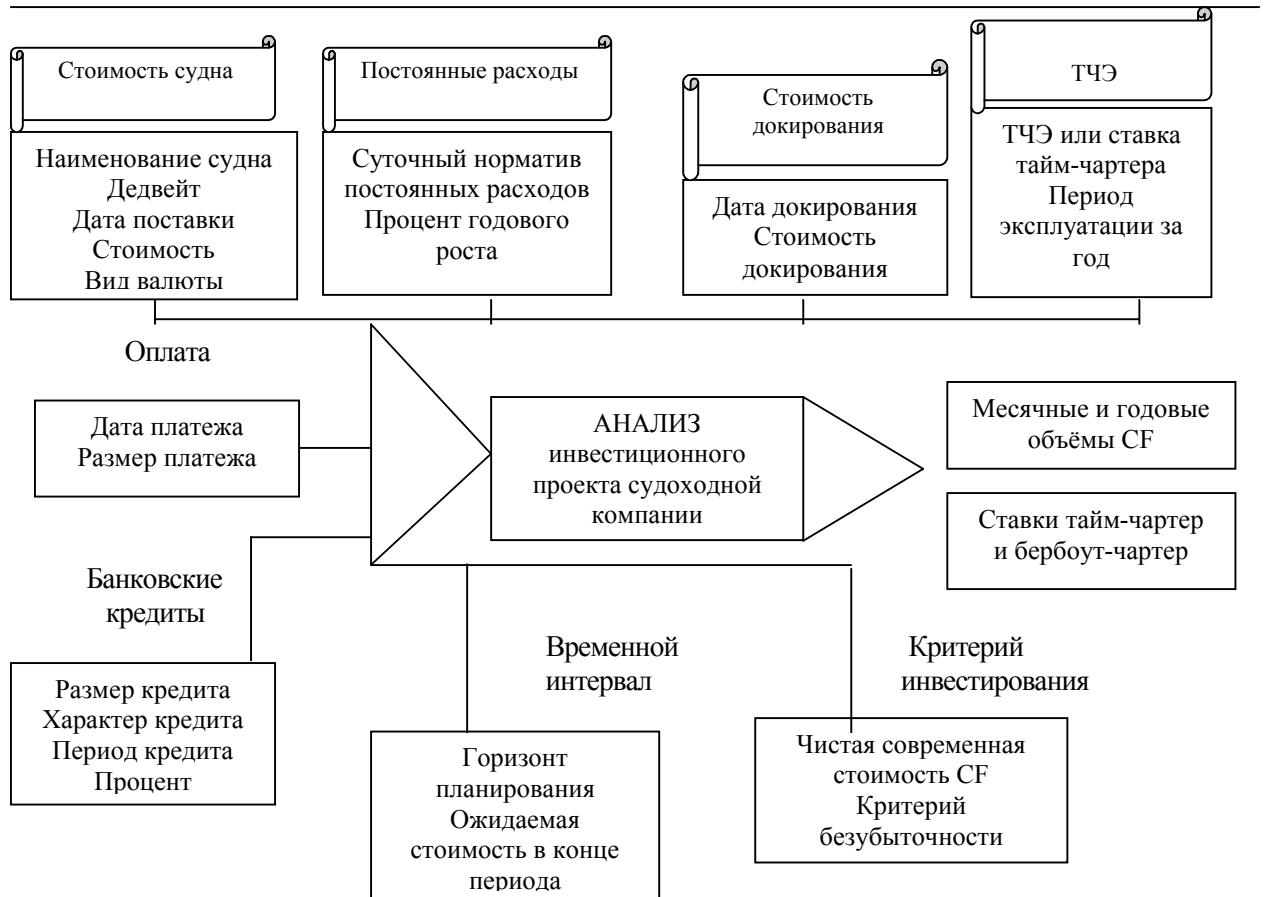


Рис. 1. Структура информационной модели анализа инвестиционной политики судоходной компании

В комплексной программе Украины как транзитного государства на период 2002-2010 гг. отмечается, что в организации перевозочного процесса намечаются крупные изменения. Он будет базироваться на организационно-техническом и технологическом взаимодействии разных видов транспорта, широком развитии интермодальных и комбинированных перевозок грузов, основанных на логистических принципах. С этой целью во всех крупных транспортных узлах и центрах грузообразования необходимо создать логистические транспортно-распределительные центры и терминальные комплексы, включающие крытые склады и площадки с соответствующим техническим оборудованием, перегрузочную технику, диспетчерские и информационные системы управления транспортными потоками. Эти технологии обеспечат совокупную эффективность функциональной и инвестиционной деятельности и определённые гарантии снижения риска потери доходов при использовании варианта свободной (не интегрированной) операторской деятельности.

Литература

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов.- М.: ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
2. Винников В.В. Проблемы комплексности развития морского транспорта Украины. Экономические инновации, вып. 19. Приоритеты преобразований в экономике. Сб. науч. работ. – Одесса: ИПР и ЭЭИ НАН Украины, 2005. – С. 308-315.
3. Винников В.В. Проблемы комплексности развития морского транспорта Украины: Монография. – Одесса: Феникса, 2005. – 350 с.
4. Винников В.В. Транспортная политика Украины в условиях реализации принципов комплексной интеграции. Научн. журнал № 5, вестник Хмельницкого национального университета.- ч.2, Т.3. Хмельницкий, 2005. – С. 142-145.
5. Управление инвестициями: В 2-х. т. Т. 1. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапито и др.- М.: Высшая школа, 1998. - 416 с.
6. Управление инвестициями: В 2-х. т. Т. 2. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапито и др.- М.: Высшая школа, 1998. - 512 с.
7. Чумаченко Н. Г., Биринберг Б. М., Чернов Л. Г. и др. Самоуправление и самофинансирование регионов: теория и практика. -К.: Наукова Думка, 1994.-209 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АДАПТАЦИИ ВИНОГРАДО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПОДКОМПЛЕКСА КРЫМА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Процессы стабилизации, развития и роста эффективности виноградо-винодельческой отрасли в современных условиях в решающей степени определяются успешностью становления и темпами адаптации внешних и внутривладельческих механизмов управления виноградо-винодельческих предприятий к рыночной среде.

Определение направлений адаптации механизмов хозяйствования, разработка перспектив совершенствования эффективности функционирования виноградо-винодельческой отрасли Крыма должны быть ориентированы на ресурсы, которые являются более стабильными (земля, виноградные насаждения), а не на имеющие временный характер (финансовые, материально-технические).

Проблемы развития виноградо-винодельческого подкомплекса Украины рассматривались Гаркушей О.М. [3, с. 189-212], вопросы формирования рынка виноградо-винодельческой продукции рассматривались Валушко Г.Г., Дженежым С.Ю. [4, с. 15-21], Матчиной И.Г., Бузни А.Н. [с. 89-135], проблемы формирования и реализации рыночных принципов хозяйствования исследовались Авидзба А.М. [1, с. 57-69], вопросы развития экономических отношений предприятий виноградо-винодельческого подкомплекса АПК - Боровиком В.Н. [2, с. 15] и др. Необходимо отметить, что исследования данных ученых фокусировались, главным образом, на общих проблемах функционирования виноградо-винодельческого подкомплекса Украины и проблемах формирования современного отраслевого рынка. Организационно-экономические аспекты адаптации виноградо-винодельческих предприятий Крыма в новых условиях хозяйствования, а также процессы трансформации организационной структуры управления виноградо-винодельческим подкомплексом региона исследованы недостаточно.

Целью данной статьи является оценка комплекса организационно-экономических проблем адаптации виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма в новых условиях хозяйствования. В соответствии с поставленной целью в статье решаются следующие задачи:

- оценить современное состояние виноградарства в Крыму и в основных виноградопроизводящих регионах Украины;
- выявить основные проблемы развития виноградарства в современных условиях;
- разработать прогноз производства винопродукции Крыма на перспективу до 2015 г.;
- проанализировать современное состояние системы управления и оценить производственный потенциал виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма;
- предложить направления стабилизации и повышения эффективности управления отраслью.

Организационные формы виноградо-винодельческого производства должны иметь адаптивную производственную структуру, эффективную систему механизмов хозяйствования и должны производить конкурентоспособную продукцию, удовлетворяющую потребностям потребительского рынка, первичного и вторичного виноделия. Однако необходимо констатировать негативную тенденцию: объемы производства винограда падают, урожайность технических и столовых сортов едва достигает 20-25% от действительно возможного уровня. Более половины виноградников в плодоносящем возрасте имеет изреженность 25-30% и возраст 20 лет и более [1, с.29]. Валовой сбор винограда за последние десять лет в Украине снизился в три раза, общая площадь под виноградниками сократилась за период с 1991 г. по 2004 г. на 73,6 тыс. га (с 171,0 до 97,4 тыс. га) (табл. 1).

В Крыму за период с 1991 г. до 2004 г. производство винограда сократилось на 66,0%, урожайность – на 39,9%. В целом по Украине в 1996-2004 гг. в среднем в год получали 371,4 тыс. т винограда по сравнению, к примеру, с 737,5 тыс. т за период с 1981-1985 гг. Одной из существенных проблем в виноградарской отрасли в настоящее время является слабая обновляемость виноградных насаждений. Молодые виноградники занимают примерно 11% общей площади виноградных насаждений, пятая часть которых изрежена более, чем на 30%.

Вследствие низкой продуктивности, значительного роста производственных затрат, несовершенства ценовой политики виноградо-винодельческая отрасль Украины из высокорентабельной (в среднем 53,9% в период с 1986-1990 гг.) превратилась в убыточную. За анализируемый период производство вина в Крыму сократилось на 36,3% (или на 1724 тыс. дал.), коньяка – на 22% (или на 54 тыс. дал.).

Таблица 1. Динамика площадей виноградных насаждений в Украине, 1991-2004 гг., тыс. га

Регион	1991 г.		1992 г.		1993 г.		1994 г.		1995 г.		1996 г.		1997 г.	
	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос
АР Крым	62,5	52,5	61,1	52,0	59,6	51,4	58,5	51,5	55,9	49,9	52,1	47,8	49,2	46,1
Закарпатье	7,6	5,7	6,9	5,5	6,6	5,7	6,3	5,4	6,3	5,4	6,1	5,3	6,0	5,4
Запорожская обл.	2,2	1,6	2,1	1,5	1,9	1,5	1,9	1,9	1,8	1,5	1,8	1,5	1,6	1,3
Николаевская обл.	14,4	10,6	18,5	10,4	13,1	10,9	13,7	10,7	12,3	10,5	11,9	10,2	10,6	7,9
Одесская обл.	62,6	53,9	61,5	53,4	61,6	53,5	61,2	53,9	59,4	53,7	58,0	53,3	56,6	52,5
Херсонская обл.	19,7	15,7	18,7	15,6	18,3	15,1	18,0	15,7	17,2	15,2	16,3	14,8	12,2	8,2
В Украине всего:	171,0	141,4	171,0	139,8	163,3	139,2	161,6	140,1	155,0	137,7	148,2	134,3	138,6	122,9

Регион	1998 г.		1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.		2004 г. в% к 1991 г.	
	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос	всего	плодонос
АР Крым	45,3	43,4	45,3	43,2	46,3	41,7	40,1	37,5	38,1	34,7	35,9	32,2	34,5	30,1	55,2	57,3
Закарпатье	4,7	4,4	5,7	5,3	5,3	4,9	5,0	4,6	5,1	4,6	4,8	4,4	4,7	4,2	61,8	73,7
Запорожская обл.	0,4	0,3	0,7	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,3	0,4	0,3	18,2	18,8
Николаевская обл.	9,0	7,6	8,7	7,0	8,4	7,2	8,2	6,6	8,3	6,2	8,6	6,0	8,4	5,7	58,3	53,8
Одесская обл.	39,1	35,4	46,1	42,2	44,5	41,0	41,7	37,8	41,4	37,0	40,2	35,8	40,5	35,3	64,7	65,5
Херсонская обл.	9,1	5,0	7,6	5,0	7,2	4,9	7,7	5,2	7,9	6,4	7,5	5,2	7,1	5,4	36,0	34,4
В Украине всего:	108,3	96,2	116,0	104,6	109,5	100,1	105,2	94,7	103,1	91,2	99,3	85,5	97,4	82,8	57,0	58,6

Однако необходимо отметить, что в последние годы ситуация по производству данных видов винопродукции изменилась: с 2001 г. начался поступательный рост объемов производства. Так, производство вина за период с 2001 г. по 2003 г. выросло почти в 2 раза. Темпы роста производства коньяка в Крыму за данный период несколько скромнее – 13,6%.

Катастрофически за период с 1990 г. по 2003 г. сократилось производство шампанского – в 5,4 раза. Это вызвано, главным образом, падением объемов производства шампанского ведущими производителями, такими как ООО АФ «Золотая балка» и ЗШВ «Новый свет», связанного с затянувшимися процессами смены форм собственности и механизмов хозяйствования. Анализируя состояние производства винодельческой продукции в Крыму, необходимо констатировать положительные тенденции, складывающиеся с производством вина и коньяка: так, по вину виноградному, начиная с 2001 г. наблюдается поступательный рост производства, также растет производство коньяка.

Наращивание и укрепление экспортного потенциала виноградо-винодельческой отрасли Крыма предполагает необходимость разработки прогноза производства винопродукции на ближайшую перспективу с учетом состояния ресурсного потенциала и механизмов ведения отраслевого производства. Разработанный прогноз производства винопродукции в Крыму можно представить в виде следующих взаимосвязностей (табл. 2).

Таблица 2. Уравнения множественной регрессии для разработки прогноза производства винодельческой продукции в Крыму

Вид винопродукции	Уравнение, характеризующее взаимосвязь	Коэффициент детерминации
Вино виноградное	$30,67698 \cdot \text{год}$	0,8537
Коньяк	$1,56169 \cdot \text{год} + 0,00815 \cdot \text{вино}$	0,9463
Шампанское	$2,80744 \cdot \text{год} + 0,018279 \cdot \text{вино}$	0,8097

Зависимость между порядковым номером года и объемом производства вина выражается уравнением, показывающим, что при условии поступательного развития отрасли за счет использования собственного ресурсного потенциала к 2010 г. объемы производства достигнут 3374 тыс. дал и превысят уровень 2003 г. на 11,8% (табл. 3).

Поскольку производство коньячных виноматериалов тесно связано с общим объемом производства вина на предприятии, то прогноз производства коньяка целесообразно увязать не только с фактором времени, но и с объемом производства вина. Аналогичным образом увязывается и производство шампанского. Все уравнения значимы на 99%-м уровне безошибочного суждения. Во всех случаях получена положительная тенденция, то есть при условии эффективного использования имеющегося ресурсного потенциала отрасли возможен поступательный рост производства винодельческой продукции в Крыму.

Считаем необходимым отметить, что при увеличении инвестиций в 2004-2005 гг. в отрасль данные прогнозные уровни могут возрасти, начиная с 2009 г. Отсутствие системы обновления виноградников в Украине привело к увеличению удельного веса старых, низкопродуктивных насаждений, ухудшению их сортового состава.

Таблица 3. Прогноз производства винодельческой продукции предприятиями Крыма, тыс. дал

Годы	Виды винопродукции		
	Вино виноградное	Коньяк	Шампанское
1990	4743	246	419
1995	5037	113	415
1998	3047	231	385
1999	2292	141	419
2000	2089	178	452
2001	1549	169	457
2002	2723	164	60
2003	3019	192	78
2004	3190	191	350
Прогнозные уровни			
2005	3221	191	353
2006	3252	192	357
2007	3282	194	360
2008	3313	196	363
2009	3344	197	367
2010	3374	199	371

Каждый пятый гектар виноградников в Украине в настоящее время не дает никакой отдачи, требуя при этом существенных затрат по уходу и капитальных вложений на ремонт и обновление. За последние два десятилетия объемы среднегодовой раскорчевки виноградников возросли в 7 раз (с 1, 5 тыс. га в 1981-1985 гг. до 10,5 тыс. га в 2001 г.), производство саженцев за этот же период сократилось почти в 9 раз.

В свою очередь сокращение площадей и недостижение нормативных объемов обновления виноградников приводит к падению производства, дестабилизации сырьевой базы отечественного виноделия. Помимо вышеизложенных причин, негативное влияние на состояние отрасли оказали такие факторы, как: несовпадение интересов всех участников процесса (от производства винограда до выпуска готовой винодельческой продукции), деградация ресурсного потенциала и системы материально-технического обеспечения виноградарских хозяйств, низкий уровень механизации, падение «технологической» дисциплины производства, хранения и переработки винограда.

Нельзя не согласиться с мнением Гаркуши А.М., что в современных условиях большинство виноградарских хозяйств остались один на один со своими проблемами: хроническая нехватка материально-технических, финансовых, трудовых ресурсов, отсутствие системы ремонта и реконструкции виноградных насаждений, слабая обновляемость виноградников, крайне низкая урожайность, отсутствие действенных систем маркетингового обеспечения производства (ценообразование, сбыт, каналы реализации продукции, разрыв существовавших ранее интеграционно-экономических связей с другими виноградо-винодельческими, питомниководческими хозяйствами, винзаводами, научными организациями, обслуживающими предприятиями, поставщиками [3, с. 35].

Одной из предпосылок и обязательным условием, способным стабилизировать состояние в отрасли, является введение эффективных экономических механизмов хозяйствования, основывающихся на принципах локальной интенсификации имеющегося ресурсного потенциала виноградо-винодельческих предприятий. Данные процессы представляют собой сложную динамическую систему, эффективность формирования и функционирования которой определяется множеством природных, технологических, организационных, экономических и социально-политических факторов. При всем многообразии причин и факторов, обусловивших кризисную ситуацию в виноградо-винодельческом подкомплексе, одной из главных является отсутствие действенной системы управления происходящими процессами. Причем это характерно как для государственного, так и для внутривладельческого уровней.

Утрата государством своих управленческих функций в виноградарской отрасли явилась как следствием упразднения отдельных исполнительных органов, так и результатом практически полного отказа со стороны государственных органов от выполнения объективно необходимых функций по обеспечению нормальной деятельности виноградо-винодельческого подкомплекса.

Проведенные исследования выявили, что система управления виноградо-винодельческим подкомплексом региона не имеет единой четко выраженной организационной структуры. Практика

последних лет хозяйствования большинства предприятий отрасли свидетельствует о бессистемной смене их форм собственности, форм хозяйствования и механизмов соподчинения, приводящих, в конечном итоге, к деградации ресурсного потенциала виноградо-винодельческих предприятий Крыма. Политические интересы доминируют над экономическими. Происходит, по сути дела, необоснованное, невыгодное и часто просто кабальное расчленение виноградо-винодельческого подкомплекса.

Винзаводы сельскохозяйственных предприятий отрасли выкупаются влиятельными коммерческими структурами, предпочитающими быстрое «выкачивание» прибыли от реализации винопродукции, очень часто производящейся с нарушением общепринятых технологических требований и не соответствующей существующим стандартам. Сырьевая база виноградо-винодельческого подкомплекса продолжает деградировать.

В настоящее время в Крыму официально насчитывается 73 виноградо-винодельческих предприятия, входящих в различные неважно связанные организационные структуры. Из общего числа виноградо-винодельческих предприятий 29 имеют общегосударственную форму собственности, из них 15 предприятий – прямого подчинения Минагрополитики Украины (в том числе 10 предприятий НΠΑО «Массандра»); у 11 предприятий функции управления осуществляются также министерством аграрной политики, но через ГО АПК «Крымсовхозвинпром»; а у 5 предприятий функции управления переданы Министерству агропромышленного комплекса АР Крым. Кроме того, функционируют 14 хозяйственных и 15 акционерных обществ с коллективной формой собственности, органом управления которых является общее собрание акционеров, а также различные корпорации, торговые предприятия, товарищества, частные предприятия, соответственно, не входящие ни в какие организационные структуры управления. Таким образом, достаточно сложно представить современную организационную структуру управления виноградо-винодельческим подкомплексом Крыма в одноаспектном плане (по системе соподчиненности).

По нашему мнению, необходим разносторонний подход к анализу сложившейся структуры управления и разработке механизмов ее совершенствования: с позиции дифференциации форм собственности и форм хозяйствования, с учетом складывающейся системы подчинения вышестоящим организациям, по производственно-технологической специализации предприятий.

Решение данной проблемы возможно путем объединения разрозненных формирований, занимающихся садоводством, виноградарством и виноделием в регионе под оперативным руководством Министерства агропромышленного комплекса АР Крым. Это позволит создать систему реализации единой концепции развития виноградарства и виноделия с использованием координационных мер и экономических механизмов регулирования отрасли.

Также эффективному функционированию виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма, как справедливо отмечает Матчина И.Г. [5, с.128-132] препятствует отсутствие справедливой системы долевого распределения прибыли среди участников производства винодельческой продукции. Хозяйства, производящие сырье для заводов вторичного виноделия, являются далеко не равноправными участниками механизма функционирования виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма. Прибыль, формирующаяся в данном процессе, должна не концентрироваться на винодельческих предприятиях, реализующих готовую винодельческую продукцию, а эффективно использоваться в виноградо-винодельческих предприятиях для стабилизации их ресурсного потенциала.

Литература

1. Авидзба А. М., Черемисина С. Г. Экономика виноградарства: теория и практика функционирования. - Ялта, «Адонис», 2003. – 247с.
2. Боровик В. Н. Основной путь выхода из кризиса промышленного виноградарства и виноделия России // Виноград и вино России.- 2001. - № 2. - С. 14-15.
3. Гаркуша О. М. Формування ефективного виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК України. – Миколаїв: МДДА, 2001. – 281 с.
4. Дженева С. Ю., Валушко Г. Г. Состояние и перспективы развития производства и переработки винограда в СССР. - Ялта: ВНИИВиП "Магарач", 1988. – 27 с.
5. Матчина И. Г., Бузни А. Н. Экономика виноделия. – Симферополь: «Таврида», 2003. – 256с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА МОРСКИХ ПРОФЕССИЙ В УКРАИНЕ

Важнейшей научной и практической проблемой следует считать разработку механизма формирования человеческого капитала в условиях ограничений (рабочих мест, возрастного ценза и других факторов). Категория человеческого капитала занимает важнейшее место в теории и практике рыночных отношений.

Современный подход к теории человеческого капитала обусловлен реальным положением в экономике. В частности, применительно к морскому транспорту эти проблемы рассмотрены в трудах Примачева Н.Т. [2, с. 277]. В данной работе автор анализирует особенности формирования сектора морских профессий на рынке транспортных услуг.

Сектор труда на рынке транспортных услуг функционирует на основе стандартных принципов, но имеет свои особенности. На уровень оплаты труда влияют не только спрос и предложение, но также другие факторы: регистрация судна, национальный состав экипажа, финансовое состояние судовладельца, условия труда, медицинского и страхового обеспечения. К нерешенным в этой области следует отнести проблемы, касающиеся спроса (предложения) на морских специалистов и регламентирующие уровень оплаты труда. Также это вопросы по разработке программы подготовки кадров и стратегии развития морского кадрового потенциала.

На рынке труда в морской отрасли, где отмечается массовое движение специалистов, постоянно меняется потребность в их специальной подготовке. Возникает необходимость в совмещении профессий в связи с сокращением экипажей и введением новых информационных систем. В секторе морских профессий мирового рынка труда растет спрос на высококвалифицированных специалистов, что предъявляет повышенные требования к их подготовке в высшей школе. Рынок труда здесь достаточно динамичен, как по регионам, так и по профессиям, что требует постоянного регулирования его важнейших параметров.

Основные тенденции экономической стратегии развития морских профессий в течение длительного периода были направлены на сокращение судовых экипажей вследствие повышения технической оснащенности и автоматизации рабочих мест с целью сокращения эксплуатационных затрат. Одна из особенностей стратегического развития морских профессий - это формирование интернациональных судовых экипажей.

В системе глобальных экономических отношений и интернационализации транспортного обслуживания мирохозяйственных связей усиливаются проблемы достижения экономической устойчивости национальных и региональных морских транспортных комплексов. В этом контексте Комитет ассоциаций европейских судовладельцев большое внимание уделяет оптимизации эксплуатационных затрат. Реализуется проект, предусматривающий сокращение высокой стоимости эксплуатации судов под флагом ЕС. Важнейшее внимание уделяется политике инвестирования судостроения и эксплуатации судов под флагами всех стран сообщества, определяются меры по разрешению проблем налогообложения судовладельцев и моряков.

Целью данного исследования является анализ развития рынка морских профессий в Украине. Украина превратилась в одного из активных экспортеров морских специалистов на мировой рынок труда. На сегодняшний день 80 тыс. морских специалистов находятся на судах иностранных судовладельцев и 100 тыс. специалистов ждут вызова на работу. За период 1992-2004 гг. в Украину было ввезено в виде заработной платы моряками-«подфлажниками» около 22,5 млрд. долл. Сегодня на судах только греческих судовладельцев трудятся 560 украинских экипажей, которые ежемесячно ввозят в Украину 16 млн. долл. з/п. Моряки получают стипендию в размере от 300 до 500 долл. Обучение в высшем учебном заведении по контракту обходится на сегодняшний день 6 тыс. долл. (степень бакалавра), 7,5 тыс. дол. (степень специалиста). Ежегодно только в ОГМА выпускают более 1500 тыс. специалистов с высшим образованием [3, с.2].

Граждане Украины, которые востребованы на международном рынке морской рабочей силы, находятся в рейсе в среднем 6-8 месяцев. Морская практика в части уплаты моряками подоходного налога свидетельствует о том, что в большинстве передовых морских стран система налогообложения доходов физических лиц разграничивает понятия «резидент» и «нерезидент». До 1

января 2004 г. действовал Закон Украины «О налоге с доходов физических лиц» устанавливающий норму «183 суток», освобождавшую от уплаты подоходного налога моряков-«подфлажников» и относившей их к «нерезидентам», в соответствии с Декретом КМУ «О подоходном налоге с граждан», действовавшем с 1992г. по 2003 г. В настоящее время действует Закон Украины «О налоге с доходов физических лиц» №889-IV от 22.05.2003г. [1, с. 9-56], предусматривающий отмену института «нерезидента» в отношении граждан, находящихся за пределами страны более полугода в календарном году и упразднения налоговой нормы «183 суток», освобождавшей таких граждан от уплаты подоходного налога.

Новый закон совершенно не учитывает специфику труда морских специалистов. Предложенный им порядок подготовки и получения справок о полученных за границей доходах, а также справок о суммах уплаченных за границей налогов для избежания двойного налогообложения в Украине, является практически невыполнимым для моряков-«подфлажников» в силу особенностей выполнения служебных обязанностей по вахтовому принципу. Министерство финансов предложило поручить Министерству иностранных дел разработать механизм подтверждения уплаты налога за границей с возможностью возложения обязанностей на консульские учреждения в странах, под флагом которых работают украинские моряки. В свою очередь МИД, как явствует из письма Минтруда и соцполитики №6418/0/14-05/021-2 от 19.08.05г. [3,с.2] считает, что обязанность готовить документ об уплате налога с дохода иностранного происхождения следует возложить на иностранного работодателя, либо на посредническую компанию по трудоустройству. Однако посредник, во-первых, не является стороной трудового договора, который заключается между наемным работником и работодателем (иностранным судовладельцем), а во-вторых, не располагает точными сведениями о сумме, заработанной «подфлажником», в силу применения бонусов, овертаймов, а также штрафных санкций. Что же касается иностранных судовладельцев из Греции, Германии, Голландии, Норвегии, Дании, США и других стран, то они не заинтересованы в том, чтобы заниматься подготовкой каких-либо дополнительных документов, выходящих за рамки отлаженных трудовых взаимоотношений с наемными работниками.

В некоторых странах с физических лиц морской специальности вообще не взимаются налоги (Кувейт, Ирак, Эфиопия). В Бразилии доходы, полученные физическими лицами на иностранных предприятиях, не входят в систему налогообложения. В Ливане, Сирии, Черногории налоги уплачиваются организацией, в которой работает иностранец. В Греции, чьи судовладельцы являются основными работодателями для украинских моряков, морские специалисты подоходным налогом не облагаются. Даже в России, на морскую политику которой равняется Украина, моряки-«подфлажники», которые в течение календарного года свыше 183 суток находятся за пределами государства, подоходным налогом не облагаются.

Таким образом, введение данного Закона может иметь негативные последствия по многим причинам. Во-первых, это спровоцирует утаивание истинных доходов, которые не будут инвестированы в экономику государства, а будут оседать на счетах в иностранных банках. Во-вторых, поставит под угрозу социальную безопасность и защищенность моряков, так как возникнет опасность их самостоятельного устройства на работу в обход действующей системы посредничества в трудоустройстве под флаг. В-третьих, упразднит, в конечном итоге, систему посреднических организаций, насчитывающую на сегодняшний день 700 предприятий.

Следующей проблемой кадрового потенциала в морской транспортной отрасли является возрастной ценз командного состава. Сложные условия работы плавсостава обуславливают концентрацию на флоте моряков среднего возраста. Увеличение среднего возраста моряков в последнее время является следствием дефицита старшего командного состава на судах традиционных морских держав. Наиболее квалифицированными считаются специалисты в возрасте 30-45 лет. Дефицит старшего командного состава предопределил введению ИМО соответствия минимальным требованиям. Проблемой становится возрастная категория старшего плавсостава в предпенсионном возрасте: 40% командного состава имеют возраст 50 лет, 18% - 55 лет [2, с. 289].

БИМКО предупреждает, что существующая ныне нехватка 16 тыс. судовых офицеров может увеличиться до 46 тыс. чел. (12% от общей численности плавсостава мирового флота). Необходимо принимать меры по стимулированию найма и профессиональной подготовки моряков. Доля молодых специалистов, поступающих на флот, должна составлять один к семи действующим сейчас офицерам или 1,5 новых командиров на одно судно.

Украина на рынке труда морских профессий в транспортном секторе занимает 8 место (табл.1) [4, с.11].

Таблица 1. Распределение плавсостава по странам на рынке транспортных услуг

Годы	2000г.			1999г.		
	Офицеры	Рядовые	Всего	Офицеры	Рядовые	Всего
Филиппины	50000	180000	230000	49430	195352	244782
Индонезия	15500	68000	83500	15500	68000	83500
Китай	34197	47820	82017	29009	47473	76482
Турция	14303	48144	62447	15000	65000	80000
Россия	21680	34000	55680	20100	27588	47688
Индия	11700	43000	54700	12000	31000	43000
США	19241	27837	47078	20524	28787	49311
Украина	14000	23000	37000	14000	24000	38000
Греция	17000	15500	32500	22000	18000	40000
Япония	18813	12200	31013	23788	18749	42537
Бирма	6000	23000	29000	5104	10520	15624
Англия	13285	10860	24145	11000	12500	23500
Италия	9500	14000	23500	14500	17800	32300
Норвегия	12000	10200	22200	13150	8850	22000

Основываясь на исследовании динамики морских кадров, проведенным БИМКО совместно с Международной федерацией судоходства, были сделаны выводы о том, что продолжавшийся длительное время процесс сокращения численности судовых экипажей завершен. То есть на судах, которые будут входить в эксплуатацию в ближайшее время, численность экипажей сохранится примерно такой, как на новых судах сейчас.

Касаясь проблемы формирования на флоте «культуры безопасности» –(safety culture), необходимо отметить, что для её решения необходимо установление соответствующих стандартов, разработка политики безопасности и введение определенных мер по безопасности мореплавания. Вводимый в действие новый кодекс ИМО по безопасности (ISPS Code), требует назначения в компаниях и на каждом судне офицеров по безопасности (security officers). В их обязанности входят многочисленные функции по созданию соответствующих планов безопасности, содержащих различные меры в зависимости от степени угрозы. Для развития «культуры безопасности» необходимо разработать программу управления людскими ресурсами в судоходной индустрии и целый ряд мероприятий, чтобы активизировать работу в этом направлении на судах и на берегу.

Процессы интеграции и глобализации преобразовали морскую отрасль в международную отрасль. Во второй половине XX в. многие страны начали создавать национальные судоходные компании под удобными флагами, которых насчитывалось больше 30. Благодаря предоставлению права на флаг, судовладельцы морских держав получили возможность снизить свои налоги, нанимать рабочую силу с более низкой оплатой труда, а также были снижены требования к техническому состоянию судов. Постоянное повышение технико-экономического уровня судов предъявляло повышенные требования к квалификации плавсостава. С ростом интенсивности труда увеличились нагрузки на членов экипажа. Несмотря на постоянный рост уровня оплаты труда, повышение ответственности за безопасность судна привела к снижению предложения рабочей силы в странах ЕС, США и Японии.

В условиях открытого мирового рынка транспортных услуг, частью которого является сектор морских профессий, подготовка и экспорт морских специалистов должны стать приоритетом в государственной морской политике Украины. В области трудовых ресурсов она должна включать в себя формирование рынка рабочей силы. На морском транспорте это подразумевает: обеспечение занятости рабочей силы не только на судах иностранных судовладельцев, но и на судах ационального флота; организацию новых рабочих мест, повышение квалификации рабочей силы; подготовку и переподготовку кадров, в том числе руководящего и преподавательского состава; организацию социальной защищенности транспортников, совершенствование системы социального страхования; регулирование системы налогообложения.

Литература

1. Закон Украины «О налоге с доходов физических лиц» №889-1У от 22.05.2003г. // Офіційний вісник України.- 2003.- №28.- С.9-56.
2. Экономические основы функционирования морского рынка транспортных услуг.- Под ред. д.э.н. Н.Т.Примачева. - Одесса: Автограф, 2004.-320 с.
3. Бизнес Марин.- 2005.-№ 17.-С. 2.
4. Sea review the international maritime journal of the Nautical institute of Ukraine.-2003.- 1(9).- 32 p.

РИНОК МОЛОКА І ЙОГО ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

Перехід нашої країни до ринкових відносин має певні особливості. Багато країн, особливо Східної Європи швидко та безболісно подолали бар'єр переходу від командно-адміністративних до ринкових засад формування економічної системи. За недостатньої ефективності об'єктивних ринкових законів перші спроби вступу держави до ринку, незважаючи на достатні потенційні можливості, принесли негативні наслідки. Першочергові економічні проблеми в країні, викликані перебудовою економічної системи, переросли у зтяжну фінансово-економічну кризу та спад виробництва основних видів сільськогосподарської та промислово-переробної продукції. Продовольчий ринок охопила низка макроекономічних проблем, серед яких найважливішими є:

- відсутність належної фінансово-кредитної і податкової політики;
- відсутність системи контролю за цінами і забезпечення співвідношення попиту та пропозиції на ринку, а також гарантованої прибутковості виробництва і захисту прав споживачів;
- недосконале регулювання структури продовольчого ринку і ринкових відносин урядом;
- застарілість методів організації виробництва та реалізації продовольчих програм;
- недостатність створення державного фонду і запасів сировини та продуктів її переробки;
- зникнення значної частини централізованих поставок сировини і продуктів переробки за держзамовленнями;
- відсутність належного стимулювання виробників агропромислової продукції з метою нарощування виробництва і товарообігу;
- недостатність державної підтримки малих та середніх аграрно-промислових структур, а також дотаційної політики держави.

Ринок молока та молочних продуктів являється однією з найважливіших складових аграрно-продовольчого ринку нашої держави. Без його вдалого функціонування і успішного розвитку економіка країни не буде стабільною, а продовольча безпека і рівень життя населення залишатимуться незадовільними. Ця проблема завжди була і буде актуальною, і зайве говорити про те, яким цінним біологічним продуктом являється молоко, і яку важливу роль в раціоні людини відіграють масло, кефір, творог, сметана та інші молочні продукти. „Надзвичайною їжею, приготовленою самою природою” назвав молоко І.П. Павлов [2, с. 22].

Розв'язанням проблем молочного ринку і дослідженням особливостей його функціонування займалися багато вчених. Мостенська Т. Л. досліджувала сучасний економічний механізм молокопродуктового підкомплексу країни та перспективи його розвитку [6, с. 47]. Уланчук В. С. і Мудрак Р. П. аналізували основні шляхи підвищення виробництва молока як основного чинника підвищення споживання молокопродуктів [3, с. 15]. Ільчук М. М. вивчав сучасний стан молокопродуктового ринку та основні проблеми забезпечення молокопродуктами на прикладі вершкового масла [4, с. 83]. Б. Пасхавер показав залежність споживання основних продуктів харчування, в тому числі і молочних, від середньодушових продовольчих витрат населення та взаємозв'язок доходів з проблемою бідності в Україні [1, с. 76].

Незважаючи на глибокі дослідження, багато проблем залишаються невирішеними. На думку автора, необхідно більш детально проаналізувати взаємозв'язок купівельної спроможності населення з диспропорціями в структурі каналів виробництва молочної сировини.

Завданнями статті є дослідження ситуації на молочному ринку країни, аналіз диспропорцій в структурі виробництва молока та виявлення їх зв'язку з купівельною спроможністю населення і ціновою ситуацією.

Стан розвитку виробництва молока в Україні порівняно з іншими аграрно-розвинутими країнами супроводжується негативними тенденціями. Обсяги його виробництва на сучасному етапі досягли піку недовиконання аграрними підприємствами програм по забезпеченню населення біологічно цінною і важливою молочною сировиною. Виробництво молока в країні знаходиться на дуже низькому рівні. Зовсім протилежна ситуація спостерігалася наприкінці 90-х рр., коли споживання його в розрахунку на душу населення наближалось до рекомендованих норм та до обсягів виробництва в розвинутих зарубіжних країнах. Сьогодні ж споживання молока майже в два рази менше цих норм. Подолання даної проблеми є актуальним і своєчасним для України, оскільки процес стабілізації вітчизняного ринку молока та молочної продукції безпосередньо пов'язаний з підвищенням соціально-економічного рівня життя населення країни.

В формуванні ринку молока існують дві складові: стан пропозиції та стан купівельної спроможності. Незадовільний стан ринку молока насамперед позначився на зменшенні його пропозиції та купівельної спроможності населення. Однією з основних причин такої суттєвої зміни кон'юнктури є диспропорції в джерелах виробництва молочної сировини.

Сьогодні виробництво молока зосереджено в господарствах з різними формами власності. Основну пропозицію створюють підприємства великотоварного і дрібнотоварного секторів, тобто крупні спеціалізовані промислово-переробні підприємства та дрібні приватні фірми, фермерські господарства і підсобні господарства населення. Аналізуючи показник пропозиції молока на ринку, необхідно зосередити увагу на структурі каналів виготовлення молочної сировини і пов'язати її зі споживанням молочної продукції. Внаслідок реструктуризації економіки, роздержавлення і приватизації, розвитку приватного підприємництва і підсобного господарювання на сучасному етапі з усіх категорій господарств найважливішими виробниками являються господарства населення. Питома вага сільськогосподарських підприємств, що виробляють молочну сировину, зменшилась більше, ніж в два рази по відношенню до початку 90-х рр. В той же час частка особистих господарств населення, навпаки, зросла в такій же мірі. Так, в 2004 р. відносно 1990 р. виробництво молока в господарствах державного сектору скоротилось майже на 60,0 % [5, с. 264].

Постійне зменшення обсягів виробництва молока в господарствах державного сектору призводить до того, що в молокопереробних підприємствах по мірі посилення вищевказаної тенденції знижуються обсяги сировинних молочних ресурсів. Разом з цим зменшуються обсяги кінцевої продукції промислових підприємств і пропозиція, яку вони формують. Це істотно скорочує споживання молокопродукції.

Безперечно, купівельна спроможність населення виступає дуже важливим чинником, що формує рівень споживання молочних продуктів в країні. В сучасних умовах її стан не дозволяє забезпечувати потреби населення в споживанні молокопродукції через ринок, шляхом купівлі, як це передбачає класична економіка, а навпаки- значна частина цих потреб задовольняється завдяки власним господарствам населення. Ця проблема не вирішується, незважаючи на те, що з часом рівень доходів швидко зростає. Це можна пояснити тим, що темпи зростання цін на продовольчі товари значно перевищують темпи зростання доходів багатьох прошарків населення.

Диспропорції в структурі виробництва молочної сировини супроводжуються порушенням цінової кон'юнктури. Цінову кон'юнктуру на ринку молока характеризують чотири види регіональних цін: заготівельні, оптово-відпускні, роздрібні та ринкові. Характерним є те, що в останні роки помітною стала тенденція зміни рівнів усіх видів цін, спостерігаються їх сезонні коливання та велика різниця між видами цін. Зокрема, рівень закупівельних цін відповідного гатунку молока дуже низький порівняно з цінами торговельної мережі. Можна спостерігати значну варіацію в показниках самих видів цін. Диференціація цін має об'єктивні причини. Ринкові ціни можна розглядати як критерії регіональних співвідношень, оскільки вони формуються під впливом попиту та пропозиції. Роздрібні ціни неадекватно перевищують закупівельні, значні відхилення між якими свідчать про недосконалість відносин між виробниками та кінцевим споживачем, що може призвести до збитковості постачальника. Питання ціноутворення сільськогосподарських товаровиробників молока ще далекі від досконалості, а в останні роки значно ускладнились. Тому серед суб'єктів на ринку продовольчої продукції з метою подолання кризової ситуації не останню роль відіграє держава з розробленою програмою підтримки, яка певним чином спрямована на регулювання й установаження таких цін, які б були доступними для споживачів, забезпечували справедливий дохід виробникам, переробникам, торговлі. Згідно із законом попиту та пропозиції зростання цін на молочну сировину призводить до зменшення обсягів її реалізації. Це породжує нову проблему на молочному ринку країни – значне занепокоєння викликає зниження рівня товарності виробництва молока зі зменшенням платоспроможного попиту споживачів. Підвищення цін на молокопродукти та низький рівень купівельної спроможності населення призвели до поступового скорочення споживання молока і молочних продуктів. З розрахунку на душу населення в 2004 р. використано трохи більше половини науково обґрунтованої норми споживання. У 1990 р. цей показник становив 373,2 кг.

Таким чином, можна стверджувати, що сучасний стан молочного ринку є кризовим. Це проявляється в скороченні обсягів виробництва молочної сировини та споживанні молокопродукції; погіршенні платоспроможного попиту населення і зменшенні обсягів реалізації продукції; порушенням цінової кон'юнктури, а також посиленням конкурентної боротьби за ринок збуту між вітчизняними виробниками.

Досвід розвинутих спеціалізованих господарств говорить про те, що найважливішими умовами підвищення ефективності молочного підкомплексу, збільшення обсягів виробництва молока та

зниження його собівартості, насамперед, необхідно: покращувати селекційно-племінну роботу; вдосконалити організацію та укріплювати кормову базу, забезпечувати тварин біологічно повноцінним годуванням за умов низьких витрат на корми; підвищувати рівень спеціалізації, внутрішньогосподарської концентрації та інтенсифікації скотарства; в достатній кількості забезпечувати молочні господарства основними виробничими фондами та переводити їх на більш сучасні, удосконалені технології і організацію виробництва; налагоджувати мотиваційний механізм, систему зацікавленості працівників в економії виробничих витрат та підвищувати продуктивність праці; систематично розробляти і здійснювати організаційно-технічні заходи, що забезпечують зниження витрат праці та коштів на одиницю продукції і підвищення рентабельності виробництва молока.

На прикладі молочного ринку автором доведено, що проблеми продовольчого ринку охоплюють систему теоретичних і практичних аспектів аграрного сектору, від якого значною мірою залежить загальне зростання ефективності всіх інших секторів економіки. То ж покращення його стану є вирішальним для країни завданням макроекономічного рівня.

Література

1. Пасхавер Б. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності // Економіка України.- 2004.- №2.-С. 73-82.
2. Благов В. Молоко и молокопродукты // Хозяин.- 2005.-№10.-С. 22-23.
3. Уланчук В.С., Мудрак Р.П. Шляхи підвищення ефективності виробництва молока // Економіка АПК.- 1998.-№ 11.-С. 13-16.
4. Ільчук М.М. Проблеми забезпечення зростання рівня споживання масла вершкового населенням України // Економіка АПК.-2003.- №2.- С. 80-88.
5. Статистичний щорічник «Сільське господарство України за 2004 р.» // Державний комітет статистики України; Під загальним керівництвом Ю.М. Остапчука.- К., 2005.- 316 с.
6. Мостенська Т.Л. Стан і проблеми розвитку ринку молочних продуктів в Україні // Економіка АПК.- 2004.- №3.- С. 46-50.

УДК 621.548

В.В. Силкин

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕТРОЭНЕРГЕТИКИ

В настоящее время во всем мире наблюдается повышенный интерес к использованию в различных отраслях экономики нетрадиционных возобновляемых источников энергии (НВИЭ). Приближающаяся угроза топливного «голода», а также загрязнение окружающей среды и тот факт, что прирост потребности в энергии значительно опережает прирост ее производства, вынуждает многие страны с новых позиций обратить внимание на энергию солнечных лучей, ветра, текущей воды, тепла земных недр, то есть на энергию, большая часть которой растворяется в пространстве, не принося ни вреда, ни пользы.

Значительное внимание этой проблеме уделяется организациями, входящими в ООН, а также другими межправительственными и неправительственными международными организациями. Выделяются значительные средства на работы в области НВИЭ из целевых ассигнований ЕЭС, Европейского фонда национального развития, Евроатома и других организаций.

Ветроэнергетика как одна из подотраслей отечественного ТЭК изучена значительно слабее, чем состояние и перспективы использования традиционных источников энергии (нефть, газ, уголь). Отдельные проблемы ветроэнергетики в Крыму исследовал в своих трудах Бабенко Г.А., который развитие ветроэнергетики в АР Крым рассматривает как инвестиционный процесс [1, с. 44-50].

Перспективным направлением для Крыма является ветроэнергетика и по мнению Касьяненко Н., который в своих публикациях отмечает, что «еще в 1995г. институтом «Укрэнергопроект» было обосновано размещение ветровых агрегатов на сотне участков в Крыму, однако, до настоящего времени основной проблемой для их строительства является отсутствие инвестиций» [2]. Чечелюк П. рассматривает строительство малых электростанций, в том числе и ветряных, как достойную альтернативу крупным энергетическим предприятиям, «строительство которых требует значительных и на данный момент не реальных для Украины инвестиционных вложений» [3]. В то же время, состояние и перспективы развития отечественной ветроэнергетики изучены еще

недостаточно, поскольку это направление является достаточно новым в организации топливно-энергетического комплекса региона. В частности, требует тщательного анализа и дальнейшего рассмотрения проблема экологической безопасности развития ветроэнергетики в Крыму. Интерес представляет также вопрос определения перспектив развития отечественной ветроэнергетики на основе анализа общемировых тенденций в этой отрасли.

Целью исследования является анализ зарубежного и отечественного опыта использования энергии ветра, а также определение перспектив отечественной ветроэнергетики.

Энергия ветра, рассматривается специалистами как один из наиболее перспективных источников энергии, способную заменить не только традиционные источники, но и ядерную. Выработка электроэнергии с помощью ветра имеет ряд преимуществ. К ним относятся: экологически чистое производство без вредных отходов; экономия дефицитного дорогостоящего топлива (традиционного и для атомных станций); доступность; практическая неисчерпаемость. При этом по оценкам зарубежных специалистов (в частности США), достаточная конкурентоспособность ветроэнергетических установок (ВЭУ) по сравнению с традиционными типами электростанций может быть обеспечена при сокращении стоимости ВЭУ примерно в два раза и повышении их надежности в 3-5 раз.

Территория АР Крым обладает достаточно большим ветровым потенциалом и рассматривается как наиболее перспективный район для строительства установок по его использованию и выработке дополнительной электроэнергии. Анализ ветроэнергетических ресурсов Крыма показывает, что среднегодовые значения скорости ветра на территории полуострова колеблются в пределах от 3 до 6 м/с, причем максимальные вероятности $\chi=3,5$ м/с (более 60%) отмечаются на Южном берегу Крыма, Керченском полуострове и в районе горного массива Ай-Петри [4, с.8].

Развитие ветроэнергетики в Крыму обусловлено: дефицитностью традиционных природных невозобновляемых топливно-энергетических ресурсов, критическим состоянием собственных генерирующих источников и неустойчивой работой крымской энергосистемы в целом; высокими экологическими требованиями к энергопроизводящим и топливопотребляющим источникам, связанным с развитием в регионе индустрии отдыха и туризма; удачным географическим положением Крыма и его уникальными природно-климатическими возможностями; наличием свободных земельных площадей, пригодных для размещения объектов ветроэнергетики; наличием свободных трансформаторных мощностей с низким коэффициентом использования, особенно в зимний период года (зона Северо-Крымского канала).

Развитие ветроэнергетики как источника энергии в некоторых странах сталкивается с противодействием. С одной стороны, ветровые фермы занимают большие площади. С другой стороны, возникают проблемы, связанные с изменением ландшафта при строительстве ВЭУ. Площади, занимаемые ВЭУ, могут быть использованы для сельскохозяйственных нужд. Стоимость 1 га земли в зависимости от регионов может составлять от 100 до 2500 долл. и более. Другой проблемой, связанной со строительством ВЭУ, возникшей в 1994 г., стала потенциальная возможность гибели птиц на путях их миграции. Орнитологи указывают, что некоторые пути миграции птиц проходят через площади, занимаемые ВЭУ. В связи с этим возникла необходимость провести научные исследования для понимания природы и масштабов проблемы. Эксперты надеются на успешное ее решение.

Немаловажными проблемами также являются влияние уровня шума, создаваемого установкой и влияние работы ВЭУ на системы радиосвязи. Еще одной проблемой ветроэнергетики является то, что регионы, благоприятные для использования энергии ветра, удалены от крупных промышленных центров, а строительство новых линий электропередач потребует значительных затрат времени и средств. В Украине взят курс на ускоренное развитие производства ветроэнергетических установок (ВЭУ) и строительство ветроэлектростанций (ВЭС) общей мощностью 500 МВт и более, для чего в ветроэнергетику направляются большие государственные инвестиции (0,75% от товарной продукции производства электроэнергии в системе Минэнерго Украины) [3, с. 20].

Существующие намерения государства по внедрению ветроэнергетики в Украине базируются в основном на применении лицензированной ВЭУ модели «USW 56-100» и ВЭУ отечественной разработки типа «АВЭ-250С». В Украине не проведены серьезные исследования по влиянию крупных ВЭС на окружающую природную среду в зоне их действия. Эти вопросы требуют дополнительных исследований и согласования с природоохранными организациями.

ВЭУ модели «USW 56-100» имеют малую для работы в параллель с энергосистемой Украины единичную мощность при формировании комплекса мощного генерирующего источника, что приводит к снижению эффективности использования земли под ВЭС, ветроэнергетического потенциала, росту

удельных затрат в строительство и на эксплуатационные расходы. Кроме того, установка «USW 56-100» не имеет международного и украинского сертификатов качества. В Украине документально не известен опыт эксплуатации этих ВЭУ в США и других странах, не известен запас заложенной прочности деталей установок, усталостные характеристики лопастей и других частей установок. Часть деталей производится вне Украины, в дальнейшем потребуется СКВ для приобретения этих деталей и ремонта установок.

На основании изложенного, можно сделать вывод, что ВЭУ модели «USW 56-100» по конструкции и параметрам не оптимальна для условий работы в параллель с энергосистемой Украины, а также не оптимальна для украинских метеоусловий. В мире в последние годы основной ввод ВЭУ, работающих в параллель с сетью, идет по линии ввода установок единичной мощностью 250—500 кВт. Считается целесообразным переходить к единичным мощностям ВЭУ мегаваттного класса [5]. В Украине разработана и производится ВЭУ типа «АВЭ-250С» мощностью 200 кВт. Разрабатывается подобная установка мощностью 500 кВт. ВЭУ типа «АВЭ-250С» может работать как в параллель с энергосистемой, так и автономно. По удельной выработке электроэнергии более предпочтительна.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ветроэнергетика в Украине, как и во всем мире, в современных условиях высокочатратна и в ближайшей перспективе не может быть рекомендована для внедрения в больших объемах из-за высокой удельной стоимости ВЭУ, низкого коэффициента использования мощности установок (0,15-0,25) и других факторов. Она не может заменить традиционную энергетику, а может только дополнить ее. Для этого необходимо иметь традиционную генерирующую мощность, покрывающую всю нагрузку потребителей. Поэтому вряд ли целесообразно в ближайшие годы вкладывать значительные государственные инвестиции в производство ВЭУ для внутреннего рынка и строить крупные ВЭС. В первую очередь необходимо создать условия для внедрения ветроэнергетики: издание законодательных актов, стандартов, методик, определение льгот, создание сертификационных центров, определение кадастра ветра и т.д.

В качестве основных направлений внедрения ветроагрегатов малой мощности в Крыму на ближайший период являются: проведение маркетинговых исследований и рекламы; государственное экономическое стимулирование производителей и потребителей ветроэнергетического оборудования малой мощности; оказание государственной финансовой поддержки предприятиям для организации серийного производства ветроагрегатов на территории АР Крым.

Литература

1. Бабенко Г.А. Экономичность использования нетрадиционной энергетики в АР Крым // Экономика Крыма.-2002.-№5.-С. 44-50.
2. Касьяненко Н. Сонце, повітря і вода – кращі друзі енергетиків Криму // Голосіївська. – 2.10.2002.
3. Чечелюк П. «Мала» енергетика — альтернатива проектам-«монстрам» // Голосіївська.- 12.03.2004.
4. Экономический доклад «Эффективность использования топливно-энергетических ресурсов на предприятиях (организациях) АР Крым за 2004г.» – Госкомстат Крыма. – Симферополь, 2005. – 19 с.
5. Концепція державної енергетичної політики України на період до 2020 року // Національна безпека і оборона. - 2001.– № 2(14).- С. 3-23.

УДК 65.011:566 (477)

Ю.А. Бурякова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО ОПЫТА В УПРАВЛЕНИИ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ УКРАИНЫ

Современные процессы интеграции и глобализации экономических отношений затрагивают практически все отрасли хозяйства и требуют от специалистов выработки особых механизмов управления использованием ресурсов, необходимых для нормального функционирования данных отраслей.

Одним из стратегически важных ресурсов для национальной экономики любого государства продолжает оставаться вода, тем более что она становится на планете все более дефицитным ресурсом. В XX в. ее потребление увеличилось в 7 раз, в то время как население возросло в 3 раза.

Предполагается, что к 2015 г. половина населения планеты будет проживать в странах с хронической нехваткой воды [6, с. 315].

Сложной межгосударственной проблемой является несоответствие разрабатываемых и внедряемых водоохранных или водоснабженческих программ с подобными проектами в соседних странах. Примером могут служить конфликтные взаимоотношения между Израилем, Палестиной и Иорданией, до которой не доходит значительная часть реки Иордан. Сирия также отвела значительную часть течения реки Ярмук вглубь своей страны, оставив для Иордана лишь небольшой сток. Конечно, для Сирии – это всего лишь проект, направленный на оптимизацию водопользования внутри страны. Но с другой стороны (для Израиля, Палестины, Иордании) – это нарушение водоснабжения и ухудшение экологического состояния.

Другим регионом потенциального «водного» конфликта является Турция, соорудившая 22 плотины и 19 крупных электростанций на реках Тигр и Евфрат, в результате чего их сток уменьшился с 30 до 16 м³. Однако наиболее остро недостаток воды ощутим в Африке и крупнейших городах Южной Америки. Причем в этих регионах воды не хватает не только для нужд сельского хозяйства, но и в мегаполисах из-за быстрого роста населения и ускоренной урбанизации. В ряде мегаполисов сточные воды плохо фильтруются, поэтому в ближайшие 10 лет на совершенствование водопроводов и системы водоочистки в мире планируется инвестировать около 600 млрд. долл.

Китай планирует перебросить воды реки Янцзы в засушливые северные районы. Завершение строительства системы каналов намечено на 2050 г. Кроме этого, в Китае проложили канал для отвода значительной части стока реки Иртыш в глубь страны. Черный Иртыш берет свое начало в Китае, протекает по Казахстану и на территории России вблизи Ханты-Мансийска впадает в Обь. Строительство канала в Китае позволит отводить от 10 до 40% ее стока, что приведет к негативным экологическим и экономическим последствиям для Казахстана и России [6, с. 322].

Изучением данной проблемы занимались как зарубежные, так и отечественные специалисты, в том числе Ушакова С.Е., которая отразила в своих работах вопросы необходимости изучения и внедрения программ, успешно реализуемых в других странах [8, с. 92]. Гордеев В.И. рассматривал проблемы правового регулирования использования водных ресурсов [4, с. 92]. Лесов А.М., Ковальчук А.Н., Кучуркина И.П. отметили факт необходимости перехода от концептуальных разработок к созданию правительственной программы по реформированию, реконструкции и долговременному развитию водного хозяйства Украины в новых экономических условиях. Они также уделили особое внимание тому обстоятельству, что в мировой практике получил широкое распространение бассейновый принцип управления водными ресурсами, как обеспечивающий сохранность экосистем и устойчивое воспроизводство качественной питьевой воды в наибольшей степени [5, с. 372]. Однако, в работах данных специалистов не отражены практический опыт зарубежных стран, полученный в области регулирования водопользования, и возможности внедрения отдельных механизмов в отечественном водном хозяйстве.

Целью данной работы является рассмотрение опыта европейских стран в области водопользования и анализ возможностей его использования в Украине.

На современном этапе наиболее важным документом, регламентирующим использование водных ресурсов в странах Европы, является Рамочная Директива ЕС по Воде, которая могла бы стать прообразом программ управления водными ресурсами. В процессе разработки Директивы рассматривались многие составляющие из программ разных стран Европы, но основные ее принципы были заимствованы из французской системы управления водными ресурсами:

- 1) бассейновый подход, при котором объектом управления является речной бассейн в его гидрографических границах, включая подземные воды;
- 2) создание или назначение уполномоченного органа, отвечающего за управление водными ресурсами. Так, во Франции существуют Бассейновый комитет, отвечающий за водную политику в бассейне и Водное агентство, являющееся исполнительным органом;
- 3) разработка генерального плана управления и развития бассейна;
- 4) полное покрытие расходов на водные услуги, включая расходы в сфере окружающей среды и водных ресурсов, с учётом экономического анализа и в соответствии с принципом «загрязнитель платит»;
- 5) вовлечение субъектов водных отношений во все аспекты управления водными ресурсами и их информирование [1, с. 62].

Как видно из вышеперечисленных положений, Директива многоаспектна. Кроме того, ее внедрение позволило более качественно управлять использованием водных ресурсов Европы, а также следить за их состоянием и воспроизводством.

Рассматривая возможность применения подобной программы в Украине и анализируя Водный кодекс, выявляется, что этот документ не обеспечивает комплексного подхода в вопросах охраны водных ресурсов и управления ими. Созданная на его основе нормативно-правовая база представляется запутанной и малоэффективной, доверие к ней невелико, что приводит к возникновению разногласий в её применении. Положения кодекса недостаточно хорошо прописывают права водопользователей, да и административная структура по управлению водными ресурсами представлена весьма расплывчато [3, с. 164].

Речные бассейны фактически не являются единицей управления водными ресурсами. В основном, регулирование происходит в рамках административных границ, а потому отсутствует механизм разработки и проведения политики управления водными ресурсами в рамках речного бассейна (разработка, согласование и внедрение планов управления и развития речного бассейна).

Существующие платежи за использование и загрязнение водных объектов являются источником наполнения бюджетов разных уровней и лишь частично используются для финансирования мероприятий по охране и восстановлению непосредственно водных ресурсов [4, с.91].

В соответствии с Водным кодексом Украины [3], Положением о государственной системе мониторинга окружающей среды, утвержденным Постановлением Кабинета Министров Украины от 30 марта 1998 г. № 391 [7], утвержден порядок осуществления государственной Программы мониторинга вод.

Экологический мониторинг вод Украины осуществляется с целью обеспечения сбора, обработки, хранения и анализа информации о состоянии вод, прогнозирования его изменения и разработки научных рекомендаций для принятия решений в области использования и охраны вод, а также возобновления водных ресурсов крымского полуострова.

Мониторинг контроля качества водных ресурсов обеспечивает выполнение следующих задач:

- 1) наблюдение и контроль уровня загрязненности поверхностных вод по физическим, химическим и гидробиологическим показателям;
- 2) изучение динамики загрязняющих веществ и выявление условий, при которых происходят резкие колебания уровня загрязненности;
- 3) изучение последствий выноса веществ через устьевые створы рек для составления баланса химических веществ водных объектов [7].

Программа мониторинга вод оказывает существенное влияние на поддержание чистоты вод, но здесь также существует множество проблем. Например, Мониторинг качества поверхностных вод в Крыму проводят службы наблюдений: Республиканского Комитета АР Крым по охране окружающей природной среды, Республиканской санитарно-эпидемиологической станции, Республиканского комитета по водохозяйственному строительству и орошаемому земледелию Совета министров АР Крым и т.д. Все эти организации очень часто просто дублируют друг друга, что, естественно, сказывается на качестве проведения мониторинга.

АР Крым по обеспеченности водными ресурсами является одним из наиболее депрессивных регионов Европы. Несмотря на кажущееся обилие рек, внутренние ресурсы воды обеспечивают АР Крым не более чем на 15%, поэтому, для улучшения сложившейся ситуации, необходимо реформировать существующую систему водопользования, используя опыт управления водным хозяйством в развитых странах Европы и мира [2, с. 28].

Необходимо, чтобы меры по совершенствованию управления водохозяйственным комплексом сочетали в себе как правовые, так и экономические механизмы:

- 1) для реализации рациональных ресурсосберегающих принципов использования водных ресурсов необходим ряд законодательных актов (Закон о воспроизводстве воды; Закон о собственности и распоряжении водными ресурсами; Закон о порядке формирования цены на воду для населения, коммунальных служб, сельского хозяйства, промышленности и др.);
- 2) необходимо уделять особое внимание программам общественного участия в реформировании отрасли (доступ к информации и принятию решений по обсуждаемым вопросам);
- 3) важно выработать ясные и понятные критерии оценки деятельности отрасли (количество людей, получивших доступ к питьевой воде высокого качества; улучшенные санитарные показатели используемой питьевой воды; внедренные прогрессивные технологии очистки воды и т.п.);
- 4) унифицировать существующие методы мониторинга вод;
- 5) широко применять механизмы экономического регулирования (передать часть государственной собственности водного хозяйства в частные руки, разработать систему штрафов за нерациональное использование водных ресурсов и их загрязнение и пр.);

б) проводить политику высоких стандартов качества водных ресурсов и их экологической безопасности.

В дальнейшем необходимо также исследовать, каким образом проблемы состояния вод украинских рек, протекающих по территории стран ЕС, влияют на состояние окружающей среды этих государств, и выяснить, каково будет влияние сотрудничества специалистов в этой области на процесс сбережения и преумножения водных ресурсов как в Украине, так и в странах Европы.

Литература

- 1.Бабина Ю.В. Экономический механизм природопользования и охраны окружающей среды: Учебное пособие / Под ред. проф. А.Т. Никитина, проф. МНЭПУ С.А. Степанова. – М.: Изд-во МНЭПУ, 2003. – С. 55 - 69.
- 2.Водное хозяйство Крыма: история развития, современное состояние / Заволодько Н.Н., Новик В.А. и др. – Симферополь: Доля, 2003. – 78 с.
- 3.Водный кодекс Украины, утвержден Постановлением Верховной Рады Украины от 6 июня 1995 года № 24. – Відомості Верховної Ради. – 1995. - № 24. – 189 с.
- 4.Гордеев В.И. О некоторых вопросах платности водопользования // Природоресурсовое право. – 2002. - №3. – С. 91 - 93.
- 5.Ковальчук А.Н., Кучуркина И.П., Лесов А.М. и др. План действий на пути к устойчивому гарантированному водоснабжению Крыма. Устойчивый Крым: водные ресурсы. – Симферополь: Таврида, 2003 г. – 413 с.
- 6.Одум Ю. Основы экологии.- М.: Высшая школа, 1998 г.- 325 с.
- 7.Положение о государственной системе мониторинга окружающей среды, утверждено Постановлением Кабинета Министров Украины от 30 марта 1998 года № 391. – Відомості Верховної Ради. – 1998. - №24. – 121с.
8. Ушакова С.Е. Методы оценки стоимости прав пользования водным объектом // Экономика Предпринимательство Окружающая Среда. – 2004. - №4 (20). – С.95 -100.

УДК 664.8.016.1:658.5.001.63

Н.И. Басюркина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ПЛОДООВОЩЕКОНСЕРВНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

Надежное обеспечение населения страны продовольствием предполагает бесперебойное поступление продуктов питания в места потребления в соответствующих спросу объемах и возможность приобретать их в нужных количестве и ассортименте. В современных условиях важное значение в продовольственном обеспечении населения имеет снабжение его всеми видами продукции, включая овощи, фрукты, ягоды в свежем и консервированном виде. В этой связи повышение эффективности функционирования плодоовощеконсервного подкомплекса в конечном итоге влияет на обеспечение продовольственной безопасности Украины.

Сложившаяся тяжелая экономическая ситуация в плодоовощеконсервной промышленности была во многом предопределена непродуманным реформированием агропромышленного комплекса страны. Отсутствие механизма планирования экономического развития этой отрасли, прежде всего государственной поддержки производства и сбыта продукции, а также разрушение сырьевых зон поставили ее в крайне невыгодное положение.

«Непременным условием стабилизации экономики и успешного развития агропромышленного комплекса является оздоровление финансового и денежного обращения. Мы запоздали с разработкой системы мер по совершенствованию взаимосвязи всех цен, кредитного хозяйства, заработной платы, пенсионного обеспечения и т.д. В стране давно уже нет соответствия расходов с доходами, постоянно увеличивается дефицит в бюджете» [1, с. 124]. Практика государственного регулирования агропромышленного комплекса развитых зарубежных стран убедительно показала эффективность аграрного протекционизма и субсидирования сельскохозяйственных производителей и перерабатывающих предприятий. Однако в Украине эти меры применяются недостаточно.

Рациональному развитию предприятий пищевой промышленности уделялось огромное значение в плановой экономике бывшего СССР. Было разработано множество моделей развития агропромышленного производства и решено много задач.

Большое число экономико-математических моделей развития агропромышленного производства регионов было разработано отечественными и зарубежными авторами в 80-е гг. XX в. [2, с. 85]. В пределах экономико-математических задач отраслевого перспективного планирования, «проблема размещения решалась в комплексе, одновременно с проблемами специализации и концентрации производства» [3, с. 9]. На современном этапе больше внимания уделяется построению моделей по оценке эффективности производства отраслей АПК.

Ход истории в нашей стране показал, что рассмотрение вопроса развития плодоовощеконсервной промышленности невозможно без исследования агропромышленной интеграции производителей сельскохозяйственного сырья, его переработчиков и торговых компаний, что нашло отражение в работах многих украинских и российских ученых. Однако на современном этапе отсутствует четкий системный подход к планированию экономического развития отраслей пищевой промышленности.

Практика показывает крайне неудовлетворительное состояние многих отраслей АПК, что нередко связано с отсутствием единого государственного плана размещения предприятий и удовлетворения населения продуктами питания. В связи с этим, моделирование процессов оптимального развития и размещения производства отраслей АПК не утрачивает своей актуальности и сегодня. К сожалению, в Украине, где отрасли пищевой промышленности и сельского хозяйства во многом определяют ее экономическое развитие, слабое внимание уделяется вопросам оптимального планирования развития и рационального размещения производства в рыночных условиях.

Актуальность проблем повышения эффективности производства плодов и овощей в свежем и консервированном виде, улучшения их сохранности и доведения до потребителя, создания необходимых условий для эффективного функционирования перерабатывающих предприятий определили рассматриваемый в данной работе круг вопросов.

Целью статьи является разработка методических основ механизма планирования экономического развития и размещения плодоовощеконсервной промышленности Украины в рыночных условиях.

В условиях рыночной экономики планированием развития производства занимаются непосредственно те, кто инвестирует средства, – банки, отечественные и зарубежные инвестиционные компании, сами предприятия. Зачастую при отраслевом анализе исследуется только спрос на данную продукцию, экспортные возможности, конкурентная среда, и не учитываются потребности украинского населения в высококачественной пищевой продукции.

В работе предложена модель развития и размещения отрасли, учитывающая рыночные механизмы формирования спроса на плодоовощные консервы, взаимосвязи производства с сырьевой базой, современные подходы к определению экономической эффективности [4, с. 173], особенности плодоовощеконсервной промышленности.

Для практической реализации модели, на наш взгляд, целесообразно разбить её на две части и решать в два этапа. Так как плодоовощное сырье для консервной промышленности весьма разнообразно, то задача является многопродуктовой, а решить её возможно, объединив и проанализировав однопродуктовые задачи. Формулируется модель следующим образом: необходимо определить показатели величины поставок плодоовощного сырья k -го поставщика i -му потребителю x_{ki} , а также мощности предприятия в i -м пункте x_i при выполнении определенных условий.

На первом этапе реализации модели целевая функция определяет минимальные затраты по доставке плодоовощного сырья от сельскохозяйственных производителей на перерабатывающие предприятия:

$$F(x_{ki}) = \min \left\{ \sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^K C_{ki} x_{ki} \right\}, \quad (1)$$

где x_{ki} – объем поставок плодоовощного сырья k -го поставщика i -му потребителю; k – индекс предприятий по производству сельскохозяйственного сырья ($k = 1, 2, \dots, K$); K – число предприятий по производству сельскохозяйственного сырья; i – индекс пункта возможного размещения предприятия ($i = 1, 2, \dots, m$); m – число пунктов возможного размещения предприятий; C_{ki} – затраты на перевозку единицы сырья из k -го сельскохозяйственного предприятия в i -й пункт переработки.

Ограничения модели имеют вид:

1) объем сельскохозяйственного сырья должен быть полностью переработан каждым предприятием

$$\sum_{i=1}^m x_{ki} = b_k, \quad (2)$$

где b_k – ожидаемый объем переработки сельскохозяйственного сырья k -м предприятием;

2) объем сырья, поставляемого в каждый пункт, не должен превышать возможную мощность в этом пункте

$$\sum_{k=1}^K x_{ki} \leq \sum_{q=1}^{Q_i} a_i^q x_i^q, \quad (3)$$

где a_i^q – объем выпуска продукции в i -ом пункте по q -му варианту,

x_i^q – искомая интенсивность включения в план предприятия с заданной мощностью в i -ом пункте по q -му варианту; q – индекс возможного варианта развития предприятия ($q = 1, 2, \dots, Q_i$),

Q_i – число рассматриваемых вариантов развития предприятия в i -ом пункте;

3) в каждом пункте в план может войти не более одного варианта развития предприятия

$$\sum_{q=1}^{Q_i} x_i^q \leq 1, \quad (4)$$

4) переменные должны получить целочисленные значения

$$x_i^q = 1 \text{ либо } x_i^q = 0, \quad (5)$$

5) неотрицательность переменных

$$x_{ki} \geq 0; \quad x_i^q \geq 0 \quad (6)$$

На втором этапе следует минимизировать средневзвешенные по отрасли показатели, характеризующие экономический потенциал плодоовощеконсервных предприятий. Целевая функция принимает вид:

$$F(x_i^q) = \min \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{q=1}^{Q_i} (\Phi E_i^q + T E_i^q + M E_i^q) * x_i^q}{\sum_{q=1}^{Q_i} x_i^q}, \quad (7)$$

где ΦE_i^q – фондоёмкость продукции в i -ом пункте по q -му варианту развития; $T E_i^q$ – трудоёмкость продукции в i -ом пункте по q -му варианту; $M E_i^q$ – материалоёмкость продукции в i -ом пункте по q -му варианту.

При соблюдении следующих ограничений:

1) в каждом пункте в план может войти не более одного варианта развития предприятия

$$\sum_{q=1}^{Q_i} x_i^q \leq 1, \quad (8)$$

2) переменные должны получить целочисленные значения

$$x_i^q = 1 \text{ либо } x_i^q = 0, \quad (9)$$

3) неотрицательность переменных

$$x_i^q \geq 0 \quad (10)$$

В результате проведенного исследования плодоовощеконсервного производства Одесского региона были получены следующие результаты.

Всего в Одесском регионе во всех категориях хозяйств выращено в 2004г. овощей и баштаных культур 407,54 тыс. т, плодово-ягодных культур – 211,79 тыс. т, грибов – 0,58 тыс. т. В Одесском регионе произрастают практически все виды плодов и овощей, которые перерабатываются отечественной консервной промышленностью. Объемы производства грибов для промышленной переработки в целях удовлетворения потребностей населения в консервации возможно увеличить более, чем в три раза, что позволяют условия их выращивания в специально оборудованных помещениях, а не на открытом грунте. Выращивание и переработка грибов является одним из предлагаемых нами направлений смягчения сезонности плодоовощеконсервного производства.

В целом объемы овощей, поступающих на промышленную переработку, составляют около 35% от потребляемых в свежем виде. Фрукты и ягоды консервированные составляют 71% от плодов, потребляемых в свежем виде, так как этот вид сырья менее стойкий, скоропортящийся по сравнению с овощами. Следует также отметить, что 90% винограда, который перерабатывается промышленностью (107,8 тыс. т в 2004 г.), поступает для производства вина, виноматериалов, соков и других напитков, и только 10% (10,78 тыс. т) – для производства плодоовощных консервов.

Основными производителями плодоовощной консервной продукции Одесского региона в 2004 г. были следующие предприятия: ЗАО ПО «Одесский консервный завод», ОАО «Одесский консервный завод детского питания», ОАО «Консервный завод «Ильичевский», АП «Белгород-Днестровский завод», ОАО «Саратский завод продтоваров», ООО «Витмарк-Украина», КП «Великодальницкий завод продтоваров», ООО «Украгросервис».

В соответствии с актами технического состояния ряд действующих предприятий располагает резервами увеличения производственной мощности. На этих предприятиях следует провести реконструкцию и расширение или техническое перевооружение. Кроме того, необходимо восстановить ранее приостановленное производство на существующих мощностях, обновить техническую и технологическую базу.

В перспективе производство плодоовощных консервов в Одесской области с учетом спроса населения и экспортных возможностей может составить: фруктов и ягод – 178 тыс. т, овощей и бахчевых – 211 тыс. т, тогда суммарный объем производства будет 389 тыс. т. В 2004 г. объем произведенной плодоовощной консервной продукции в Одесской области составил 42,5 тыс. т. Следовательно, в Одесском регионе потребности в высококачественной отечественной плодоовощеконсервной продукции не удовлетворены, что свидетельствует о возможностях увеличения выпуска данного вида продукции.

С помощью предложенной в работе экономико-математической модели развития и размещения плодоовощного консервного производства можно рассчитать минимум материальных, трудовых, капитальных и транспортных затрат; определить проектную мощность строящихся предприятий и возможности реконструкции действующих предприятий. Вышеописанная модель рассчитана для плодоовощного консервного производства Одесского региона, в котором произрастают практически все виды плодов, овощей и ягод, перерабатываемых промышленностью. Таким образом, проанализированы связи между сельским хозяйством, перерабатывающей промышленностью и торговлей, в результате чего сделаны выводы о необходимости формирования интеграционных объединений, которые являются эффективными на современном этапе.

В статье обоснована концепция и параметры развития плодоовощной консервной промышленности в Одесском регионе, разработан прогноз развития и размещения действующих и строящихся заводов и специализированных цехов по производству плодоовощных консервов на период до 2010 г.

В дальнейшем на основе проведенных исследований возможно и необходимо планировать последовательность вложения инвестиционных средств в предприятия отрасли, оценивать привлекательность проектов, оптимизировать размеры агропромышленных предприятий и объединений.

Литература

1. Агирбов Ю.И. Экономические проблемы агропромышленного и регионального плодоовощного производства в условиях перехода к рынку. – М.: издательство МСХА, 1997. – 251 с.
2. Блаж И.Д. Экономико-математическое моделирование в пищевой промышленности. – Москва: Агропромиздат, 1986. – 288с.
3. Виноградов Г.В. Применение экономико-математических методов в планировании размещения плодоовощного консервного производства. Москва, «Пищевая промышленность», 1975. – 151 с.
4. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. – 289 с.

УДК 353 (075.8)

Т.Л. Миронова, Н.А. Полонская

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

В современных условиях, когда от качества управления социально-экономическим развитием региона зависит реализация государственной стратегии трансформации экономической системы страны, выбор механизма управления развитием регионов, направлений его совершенствования приобретает особую актуальность.

Целью статьи является изучение механизма управления развитием региона, его элементов, а также обоснование эффективности использования этого механизма при осуществлении прогнозно-программной деятельности в регионе.

В реальной жизни возможны несколько путей построения механизма управления развитием региона. Долгое время и в теории, и в практике территориальное управление представлялось в виде системы организационно-методических мер, а не как научное направление, исследуемое региональной наукой. По этому поводу профессор Т.С. Максимова отмечала: «Известен путь проб и ошибок, через апробацию разных структур, организационных форм и методов. Этот путь, хотя и кажется более простым и привлекательным с точки зрения ближайших результатов, на самом деле может оказаться очень долгим. Тех, кто выбрал его, подстерегает опасность многократного возвращения к прошлым структурным и организационным формам, опасность движения по кругу» [1, с. 45]. Практическая реализация теоретических и методических разработок в отрасли территориального управления во второй половине XX в. в основном сводилась к выработке налаженной процедуры составления, согласования и утверждения региональных планов, разработке унифицированной системы форм и показателей. Исходной методологической посылкой этих исследований было положение, вытекающее из преимущественной роли отраслевого управления, которое по существу и определяло весь ход экономического и социального развития региона. На разных исторических этапах одна схема управления народным хозяйством бывшего СССР (территориальная – 20-е гг. (НЭП), 1957г.) сменялась другой (отраслевой – начало 30-х гг., 1965г.), что в свою очередь дает основание говорить о поиске наиболее эффективных схем управления, в основе которых лежали изменения методов и организационных структур управления территориальными образованиями.

Следует согласиться с точкой зрения ученых и практиков, которые считают более обоснованным другой путь [2]. В его основе лежит идея приоритетности задания глубокого теоретического обоснования предмета исследования регионального управления. При этом исследование проблем регионального управления определяется не используемыми методами, а его предметом, для изучения которого необходимы соответствующие методы. По определению академика Н.Г. Чумаченко «... на данном уровне развития целесообразно и необходимо формировать как объект исследования и практической деятельности экономику региона, предметом которой выступает социально-экономическое развитие региона» [3, с. 125].

Таким образом, управление регионом – это управление его социально-экономическим развитием. Методологической основой регионального управления является теория воспроизводства, которая раскрывает предметное содержание региональных социально-экономических процессов.

Воспроизводственный подход в региональном управлении получил развитие во многих работах ученых-регионалистов. Исследование региональных воспроизводственных процессов позволило выделить и рассматривать эти процессы на государственном уровне в целом, на отраслевом, региональном и на уровне предприятия. Академик Н.П. Федоренко пишет, что регион как хозяйственная система является более сложным образованием, чем отрасль [4]. Если отрасль – совокупность предприятий и производств, однотипных в каком-либо отношении, то регион – это совокупность разнообразных отраслей хозяйства рассматриваемой территории, которые охватывают производство, распределение, обмен и потребление материальных благ и услуг. Таким образом, в рамках региона осуществляется весь процесс воспроизводства совокупного общественного продукта. Закономерности и параметры этого процесса определяют все пропорции и взаимосвязи экономического развития региона, в результате чего воспроизводятся как производительные силы,

так и производственные отношения. Изменения производительных сил и производственных отношений требует адекватного изменения механизма управления региональным развитием.

Следует отметить, что само понятие «механизм» в экономической теории не имеет четкого определения. В литературе находят отражение множество видов разнообразных механизмов: экономический, организационный, хозяйственный, рыночный, валютный, государственного управления и др. Т.С. Максимова отмечает: «Ограничивающим исследователей моментом, в некоторой степени затрудняющим творческий анализ, проектирование и синтез экономических и хозяйственных процессов, является возможное обвинение инициаторов в «механизме» как побочной отрасли развития экономической науки, в рамках которой происходит построение некоторых оторванных от реальности схем хозяйственной и экономической деятельности, носящих детерминированный и искусственный характер» [1, с. 112]. Тем не менее, следует признать, что использование понятия «механизм» при исследовании экономических процессов во многих случаях полезная и удобная форма абстракции, позволяющая получить интересные обобщения и эффективное решение экономических проблем. Так, В.П. Жданов в своей работе сделал попытку дать определение таким понятиям как экономический, хозяйственный и организационный механизмы [5]. По его мнению, экономический механизм включает необходимые взаимосвязи, возникающие между разными экономическими явлениями и ведущие к ожидаемым результатам. Хозяйственный механизм представлен общественной системой хозяйствующих субъектов с присущими им механизмами хозяйствования и институтами, регулирующими их деятельность. Организационный механизм включает систему методов, способов и приемов формирования и регулирования отношений объектов с внутренней и внешней средой.

На наш взгляд, хотя такая классификация не дала четкого разграничения сфер использования анализируемых понятий, прежде всего из-за отсутствия обоснованных критериев такого разграничения, однако позволила более глубоко выявить содержательную сущность понятия «механизм».

В широком понимании механизмы, будь то экономические или хозяйственные, являются результатом целенаправленной деятельности людей и представляют собой определенную совокупность условий, норм, правил, обеспечивающих формирование заданных экономических явлений. Отсюда, механизм управления развитием региона следует рассматривать как упорядоченную совокупность институциональных установок, обеспечивающих субъектам хозяйствования достижение прогнозных результатов развития. Эффективный механизм управления регионом призван обеспечить устойчивое экономическое развитие на основе расширенного воспроизводства и эффективного использования природного, научно-технического, экономического, социального потенциалов, концентрации интеллектуального потенциала на ключевых направлениях развития. К элементам механизма управления развитием региона следует отнести: систему прогнозно-программных документов, отражающих индикативные результаты функционирования региональной хозяйственной системы, и, в конечном итоге, формирующую региональную политику и стратегию социально-экономического развития; формы управления – организационно-управленческие структуры; методы управления – инструментарий, включающий способы, рычаги, технологии процессов достижения поставленной цели.

Создание системы прогнозно-программных документов, отражающих особенности современных общественно-экономических отношений, является необходимым условием формирования эффективной системы управления регионом. На рис. 1 представлена классификация прогнозно-программных документов, разрабатываемых в Украине по трем уровням управления: государственному, региональному и местному. К этим документам относятся прогнозные и программные документы, а также целевые программы.

В I блок прогнозно-программных документов нами включена группа документов, в советский период носящих название предплановых документов. При плановой административно-распределительной системе управления разработка директивно утверждаемых планов опиралась на систему предплановых разработок. Несмотря на недостатки административно-распределительной системы управления и ее общую неэффективность, она обладала необходимыми элементами, обеспечивающими управляемость и возможность продержаться на протяжении многих десятилетий. Важную роль в этом сыграли предплановые исследования, проведение которых вынуждало развивать единое научное организационно-методологическое обеспечение, требовало формирования информационной базы, характеризующей природно-ресурсный потенциал, долговременные тенденции демографического развития, показатели отраслевой специализации, социального развития и т.д.

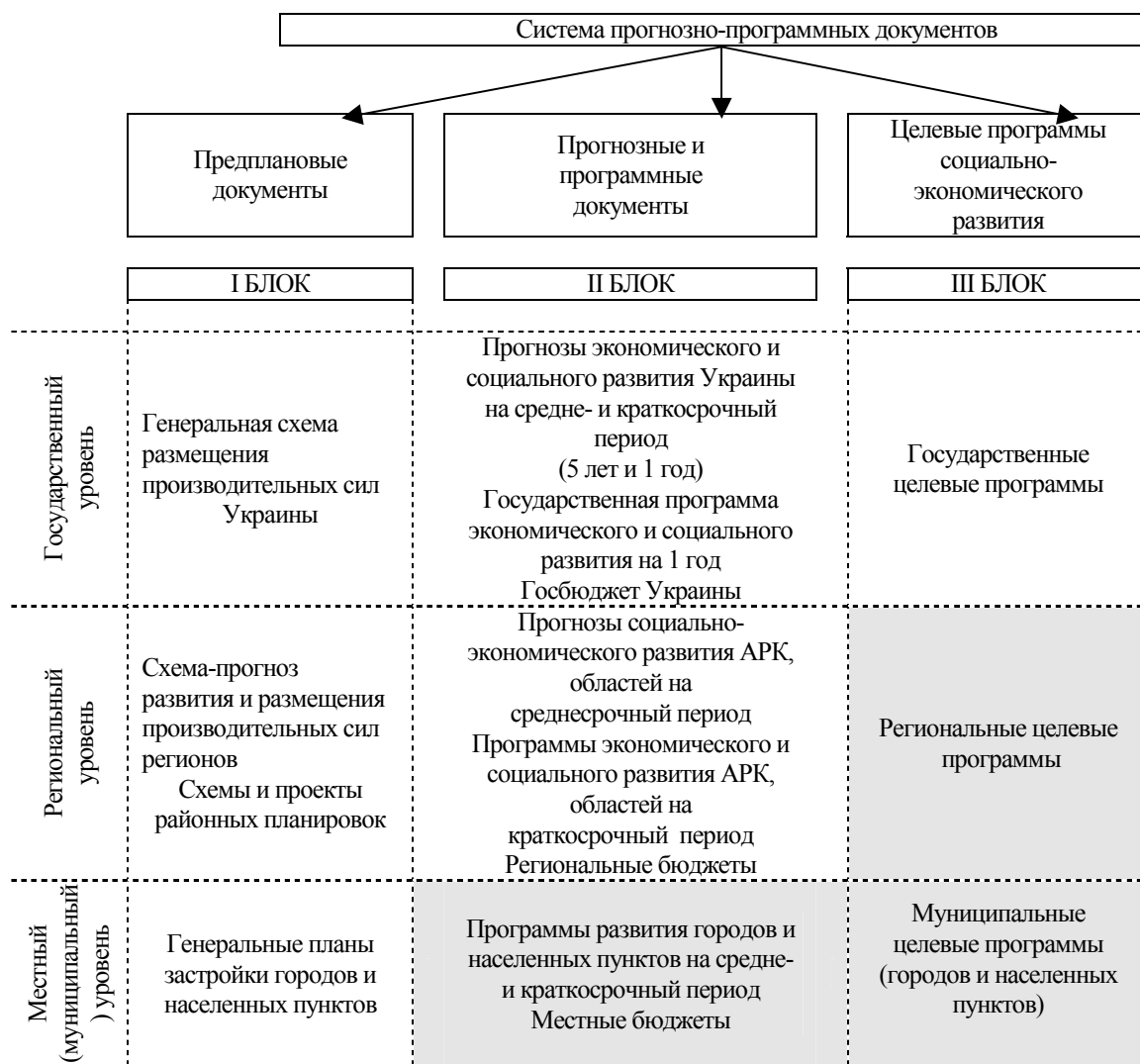


Рис. 1. Классификация прогнозно-программных документов, разрабатываемых в Украине

Естественно, изменение общественно-экономических отношений, переход к рыночной экономике, структурные сдвиги форм собственности делают невозможным использование старой системы предплановых разработок. Необходимо создание такой системы взаимосвязанных документов, которая бы основывалась на аргументированных научных представлениях о перспективах развития региона и содержала гипотезы о направлениях развития и будущем состоянии региона в целом и отдельных его составляющих, позволяла бы оценить различные варианты развития регионов. Поэтому, в классификацию прогнозно-программных документов на уровне региона введены:

- схема-прогноз развития и размещения производительных сил региона, позволяющая на долгосрочный период разработать несколько сценариев развития региона на основе взаимосвязанной системы региональных прогнозов (демографических, экономических, природно-ресурсных, экологических);
- схемы и проекты районных планировок, позволяющие осуществить размещение и проектирование новых, расширение и реконструкцию существующих крупных объектов производственной и непроизводственной сфер, а также все виды материальных и внутрирайонных коммуникаций;
- генеральные планы застройки городов и населенных пунктов, содержащие прогнозы территориального развития населенных пунктов, а также принципиальные направления его функционально-планировочных структур.

В целом I блок прогнозно-программных документов позволяет управленческим структурам не только определить прогнозные сценарии развития в зависимости от степени и сроков решения

существующих проблем, но и выбрать наиболее эффективный и наименее затратный вариант, отвечающий геополитическим и социальным заданиям развития региона.

Разработка прогнозно-программных документов и целевых программ социально-экономического развития осуществляется на основе таких нормативных документов как Закон Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» от 23.03.2000г. № 1602-III, Постановление КМУ «О разработке прогнозных и программных документов экономического и социального развития и составлении государственного бюджета» от 26.04.2003г. № 621, Закон Украины «О государственных целевых программах» 2004г. [6].

Опыт реализации рыночных реформ в Украине, направленных на децентрализацию управления показал, что региональный и местный уровни управления оказались наименее подготовленными к переходу к новым экономическим отношениям. Это связано как с неопределенностью каждого уровня управления в сложившейся системе управления, так и со слабой информационно-статистической базой, адекватно отражающей интересы и функции регионального и местного звеньев системы управления, неурегулированностью форм и методов взаимодействия различных структур территориальной системы. Все это, естественно, отразилось на качестве и эффективности прогнозно-программных документов.

Экономическая самостоятельность регионов означает прежде всего ответственность за решение задач, в совокупности составляющих содержание функций управления. Поэтому, одно из основных требований, предъявляемых к новой системе прогнозно-программных документов, заключается в том, что задачи, решаемые в этих документах должны отражать функции региональной администрации соответствующего уровня. Общая эффективность системы управления регионом будет зависеть от того, насколько содержание и результаты прогнозно-плановой деятельности отражают функции и полномочия разных уровней управления, насколько они непротиворечивы и соответствуют целям социально-экономического развития регионов. К важному требованию, которому должна отвечать система прогнозно-программных документов, относится также преемственность и связь долгосрочной стратегии социально-экономического развития региона с прогнозом и программами на среднесрочный и краткосрочный периоды, а также с целевыми государственными, региональными и муниципальными программами. Это требование, получившее развитие в ряде работ ученых-регионалистов, к сожалению не находит своей реализации в современной прогнозно-программной практике.

Вторым элементом механизма управления развитием региона являются организационно-управленческие структуры. Управление на административной территории характеризуется функцией интеграции государственного управления и местного самоуправления.

В соответствии со ст. 5 Конституции Украины народ осуществляет власть непосредственно через органы государственной власти и органы местного самоуправления. С этого конституционного положения прямо вытекает, что органы местного самоуправления не входят в единый государственный механизм и, в силу этого, местное самоуправление можно рассматривать как отдельную форму реализации народом принадлежащей ему власти. Государственная власть представлена в Украине Президентом Украины и такими высшими органами как Верховная Рада Украины и Кабинет министров Украины. В областях и районах Украины, а также в городах Киеве и Севастополе исполнительную власть осуществляют местные государственные администрации, а в АР Крым - Верховная Рада АР Крым, Совет министров АР Крым, районные государственные администрации. Местное самоуправление является правом территориальной громады – жителей села, поселка и города – самостоятельно решать вопросы местного значения. Осуществляется местное самоуправление территориальной громадой через органы местного самоуправления: сельские, поселковые, городские советы и их исполнительные органы.

Главная цель государственного управления местного самоуправления заключается в последовательном и устойчивом повышении уровня и качества жизни населения региона. Слаженная работа организационно-управленческих структур обеих ветвей власти, основанная на четком разделении функций и полномочий определяет рост эффективности управления регионом. Исходя из этого органы управления социально-экономическим развитием региона, сформированные двумя ветвями власти должны выполнять специфические задания, продиктованные потребностями и возможностями иерархических уровней управления.

В данный период теория регионального управления, а соответственно и современная практика не дают четко обоснованной специфики и границ объектов управления органов местного самоуправления и региональных органов. Однако принципиальные отличия объектов местного

самоуправления от объектов регионального уровня управления, обуславливающие расхождение решаемых ими задач, существуют. Эти расхождения заключаются в том, что орган местного самоуправления в качестве непосредственного объекта управления имеет громады, то есть разнообразные формы совместного проживания людей в городах, поселках, селах, которые имеют разный уровень и качество жизни, размер человеческого потенциала. Органы регионального управления как объект своего влияния имеют прежде всего «регион», «район», «территорию», то есть административно-пространственную среду жизнедеятельности людей. Кроме того, в рамках местного самоуправления жители городов и районов сами организуют и регулируют протекание социально-экономических процессов, региональные органы управления, как часть аппарата государственного управления, регулируют процесс развития территорий в их основных формах проявления – природно-ресурсный блок, производственно-хозяйственный, бюджетно-финансовый и экологический.

Такое разделение объектов управления позволяет на основе выявленной специфики более четко сформулировать задания и функции, которые должны решать и выполнять соответствующие структуры управления. Так, социально-экономическое положение тех или других видов поселений, их состояние и проблемы определяют функции, которые должны быть возложены на органы местного самоуправления. Это, в основном, функции жизнеобеспечения населения. В то же время состояние и проблемы территорий (природные ресурсы, производственный потенциал, экология и бюджет) должны иметь другую функциональную специфику управления и тем самым отличаться от местного самоуправления, прежде всего, своей ресурсной направленностью и обеспеченностью процессов развития.

Говоря об организационно-управленческих структурах местного самоуправления как о важном элементе механизма управления развитием региона, следует отметить, что серьезным тормозом в реализации функций местного самоуправления является территориальное устройство страны, не дающее полного комплекса полномочий органам управления, а также необходимых ресурсов для оказания населению социально-экономических услуг.

Территориально-административное устройство Украины, сформированное в условиях командно-административной системы, характеризуется чрезвычайно громоздкой структурой, забюрократизированной, с большим штатом работников. Территориально-административное устройство страны имеет три-четыре ступени: область район-сельсовет или область – район – горсовет – райсовет города, и построено по принципу матрешки. При такой схеме органам управления сложно не только распределить полномочия, но и осуществить расчет эффективности использования бюджетных средств, а также учет распределения и использования ресурсов.

Вопрос проведения территориально-административной реформы чрезвычайно актуален и хотя он активно дискутируется среди ученых-регионалистов, депутатского корпуса в органах местного самоуправления, суть реформы сформировалась окончательно и заключается в полной передаче полномочий и ресурсов на места, к местному самоуправлению, туда, где происходит контакт человека и первого властного института. Проведение реформы выступит в роли определенного стимулятора эффективной работы всех звеньев государственной власти и организационно-управленческих структур органов местного самоуправления на основе четкого разделения их функций и полномочий, позволит избавиться от «матричного» принципа построения системы управления в регионах и акцентировать внимание не столько на конечных целях экономического и социального развития регионов, сколько на непосредственных специфических целях и задачах как выражении зависимости использованных региональных ресурсов и полученных на их основе результатов.

Третьим элементом механизма управления развитием региона являются методы управления как инструментальный, включающий способы, рычаги, технологии достижения поставленных целей. Формы и методы управления социально-экономическим развитием регионов следует рассматривать с позиций государственного управления, реализующего общегосударственную политику, и регионального управления, учитывающего особенности развития регионов различного типа и определяющего региональную политику. В современной экономической литературе сформировалось несколько подходов в рамках различных научных школ, которые по-разному трактуют формы и методы управления социально-экономическими процессами региона. Так, научная дискуссия развернулась по вопросу влияния государственного управления (регулирования) на развитие регионов. Разнообразие анализируемых методов государственного управления различными научными школами позволяет утверждать, что успешной предпосылкой социально-экономического развития регионов является сохранение государственного регулирования. По определению И.В.

Запоточного и В.И. Захарченко, государственное регулирование регионального развития – это целенаправленная деятельность государства в лице соответствующих законодательных, исполнительных и контролирующих органов, которые с помощью системы различных подходов и методов обеспечивают достижение поставленной цели и решения намеченных экономических и социальных задач, отражающих конкретный этап развития региональной экономики [7].

Таким образом, система методов, представленных экономическими стимулами, организационными рычагами и другими элементами, используется как государственным, так и региональным управлением для формирования экономического пространства, развивающегося по законам рыночной экономики. Следует учесть, что эта система, с одной стороны, должна содействовать формированию рыночных отношений в регионе, обеспечивая рост эффективности производства, с другой стороны, должна ограничивать развитие этих отношений при решении тех социально-экономических проблем, которые не могут решаться с помощью рынка. В целом исследование элементов механизма управления регионом позволяет говорить о том, что эффективность этого механизма зависит от того, насколько эти элементы взаимоувязаны между собой, то есть насколько адекватно содержание и результаты прогнозно-программной деятельности отражают функции и полномочия организационно-управленческих структур, а последние – насколько владеют и умеют использовать систему методов управления (рычагов, стимулов и др.), которая должна находить свое отражение и принимать активное участие в прогнозно-программной деятельности, постановке целей развития региона.

Механизм управления социально-экономическим развитием региона не может быть неизменным. Он может и должен постоянно видоизменяться под влиянием достигнутого уровня развития производительных сил, зрелости производственных отношений. На него влияет множество факторов: исторические условия, в которых развивается страна, международная ситуация и другие. Заданием первоочередной важности является создание такого механизма управления развитием региона, который бы адекватно соотносил производительные силы и производственные отношения на конкретном историческом отрезке времени.

Литература

1. Максимова Т. С. Регіональний розвиток (аналіз і прогнозування). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Далі, 2003. – 304 с.
2. Гранберг А. Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства. – М.: Экономика, 1989. – 376 с.
3. Чумаченко Н. Г. Очерки по экономике региона. – К.: Наук. думка, 1995. – 339 с.
4. Федоренко Н. П. Проблемы оптимального функционирования экономики. – М.: Экономика, 1982. – 368 с.
5. Жданов В. П. Инвестиционные механизмы регионального развития. – Калининград: БИЭФ, 2001. – 355 с.
6. Офіційний сайт Верховної Ради України // <http://www.rada.kiev.ua>.
7. Запоточний І. В., Захарченко В. І. Державне регулювання регіональної економіки. – Х.: “Одисей”, 2003. – 600 с.

УДК 504.062:330.15(447)

С.Л. Брошкова

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КОМПОНЕНТОВ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

Современные приоритеты социально-экономического развития Украины требуют разработки новых концепций экономического роста регионов, позволяющих максимально реализовывать природный, материально-технический и кадровый потенциалы территорий. Поскольку состав компонентов природно-ресурсного потенциала определяет приоритетность тех или иных видов экономической деятельности, то большое значение имеет характер использования данных компонентов. Так, ограниченность природных ресурсов или неблагоприятные природные условия для жизнеобеспечения общества способны замедлить темпы социально-экономического развития региона.

Именно поэтому особую актуальность приобретает в настоящее время объективная и полная

оценка качественного, количественного и видового составов компонентов природно-ресурсного потенциала региона. Целью данной работы является рассмотрение некоторых методологических и теоретических подходов, позволяющих адекватно потребностям в комплексном и рациональном использовании ресурсов оценить природно-ресурсный потенциал территорий. На примере Одесской области дается оценка основных показателей использования и составляющих природно-ресурсного потенциала региона.

Под природно-ресурсным потенциалом мы понимаем совокупность природных ресурсов территории, качественный и количественный состав которых в рассматриваемый временной период предопределяет возможность осуществления различных видов экономической деятельности. В качестве компонентов природно-ресурсного потенциала, учитывая, что компонент (от лат. *componens*) – это составляющий, составная часть или элемент чего – либо, предлагается рассматривать виды природных ресурсов, имеющихся на данной территории [1, с. 387]. Совокупность различных компонентов природных ресурсов, то есть имеющиеся полезные ископаемые, климатические, топливно-энергетические, водные и другие ресурсы образуют природно-ресурсный потенциал данной территории.

В настоящее время в экономической науке сформировались различные подходы и концепции оценки природно-ресурсного потенциала территории, основу которых составляют определенные методические подходы - затратный, рентный, в зависимости от общей экономической ценности, и др. Так, Ю. Дмитриев и В. Минаев, предлагая методологию оценки компонентов природных ресурсов, рассматривают их как предметы и средства труда [2, с. 21-24].

Авторский коллектив в составе П. Луцьшина., Д. Климанта и Н. Луцьшина считает, что «под общей целостностью следует понимать сумму множеств вычисленной потребительской стоимости единицы природного ресурса на производительность (объем) ресурса всей территории, пригодной для эксплуатации в каждом направлении использования с учетом коэффициентов качества» [3, с. 100]. По мнению Руденко Л.Г. и Лисовского С.А., следует уделять больше внимания количественной оценке запасов природных ресурсов, оценке их качества и условий освоения, определению разных видов затрат на освоение различных видов ресурсов [4, с. 129-140]. Другие авторы выделяют следующие виды оценки природно-ресурсного потенциала и его отдельных компонентов: производственную, экономическую, социальную и экологическую.

Заслуживает внимания точка зрения Д.М. Стеченко, который сформулировал обобщенный подход к экономической оценке природных ресурсов [5]. Автор справедливо утверждает, что наиболее рациональным методом комплексной оценки природопользования является эколого-экономический анализ для определения социально-экономических границ развития продуктивных сил, использования природных ресурсов, установления соответствующей платы за использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды по обоснованным нормативам в контексте сравнительных экономических, экологических и иных оценок, в том числе и с помощью индексных методов. В этом плане весьма важным является вопрос индексаций (индексирования) природных ресурсов территории и регионов. Так, Л.Г. Руденко и С.А. Лисовский определили первичными для оценки природных ресурсов индексы обеспеченности территории ресурсами и индексы обеспеченности ресурсами одного жителя [4, с. 252].

На наш взгляд, необходима комплексная оценка природно-ресурсного потенциала, которая учитывала бы такие виды и особенности оценок, как производственная, экономическая, социальная и экологическая в пространственно-временном масштабе. Рассмотрим проблемы оценки природно-ресурсного потенциала (ПРП) региона на примере Одесской области в рамках традиционных подходов к анализу составляющих ПРП. Традиционно анализ компонентов природно-ресурсного потенциала территории начинают с земельных ресурсов, поскольку земельные ресурсы используются в основном для производства продуктов питания.

Характеризуя состояние земельного фонда Одесской области, следует отметить, что в целом он составляет 3331,3 тыс. га [6, с. 32]. По состоянию на 01.01.2004г. площадь сельскохозяйственных угодий составляла 2595,7 тыс. га (на 67,1 тыс. га меньше, чем в 2002 г.), или 78 % всей земельной площади, площадь пашни - 2067,7 тыс. га. Показатели землеобеспечения в Одесской области значительно выше средних по Украине, так на одного жителя области приходится примерно 0,97 га сельскохозяйственных угодий, из них 0,8 га пашни, что, соответственно, на 17 % и на 19 % выше показателей средней землеобеспеченности в Украине [6, с. 38].

Одесская область в достаточной степени обеспечена водными ресурсами, поскольку потребляется лишь 37,3 % (329,6 млн. м³) от общего забора воды (882,7 млн. м³). Основными потребителями водных ресурсов являются агропромышленный комплекс (85,41 млн. м³) и

промышленные предприятия (43,3 млн. м³). Важно отметить, что имеющиеся запасы и степень использования водных ресурсов области являются одними из определяющих факторов развития агропромышленного производства [7, с. 32].

В результате анализа выявлено, что водные ресурсы Одесской области состоят из запасов поверхностных и подземных вод: на территории региона насчитывается 1143 реки и других притоков. В Одесской области существует угроза снижения качества водных ресурсов, так как ежегодно увеличивается сброс загрязняющих вод. Их объем в регионе в 2003г. составил 205,9 млн. м³, в том числе недостаточно очищенных 152,8 млн. м³, без очищения - 53,09 млн. м³. По сравнению с 2002 г. увеличился сброс загрязняющих вод на 73,6 млн. м³, недостаточно-очищенных - на 48,7 млн. м³, неочищенных - на 24,88 млн. м³ [7, с. 41]. В связи с этим в 2003 г. увеличилась масса загрязняющих веществ, которые поступили в водные объекты со сточными водами, на 6,5 тыс. т, что связано с ухудшением работы очистительных сооружений, проведением реконструкции сооружений и изменением технологии очищения сточных вод [7, с. 47].

Оценивая в целом водные ресурсы, главными являются показатели степени обеспеченности и качества питьевой воды. Подземные месторождения воды, которые отвечают требованиям к источникам питьевого водоснабжения, расположены на территории области крайне неравномерно. Северный регион, в состав которого входят 14 районов, наиболее обеспечен разведанными запасами подземных вод, которые составляют 70 % от общей обеспеченности области. Южный регион, в состав которого входят 9 районов, наименее обеспечен запасами питьевых подземных вод. На 01.01.2004г. в области насчитывалось 5447 артскважины и 212 шахтных колодцев [6, с. 68].

В 2003 г. увеличились расходы воды в системе оборотного водоснабжения на 12,9 млн. м³, процент экономии свежей воды - на 1,15. Прогнозные ресурсы подземных вод по Одесской области на 01.01.2004 г. составляли 736,7 тыс. м³, в том числе 404 тыс. м³ составляют разведывательно-эксплуатационные запасы [7, с. 44].

Поскольку предопределяющим условием размещения производительных сил являются качество и количество компонентов природно-ресурсного потенциала, необходимо рассмотреть состав минерально-сырьевой базы региона.

Одесская область характеризуется большим разнообразием видов полезных ископаемых, в основном это сырье для строительных материалов и пиленый известняк. Наибольшее распространение имеют твердые нерудные полезные ископаемые местного значения - пески, суглинки, гравий, галька, граниты, которые используются как строительные материалы или сырье для их производства. Из других полезных ископаемых выявлены или предварительно разведаны: нефть, природный газ, железная руда, фосфориты, цветные металлы, золото, каменный и бурый угли, лечебные грязи.

Добыча полезных ископаемых, таких как нефть и газ, находится только на стадии опытно-промышленных разработок на промышленных буровых. Вместе с этим, достаточно развитым направлением добывающей промышленности Одесской области является добыча камня-известняка, что определяется достаточно высоким потенциалом данного ресурса в регионе. Общая площадь промышленно разработанных земель по региону, по данным областного управления земельных ресурсов, составляет 423 га.

Количества пробуренных скважин для обоснования мощности запасов воды недостаточно. Всего в области обследовано более чем 200 источников минеральных вод. На территории Одесской области насчитывается шесть месторождений минеральных вод, запасы которых составляют: 2272 м³ – Одесское месторождение, 834 м³ – Куяльницкое, 354 м³ – Сергеевское, 1800 м³ - Каролино-Бугазское, 212 м³ – Черноморское [7, с. 51].

Учитывая уникальность Одесской области, которая относится к приморским территориям, считаем необходимым проанализировать состояние компонентов природно-рекреационного потенциала, то есть совокупность запасов природных ресурсов, которые сосредоточены на конкретной территории и могут иметь широкий диапазон использования, в том числе для создания рекреационной услуги.

Общая лесистость территории Одесской области составляет 5,9 %, область принадлежит к лесодефицитным территориям, поскольку находится в зоне отрицательного влияния естественных и антропогенных условий, что является причиной потери ими естественной стойкости и способности к саморегуляции. По экологическим и хозяйственным значениям леса региона отнесены к первой группе и выполняют преимущественно природоохранные функции. Общий запас древесной массы оценивается в объеме 17,7 млн. м³, а средний запас дерева на 1 га покрытых лесом земель составляет 89 м³. Запас на 1 га насаждений составляет 121 м³, средний годовой прирост на 1 га покрытых лесом

земель – 2,7м³. В 2003 г. на территории государственного лесного фонда области проведено лесовосстановление на площади 321 га [7, с. 79].

Общая площадь охотничьих угодий в Одесской области в 2004 г. составляла 2,4 млн. га, в том числе упорядоченных - 2,1 млн. га [7, с. 81]. В регионе работают питомники по разведению диких животных. Если объем вылова рыбы и морепродуктов в Украине в 2002 г. составил 289336 т, то на Одесский регион пришлось 31487 т, что составляет 10,8 %. В 2003 г. улов водных живых ресурсов рыбодобывающими предприятиями Одесской области в бассейне Черного моря составил 11102,1 т, в том числе 2494,3 т по внутренним водоемам [7, с. 64].

Одесский регион характеризуется уникальным сочетанием на Черноморском побережье в его Северо-Западной части трех групп курортно-оздоровительных факторов. К рекреационным ресурсам Одесского региона относятся климатические, грязевые и бальнеологические. Наличие климатических ресурсов позволяет развивать аэро-, гелио- и талассотерапию. Вторая группа рекреационных ресурсов связана с использованием лечебных грязей и рассола лиманов, а третья группа базируется на использовании минеральных вод. Основной гидроминеральной базой Одесского региона для разлива и питьевого лечения являются водоносные горизонты и комплексы неогеновой системы. Минеральные воды имеют высокую минерализацию и в натуральном виде могут использоваться только для внешних процедур.

Вторая группа курортно-оздоровительных факторов - лечебные грязи. В близлежащих к Одессе районах кондиционные лечебные грязи распространены в районе озер Шагани, Алибей, Бурнас, а также в районах Будакского, Хаджибейского, Куяльницкого, Тилигульского лиманов. Особую бальнеологическую ценность представляет рассол Куяльницкого лимана.

Развитию рекреационно-туристической деятельности также способствует историко-культурное наследие региона и значительный заповедный фонд. На территории Одесской области находятся 5153 объекта культурного наследия, а заповедный фонд в 2004г. составляли 122 территории и объекта общей площадью 97,9 тыс. га [6, с. 75].

Наиболее важным для Одесского региона является морское побережье, рекреационная ценность которого определяется качественным составом, количеством и характером соединения курортно-рекреационных ресурсов - климатических, бальнеологических, ландшафтных, морских пляжей и прибрежных акваторий моря. В области функционирует свыше 800 туристических и курортно-оздоровительных учреждений и объектов: 42 санаторно-курортных учреждения, 58 детских оздоровительных учреждения, 604 туристических баз и баз отдыха, свыше 100 гостиничных хозяйств, где можно одновременно разместить более 104 тысяч рекреантов [6, с. 159].

Ключевым аспектом эколого-экономической оценки компонентов природно-ресурсного потенциала является определение уровня экологической безопасности региона, что непосредственно связано с оценкой качества атмосферного воздуха, уровнем загрязнения территории отходами и их утилизацией. В Одесской области в период 2001-2004 гг. отмечено увеличение объема выбросов вредных веществ стационарными источниками. Так в 2003 г. в воздушный бассейн стационарными источниками выброшено 26,4 тыс. т вредных веществ, что обусловлено наращиванием объемов производства основных видов промышленной продукции [7, с. 97].

Основными вредными веществами, которые поступают в атмосферный воздух от стационарных источников загрязнения, являются сернистый ангидрид, оксид углерода, оксид азота, пыль, выбросы которых составили в 2003 г. 78 % от всех выбросов по области. Главные загрязнители атмосферного воздуха расположены непосредственно в г. Одессе. Значительные накопления промышленных токсичных отходов образовались в течение 2003 г. на предприятиях области в объеме 34,2 тыс.т, что на 15% превышает уровень 2002 г. Основной объем образованных токсичных отходов принадлежит к I классу опасности и составляет 33,7 тыс.т, или 48,4% от общего объема [7, с. 160-178].

Резюмируя вышеизложенное, надо отметить следующее:

1. Основу методологических подходов к оценке природно-ресурсного потенциала должен составлять принцип комплексности, что позволит максимально полно и объективно анализировать количественный, качественный и видовой состав природных ресурсов конкретной территории.
2. При анализе компонентного состава природных ресурсов территории необходимо учитывать и оценивать:
 - во-первых, степень влияния на количество и качество ресурсов, особенно тех их групп, которые имеют наибольшее значение для процессов жизнеобеспечения населения территории (водные ресурсы, атмосферный воздух), экологического фактора;
 - во-вторых, t – фактор (изменение во времени и пространстве);

- в-третьих, социально-экономические последствия от нерационального использования природных ресурсов и в результате форс-мажорных обстоятельств.
3. Одним из наиболее важных итогов комплексной оценки компонентов природно-ресурсного потенциала территории может являться градация природных ресурсов в зависимости от приоритетности их использования, учитывая при этом оптимальное соотношение экономического, социального и экологического факторов, влияющих на размещение производительных сил и производственные отношения территории.

Литература

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т нов. эк-ки. – 2004. - 1376 с.
2. Дмитриев Ю.В., Минаев В.А., Потанин В.Е., Скрыль С.В. Классификация угроз безопасности информационно-телекоммуникационных систем // Экономика промышленности. – 2001. - № 2. – С.21-24.
3. Луцишин П.В., Клімат Д., Луцишин Н.П. Територіальна організація суспільства (основи теорії): Навч. Посібник. – Луцьк: Ред. – вид. відд. «Вежа» Волин. Держ. Ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – 334 с.
4. Руденко Л.Г., Лісовський С.А. Природно-ресурсний потенціал економічного зростання в Україні // Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
5. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Навч. посібник - К.: Вікар, 2001. - 377 с.
6. Статистичний бюлетень. Економічне і соціальне становище Одеської області за 2004 рік. – м. Одеса, 2005. – 200 с.
7. Статистичний бюлетень. Про стан навколишнього становище Одеської області за 2003 рік. – м. Одеса, 2004. – 165 с.

УДК 368.013

С.В. Землячов

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АР КРЫМ

Страхование обеспечивает права и интересы граждан в случаях потерь, причиненных огнем, стихийными бедствиями, техногенными авариями, транспортными происшествиями и другими непредвиденными обстоятельствами. В то же время страхование не только освобождает государство от затрат на возмещение убытков при наступлении страховых случаев, но и существенно влияет на укрепление его финансов, является эффективной формой накопления средств граждан и значительным стабильным источником долгосрочных инвестиций. Однако, страховой рынок, соответствующий стандартам рыночной экономики, в Украине пока не создан. В то же время, вхождение Украины в международное сообщество, в частности, выполнение Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Украиной и ЕС и подготовка к вступлению Украины в ВТО, требуют радикальных изменений в формировании и укреплении рыночных отношений в системе страховой защиты.

Вопросы страхового рынка в своих работах изучают многие украинские ученые. М.М. Александрова дает определение, структурное построение страхового рынка, его регуляторы и инструменты, описывает понятие страховых услуг и особенности их реализации [2, с. 96-115]. А.Н. Залетов и Л.М. Горбач анализируют становление страхового рынка Украины, его особенности, факторы, препятствующие развитию и пути их устранения [3, с.45], [4]. Однако, эти исследования не рассматривают региональный аспект развития страхования в Украине.

Данное исследование ставит целью охарактеризовать современное состояние, тенденции развития, структуру и основные показатели страховой деятельности в АР Крым.

Развитие страхового рынка в Украине осуществляется в соответствии с Законом Украины «О страховании» №2745-III от 04.10.2001 г. [1]. В рыночной экономике страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостояния граждан и субъектов хозяйствования, а с другой, - видом экономической деятельности, которая приносит прибыль.

Как экономическая категория, страхование представляет собой систему экономических отношений, при которых страхователь, уплачивая страховые взносы, обеспечивает формирование фондов, используемых на возмещение убытков от наступления различных непредвиденных явлений (рисков), обусловленных договором страхования или законом, а страховщик, который несет

ответственность по договорам, эффективно размещает резервы, проводит предупредительные мероприятия по уменьшению последствий риска, при необходимости перестраховывая его часть.

На страховом рынке АР Крым в 2005 г. наблюдалось относительное замедление темпов развития. По итогам работы III квартала 2005 г. отчет о финансовой деятельности страховых организаций представили 5 организаций, которые имеют лицензии на ведение страховой деятельности. Важным показателем деятельности страховых организаций является объем поступивших платежей. Динамика поступлений характеризует процесс развития и становления страхового рынка в целом. Из полученных страховых взносов формируются фонды страховых компаний и образуется их прибыль.

По данным экспресс-докладов, которые были составлены главным управлением статистики АР Крым, доходы страховых организаций Крыма за отчетный период составили 7211 тыс. грн., что на 32,6% меньше, чем за соответствующий период 2004 г. Поступления страховых платежей составили 7438 тыс. грн. В сравнении с соответствующим периодом 2004 г. они уменьшились на 28,3%, а в сравнении с предыдущим периодом 2005 г. увеличились на 47,3% (рис. 1).

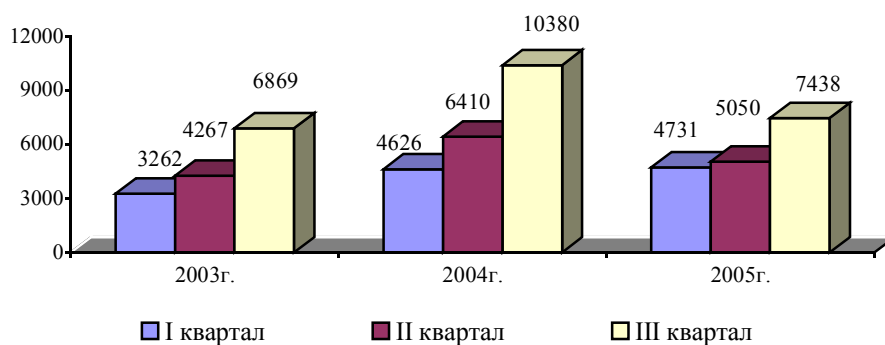


Рис.1. Динамика поступлений страховых платежей страховых организаций АР Крым, тыс. грн.

Сравнивая поступления страховых взносов, следует отметить изменения в структуре страхового портфеля. По видам страховых платежей поступления распределились следующим образом: от добровольного имущественного страхования – 4674 тыс. грн. (62,8%); от добровольного страхования ответственности – 977 тыс. грн. (13,1%); от добровольного личного страхования (без страхования жизни) – 688 тыс. грн. (9,0%); от обязательного личного страхования – 801 тыс. грн. (10,8%); от обязательного страхования ответственности – 318 тыс. грн. (4,3%).

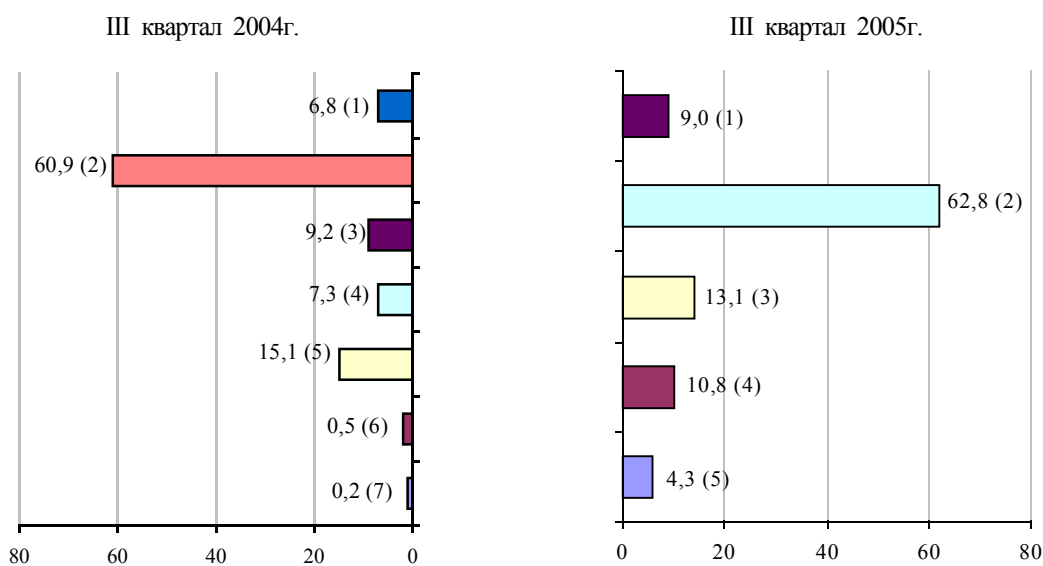


Рис. 2. Структура распределения поступления платежей по видам страхования, %

На рис. 2 показано распределение платежей по видам страхования:

- 1 – от добровольного личного страхования (без страхования жизни);
- 2 – от добровольного имущественного страхования;
- 3 – от добровольного страхования ответственности;
- 4 – от обязательного личного страхования;
- 5 – от обязательного страхования ответственности;
- 6 – от добровольного личного страхования жизни;
- 7 – от обязательного имущественного страхования.

Наибольший удельный вес, как и за аналогичный период 2004 г., занимают поступления от добровольного страхования (84,9%), поступления от обязательного страхования составляют 15,1%. Доля взносов от добровольного страхования в 2005г. выросла на 8%, от обязательного страхования, соответственно, снизилась.

Наибольшим спросом пользуются услуги по добровольному имущественному страхованию и по добровольному страхованию ответственности (соответственно 62,8 и 13,1% поступлений). Поступления страховых платежей от населения составили 616 тыс. грн., или 8,3% общей суммы поступлений страховых платежей, и в сравнении с III кварталом 2004 г. уменьшились в 2, 7 раза (на 1071 тыс. грн.).

Распределение страховых платежей от населения в 2005 г. показано в табл. 1.

Таблица 1. Распределение поступления в 2005 г. страховых платежей от населения, %

	I квартал	II квартал	III квартал
От добровольного личного страхования (без страхования жизни)	37,3	41,1	11,2
От добровольного личного страхования жизни	10,0	-	-
От добровольного имущественного страхования	41,2	44,6	27Ю3
От добровольного страхования ответственности	-	0,1	1,0
От обязательного личного страхования	11,1	13,7	60,0
От обязательного страхования ответственности	0,4	0,5	0,5

Одним из способов уменьшения и распределения страхового риска является перестрахование, которое содействует полноценной страховой защите как страховщиков, так и их клиентов от влияния значительных страховых случаев. Поступления страховых платежей от перестрахования в III квартале 2005 г. составили 167 тыс. грн., по сравнению с предыдущим кварталом они значительно уменьшились (в 11,2 раза), а по сравнению с аналогичным периодом 2004 г. - в 2,7 раза, и составили 458 тыс. грн.

Резервы незаработанных премий на начало и конец отчетного периода увеличились на 8,9% (на 248 тыс. грн.) и на 18,6% (на 566 тыс. грн.) соответственно, а по сравнению с соответствующим периодом 2004 г. уменьшились на 21,3% (на 825 тыс. грн.) и на 14,6% (на 619 тыс. грн.). Другие доходы страховых организаций составили 172 тыс. грн., и по сравнению с III кварталом 2004 г. уменьшились на 22,5% (на 50 тыс. грн.), в том числе доходы от инвестирования и размещения временно свободных средств уменьшились по сравнению с предыдущим периодом прошлого года в 6 раз. Сумма расходов за отчетный период составила 6827 тыс. грн., что на 16,7% (на 976 тыс. грн.) больше показателей II квартала 2005 г., но на 28,4% меньше показателей соответствующего периода 2004 г.

Выплаты страховых сумм и страховых возмещений в III квартале 2005 г. занимают незначительную долю (4,3%), а в общей сумме всех расходов страховых организаций АР Крым они составили 292 тыс. грн. По сравнению с II кварталом 2005 г. выплаты страховых сумм и страховых возмещений увеличились на 40,4% (на 84 тыс. грн.), но по сравнению с III кварталом 2004 г. они уменьшились на 29,1% (на 120 тыс. грн.). Наибольший удельный вес составляют выплаты по добровольному страхованию (92,1%), которые сократились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,8%, соответственно возросли выплаты по обязательному страхованию. На рис. 3 показано, как распределились выплаты по видам страховых возмещений в III квартале 2005 г.

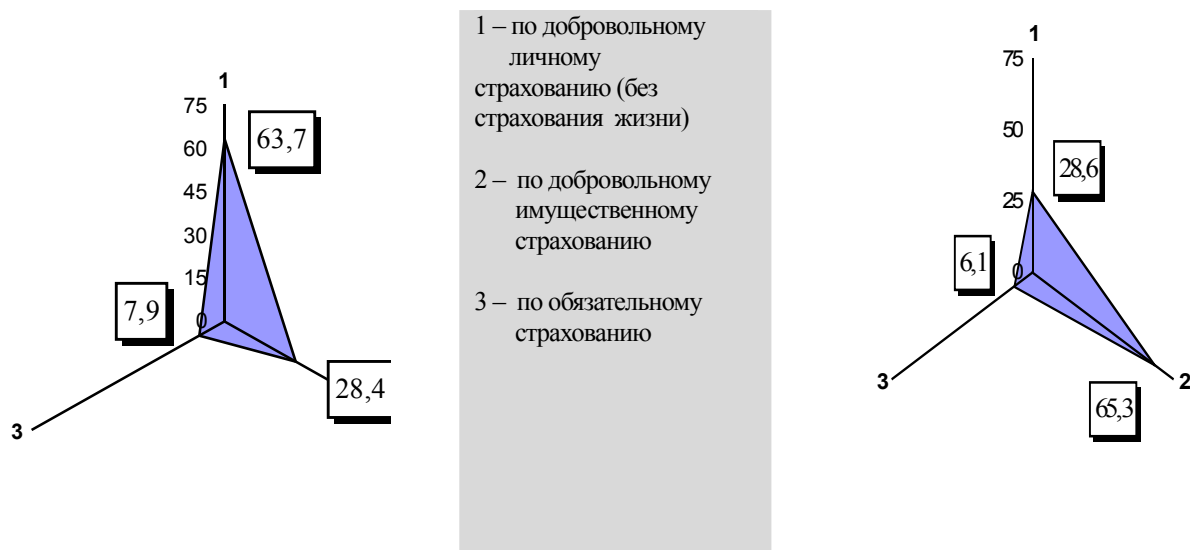


Рис. 3. Структура распределения выплат по видам страховых возмещений, %

По видам страховых возмещений выплаты распределились следующим образом (табл. 2).

Таблица 2. Распределение страховых возмещений

	III квартал 2004 г.		III квартал 2005 г.	
	Всего выплаты, тыс. грн.	Удельный вес к общей сумме выплат, %	Всего выплаты, тыс. грн.	Удельный вес к общей сумме выплат, %
Всего	412	100	292	100
по добровольному личному страхованию (без страхования жизни)	118	28,6	186	63,7
по добровольному имущественному страхованию	269	65,3	83	28,4
по обязательному страхованию	25	6,1	23	7,9

Выплаты страховых возмещений населению составили 179 тыс. грн., или 61,3% общей суммы выплат страховых возмещений, тогда как в соответствующем периоде 2004 г. на них приходилось 91,0% общей суммы выплат страховых возмещений.

Доля страховых платежей, которая уплачена перестраховщикам в III квартале 2005 г., составила 4533 тыс. грн., или 66,4% общей суммы расходов, и по сравнению с соответствующим периодом 2004 г. уменьшилась на 37,1%, но по сравнению с II кварталом 2005 г. увеличилась на 5,7%. В III квартале 2005 г. коэффициент выплат (отношение проведенных выплат к страховым взносам) остался на уровне аналогичного периода 2004 г. и составил 0,039. Расходы на проведение страхования в III квартале 2005 г. составили 666 тыс. грн., или 98% общей суммы затрат, и по сравнению с II кварталом 2005 г. увеличились на 12,7%, однако по сравнению с соответствующим периодом 2004 г. сумма затрат на проведение страхования уменьшилась на 534 тыс. грн. (44,5%). Расходы на оплату труда составили 32,4% (216 тыс. грн.) в общей сумме затрат на проведение страхования, и по сравнению с III кварталом 2004 г. и с II кварталом 2005 г. увеличились в 2,4 раза (на 126 тыс. грн.) и на 8,5% (17 тыс. грн.) соответственно.

Платежи в бюджеты всех уровней за III квартал 2005 г. составили 145 тыс. грн., или 2,1% общей суммы затрат. Динамика платежей в бюджет представлена на рис. 4.

Сумма отчислений в страховые резервы, иные, чем резервы незаработанных премий, занимает 1,8% (124 тыс. грн.) общей суммы затрат и по сравнению с предыдущим периодом 2005 года увеличилась в 2 раза.

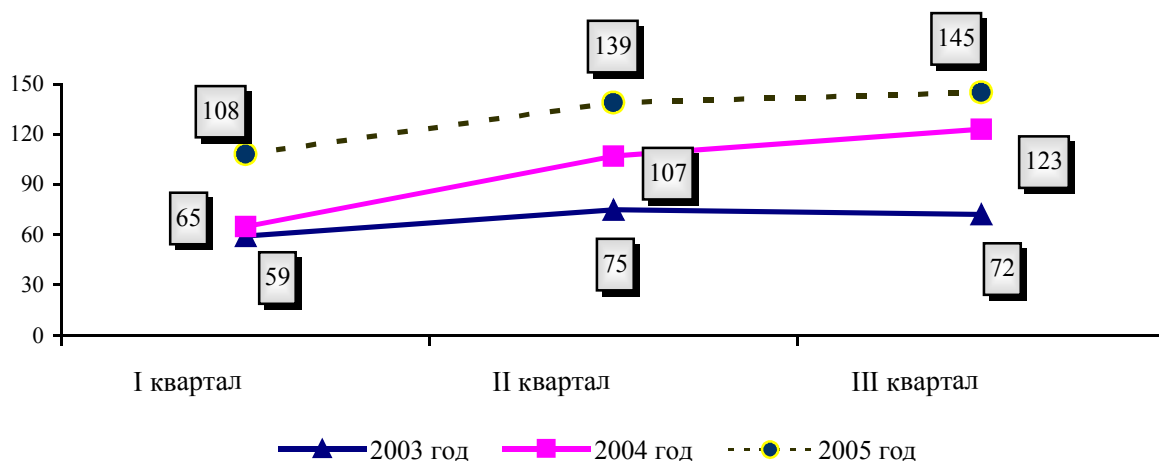


Рис.4. Динамика платежей в бюджеты

Другие расходы в III квартале 2005 г. составили 1067 тыс. грн. или 15,6% общей суммы затрат, и в 1,9 раза (504 тыс. грн.) и в 2,1 раза (569 тыс. грн.) больше, чем во II квартале 2005 г., и в III квартале 2004 г. Превышение доходов над расходами в III квартале 2005 г. составило 384 тыс. грн., что в 2,5 раза меньше, чем превышение доходов над расходами во II квартале 2005 г.

Страховой рынок АР Крым в своем развитии подвержен таким же влияниям, как и страховой рынок Украины. При ускорении темпов развития экономики неизбежно будет наблюдаться и развитие страхового рынка, чему в настоящее время препятствуют: несовершенная нормативно-правовая база; крайне низкий платежеспособный спрос физических и юридических лиц на страховые услуги; неразвитость таких социально значимых видов страхования жизни, как пенсионное и медицинское; отсутствие надежных инвестиционных инструментов для долгосрочного размещения страховых резервов; чрезмерное количество видов обязательного страхования и неадекватность их финансового обеспечения; отсутствие государственного реестра собственников недвижимости в Украине; низкая доходность или даже убыточность отдельных видов страхования; недостаточная эффективность стратегического менеджмента страховых компаний; нехватка квалифицированных кадров; криминализация сферы страхования; значительная информационная закрытость страхового рынка, несовершенство финансовой отчетности и методов обработки данных.

Приоритетными направлениями развития добровольного страхования в Украине являются: развитие страхования жизни в целом, в частности, медицинского и пенсионного страхования, страхования ответственности и страхования предпринимательских рисков. Их полноценное становление базируется на повышении уровня благосостояния населения Украины, расширенной практике корпоративного страхования, развитии инфраструктуры страхового рынка.

Повышение международной конкурентоспособности отечественных страховых продуктов является предпосылкой включения страхового рынка Украины в процесс глобализации страховых отношений. Успешное развитие евроинтеграционных процессов на национальном страховом рынке будет зависеть от следующих факторов: устойчивости финансовой среды субъектов хозяйствования и населения – потенциальных страхователей; формирования финансово устойчивых страховых организаций; активизации роли государства в укреплении и развитии страхового рынка; определения государственных приоритетов в развитии национального страхового рынка; совершенствования законодательной базы страхования; использования современных методов управления в масштабе как страхового рынка в целом, так и страховых организаций.

Литература

1. Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О страховании» №2745-III от 4.10.2001 г. // ВВР. – 2002. - №7. – ст.50.
2. Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
3. Горбач Л.М. Страхова справа: Навч. посібник. – 2-ге вид., виправлене. – К.: Кондор, 2003. – 252 с.
4. Залетов А.В. Страхование в Украине / Под ред. О.В.Слюсаренко. – К.: Международная агенция «BeeZone», 2002. – 452 с.
5. Страхування: Підручник / Керівник авт.колективу і наук.ред. С.С.Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВИНОГРАДО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ
ОТРАСЛИ СЕВАСТОПОЛЬСКОГО РЕГИОНА

Жизнедеятельность экономической системы во многом определяется наличием и использованием ее потенциала. Вопросы изучения и эффективной оценки производственного потенциала, в частности, виноградо-винодельческой отрасли, остаются открытыми. Практические проблемы, связанные с повышением эффективности управления, накопления и использования производственной мощности виноградарских предприятий в условиях нестабильной среды предопределили актуальность данной темы.

Проблему эффективности управления предприятием в своих работах рассматривают такие авторы, как Анчишкин А.И. [1], Шарипова О. [3], Онисько С. [4]. Но они исследуют данную проблему в целом по Украине, а изучение вопросов управления предприятием в регионах, в том числе Севастополе, остается без внимания.

Целью данной работы является исследование проблемы управления предприятием в части изучения категории производственного потенциала на примере агропромышленного комплекса Севастопольского региона.

В экономике любой страны, в том числе Украины, крупные предприятия и их объединения играют ключевую роль. Только крупные хозяйственные комплексы формируют реальные экономические возможности общества, определяют его промышленное лицо и потому должны являться объектом первоочередного внимания [3, с. 136].

Агроклиматические условия Севастопольского региона определяют виноградарство как основной вид деятельности сельскохозяйственных предприятий. Незначительная вероятность наступления критических температур позволяет культивировать виноград без укрытия, а высокая теплообеспеченность территории дает возможность выращивать здесь как средние, так и поздние сорта винограда и получать кондиционный урожай. Предприятия изготавливают виноматериал высокого качества, который далее реализуется на винодельческие заводы.

Виноградо-винодельческая отрасль является одной из ведущих отраслей экономики Крыма. В условиях рыночной экономики и нестабильной политической ситуации в стране необходимо осуществлять все возможные мероприятия по сохранению данной отрасли. А это, прежде всего, возможно путем умелого управления предприятием, его производственным потенциалом.

В настоящее время слово «потенциал» применяется для обозначения средств, запасов и источников, имеющихся в наличии у предприятия, которые могут быть использованы для достижения определенной цели. В отечественной научной литературе одним из первых понятие «производственный потенциал» использовал А.И. Анчишкин, включая в него «...набор ресурсов, которые в процессе производства принимают форму факторов производства...» [1, с. 35].

Этот подход к концепции производственного потенциала получил широкое распространение среди исследователей. Выделяют две «ресурсные» позиции. Первая - производственный потенциал представляет собой совокупность ресурсов без учета их взаимосвязи и участия в процессе производства. Особенность второй позиции заключается в трактовке производственного потенциала как совокупности ресурсов, способных производить определенное количество материальных благ.

Самое лаконичное определение производственного потенциала любого предприятия, в том числе занятого в отрасли виноградарства, следующее: производственный потенциал хозяйствующей системы - это совокупность ресурсов, предоставленных в ее распоряжение для достижения определенной цели. Применительно к предприятию такая цель определяется как получение максимальной прибыли.

Онисько С. считает, что в аграрной экономике нашей страны в последние годы наметились определенные положительные сдвиги. Есть все основания для вывода, что наиболее глубокая «яма» аграрного кризиса преодолена. Это подтверждается динамикой многих экономических показателей [4, с. 59]. Однако окончательно кризис в аграрном секторе экономике, в том числе отрасли виноградарства, далеко не исчерпал себя.

Производственный потенциал любого предприятия должен обладать способностью к самовоспроизводству. На практике это возможно путем внедрения систем: ремонта и модернизации основных фондов предприятия, технического перевооружения и реконструкции производства.

В настоящее время отрасль виноградарства находится в крайне тяжелом экономическом положении. Причины такой ситуации можно выявить, рассмотрев ее основные показатели в табл. 1 [2].

Таблица 1. Основные показатели производства виноградарской продукции по г. Севастополь за 2000- 2004 гг.

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Численность виноградарских сельскохозяйственных предприятий, шт.	7	6	6	6	6
Производство винограда, т	51718	23239	30414	44910	22895
Среднегодовая численность работников занятых на сельскохозяйственном производстве, чел.	3049	3071	3012	2906	2589
Площади плодоносящих виноградных насаждений, га	6025	5962	5953	5942	5784
Реализация винограда, т	51642	23259	4559	9957	2850
Уровень рентабельности растениеводства, %	82,0	31,0	27,8	55,9	6,6
Цены реализации на виноград, грн.	597,8	716,9	1136,4	1052,0	1834,3
Стоимость основных фондов, грн.	199881	202544	205329	162334,5	164702,20

Из табл.1 видно, что в 2001 г. одно из предприятий прекратило производственную деятельность за счет дробления крупного предприятия на множество более мелких. В сложившихся нестабильных рыночных условиях процесс дробления не принес, как ожидалось, положительного результата, а лишь привел мелкие предприятия к полному краху.

Представление об изменении производственного потенциала дает показатель, характеризующий рабочую силу. В таблице четко прослеживается тенденция к снижению среднегодовой численности работников, занятых на сельскохозяйственном производстве. Данная тенденция не связана с механизацией процесса производства ввиду отсутствия у предприятий свободных денежных средств. Модернизация техники, внедрение новых научных разработок на сельскохозяйственных предприятиях Севастополя практически не осуществляется. Средства предприятий используются на ремонт, реконструкцию, закладку молодых многолетних насаждений, то есть на работы, жизненно необходимые для функционирования предприятия.

Поскольку природно-климатические риски являются неотъемлемой составляющей аграрного производства, то очевидно, что любое виноградарское предприятие должно строить систему ресурсного обеспечения, исходя из объективных колебаний природно-климатических условий, жертвуя краткосрочной эффективностью в пользу долгосрочной устойчивости.

Производственный потенциал виноградо-винодельческой отрасли представляет собой сложную систему, включающую основные фонды, трудовые ресурсы, технологию, энергетические, экологические ресурсы и информацию, находящиеся в распоряжении предприятий. При наличии всех элементов потенциала возможно достижение конечного результата его функционирования - выпуск продукции, получение максимальной прибыли.

С целью эффективного управления производственным потенциалом предприятия, занятого в виноградо-винодельческой отрасли, необходимо обеспечить:

1. Недопущение нарушений научнообоснованных количественных и качественных соотношений в сортовом составе насаждений, нарушений существующих технологий, для устранения которых потребуются значительные финансовые ресурсы и длительный период (так как насаждения многолетние).
2. Рациональное использование существующих основных фондов предприятия, изыскание возможности их обновления.
3. Улучшение кадровой политики предприятий, в части разработки мероприятий по более эффективному использованию рабочей силы.
4. Совершенствование системы управления (повышение уровня ответственности руководителей за принимаемые решения, преумножение знаний конъюнктуры рынка).

Литература

1. Анчишкин А.И, Прогнозирование роста экономики.- М.: Экономика, 1996.- 98 с.
2. Сельское хозяйство, лесное и рыбное хозяйство. Статистический ежегодный сборник.- Севастополь, 2005.- 70 с.
3. Шарипова О. Использование производственного потенциала хозяйственного комплекса //Бизнес информ.-1999.- № 11-12.- С.136-138.
4. Онисько С.Некоторые вопросы развития агропромышленного производства//Экономика Украины.-2002.- №9. С 59-65.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА

Современные тенденции развития мировой экономики характеризуются расширением хозяйственных связей и международной кооперации. Это способствует постоянному росту объемов предоставляемых международных транспортных услуг. Географическое положение Украины, развитая транспортная сеть (по протяженности ж/д путей Украина занимает 10-е место в мире), наличие незамерзающих портов должны способствовать тому, чтобы объемы транзитных грузопотоков через ее территорию увеличивались [1, с.25].

Уровень развития транспортной системы государства — один из важнейших признаков ее технологического прогресса и цивилизованности. Потребность в высокоразвитой транспортной системе еще более усиливается при интеграции в европейскую и мировую экономику. При этом транспортная система становится базисом для эффективного вхождения Украины в мировое сообщество и занятия в нем места, отвечающего уровню высокоразвитого государства [2, с.78].

Современные требования к организации рынка транспортных услуг, диктуемые новыми экономическими условиями развития страны, дают почву для новых научных исследований. Нет работ в комплексе рассматривающих все аспекты управления экспортным потенциалом транспортного комплекса именно на региональном уровне. Таким образом, целью данного исследования является анализ современного состояния крымского рынка транспортных услуг как одного из приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности АР Крым.

Транспортные услуги охватывают грузовые перевозки товаров, осуществляемые всеми видами транспорта, а также международные перевозки пассажиров. К этим услугам относятся все виды транспортного обслуживания (морским, воздушным и прочими видами транспорта, в том числе транспортировка по суше, внутренним водам, в космическом пространстве, по трубопроводам), осуществляемого резидентами одной страны для резидентов другой страны. Такие услуги включают пассажирские перевозки, грузовые перевозки, аренду транспортных средств вместе с командой, а также связанные с этим общие и вспомогательные услуги [3, с.228].

Формирование региональной транспортной системы АР Крым обусловлено спецификой его географического положения, уникальным разнообразием природных условий и ресурсов, многоотраслевой специализацией хозяйства, характером расселения населения, особенностями производственно-технических связей, а также исторически сложившимся местом в территориальном разделении труда.

Характерно, что наибольший удельный вес в общем объеме крымского экспорта (71,6%), приходится на услуги транспортного комплекса [4, с. 8]. Ведущее место в транспортном комплексе АРКрым занимают услуги, связанные с обеспечением функционирования морской транспортной инфраструктуры, удельный вес которых составляет 48,9% всего объема транспортных услуг. Более половины всего объема указанных услуг предоставлены иностранным партнерам из Мальты, РФ, Турции, Виргинских островов, Британских островов, Камбоджи, Греции, Канады [4, с. 8]. Экспорт услуг по транспортной обработке грузов и складированию, составляет 27,3% всего экспорта услуг транспортного комплекса. Почти 80% данных услуг экспортируются в РФ [4, с. 9].

В 2004 г. всеми видами транспорта Крыма (морским, авиационным, железнодорожным, автодорожным) обеспечивались как внутривнутрирегиональные, так и межгосударственные экспортные связи республики. Однако их доля в общем объеме экспорта незначительна. Так, на услуги морского транспорта заграничного и каботажного плавания приходилось 4,5%, или 3,1 млн.долл.; авиационного транспорта – 0,9%, или 0,6 млн.долл.; услуги городского и автодорожного транспорта – 0,2%, или 0,2 млн.долл.; железнодорожного транспорта – 0,1%, или 0,1 млн.долл. [4, с. 10].

Географическое расположение полуострова дает возможность дальнейшего развития транзитных перевозок. С начала года предприятиями республики на собственных или арендуемых причалах переработано 9,5 млн. т транзитных грузов (78% общего объема переработки). По сравнению с 2003 г. этот показатель вырос в 1,8 раза. Эта же тенденция прослеживается по экспортным и импортным грузам, объем переработки которых за 2004г. составил соответственно 1,8 и 0,1 млн. т, что выше уровня 2003 г. на 20% и 19,7% [5, с.17].

Анализируя рынок автотранспортных перевозок грузов, следует отметить, что производители транспортных услуг (перевозчики) в 2004 г. активно работали по поиску новых рынков. В 2004 г.

грузополучателям и грузоотправителям в международном сообщении автомобильным транспортом доставлено 14,7 тыс. т грузов и выполнено 16,5 млн. т/км транспортной работы [5, с.18].

В заключение рассмотрим основные мероприятия, направленные на развитие экспортного потенциала транспортного комплекса Крыма.

1. Для обеспечения дальнейшего роста транзитных грузопотоков через Крым, прежде всего, необходимо повысить качество обслуживания грузовладельцев, улучшить состояние подвижного состава и транспортной инфраструктуры. В последние годы на всех видах транспорта подвижной состав практически не обновлялся, уровень его износа составляет 60—70 % [3, с.230]. Способом решения данной проблемы может стать создание лизинговых компаний, привлечение иностранных кредитов, продление срока эксплуатации подвижного состава за счет восстановительного ремонта на отечественных заводах, более широкое использование подвижного состава грузовладельцев.

2. Состояние большинства автомобильных дорог не позволяет реализовать технические возможности автотранспорта. Не организован сервис для экипажей, нет достаточного количества пунктов техпомощи, слабо используются возможности привлечения средств предпринимателей.

3. Решение проблем улучшения организации транзитных перевозок невозможно без соответствующего нормативно-правового обеспечения. Так, не завершена работа над рядом основополагающих документов, Украина не присоединилась к ряду важных международных конвенций и европейских соглашений, которые непосредственно касаются проблем международного транспорта. Неупорядоченной и длительной остается процедура контрольно-проверочных операций и механизм оформления документов на транзитные грузы. В особенности это относится к автомобильным и контейнерным перевозкам.

4. В Украине нет ни одной специализированной организации, систематически занимающейся прогнозированием транзитных перевозок, выбором оптимальных для Украины направлений грузопотоков, разработкой обоснованных тарифных, экономических, организационно-технических мероприятий для их поиска и привлечения.

5. Необходимо комплексно исследовать проблемы, связанные с развитием рынка транспортных услуг, определить задачи и пути их решения, например, путем разработки и реализации Государственной программы развития транспортной системы Украины. При формировании этой программы целесообразно учитывать и приоритеты примыкающих программ, прежде всего, социально-экономического развития отдельных регионов.

В целом, в Крыму имеются необходимые стартовые условия для формирования современной системы транспортных коммуникаций (которая соответствовала бы европейским стандартам) и рынка транспортных услуг. К ним, прежде всего, относятся: достаточная ресурсная база и уровень развития техники и технологии; выгодные природно-климатические и географические характеристики региона; наличие конкурентоспособных научно-технических проектов; заинтересованность зарубежных инвесторов в размещении капиталов в Крыму.

Литература

1. Карпинский Б., Макух Б. Транспортная система Украины в контексте европейской интеграции // Экономика Украины. – 1998. - №7. – С. 17-23.
2. Хахлюк А. Проблеми транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України // Економіст. – 1998. – №6. – С.78-81.
3. Паламарчук М.М. Екологічна і соціальна географія України. – К., 1998. – 458с.
4. Приоритетные направления развития внешнеторговой деятельности АРК в сфере услуг. / Данные Госкомстата Украины в Крыму. – Симферополь, 2004. с. 16.
5. Внешнеэкономическая деятельность АР Крым в 2004г. / Данные Госкомстата Украины в Крыму. – Симферополь, 2005. - 32с.

АННОТАЦИИ

Плаксин В.И. Механизм синергетической эффективности хозяйственных систем

Автором с позиций системного подхода и программно-целевого управления обоснован механизм синергетической эффективности хозяйственной системы.

Ключевые слова: эффективность, механизм, хозяйственная система.

Лазоренко Л.В. Психологические особенности процесса принятия управленческих решений

Проанализированы основные направления подготовки управленческих решений с точки зрения психологии управления. Определены стратегии подготовки и принятия коллективных решений с учетом психологических особенностей членов коллектива и руководителей организации.

Ключевые слова: управление, управленческое решение, потребность, деятельность предприятия.

Нагорский Ю.А. Влияние мотивационного механизма управления предприятием на эффективность его деятельности

Автор вводит понятие мотивационного механизма управления персоналом организации, который органично сочетает систему материального стимулирования и сферу корпоративной культуры предприятия. Обоснована приоритетная роль данного механизма в обеспечении эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: мотивационный механизм, корпоративные ценности, система стимулов.

Сорока А.В. Модели профессиональной компетентности современных руководителей

Проведен анализ различных подходов отечественных и зарубежных ученых к профессиональной компетентности руководителей. Разработана модель профессиональной компетентности.

Ключевые слова: компетентность, менеджер, управленческие навыки.

Плаксин О.А. Теория жизненного цикла в анализе организации лизинга

Определён порядок и структура заключения лизингового соглашения, представлены составляющие элементы ключевых этапов. Предложен механизм процесса заключения лизинговой сделки.

Ключевые слова: лизингодатель, лизингополучатель, договор лизинга, лизинг, лизинговое имущество.

Тарасенко А.В. Закономерности формирования институтов корпоративного управления на постсоветском пространстве

В статье проанализированы причины возникновения и принципы развития системы институтов корпоративного управления, а также специфика развития корпоративного управления на постсоветском пространстве.

Ключевые слова: институт, менеджмент, корпоративные отношения, конкуренция.

Кокодей Т.А. Разработка структурной модели системы стратегического управления предприятием

Предложена модель системы стратегического управления, основанная на концепции стратегии предприятия как ответного воздействия на текущее и прогнозируемое влияние среды.

Ключевые слова: система, мониторинг, стратегическое управление.

Пичик Е.В. Инновационный маркетинг как залог конкурентного успеха на рынке

Раскрыта роль инновационного маркетинга на современном этапе. Предложен механизм его проведения с целью приобретения конкурентного преимущества на рынке.

Ключевые слова: инновация, маркетинг, конкуренция.

Шкарлет С.Н. Роль и место инновационной политики предприятия в формировании его экономической безопасности

С позиций системного подхода рассмотрены вопросы роли инновационной политики предприятия в формировании его экономической безопасности. Определены ключевые факторы формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: инновационная политика, интеллектуальные ресурсы, экономическая безопасность.

Севастьянова О.В., Мужецкая Т.А. Проблемы инновационной деятельности в сфере туристических услуг

Рассмотрены проблемы инновационной деятельности в туристическом бизнесе АР Крым, определены причины, препятствующие развитию инновационной деятельности в сфере туризма, даны предложения по ее усовершенствованию.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, туризм.

Барило В.С. Реализация государственной политики поддержки развития инновационной деятельности

Рассматриваются проблемы государственного регулирования инновационной деятельности. Определена сущность инновационной политики с учетом ограниченных возможностей экономики Украины.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, предпринимательство.

Коваленко В.В., Коренева О.Г. Факторы влияния на динамическое развитие банковской системы Украины

Рассматриваются основные проблемы банковской системы. Определены факторы, которые влияют на ее динамическое развитие. Рассмотрены основные тенденции развития банковских систем разных стран.

Ключевые слова: банковская система, кредиты, депозиты, активы банка, пассивы банка.

Кравцова А.М. Оценка эффективности процесса использования финансовых ресурсов предприятия

Проанализированы существующие подходы к формированию критериев и показателей оценки эффективности процесса использования финансовых ресурсов предприятия, предложена усовершенствованная система критериев оценки эффективности.

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, эффективность, результаты деятельности.

Криворак А.Д. Общая стратегия предприятия и управление его финансами

Рассматривается механизм управления финансами предприятия с учетом стратегических целей его развития, предложена система управления финансами предприятия.

Ключевые слова: финансы, управление, предприятие, стратегические цели.

- Колосюк А.А. Некоторые аспекты развития управленческого учета
Рассмотрены и выделены основные направления становления и интеграции управленческого учета, даны рекомендации по его эффективному использованию на предприятия.
Ключевые слова: управленческий учет, экономический анализ, контроль.
- Прадун В.П., Зорий О.Г., Ильбисинова Ю.О. Банковское инвестиционное кредитование как фактор развития Крымского региона
Определена роль банковского инвестиционного кредита в развитии экономики Крымского региона. Предложены пути активизации участия банков в инвестиционном кредитовании.
Ключевые слова: банк, регион, инвестиционное кредитование.
- Винников В.В. Принципы обоснования инвестиционных решений в системе комплексного развития морского транспорта
Рассматриваются принципы обоснования инвестиционных решений в системе комплексного развития морского транспорта. Разработана структура информационной модели анализа инвестиционной политики судоходной компании.
Ключевые слова: инвестиции, система, конъюнктура грузопотоков, эффективность.
- Черемисина С.Г., Шалимов А.Ю. Организационно-экономические аспекты адаптации виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма в новых условиях хозяйствования
В статье оценено современное состояние виноградо-винодельческого подкомплекса Крыма. Разработан прогноз производства виноградо-винодельческой продукции с учетом складывающихся реалий состояния ресурсного потенциала.
Ключевые слова: виноградарство, виноделие, система управления, подкомплекс.
- Кухарчик В.Г. Проблемы формирования рынка морских профессий в Украине
Рассматриваются проблемы кадрового потенциала в транспортной отрасли Украины, проанализировано развитие рынка морских профессий. Предложена стратегия развития морских профессий.
Ключевые слова: кадровый потенциал, транспортный сектор Украины, налоги.
- Краснодод Т.Л. Рынок молока и его основные проблемы
Рассмотрены основные проблемы рынка молока и молокопродуктов в Украине. Проанализированы объемы производства молока хозяйствами государственного и частного секторов. Обоснованы перспективы развития молочного рынка.
Ключевые слова: рынок, молокопродукты, производство, потребление.
- Силкин В.В. Перспективы развития ветроэнергетики
Анализируется региональный потенциал использования нетрадиционных источников энергии, проведен анализ состояния ветроэнергетики в Крыму.
Ключевые слова: ветроэнергетика, источник энергии, мощность.
- Бурякова Ю.А. Использование европейского опыта в управлении водохозяйственным комплексом Украины
Рассмотрен опыт управления водохозяйственным комплексом в странах Европы. Анализируется возможность его использования в Украине на основе взаимодействия правовых и экономических механизмов управления.
Ключевые слова: водные ресурсы, экологический мониторинг вод, водоохранные программы.
- Басюркина Н.И. Методические подходы к планированию плодоовощеконсервного производства на примере Одесской области
Предложена экономико-математическая модель развития и размещения плодоовощного консервного производства, с помощью которой можно рассчитать минимум материальных, трудовых, капитальных и транспортных затрат; определить проектную мощность строящихся предприятий, возможность реконструкции действующих предприятий.
Ключевые слова: консервное производство, планирование, экономическое развитие, модель.
- Миронова Т.Л., Полонская Н.А. Механизм управления социально-экономическим развитием региона
Проведена систематизация методов и форм управления экономикой, обоснована эффективность механизма управления развитием региона при осуществлении прогнозно-программной деятельности.
Ключевые слова: управление, механизм, социально-экономическое развитие, регион.
- Брошкова С.Л. Эколого-экономическая оценка компонентов природно-ресурсного потенциала Одесской области
Рассматриваются методологические и теоретические подходы, позволяющие оценивать природно-ресурсный потенциал территорий. Дается оценка основных показателей использования природно-ресурсного потенциала Одесской области.
Ключевые слова: природно-ресурсный потенциал, регион, компоненты, территория
- Землячов С.В. Состояние и тенденции развития страховой деятельности в АР Крым
Приведена динамика, структура страховых взносов и выплат, их распределение по различным видам и формам страхования, предложены возможные пути решения проблем страхового рынка.
Ключевые слова: страхование, взнос, выплата, рынок, страховая компания.
- Гончарук Н.В. Эффективность функционирования виноградо-винодельческой отрасли Севастопольского региона
Анализируются факторы, влияющие на производственный потенциал виноградарского предприятия. Определены направления по эффективному управлению производственным потенциалом предприятия виноградо-винодельческой отрасли
Ключевые слова: управление, потенциал, виноградо-винодельческая отрасль.
- Плаксун А.А. Современное состояние и перспективы развития экспортного потенциала транспортного комплекса Крыма
Предложены мероприятия по развитию экспортного потенциала транспортного комплекса АР Крым.
Ключевые слова: транспорт, услуги, экспортный потенциал.

АНОТАЦІЇ

Плаксін В.І. Механізм синергетичної ефективності господарських систем

Автором з позицій системного підходу і програмно-цільового управління обґрунтовано механізм синергетичної ефективності господарської системи.

Ключові слова: ефективність, механізм, господарська система

Лазоренко Л.В. Психологічні особливості процесу прийняття управлінських рішень

Проаналізовано основні напрями підготовки управлінських рішень з точки зору психології управління. Визначені стратегії підготовки та прийняття колективних рішень з врахуванням психологічних особливостей членів колективу та керівників організації.

Ключові слова: управління, управлінське рішення, потреба, діяльності організації

Нагорський Ю.А. Вплив мотиваційного механізму управління підприємством на ефективність його діяльності

Автор впроваджує поняття мотиваційного механізму управління персоналом організації, який органічно зв'язує систему матеріального стимулювання та сферу корпоративної культури підприємства. Обоснована пріоритетна роль даного механізму в забезпеченні ефективності роботи підприємства.

Ключові слова: мотиваційний механізм, корпоративні цінності, система стимулів

Сорока О.В. Моделі професійної компетентності сучасних керівників

Проведено аналіз підходів вітчизняних та зарубіжних вчених по професійній компетентності керівників. Розроблена модель професійної компетентності.

Ключові слова: компетентність, менеджер, управлінські навички.

Плаксін О.А. Теорія життєвого циклу в аналізі організації лізингу

Визначено порядок і структура укладання лізингової угоди, наведені складові елементи ключових етапів. Запропоновано єдиний механізм процесу укладання лізингової угоди.

Ключові слова: лізингодавець, лізингодержувач, договір лізингу, лізинг, лізингове майно.

Тарасенко О.В. Закономірності формування інституцій корпоративного управління на пострадянському просторі

У статті досліджено причини виникнення і принципи розвитку системи інституцій корпоративного управління, а також вивчення специфіки розвитку корпоративного управління на пострадянському просторі.

Ключові слова: інститут, менеджмент, корпоративні відносини, конкуренція.

Кокодей Т.А. Розробка структурної моделі системи стратегічного управління підприємством

Запропонована модель системи стратегічного управління, заснована на концепції стратегії підприємства як зворотної дії на поточний та прогнозуємий вплив довкілля.

Ключові слова: система, моніторинг, стратегічне управління.

Піччик К.В. Інноваційний маркетинг як запорука конкурентного успіху на ринку

Розкрита роль інноваційного маркетингу на сучасному етапі. Запропоновано механізм його проведення з метою придбання конкурентної переваги на ринку.

Ключові слова: інновація, маркетинг, конкуренція.

Шкарлет С.М. Роль і місце інноваційної політики підприємства у формуванні його економічної безпеки

З позицій системного підходу розглянуто питання щодо ролі інноваційної політики підприємства у формуванні стану його економічної безпеки. Визначені ключові фактори формування конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: інноваційна політика, інтелектуальні ресурси, економічна безпека.

Севастьянова О.В., Мужецька Т.А. Проблеми інноваційної діяльності в сфері туристичних послуг

Розглянуто проблеми інноваційної діяльності у туристичному бізнесі АР Крим, визначені причини, що перешкоджають розвитку інноваційної діяльності в сфері туризму, внесені пропозиції по її вдосконаленню.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, туризм.

Барило В.С. Реалізація державної політики підтримки розвитку інноваційної діяльності

Розглядаються проблеми державного регулювання інноваційної діяльності. Визначено сутність інноваційної політики з урахуванням обмежених можливостей економіки України.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, підприємництво

Коваленко В.В., Коренева О.Г. Чинники впливу на динамічний розвиток банківської системи України

Розглядаються основні проблеми банківської системи. Визначено чинники, що впливають на динамічний розвиток банківської системи. Розглянуто основні тенденції розвитку банківських систем різних країн.

Ключові слова: банківська система, кредити, депозити, активи банку, пасиви банку.

Кравцова А.М. Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства

Проаналізовано існуючі підходи до формування критеріїв і показників оцінки ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства, запропоновано вдосконалену систему критеріїв оцінки ефективності.

Ключові слова: підприємство, фінансові ресурси, ефективність, результати діяльності.

Криворак О.Д. Загальна стратегія підприємства та управління його фінансами

Розглядається механізм управління фінансами підприємства з урахуванням стратегічних цілей його розвитку, запропонована система управління фінансами підприємства.

Ключові слова: фінанси, управління, підприємство, стратегічні цілі.

- Колосюк А.А. Деякі аспекти розвитку управлінського обліку
У статті розглянуті і виділені основні напрямки становлення і інтеграції управлінського обліку, запропоновані рекомендації по його ефективному використанню на підприємстві.
Ключові слова: управлінський облік, економічний аналіз, контроль.
- Прадун В.П., Зорій О.Г., Ільбісінова Ю.О. Банківське інвестиційне кредитування як чинник розвитку Кримського регіону
Зазначена роль банківського інвестиційного кредиту в розвитку економіки кримського регіону. Запропоновані шляхи активізації участі банків у інвестиційному кредитуванні.
Ключові слова: банк, регіон, інвестиційне кредитування
- Вніков В.В. Принципи заснування інвестиційних рішень у системі комплексного розвитку морського транспорту
Розглядаються принципи заснування інвестиційних рішень у системі комплексного розвитку морського транспорту. Розроблена структура інформаційної моделі аналізу інвестиційної політики судноплавної компанії.
Ключові слова: інвестиції, система, кон'юнктура вантажокопотіков, ефективність.
- Черемісіна С.Г., Шалімов А.Ю. Організаційно-економічні аспекти адаптації виноградо-виноробного підкомплексу Криму у нових умовах господарювання
У статті оцінено сучасний стан виноградо-виноробного підкомплексу Криму. Розроблено прогноз виробництва виноградо-виноробної продукції, що забезпечує поступове нарощування і укріплення експортного потенціалу виноградо-виноробного під комплексу Криму з урахуванням сучасного стану ресурсного потенціалу.
Ключові слова: виноградарство, виноробство, система управління, підкомплекс.
- Кухарчик В.Г. Проблеми формування ринку морських професій в Україні
Розглядаються проблеми кадрового потенціалу в транспортній галузі України, проаналізовано розвиток ринку морських професій. Запропонована стратегія розвитку морських професій.
Ключові слова: кадровий потенціал, транспортний сектор України, податки.
- Краснодєд Т.Л. Ринок молока і його основні проблеми
Розглянуті основні проблеми ринку молока і молокопродуктів в Україні. Проаналізовано обсяги виробництва молока господарствами державного та приватного секторів. Обґрунтовано перспективи розвитку молочного ринку.
Ключові слова: ринок, молокопродукти, виробництво, споживання
- Сілкін В.В. Перспективи розвитку вітроенергетики
Аналізується регіональний потенціал використання нетрадиційних джерел енергії, проведено аналіз стану вітроенергетики в Криму.
Ключові слова: вітроенергетика, джерело енергії, потужність
- Бурякова Ю.О. Використання європейського досвіду в управлінні водогосподарським комплексом України
Розглянуті особливості управління водогосподарським комплексом станам Європи. Аналізується можливість його використання в Україні на підставі взаємодії правових та економічних механізмів управління.
Ключові слова: водні ресурси, екологічний моніторинг вод, водозбережні програми.
- Басюркіна Н.І. Методичні підходи до планування плодоовочевого консервного виробництва на прикладі Одеської області
Запропонована економіко-математична модель розвитку та розміщення плодоовочевого консервного виробництва, за допомогою якої можливо розрахувати мінімум матеріальних, трудових, капітальних і транспортних витрат; визначити проектну потужність підприємств, які будуються, можливість реконструкції діючих підприємств.
Ключові слова: консервне виробництво, планування, економічний розвиток, модель.
- Міронова Т.Л., Полонська Н.О. Механізм управління соціально-економічним розвитком регіону
Проведена систематизація методів та форм управління економікою, обґрунтована ефективність механізму управління розвитком регіону при здійсненні прогнозно-програмної діяльності.
Ключові слова: управління, механізм, соціально-економічний розвиток, регіон.
- Брошкова С.Л. Еколого-економічна оцінка компонентів природно-ресурсного потенціалу Одеської області
Розглядаються методологічні та теоретичні підходи, які дозволяють оцінювати природно-ресурсний потенціал території. Дається оцінка основних показників використання природно-ресурсного потенціалу Одеської області.
Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, регіон, компоненти, територія.
- Землячов С.В. Стан та тенденції розвитку страхової діяльності в АР Крим
Наведено динаміку, структуру страхових внесків та виплат, їх розподіл по різних видах та формах страхування, запропоновані можливі шляхи вирішення проблем страхового ринку.
Ключові слова: страхування, внесок, виплата, ринок, страхова компанія.
- Гончарук Н.В. Ефективність функціонування виноградо-виноробної галузі Севастопольського регіону
Аналізуються чинники, що впливають на виробничий потенціал виноградарського підприємства. Визначені напрями по ефективному управлінню виробничим потенціалом підприємства виноградо-виноробницької галузі.
Ключові слова: управління, потенціал, виноградо-виноробна галузь.
- Плаксун А.А. Сучасний стан та перспективи розвитку експортного потенціалу транспортного комплексу Криму
Запропоновані мери, спрямовані на розвиток експортного потенціалу транспортного комплексу АР Крим.
Ключові слова: транспорт, услуги, експортний потенціал.

ANNOTATIONS

Plaksin V.I. The mechanism of synergetic effectiveness of economic systems

The author substantiates the mechanism of Synergetic effectiveness of economic system using the system approach and the method of programme –aimed management.

Key words: effectiveness, mechanism, economic system.

Lazorenko L.V. Psychological peculiarities of the process of taking managerial decisions

The main ways of the decision-making process from the point of view of the psychology of management are analyzed. The strategies of taking collective decisions considering psychological peculiarities of managers and ordinary employees are determined.

Key words: management, managerial decisions, demand, enterprise's activity.

Nagorskiy Yu.A. The influence of motivational mechanism of enterprise management on its performance

The author introduces the notion of motivational mechanism of staff management which combines the system of material stimulation and the sphere of enterprise's corporate culture. The priority of this mechanism in securing the effectiveness of enterprise's activity is substantiated.

Keywords: motivational mechanism, corporate culture, the system of stimulation.

Soroka A.V. Professional competence models of modern leaders

Various approaches to the leaders' professional competence of home and foreign scientists were analyzed. The model of professional competence was developed.

Keywords: competence, manager, administrative skills.

Plaksin O.A. Theory of life cycle in the analysis of the formation of leasing

The sequence and structure of leasing contract conclusion and determinate. Additional stages in leasing operation is singled out. Constituent elements of basic stages are given. The mechanism of the process of leasing contract conclusion is proposed.

Key words: leasing renter, leasing obtainer, contract of leasing, leasing property.

Tarassenko O.V. Patterns of corporate governance institutions forming in post-soviet countries

Article deals with the institutions of corporate governance's reasons of origin and principles of development and corporate governance development features on post-soviet area.

Key words: corporate management, organization, contract

Kokodey T.A. Stages of the strategic management system development for a company

Suggests a model of strategic management system that is based on the "response" concept strategy.

Keywords: system, monitoring, strategic management.

Pichik E.V. Innovational marketing as a pledge of competitive success at the market

The role of innovational marketing at the present stage is revealed. The author proposes the mechanism of putting it into practice to gain a success at the market.

Key words: innovation, marketing, competition.

Shkarlet S.N. The role and the place of enterprise's innovational policy in the formation of its economic safety

The role of enterprises innovational policy in the formation of its economic safety is considered from the position of system approach. The key factors of the formation of enterprise's competitive advantages have been defined.

Key words: innovational policy, intellectual resources, economic safety

Sevastyanova O.V., Muzhetskaya T.A.. The problems of innovational activity in the field of tourist services

The problems of innovational activity in the tourist business of the Crimea are considered and reasons hindering its development are determinate. The suggestions on the improvement of that activity have been worked out.

Key words: innovations, innovational activity, tourism.

Barilo V.S. Realization of the Ukraine's state policy supporting the development of innovational activity

The problems of state regulation of innovational activity are being examined. The author defines the essence of innovational policy taking into account the limited resources of Ukraine's economy.

Key words: innovations, innovational policy, business.

Kovalenko V.V., Koreneva O.G. The banking system of Ukraine: factors of influence

The main problems of Ukraine's banking system with regard to its financial stability are considered and the factors of influence on it are determinate. The authors compare the tendencies of banking systems development in the Ukraine with that ones in other countries through the results of their financial activity.

Key words: banking system, credits, deposits, assets and liabilities.

Kravtsova A.M. Estimation of the effectiveness of the process of using enterprise's financial resources

The existing approaches to formation of the criteria designed to estimate effectiveness of the process of using enterprise's financial resources are analyzed. The author proposes improving system of such criteria.

Key words: enterprise, financial resources, effectiveness, results of activity.

Krivorak A.D. The general strategy of enterprise and its finances management

The mechanism of enterprise's financial management is being examined in the article considering the strategic goals of its development.

Key words: finances, management, enterprise, strategic goals.

- Kolosjuk A.A. The some aspects of administrative accounting development
The basic generations of settling and integration of administrative accounting are considered and singled out.
A number of recommendations on its effective using at the enterprise are given.
Key words: administrative accounting economic analysis controls.
- Pradun V.P., Zoriy O.G., Ilbisinova Yu.O. Bank investment lending as a factor of development of the Crimean region
The role of bank investment lending in development of economy in the Crimean region is determined. The ways of activation of banks' participation in the investment lending are suggested.
Keywords: bank, region, investment lending.
- Vinnikov V.V. The principles of proving investment decisions in the system of complex development of the sea transport
The structure of informational model analyzing investment policy of shipping company is developed.
Key words: investments, system, freight traffic conjuncture, effectiveness.
- Cheremisina S.G., Shalimov A.Yu. New economic and organizational aspects of viticulture and wine-making industry in the Crimea
The present state of viticulture and wine-making industry in the Crimea is evaluated. The system of management in that industry has been analyzed. Author gives the prognosis of viticulture and wine-making industry production taking into account the current condition of industry's resource potential and mechanisms of management.
Key words: viticulture, wine-making industry, system of management, subcomplex.
- Kuharchik V.G. A sector of labour at the market of transport services
The problems of personnel in the transport industry of Ukraine are being considered. The development of the market of sea professions has been analyzed, and the strategy of their development are proposed.
Key words: personnel potential, transport sector, taxes.
- Krasnoded T.L. Dairy production market and its main problems.
The article characters the main problems of dairy production in Ukraine. The dairy production volumes at the state and private farms have been analyzed. The prospects of dairy market development are substantiated.
Key words: market, dairy products, production, consumption.
- Silkin V.V. Prospects of development of wind-powered engineering
The prospect of wind-powered engineering development the regional potential of using the non-traditional sources of energy has been analyzed. Also an analysis of the state of wind-powered engineering in the Crimea has been made.
Key words: wind-powered engineering, source of the energy, power.
- Buryakova J. A. Using of European experience in the management of Ukraine water-supply economy.
The author investigates the possibility of using European experience of managing water-supply economy in the Ukraine on the basis of interaction between legal and economic mechanisms of management.
Key words: water recourses, ecological monitory of water, water-guard programs.
- Basyurkina N.J. Metodological approaches to planning of canned fruit and vegetables production on example of Odessa district
The author worked out the economic and mathematic model of developing and disposing canned fruit and vegetables production. With its help it is possible to calculate the minimum of material, labor, transport inputs and to fix the designed capacity of constructed enterprises.
Key words: canned-food production, planning, economic development, model.
- Mironova T.L., Polonskaya N.A. Social and economic development of a region: the mechanism of management
The authors systematize methods and forms of management of the economy, substantiate the effectiveness of the mechanism of regional management.
Key words: management, mechanism, social and economic development, region.
- Broshkova S.L. Economic and ecological estimation of the natural recourses potential of the Odessa region
The purpose of the given work is the consideration of methodological and theoretical approaches allowing to estimate natural resource potential of territories. The estimation of basic parameters of natural resources potential of Odessa region and its using have been given.
Key words: natural recourses potential, region, components, territory.
- Zemlyachev S.V. Condition and tendencies of insurance development in Crimea
The dynamics and the structure of insurance fees and payments, their distribution in different kinds and forums of insurance have been characterized. The possible ways of solving the problems of insurance market have been offered.
Key words: insurance, fee, payment, market, insurance company.
- Goncharuk N..V. The effectiveness of viticulture and wine-making in the Sevastopol region
The factors that influence the production potential of viticulture enterprise are being analyzed. The directions of effective management at the enterprises of that industry are determined.
Key words: management, potential, viticulture and wine-making industry.
- Plaksun A.A. Nowadays' condition and prospects of development pf export in Crimean transport complex
Ways of export potential development in Crimean transport complex are suggested.
Key words: transport, services, export potencial.

НАШИ АВТОРЫ

- Плаксин В.И.* – д.э.н., профессор, Севастопольский национальный технический университет
Лазоренко Л.В. – к.э.н., доцент, Национальный университет «Киево-Могилянская Академия»
Нагорский Ю.А. – ст. преподаватель, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Сорока А.В. – аспирант, Одесский государственный экономический университет
Плаксин О.А. – аспирант, Таврическая государственная агротехническая академия
Тарасенко А.В. – аспирант, Донецкий национальный технический университет
Коккодей Т.А. – ассистент, Севастопольский национальный технический университет
Пичик Е.В. – к.э.н., доцент, Национальный университет «Киево-Могилянская Академия»
Шкарлет С.Н. – к.э.н., доцент, ректор, Черниговский институт информации, бизнеса и права
Международного научно-технического университета
Севастьянова О.В. – соискатель, Крымский экономический институт Киевского национального
экономического университета
Мужицкая Т.А. – студент, Крымский экономический институт Киевского национального
экономического университета
Барило В.С. – аспирант, Национальный технический университет „Харьковский политехнический
институт”
Коваленко В.В. – к.э.н., доцент, Украинская академия банковского дела
Коренева О.Г. – к.э.н., доцент, Украинская академия банковского дела
Кравцова А.М. – аспирант, Винницкий торгово-экономический университет
Криворак А.Д. – ст. преподаватель, Одесский региональный институт управления
Колосюк А.А. – ассистент, Крымский экономический институт Киевского национального
экономического университета
Прадун В.П. – д.э.н., Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Зорий О. Г. – к.э.н., Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Ильбисинова Ю.О. – Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Винников В.В. – к.э.н., профессор, Одесская национальная морская академия
Черемисина С.Г. – к.э.н., отдел экономики ИВиВ «Магарач»
Шалимов А.Ю. – аспирант, отдел экономики ИВиВ «Магарач»
Кухарчик В.Г. – к.э.н., Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины
Краснодод Т.Л. – аспирант, Таврическая государственная агротехническая академия
Силкин В.В. – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Бурякова Ю.А. – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Басюркина Н.И. – соискатель, Одесская национальная академия пищевых технологий
Миронова Т.Л. – к.э.н., доцент, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Полоская Н.А. – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Брошкова С.Л. – Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины
Землячов С.В. – ст. преподаватель, Крымский экономический институт Киевского национального
экономического университета
Гончарук Н.В. – аспирант, отдел экономики ИВиВ «Магарач»
Плаксун А.А. – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

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 Cug.

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 02.02.06. Формат 60х94 1/8. Папір офсетний. Друк різнографний.
Ум. друк. арк. 9,9. Обл. вид. арк. 10,4. Тираж 400 прим. Замовлення № 177
Видавниче підприємство “НАПКБ” м. Сімферополь, вул. Павленко, 5, 95000