

ISSN 1992 - 7681

ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 18 ` 2006

СИМФЕРОПОЛЬ

ЭКОНОМИКА КРЫМА № 18 '2006

Научно-практический журнал

Основан в 1994 году

Академией экономических наук Украины

(регистрационное свидетельство КМ № 688 от 24 сентября 2001г.)

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>Зиновьев Феликс Владимирович</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 №3 от 30.11.2006 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,
НАПКС
© «Экономика Крыма», 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ		6
ДОРОНИН А.В.	Методические аспекты оценки организационного поведения.....	6
РОМАНЧЕНКО Н.В.	Адаптация как технология управления трудовым поведением работников в структурных подразделениях	9
КАРАБАЗА И.А.	Особенности покрытия потребности в производственных запасах внутренними и внешними источниками снабжения на горнообогатительных предприятиях.....	12
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ		15
ВОРОБЬЕВА Е.И.	Региональный рынок труда: сущность и условия функционирования.....	15
КОЛЕСНИК В.И.	Экономико-статистический анализ деятельности акционерных обществ в процессе трансформации отношений собственности в АР Крым.....	19
ЛАЗОРЕНКО Л.В.	Роль власти в современных условиях деятельности.....	24
ДЖАФЕРОВА Л.Р.	Проблемы реализации регионального интереса в условиях переходной экономики.....	29
САГАЙДАК М.П.	Институциональные детерминанты включения экономики Украины в мирохозяйственные связи.....	34
РАТУШНЯК В.П.	Неправительственные организации и бизнес структуры – взаимозависимые партнеры... ..	37
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА		41
ТУРИАНСКАЯ М.М.	Исследование развития малого предпринимательства Донецкой области.....	41
ФИЛИПЕНКО С.В.	Социальный эффект малого предпринимательства в АР Крым.....	45
ЕЖОВ С.О.	Теоретические основы исследования малого предпринимательства.....	48
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ		52
КОВАЛЕНКО В.В., ЧЕРКАШИНА Е.Ф.	Инструменты монетарной политики и уровень достаточности банковского капитала.....	52
МАГЛАПЕРИДЗЕ А.С., ХРАПКИНА В.В.	Реструктуризация как важный фактор управления дебиторской задолженностью.....	56
ИВАНЕНКО С.С.	Факторинг как источник финансирования малого и среднего бизнеса.....	59
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ		62
ЕЖАКОВА Н.В.	Основные направления активизации инновационно-инвестиционной деятельности на предприятиях пищевой промышленности АР Крым.....	62
КОРШИКОВА К.О., КАЙСИНА А.С.	Инвестиционные потоки в рекреационный комплекс АР Крым.....	64
ШАМИЛЕВА Э.Э., ПИДАЕВА Е.А.	Окупаемость инвестиций в человеческий капитал на примере туристического комплекса.....	68
АВРАМЕНКО Е.И., БУГАРЬ А.А., ЛИСЕНКО Е.В.	Дебиторская задолженность как составляющая экономического механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий.....	70
ТУРИЗМ И РЕКРЕАЦИЯ		73
КОБАНЕЦ Л.А.	Экономико-экологическая эффективность налогообложения рекреационного природопользования.....	73
ДОЛГОПОЛОВА А.В.	Возможности защиты авторских прав и охраны интеллектуальной собственности в туристическом бизнесе.....	75
К ЮБИЛЕЮ ТНУ им. В.И. ВЕРНАДСКОГО		78
КАНТАЛИНСКАЯ Ж.В.	История создания Салгирской школы садоводства.....	78
АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....		82
НАШИ АВТОРЫ.....		88

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА		6
ДОРОНІН А.В.	Методичні аспекти оцінки організаційної поведінки.....	6
РОМАНЧЕНКО Н.В.	Адаптація як технологія управління трудовою поведінкою працівників в структурних підрозділах.....	9
КАРАБАЗА І.А.	Особливості покриття потреби в виробничих запасах внутрішніми та зовнішніми джерелами постачання на гірничозбагачувальних підприємствах...	12
ДЕРЖАВНЕ ТА РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ		15
ВОРОБІЙОВА О.І.	Регіональний ринок праці: сутність та умови функціонування.....	15
КОЛЕСНИК В.І.	Економіко-статистичний аналіз діяльності акціонерних товариств в процесі трансформації відносин власності в АР Крим.....	19
ЛАЗОРЕНКО Л.В.	Роль влади в сучасних умовах діяльності.....	24
ДЖАФЕРОВА Л.Р.	Проблеми реалізації регіонального інтересу в умовах перехідної економіки....	29
САГАЙДАК М.П.	Інституціональні детермінанти включення економіки України в світогосподарські зв'язки	34
РАТУШНЯК В.П.	Неурядові організації та бізнес структури – взаємозалежні партнери.....	37
ТЕРІЯ ТА ПРАКТИКА ПІДПРИЄМНИЦТВА		41
ТУРІАНСЬКА М.М.	Дослідження розвитку малого підприємництва Донецької області.....	41
ФИЛИПЕНКО С.В.	Соціальний ефект малого підприємництва в АР Крим.....	45
ЄЖОВ С.О.	Теоретичні засади дослідження малого підприємництва.....	48
ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ		52
КОВАЛЕНКО В.В., ЧЕРКАШИНА К.Ф.	Інструменти монетарної політики та рівень достатності банківського капіталу	52
МАГЛАПЕРДЗЕ А.С., ХРАПКІНА В.В.	Реструктуризація як важливий чинник управління дебіторською заборгованістю.....	56
ІВАНЕНКО С.С.	Факторинг як джерело фінансування малого та середнього бізнесу.....	59
ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ		62
ЄЖАКОВА Н.В.	Основні напрямки активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах харчової промисловості АР Крим.....	62
КОРШИКОВА К.О., КАЙСІНА А.С.	Інвестиційні потоки в рекреаційний комплекс АР Крим.....	64
ШАМЛЄВА Е.Е., ПІДАЄВА О.А.	Окупність інвестицій у людський капітал на прикладі туристичного комплексу..	68
АВРАМЕНКО О.І., БУГАРЬ А.А., ЛИСЕНКО О.В.	Дебіторська заборгованість як складова економічного механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств.....	70
ТУРИЗМ ТА РЕКРЕАЦІЯ		73
КОБАНЕЦЬ Л.О.	Економіко-екологічна ефективність оподаткування рекреаційного природокористування.....	73
ДОЛГОПОЛОВА Г.В.	Можливості захисту авторських прав та охорони інтелектуальної власності в туристичному бізнесі	75
ДО ЮВІЛЕЮ ТНУ ім. В.І. ВЕРНАДСЬКОГО		78
КАНТАЛІНСЬКА Ж.В.	Історія утворення Салгирської школи садівництва	78
АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ.....		82
НАШІ АВТОРИ.....		88

CONTENTS

ECONOMY OF ENTERPRISES		6
DORONIN A.V.	Methodical aspects of estimation of organizational behavior	6
ROMANCHENKON.V.	Adaptation as a technology to manage the work behaviour in the structural units of enterprises.....	9
KARABAZA I.A.	The particularities in supplying of mining plants with production materials from internal and external sources.....	12
STATE AND REGIONAL MANAGEMENT		15
VOROBYOVA E.I.	Regional labour market: the essence and conditions of functioning.....	15
KOLESNIK V.I.	Economic and statistic analysis of activities of joint-stock companies in the process of transformation of property relations in Crimea.....	19
LAZORENKO L.V.	The role of power in modern conditions	24
DJAFEROVA L.R.	The problems of realization of regional interests in the conditions of transition economy..	29
SAGAIK M.P.	institutional determinants of including of the Ukraine's economy in global relations	34
RATUSHNYAK V.P.	Non-government organization and business structures interdependent partners.....	37
THEORY AND PRACTICE OF ENTERPRISE		41
TURIYANSKAYAMM.	An examination of the small business development in the Donetsk region.....	41
FILPENKO S.V.	Social effect of small business in the AR Crimea.....	45
YEZHOV S.O.	Theoretical principles of studying small business.....	48
FINANCES AND CREDIT		52
KOVALENKO V.V., CHERKASHINA K.F.	Monetary policy's instruments and the level of sufficiency of bank capital.....	52
MAGLAPERIDZE A.S., HRAPKINA V.V.	Restructuring as an important factor of the account receivable management.....	56
IVANENKO S.S.	Factoring as a source of small business financing.....	59
INNOVATIONS AND INVESTMENTS		62
YEZHAKOVA N.V.	The main ways of stimulation of innovative and investment activity at the enterprises of food industry in the Autonomous Republic of Crimea.....	62
KORSHIKOVA K.O., KAYSINA A.S.	Investments into the sphere of tourism and resort complex of the AR Crimea.....	64
SHAMILEVA E.E., PIDAYEVA O.A.	Recoupment of investments to the human capital on example of tourist complex.....	68
AVRAMENKO E.I., BUGAR A.A., LISENKO E.V.	Account receivable as a constituent of economic mechanism of enterpris's by investment activity management.....	70
TOURISM AND RECREATIONAL		73
KOBANETS L.O.	Economico-ecological efficiency of taxation on the recreational natural scenery usage....	73
DOLGOPOLOVA A.V.	The means of protection of intellectual ownership and copyright in tourist business.....	75
TO THE ANNIVERSARY OF TAURIDA NATIONAL VERNADSKY UNIVERSITY		78
KANTALINSKAYA J.V.	The history creation of the Salgirian gardening school.....	78
ANNOTATIONS.....		82
OUR AUTHORS.....		88

УДК 65.011 (075.8)

А.В. Доронин

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Оценка – обязательная процедура научного исследования. Необходимость ее совершенствования чаще всего связана с обеспечением объективности обмена информацией между лицами, изучающими или практически работающими с обогащенным объектом исследования. Такой обмен создает основу разработки эффективного механизма упорядочения состояния и динамики этого объекта. Новым объектом для руководства современной организации (в том числе и производственной) является поведение отдельных сотрудников, коллективов.

Эта категория понемногу осваивается содержательно, но рекомендации для количественных ее измерений пока в литературе не представлены. Проблемы оценки различных социально-экономических явлений рассматривались представителями многих наук, и в их публикациях предлагались достаточно эффективные варианты решения. Но задача оценки организационного поведения не только не решена, но даже не сформулирована в принципе. Причин тому несколько: во-первых, это понятие плохо и неоднозначно определено по своей сути, во-вторых, организационное поведение, ситуационное по своей природе, трудно структурируется, находится под влиянием довольно сложной системы факторов, тенденции изменения которых труднопрогнозируемы. Последнее связано с тем, что эти тенденции находятся под воздействием не всегда рационального индивидуального поведения людей, имеющих отношение к организации. А их поведение тем более нерационально (нетрадиционно), чем больше они занимаются творческим трудом, который сейчас только и способен сохранить организацию и который отличается уникальностью содержания и результатов. Тем не менее, попытки создать инструментарий оценки и измерения организационного поведения не следует оставлять, поскольку этот междисциплинарный объект исследования приобретает статус стратегического фактора в обеспечении жизнедеятельности современного предприятия.

Поэтому целью настоящей статьи является анализ предпосылок и обоснование методических подходов к оценке организационного поведения.

Как известно, измерение любого объекта целесообразно строить, исходя из его природы. Но природа организационного поведения трактуется по-разному, и эта разница обусловлена отсутствием однозначного мнения ученых по поводу выделения родового и видового из двух понятий, отражающих активность субъекта хозяйствования по отношению к внешней среде: «деятельность» и «поведение». Одни ученые считают родовым понятие „деятельность”, другие – „поведение”. Так, например, психологи и социологи считают, что деятельность – это отображение сущности человеческой активности (по отношению к животным употребление этого термина неуместно), а „поведение - только форма деятельности, ее внешняя сторона” [1, с. 10; 2, с. 502]. Специальная наука, посвятившая себя исследованию деятельности как таковой – праксеология, - по-другому связывает эти понятия. Родовым понятием она принимает поведение, а деятельность рассматривает как „сознательно направляемое на достижение цели поведение” [3, с. 96].

Для разрешения этого противоречия из двух моделей соотношения понятий «деятельность» и «поведение» целесообразно построить одну, объединяющую их. Тем более, что детальный анализ аргументов исследователей этих понятий дает такое право. Например, Т. Заславская представляет социально-экономическое поведение как «... совокупность взаимосвязанных поступков и действий, которые люди совершают в социальной и экономической сферах под влиянием личных и групповых интересов ради удовлетворения своих потребностей. Отражая субъективную сторону экономической деятельности, индивидуальное и коллективное поведение людей существенно влияет на ее результаты и эффективность» [4, с. 139]. Новая модель, на наш взгляд, должна отражать некоторую непрерывную цепочку, континуум отдельных единиц, составляющих эти последовательно сопряженные процессы.

В литературе в качестве единицы деятельности предлагают выбирать действие, а поведения – поступок [2, с. 168, 502]. В связи с этим высказывается гипотеза о возможности представления поведения как некоторой последовательности поступков [5, с. 36]. Отсюда следует вывод, что оценивать поведение можно через оценку поступков. Если поступок и поведение тесно связаны, можно

предположить, что качество поступка связано с определенным качественным вариантом поведения. А это ставит проблему классификаций таких вариантов. По этому поводу Г. Бороздина заявляет, что человек есть не что иное, как ряд его поступков. Но при этом она не считает целесообразным выделять в качестве элемента исследования поведения человека отдельные поступки, а предлагает рассматривать его как целостный образ, комплекс знаков. Она пишет: „Этот комплекс знаков образует модель или, как говорят психологи, паттерн поведения. Модель воспринимается как единое целое... Например, авторитарное поведение включает в себя безапелляционность суждений, категоричный тон, характерную жестикуляцию. Увидев человека, ведущего себя таким образом, мы делаем для себя выводы” [6, с. 197]. Следуя предлагаемому автором подходу, подобным же образом можно описать либеральное или демократическое поведение руководителя. Но при этом дальнейшие рассуждения Г. Бороздиной свидетельствуют о том, что она не игнорирует понятие „поступок” при оценке поведения. Соглашаясь с известным польским психологом Е. Мелибрудой по поводу обеспечения эффективной обратной связи в общении, она пишет: «В своих замечаниях постарайтесь затронуть, прежде всего, особенности поведения партнера, а не его личности; старайтесь говорить о конкретных поступках партнера»; «Старайтесь сосредотачивать свое внимание на конкретных поступках вашего партнера в ситуациях, имевших место совсем недавно...» [6, с. 199].

Достаточно важными для решения задачи выбора объекта измерения поведения являются результаты исследований, проведенных в 1940–50-х гг. в «Ohio State University». Ученые этого университета попытались разработать механизм диагностики поведения через рассмотрение его как определенной серии поступков. При этом ими было установлено, что одним из основных проводников влияния, которое руководители оказывают на своих подчиненных, является их собственное поведение. Для того чтобы выявить типы поведения руководителя, помогающие сотрудникам, группам и организациям добиваться самых разнообразных целей, сотрудники «Ohio State University» составили список из 1800 конкретных поступков, которые, как они считали, могут использовать руководители. Среди них: формулирование целей для подчиненных, выдача им указаний, проявление дружелюбия и т.д. Для измерения поступков исследователи разработали шкалы и раздали их тысячам сотрудников, которых попросили указать, в какой мере их руководители используют те или иные типы поведения. Оказалось, что предложенный список поступков, во-первых, не исчерпывал всю их палитру, во-вторых, респонденты чаще всего отметили из большинства указанных типов поведения руководителей либо уважительность, либо формирование структуры. Результаты, полученные в этом университете, подтвердились во многих других исследованиях [7, с. 231]. Если трансформировать содержание двух вариантов поведения менеджеров на современный язык менеджмента, то уважительность можно воспринимать как демократический стиль управления, предполагающий вовлечение подчиненных в принятие решений и их исполнение, а формирование структуры – как бюрократическое управление, предполагающее выдачу распоряжений подчиненным и контроль их выполнения в рамках предоставленных подчиненному компетенций. То есть из всей совокупности предлагаемых к оценке поступков руководителей респонденты синтезировали два их характерных типа.

В свое время коллектив российских ученых получил приблизительно такой же результат в экспериментальных исследованиях поведения человека через поступки на работе и на досуге. Их выводы были такими: «Следуя основной гипотезе, надо было выделить различные по масштабу компоненты поведения – от отдельных поступков до целостной их последовательности в разных сферах. Теперь, когда работа закончена, приходится признать, что с этой задачей нам не удалось справиться должным образом. Описываемые ниже методики, скорее всего, фиксируют поведение только в двух масштабах – на уровне системы поступков в определенной сфере (главным образом на работе) и в масштабах общих особенностей поведения в обеих изучаемых сферах. Уровень отдельного поступка фактически не регистрируется, что создает определенные трудности в дальнейшем анализе» [8, с. 45].

Подводя итог анализу двух убедительных экспериментальных проверок возможности использования для оценки поведения определенного списка поступков, можно утверждать, что для решения этой задачи необходимо искать другой подход, основывающийся на особенной обобщающей характеристике некоторого списка поступков. При этом даже выделение классов или типов поведения не свидетельствует о том, что они будут проявляться в чистом виде. Так, нельзя не согласиться с комментариями Дж. Джорджа и Г. Джоунса по поводу исследований в «Ohio State University», которые высказали мысль, что уважительность и формирование структуры – это не взаимоисключающие, а взаимодополняющие, хотя и независимые типы поведения руководителей. Они фактически отражают два противоположных стиля управления людьми: жесткий административный, опирающийся на структуру, и «мягкий», демократический, предполагающий делегирование полномочий подчиненным.

Эти типы поведения являются взаимодополняющими, поскольку руководители могут использовать их одновременно. Они независимы, поскольку то, в какой степени руководитель уважителен, ничего не говорит о том, как он формирует структуру и наоборот [7, с. 231]. Таким образом, предложенную исследователями «Ohio State University» типологию поведения руководителей можно считать уместной. Но перенести на уровень подчиненного ее нельзя. Хотя власть и рассредоточивается сегодня объективно между руководителями и компетентными подчиненными, у последних нет полномочий и прав формировать структуру, использовать административные рычаги воздействия на руководителя или коллег, нет у них и права делегировать полномочия. Поэтому типология поведения подчиненных в отношениях с руководителем и коллегами должна строиться по другому принципу, на другом основании. И это основание имеет социальную природу.

Дело в том, что поступок человека имеет особую качественную окраску, связанную с его личностью. Составитель современного толкового психологического словаря В. Шапар считает, что поступок – это осознанное действие, оцениваемое как акт морального самоопределения человека, в котором он утверждает себя как личность – в своем отношении к другому человеку, к себе самому, группе или обществу, к природе в целом. Поступок – основная единица социального поведения. В нем проявляется и формируется личность человека [9, с. 67]. Если сказанное верно, то спрогнозировать или оценить отдельный поступок практически невозможно. Хотя продиагностировать определенный характер типичной совокупности поступков можно, если разработать соответствующую классификацию таких типов. Анализ и обобщение литературы показывают, что существует несколько подходов к выделению типов поведения в зависимости от задач исследования. Один из них уже был нами рассмотрен – это деление поведения руководителей на «мягкое» гуманистическое и «жесткое» (структурное или административное). Кроме задачи определения типов поведения руководителей в литературе рассматриваются типы поведения подчиненных в отношениях с руководителями, типы поведения коллективов или организаций и некоторые другие.

В значительной степени полезным для выбора инструментов влияния на поведение человека в коллективе можно считать выделение таких вариантов их поведения во взаимодействии, как конфликт, кооперация, сотрудничество, компромисс, конкуренция. Их диагностику можно выполнить, сопоставляя оценки руководителем и коллективом различных проблем, возникающих в работе [10, с. 63-64; 11, с. 306].

Немаловажными аспектами поведения работников и коллективов является их отношение к изменениям в работе. В этой связи исследователи различают традиционный и инновационный (предпринимательский) типы поведения. Для диагностики поведения отдельных личностей по этому признаку можно воспользоваться оценками характеристик потенциала инновационного поведения, перечень которых неоднозначный. Например, в качестве таковых предлагаются постоянное стремление к успеху, желание быть хозяином судьбы, желание достичь свободы и независимости, инициативность; настойчивость в достижении целей, допустимый риск, отсутствие страха взять на себя ответственность, умение спокойно анализировать сложные ситуации, умение убеждать людей, трудолюбие, умение находить информацию о выгоде, предприимчивость [12, с. 65].

Сохранение или развитие поведения требует количественной оценки отдельных характеристик, которую можно получить, используя опросы, анкетирование, интервью.

В целом по вышеизложенному материалу можно сделать следующие выводы. Организационное поведение превращается в критический объект менеджмента. Воздействие на него требует количественной оценки, учитывающей природу этого феномена. Но его природа в литературе трактуется по-разному, исходя из соотношения двух понятий, отражающих активность субъекта хозяйствования по отношению к внешней среде: деятельности и поведения. В литературе в качестве единицы деятельности предлагают выбирать действие, а поведения – поступок. Отсюда напрашивается вывод, что оценивать поведение можно через оценку поступков. Однако исследованиями зарубежных ученых доказано, что составить полный перечень прогнозируемых поступков человека практически невозможно. Хотя продиагностировать определенный характер типичной совокупности поступков можно, если разработать соответствующую классификацию таких типов. Существует несколько подходов к выделению типов поведения в зависимости от задач исследования. Например, можно выделить демократический и жесткий тип поведения руководителя. Во взаимодействии членов коллектива, руководителя коллектива и подчиненных можно выделить такие типы поведения, как конфликт, кооперация, сотрудничество, компромисс, конкуренция. Поскольку поведение представляет определенный характер изменчивости во времени индивида, коллектива, представляет интерес выделение традиционного и инновационного типов поведения. Сохранение или развитие

определенного варианта поведения требует количественной оценки отдельных характеристик, которую можно получить, используя опросы, анкетирование, интервью.

Развитие данных исследований возможно в направлении теоретического обоснования операционализации типов поведения и практической ее проверки.

Литература

1. Рывкина Р.В. Управленческие группы: деятельность. Поведение и взаимодействие // Изв. Сиб. отд. АН СССР.- Сер. Экономика и прикл. социол.- 1985.- Вып. 3.- №12.- С. 26.
2. Словарь психолога-практика / Сост. С.Ю. Головин. 2-е изд., пер., и доп.- Минск, Харвест, 2003.- 976с.
3. Зеленовский Я. Организация трудовых коллективов. Введение в теорию организации и управления. - М., 1971.
4. Пилипенко В.Е. и др. Экономическая социология: Учеб. пособие / В.Е. Пилипенко, Э.А. Гансова, В.С. Казаков и др.; Под ред. В.Е.Пилипенко.- К.: МАУП, 2002.- 296 с.
5. Москвичов С.Г. Мотивація діяльності та поведінки як предмет системного дослідження в психології // Проблеми філософії. Республіканський міжвідомчий науковий збірник. Випуск 88. Суспільна діяльність, нове мислення й пізнання.- Київ, „Либідь”, 1991.- С. 31-37.
6. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2000.- 224 с.
7. Джордж Дж. М., Джоунс Г.Р. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. Пособие для вузов / Пер. с англ. Под ред. Проф. Е.А. Климова.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 463 с.
8. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Под ред. В.А. Ядова. Ленинград.: «НАУКА», Ленинградское отделение 1979.- 248 с.
9. Шапар В.Б. Сучасний тлумачний психологічний словник.- Х.: Прапор, 2005.- 649с.
10. Дороніна М.С., Войтко В.В. Діагностика поведінки колективу // Економіка розвитку. Науковий журнал.- Харків. ХДЕУ.- №1, 2004 - С. 61 - 67.
11. Фролов С.С. Социология: Учебник.- 3-е изд., доп. М.: Градарики, 1999.- 344 с.
12. Доронін А.В., Петряев О.О. Кількісний аналіз потенціалу лідерства у виробничих організаціях // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля.- 2005.- №8(84).- Ч.2.- С. 64-69.

УДК 331.108.2

Н.В. Романченко

АДАПТАЦІЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВОЮ ПОВЕДІНКОЮ ПРАЦІВНИКІВ В СТРУКТУРНИХ ПІДРОЗДІЛАХ

В 60-х рр. ХХ ст. активно обговорювалися перспективи менеджера середньої ланки у зв'язку із впровадженням інформаційних технологій. Основною їхньою функцією вважалася координація виконання планових завдань, розробка й затвердження яких - прерогатива вищого рівня менеджменту. На думку вчених, масове впровадження у виробництво інформаційних технологій дозволить безпосередньо передавати завдання їхнім виконавцям, що й зіграє роль у долі керівників середнього рівня [1, с. 57-58]. Наслідком цього мала стати не тільки зміна їхнього функціонала, але й чисельності мідл-керівників. Реалії ХХІ ст. не відповідають таким очікуванням. Переродження функції керування персоналом у цілісну систему спричиняє ще більші вимоги до керівників середньої ланки як суб'єктів управління людськими ресурсами. Відмінною рисою мідл-керівників стає реалізація значної частини функцій управління персоналом. До їхнього числа належить формування системи адаптації співробітників, здатної забезпечити вирішення великої кількості завдань як традиційного (з погляду їх сутності), так і нетрадиційного характеру. До останніх завдань можна віднести впровадження корпоративної культури, у тому числі норм і цінностей структурного підрозділу; формування лояльного відношення до компанії; приведення у відповідність очікувань співробітника й можливостей компанії (підрозділу); вплив на формування стилю робочої діяльності й ставлення до власного професійного розвитку.

Такий підхід до адаптації, як зазначає Д. Занько, вимагає формування в мідл-керівників ставлення до адаптації як до технології управління персоналом, а також навчання менеджерів елементам побудови комплексної й цілісної системи адаптації персоналу [2, с. 77]. Основним тут є:

знання особливостей управління адаптацією на кожному з її етапів; формування продуктивного робочого стилю співробітників і забезпечення ефективного супроводу їхньої трудової діяльності; уміння планувати програму призначення на посаду нових співробітників; уміння мотивувати робочу групу до передачі співробітникові досвіду й знань; уміння ініціювати його неформальне членство в групі.

Зазвичай автори розкривають процес адаптації з точки зору його професійної спрямованості, не зосереджуючи увагу на соціально-психологічних проблемах цього складного процесу [3, 4]. За сучасних умов, коли усвідомлюється значення і місце людських ресурсів в розвитку організації, постає проблема дослідження адаптації як потужного інструменту управління на підприємствах як соціально-економічних, а не суто виробничих системах. Лінійні керівники несуть пряму відповідальність за реалізацію планових завдань своїх підрозділів і, відповідно, уповноважені ухвалювати рішення щодо того, як використовувати ресурси, які перебувають у їх розпорядженні. Це означає, що кожний з менеджерів буде по-різному підходити до вирішення проблеми управління персоналом і до реалізації головного завдання в галузі управління людськими ресурсами – завдання підвищення ефективності праці співробітників. Можна вирішувати це завдання шляхом повного підпорядкування собі персоналу або ж шляхом залучення його до загальних для підрозділу цілей для того, щоб розвивати почуття відповідальності за колективно ухвалене рішення й результати діяльності. Проте, політика керівника щодо персоналу має бути однозначною, зрозумілою і передбачуваною. Отже, від керівника вимагається «донести» до нових співробітників норми трудової поведінки, цінності й традиції в діяльності підрозділу з самого початку їх появи у колективі. Ефективною технологією формування професійно компетентних співробітників, відповідальних за результати діяльності, є адаптація, що сполучає соціально-психологічний і професійно-орієнтований підходи.

Поєднання професійно-орієнтованої та соціально-психологічної складової адаптації в єдиний керований процес забезпечить його високу ефективність не тільки за рахунок скорочення періоду набуття співробітником професійних вмінь відповідно до специфіки діяльності організації, а й за рахунок формування продуктивного стилю робочої поведінки працівників. Важливо з самого початку зорієнтувати процес адаптації на формування бажаного робочого стилю нового співробітника.

Кожний з членів робочої групи володіє ключовими характеристиками, які є наслідком домінуючої соціальної мотивації. «Новачок» прагне «бути гарним», справити позитивне враження на колег і керівника. Він або має фрагментарні знання й професійні вміння, або не прагне демонструвати свої достатні компетенції, набуті раніше. В зв'язку з цим увага керівника повинна бути спрямована на те, щоб внутрішньогрупові норми відбивали бажання колективу працювати й досягати групові цілі. Якщо група не є носієм цілей, орієнтованих на результати і якість роботи, то менеджер повинен їх «задавати», покладаючись на свої лідерські задатки або владу керівника [2, с. 82-84].

Стиль «Виконавця» є ефективним напрямком розвитку «Новачка», який характеризується прагненням до набуття професійних вмінь і досвіду роботи з метою задоволення своєї соціальної потреби «бути корисним» в колективі. Завдяки такої продуктивної мотивації співробітники з даною орієнтацією є відповідальними й ініціативними фахівцями, які не вимагають від керівника чітких алгоритмів та штампів виконання функціональних обов'язків. В міру набуття необхідних знань, вмінь і досвіду їх трудова поведінка стає ще більш ефективною і економною з точки зору витрачання часу керівника на управління персоналом.

На свої робочі місця молоді фахівці приходять, не володіючи інформацією про всі внутрішні процеси в компанії й, у першу чергу, про функції своєї робочої групи. Тому завдання керівника - правильно організувати процес адаптації, спланувавши обов'язково процедуру ініціації співробітника для переведення його з формального членства у неформальне. Для орієнтації процесу керованої адаптації на потреби новачка потрібно мати уявлення про картину світу цього співробітника в кожний конкретний період часу його трудової діяльності та співвідносити цю інформацію з етапами адаптації (рис. 1).

Знання етапів адаптації співробітника та їхнього інформаційного наповнення дозволяє керівникові сформулювати програму адаптації. Для залучення колективу до цього процесу можна запропонувати колегіально скласти основу програми, що буде означати прийняття відповідальності за виконання спільно ухваленого рішення стосовно супроводу трудової діяльності нових робітників.

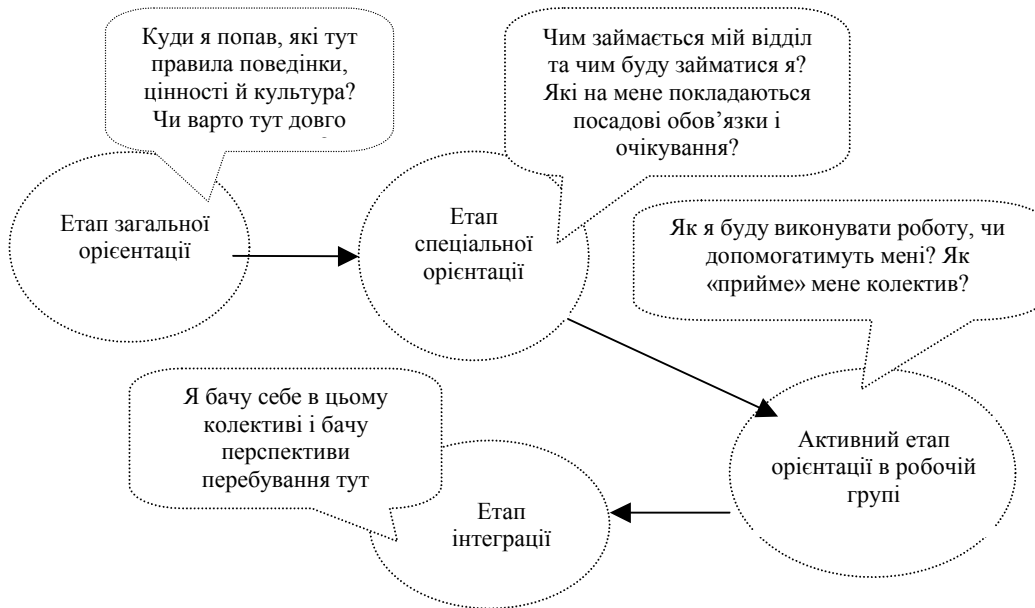


Рис. 1. Співвідношення етапів адаптації та проблемних сприйнять співробітника

Нижче наведено узагальнену інформацію для складання програми адаптації нових співробітників підрозділу (табл. 1).

Бажано критично підходити до оцінки програм адаптації, розглядаючи кожний захід з погляду його черговості, міри необхідності, часу проведення, рівня стресовості для новачка й загальної ефективності.

Таблиця 1. Зміст етапів адаптації персоналу

Етапи процесу адаптації	Характер процесу адаптації (спрямованість) на даному етапі	Зміст етапу, його інформаційне наповнення	Форма організації
Етап загальної орієнтації	Знайомство нового співробітника з фірмою, із загальними для всіх правилами	Загальні відомості про фірму й підрозділ; трудовий розпорядок фірми; традиції, внутрішні стандарти взаємодії, загальні правила заохочень і покарань, прийняті у фірмі; структура фірми або підрозділу; соціальний пакет працівників	Лекція, бесіда, «Пам'ятка новому співробітнику», екскурсія по фірмі, особисте знайомство з колегами
Етап спеціальної орієнтації	Знайомство нового співробітника з підрозділом	Структура, функції, мета і завдання підрозділу; зовнішні й внутрішні взаємовідносини підрозділу; безпосередні цілі, завдання, обов'язки нового співробітника (чим детальніше й докладніше, тим краще); роз'яснення важливості даної роботи, як вона співвідноситься з іншими в підрозділі та на фірмі в цілому; процедури й правила, що безпосередньо стосуються нового працівника	Співбесіда з лінійним керівником, ознайомлення з посадовим інструкцією, положенням про відділ та іншими матеріалами, що стосуються безпосередніх обов'язків
Активний етап орієнтації в робочій групі (1-1,5 міс.)	Професійна, соціально-психологічна, психо-фізіологічна адаптація	Процедура виконання роботи (окремих бізнесів-процесів); якість роботи, нормативи якості виконання роботи й основи оцінки виконання; ведення документації, необхідна звітність; характер взаємодії членів робочої групи; очікування від працівника (в контексті формування стилю робочої поведінки)	Безпосередня практика, навчання на робочому місці, залучення до робочих нарад, ініціація робітника
Етап інтеграції (від 3-5 міс. до 1-1,5 років)	Соціально-психологічна адаптація, професійна адаптація	Детальне ознайомлення з колективом і новими обов'язками; засвоєння норм поведінки; повне пристосування до робочої групи; ототожнення особистих інтересів та цілей із загальними для групи освоєння суміжних професій (для взаємозамінності персоналу); залучення до справ групи	Коучинг, наставництво, навчання поза робочим місцем (зовнішні тренінги), ротация

З метою визначення робочого стилю поведінки, оптимального навантаження співробітника та потреби у професійному навчанні доцільно завести картку контролю за адаптацією, у якій фіксувати результати своїх спостережень, а також формальних і неформальних бесід з новачком з таких питань (табл. 2).

Такого роду інформація, представлена в динаміці, дає можливість зрозуміти, як потрібно планувати роботу з новим персоналом в підрозділі, та якого стилю керівництва вимагають окремі працівники на даному етапі свого професійного розвитку й соціальної орієнтації.

Таблиця 2. Картка контролю за адаптацією

Критерії оцінки соціальної й професійної адаптації співробітника	Замітки керівника				
	1-й тиждень	2-й тиждень	...	4-й тиждень	...
Отримано необхідний для роботи обсяг знань					
Отримано необхідний для роботи обсяг навичок					
Установлено неформальні взаємини з більшістю колег по роботі					
Поведінка співробітника відповідає нормам і традиціям групи					
На який рівень показників діяльності (обсяг та якість робіт) вийшов співробітник					
Простежується бажання вдосконалитися професійно					
Потреба в розгорнутому навчанні					
Співробітник схильний брати на себе відповідальність за самостійно ухвалені рішення щодо виконання виробничих завдань					
Потребує жорсткого чи помірного контролю					
Здатність ставити цілі і вміння їх досягати					

Отже, від того, наскільки добре керівник знає особливості й потреби своїх підлеглих, прямо залежить ефективність роботи підрозділу. Персонал виступає головним стратегічним ресурсом керівника в умовах постійних змін у компанії, і це вимагає стратегічного погляду на управління ним. Ефективною технологією стратегічного управління робочою групою є керований процес адаптації, водночас орієнтований як на формування професійних вмінь і навичок, так і на формування стилю трудової поведінки, адекватного внутрішнім потребам робочої групи. Від керівника вимагається розуміння очікувань нового співробітника, його оцінки власної відповідності вимогам компанії та робочої групи, його бачення подальшого розвитку і можливих перспектив. Саме в період адаптації необхідно допомогти людині привести у відповідність очікування від роботи з можливостями компанії (або конкретного робочого місця). Усвідомлення ступеня цієї відповідності стає додатковим мотивом працівника до коригування рівня своєї трудової активності. В зв'язку з цим керівники структурних підрозділів мають знати особливості керування адаптацією на кожному з її етапів; уміти формувати програму введення на посаду нових співробітників; представляти, як можна залучити членів робочої групи до організації процесу адаптації.

Завданням керівника є зміна соціального статусу новачка, ініціація його неформального членства в групі; цілеспрямоване переведення в стиль Виконавця. В подальшому вимагається відслідковувати соціальну мотивацію і підтримувати прагнення працювати на досягнення загальних цілей. Відповідний етап розвитку нового працівника вимагає відповідного стилю індивідуального керівництва. Такий підхід до організації адаптації працівників в повній мірі відповідає сучасній концепції маркетингу персоналу.

Література

1. Сергеева О.Б. Лидерство и управление как компетенции руководителей среднего звена // Управление персоналом. – 2005. - №19(125). – С. 57-60.
2. Занько Д.И. Адаптация, мотивация и развитие персонала отдела продаж. – Москва: Вершина, 2006. – 240 с.
3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. – М.: Юрист, 2001. – 496 с.
4. Малуев П.А., Мелихов Ю.Е. Управление персоналом. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2005. – 184 с.

УДК 658.27:64 (477.62)

І.А. Карабаза

ОСОБЛИВОСТІ ПОКРИТТЯ ПОТРЕБИ В ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСАХ ВНУТРІШНІМИ ТА ЗОВНІШНІМИ ДЖЕРЕЛАМИ ПОСТАЧАННЯ НА ГРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Питання забезпечення підприємств виробничими запасами як за допомогою внутрішніх, так і зовнішніх джерел постачання досліджувалося багатьма економістами. Від його вирішення залежить ефективність господарювання на підприємстві. Зокрема Аксененко А.Ф. вказує, що затримка у забезпеченні виробництва необхідними матеріалами викликає недовикористання робочої сили та потужностей обладнання, зменшення випуску продукції, перевитрачання фонду заробітної плати, підвищення собівартості продукції та погіршення результатів діяльності підприємства в цілому [1,

с.15]. Такі економісти, як Чумаченко М.Г., Боллох М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. вважають, що аналіз забезпеченості потреби підприємства в запасах джерелами покриття забезпечує ритмічну роботу підприємства та його фінансову стійкість [2, с. 409]. Серікова Т.М., Понікаров В.Д., Кожанова Є.П., Оленко І.П. вважають, що «від своєчасності постачання матеріальних ресурсів залежить обсяг, якість продукції, витрати на її виробництво, виконання договірних зобов'язань» [3, с. 199]. В свою чергу Ковбасюк М.Р. вказує, що забезпеченість ресурсами підприємства є важливою умовою ефективного виконання плану випуску продукції [4, с. 78].

Але, слід зазначити, що деякі питання, зокрема аналізу забезпеченості потреби в деяких видах виробничих запасів договорами та фактичного їх виконання, залишаються нерозкритими або не отримали подальшого розвитку.

Метою статті є викладення теоретичних та методологічних засад здійснення аналізу забезпеченості потреби у виробничих запасах договорами та фактичного їх виконання на гірничо-збагачувальних підприємствах.

Своєчасне та ритмічне забезпечення виробництва матеріалами є передумовою ефективною господарської діяльності підприємства, тому необхідно обирати оптимальні шляхи забезпечення підприємства запасами. На сьогоднішній день можна виділити два основних існуючих шляхи забезпечення підприємства запасами: інтенсивний та екстенсивний. За умов ринкової економіки перевага, безперечно, надається інтенсивному шляху забезпечення підприємства запасами. Це пов'язано, перш за все, з обмеженістю ресурсів у природі, а також з тим, що на відміну від екстенсивного шляху забезпечення запасами, який широко використовувався на українських підприємствах у попередні часи і у певному ступені вплинув на загострення екологічної ситуації у країні, інтенсивний шлях дає змогу втілювати наукові розробки щодо утилізації відходів та використання безвідходних технологій. Виробничі запаси, які необхідні для здійснення виробничого процесу на підприємствах, можуть надходити як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел постачання. Так, до внутрішніх джерел постачання належать: очікувані залишки матеріалів, з урахуванням незавершеного виробництва на початок аналізованого періоду, відходи, вдруге використані матеріали, запаси власного виробництва та інше.

На гірничо-збагачувальних підприємствах (ГЗП) Кривого Рогу в забезпеченні виробничими запасами переважають зовнішні джерела їх постачання, відповідно доцільно розглянути порядок розрахунку забезпеченості потреби підприємства у запасах договорами та порядок фактичного їх виконання (табл. 1) [5, с. 112].

Таблиця 1. Аналіз забезпеченості потреби в деяких видах виробничих запасів договорами та фактичне їх виконання за звітний рік на ВАТ „ПГЗК”

Назва матеріалу	Планова потреба, тис. грн.	Джерело покриття		Замовлено за договорами, тис. грн.	Забезпечено потреби договорами, %	Надійшло від постачальників, тис. грн.	Виконання договорів, %	
		внутрішнє (рудоуправління комбінату)	зовнішнє					
			Постачальник					Тис. грн.
Аглоруда	33768,88	33768,88	-	-	-	-	-	
Запчастини	85500	-	ВАТ „КЗРК”	34995,6	34995,6	(85499,1/85500)*100% = 99,9%	17651,7	(61165,7/85499,1)*100%=71,5
			ВАТ „ОРРЗ”	1109,8	1109,8		653,0	
			ВАТ „НКМЗ”	5524,2	5524,2		3906,3	
			ВАТ „Дніпроважкмаш”	6098,5	6098,5		2883,2	
			ТОВ „Криворіжрудмаш”	1312,3	1312,3		260,9	
			ТОВ з-д „Прогрес”	1488,3	1488,3		796,1	
			ВАТ „Дизельний завод”	1908,4	1908,4		318,0	
			ВАТ „КриворіжНИПИрудмаш”	2736,1	2736,1		508,3	
			ВАТ „Регом”	12600	12600		8522,3	
			ВАТ „Промрудмаш”	3315,1	3315,1		1265,2	
			Інші	14410,8	14410,8		24400,7	
			Разом	85499,1	85499,1		61165,7	

З табл. 1 видно, що на ГЗП існують запаси, для забезпечення яких необхідно задіяти лише внутрішні джерела постачання. Так, на ВАТ „ПГЗК” аглоруда є продуктом власного виготовлення, а потребу в інших запасах, зокрема, у запасних частинах для обладнання можна задовольнити лише за допомогою зовнішніх джерел покриття, тобто постачальників. Планова потреба у запчастинах на ВАТ

„ПГЗК” забезпечена підписаними договорами практично повністю. Але виконання договорів вимагає прийняття заходів щодо їх оптимізації, так як виконання договорів постачання складає всього 71,5%.

На підставі даних табл. 1 можна розрахувати коефіцієнти забезпеченості потреби підприємства договорами на поставку та внутрішніми джерелами покриття. Такі коефіцієнти доцільно розраховувати по видах виробничих запасів і разом за всіма виробничими запасами, що аналізуються, та на момент виконання договорів, тобто по факту. Так, за аглорудою коефіцієнт забезпеченості складає 33768,88 тис.грн./33768,88 тис. грн. = 1, за запчастинами: 61165,7 тис.грн./85500 тис. грн. = 0,715.

Це підтверджує, що потреба в руді забезпечена повністю, а потреба в запчастинах задовольняється лише на 71,5%, що може спричинити порушення в роботі підприємства. Загальний коефіцієнт забезпеченості за всіма розглянутими видами запасів склав: 94934,58 тис.грн./119268,88 тис. грн. = 0,796.

Дані табл. 1 є підставою для поглиблення аналізу в частині виявлення недопоставок в розрізі окремих постачальників, договори з якими були не виконані (табл. 2) [5, с. 25].

Таблиця 2. Аналіз невиконання договорів на поставку в розрізі окремих постачальників ВАТ „ПГЗК”

Назва матеріалу	Постачальник	Замовлено за договорами, тис. грн.	Надійшло від постачальника, тис. грн.	Відхилення	
				Абсолютне, (тис. грн.)	Відносне, (%)
Запчастини	ВАТ „КЗРК”	34995,6	17651,7	-17343,9	-49,6
	ВАТ „ОРРЗ”	1109,8	653,0	-456,8	-41,2
	ВАТ „НКМЗ”	5524,2	3906,3	-1617,9	-29,3
	ВАТ „Дніпроважмаш”	6098,5	2883,2	-3215,3	-52,7
	ТОВ „Криворіжрудмаш”	1312,3	260,9	-1051,4	-80,1
	ТОВ з-д „Прогрес”	1488,3	796,1	-692,2	-46,5
	ВАТ „Дизельний завод”	1908,4	318,0	-1590,4	-83,3
	ВАТ „Криворіж-НИПИрудмаш”	2736,1	508,3	-2227,8	-81,4
	ВАТ „Регом”	12600	8522,3	-4077,7	-32,4
	ВАТ „Промрудмаш”	3315,1	1265,2	-2049,9	-61,8
	Інші	14410,8	24400,7	9989,9	69,3
	Разом	85499,1	61165,7	-24333,4	-28,5

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що невиконання договірних зобов’язань спостерігається за всіма основними постачальниками, в найбільшій мірі порушили договірні взаємини такі підприємства, як ТОВ „Криворіжрудмаш”, ВАТ „Дизельний завод”, ВАТ КриворіжНИПИрудмаш”.

Вони недопоставили запчастини відповідно на 1051,4 тис. грн., 1590,4 тис. грн. та 2227,8 тис. грн. Навіть збільшені на 9989,9 тис. грн. поставки від неосновних постачальників, які здійснені в звітному році, не покривають загальної необхідності у запчастинах підприємства. Причинами виявленого недопоставлення запасів можуть бути перебої у постачанні, викликані кризовими явищами на підприємстві, яке є постачальником, проблеми з доставкою замовлених матеріалів вчасно, надзвичайні природні події, можлива також недовіра з боку постачальників до підприємства внаслідок попередніх випадків несвочасної сплати коштів за продукцію та інше.

Отже, дані виваженого аналізу забезпеченості виробничими запасами ГЗП дають змогу відділам постачання підприємств виявляти відхилення від стандартів договірних відносин в розрізі окремих постачальників, складати акти та надсилати рекламції. Зазначений аналіз доцільно супроводжувати оцінкою якості запасів, які надходять, причини та розміри повертання запасів низької якості та їх вплив на виробничий процес, його також можна доповнювати аналізом повернутих вантажів постачальникам, нестач. Запропонована методика проведення аналізу виробничих запасів на гірничо-збагачувальних підприємствах дозволяє покращити ефективність роботи відділу МТП підприємств, збільшити аналітичність інформації про забезпеченість підприємств запасами та підвищити її оперативність.

Література

1. Аксененко А.Ф. Микроанализ и оценка внутренних резервов. –М.: Финансы, 1980. -127с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; за ред. М.Г. Чумаченка.- К.: КНЕУ, 2001. – 540с.
3. Серікова Т.М., Понкаров В.Д., Кожанова Є.П., Оленко І.П. Облік, аналіз і аудит.- Х: ВД «Інжек», 2003.- 380 с.
4. Анализ эффективности использования производственных ресурсов /М.Р. Ковбасюк, Л.И. Горбунова, А.И. Ковалев.- М.: Финансы и статистика, 1985.- 136с.
5. Пояснювальна записка до річного звіту ВАТ «ПГЗК».- Кривий ріг, 2003.- 250 с.

УДК 331.12

О.І. Воробйова

РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРАЦІ: СУТНІСТЬ ТА УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Ринок праці є важливою складовою всієї ринкової системи господарювання. Він є одним з типів ринків за економічним призначенням. В.М. Пелюх виділяє, крім ринку праці, такі типи ринків: ринок засобів виробництва, ринок продуктів (предметів споживання), фінансовий ринок (ринок позичкових капіталів), ринок послуг (освітніх, побутових, медичних і т.п.), ринок технологій, ринок інформації, ринок духовних благ [1, с. 5].

Перед тим як дослідити економічну сутність категорії “регіональний ринок праці” та визначити умови його функціонування, треба спочатку розглянути такі категорії, як “ринок” та “сукупний ринок праці”. Як відзначає Махсма М.Б.: “Політична економія виділяє чотири напрями у визначенні ринку. Перший напрям представлений науковцями, які під ринком розуміють простір, місце, сферу збуту товарів. Представники другого напрямку визначають ринок як сукупність продавців і покупців, третього – як сукупність товарно-грошових відносин, спосіб координації дій учасників, або як сферу зв'язків товаровиробників. Вчені четвертого напрямку вбачають у ринку механізм, технологію здійснення обміну і розподілу товарів” [2, с. 4].

На нашу думку, більш точніше визначення категорії “ринок” наведено у підручнику за редакцією професора Базилевича В.Д.: “Ринок – система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів” [3, с. 184].

Проте, як зазначає Брєвнов А.А.: “Визначення ринка ще не розкриває всього змісту цього поняття. Сутність ринку характеризують наступні основні риси:

- ринок передбачає наявність товару;
- ринок передбачає наявність розвиненої і стійкої грошової системи;
- ринок передбачає самостійність і добровільність дій господарюючих суб'єктів, свободу угод і договорів;
- при усій стихійності ринок підпорядковується дії законів: вартості, конкуренції, попиту та пропозиції;
- в особистій зацікавленості передбачається стимулюючий ефект ринка продавців і покупців;
- ринок передбачає повну матеріальну відповідальність усіх учасників за результати своєї діяльності;
- ринок передбачає встановлення вільних ринкових цін, що формуються під впливом попиту та пропозиції;
- ринок передбачає відкритість щодо світового господарства, при якому регіональний ринок є часткою національного, а національний – часткою світового ринку;
- ринок передбачає наявність зовнішніх чинників, що сприяють його розвитку;
- ринок формує такий тип людини, який у свої моральні норми включає також ринкову етику” [4, с. 210-211].

Встановлені ознаки ринку, на нашу думку, справедливі також для окремих його сегментів, у тому числі для ринку праці.

Переходячи від визначення загального поняття “ринку” до сутності ринку праці необхідно вказати, що питаннями ринку праці (робочої сили) займалась значна кількість учених. Проте в їхніх дослідженнях у меншій мірі розглядаються питання сутності “регіонального ринку праці”. А втім, регіональний ринок праці є важливою складовою національного ринку праці та суттєво впливає на розвиток соціально-економічної системи регіону та країни. Тому основною метою статті є уточнення сутності поняття “регіональний ринок праці” та встановлення сучасних умов його функціонування.

Досліджуючи категорію “регіональний ринок праці”, перш за все необхідно визначити сутність загального поняття “ринок праці”. В сучасній економічній літературі існують безліч визначень поняття “ринок праці”. Найчастіше його формулюють як “систему суспільних відносин з погодженням інтересів роботодавців і найманих робітників” [5, с. 122].

Проте, ринок праці відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності процесу відтворення такого важливого для суспільства товару, як робоча сила. Саме в цьому, на думку Махсми М.Б.,

полягає економічна сутність ринкових процесів. А тому сутність ринку праці вона визначає як “складну систему економічних відносин з приводу обміну індивідуальної здатності до праці на фонд життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили та розміщення працівника в системі суспільного поділу праці за законами товарного виробництва та обігу” [2, с. 5]. Таке визначення загального поняття “ринок праці” є не зовсім вдосконалене. По-перше, ринок праці – це не тільки економічні, але і значні соціально-трудова відносини, що пов'язані з суспільним і духовним розвитком працюючої людини. По-друге, у наведеному визначенні не достатньо розкрита мотиваційна обумовленість участі людини на ринку праці. По-третє, у визначенні не зовсім враховуються національні традиції та ментальність індивідів у розвитку ринку праці та особливості його створення в регіональному аспекті.

Таким чином, наведене визначення сукупного ринку праці потребує деякого уточнення. Це уточнення повинно базуватися на принципових ознаках сукупного ринку праці та наведених вище зауваженнях до визначення категорії “загальний ринок праці”.

В економічній літературі виділяють різні принципові ознаки сукупного ринку праці. Так, Лукашевич В.М. виділяє чотири характерні ознаки щодо сукупного ринку праці: “По-перше, це сукупність економічних відносин між попитом та пропозицією робочої сили. По-друге, місце працевлаштування, перехрестя різних економічних та соціальних інтересів і функцій. По-третє, із позицій підприємця, це поле взаємовідносин його співробітників. По-четверте – механізм, що забезпечує погодження ціни та умов праці між роботодавцями та працівниками, що наймаються” [6, с. 72].

Виділені їм ознаки, на нашу думку, теж потребують деякого уточнення. Так, на наш погляд, перша ознака сукупного ринку праці пов'язана не тільки з сукупними економічними відносинами між попитом і пропозицією робочої сили, але ще з соціально-трудова відносинами, що суттєво відрізняються від суто економічних відносин. Третя ознака ринку праці фактично розглядається з позиції підприємця (роботодавця), що не зовсім правомірне. Ринок праці - це поле взаємовідносин як окремих роботодавців, так і окремих працівників, між якими виникають різні стосунки, протиріччя, індивідуальні та колективні інтереси тощо. Четверта ознака ринку праці – це не просто механізм, що забезпечує погодження ціни та умов праці, скоріше – це дуже складний організаційно-економічний, фінансово-економічний та соціально-економічний механізм, який забезпечує не тільки погодження ціни та умов праці, але й соціально-економічні, соціально-трудова та інші стосунки між роботодавцями та працівниками, між різними роботодавцями і різними працівниками як в індивідуальному плані, так і в межах усього суспільства як загального поля працевлаштування.

Виходячи з цих принципових зауважень, нами пропонується виділити наступні характерні ознаки сукупного ринку праці. По-перше, це сукупність соціально-економічних та соціально-трудова відносин, що виникають в суспільстві в умовах взаємодії роботодавців і робітників, що наймаються, та державних органів, які повинні регулювати ці взаємовідносини. По-друге, це сукупність юридичних та фізичних осіб, які взаємодіють між собою як основні суб'єкти з їхніми фінансово-економічними та соціальними інтересами і бажаннями, можливостями і потребами. По-третє, це поле конкуренції між роботодавцями за кращого робітника, конкуренції між робітниками за кращі умови і ціну праці, а також людяність з боку роботодавця. По-четверте, це організаційно-економічний та фінансово-економічний механізм, який забезпечує не тільки погодження ціни і умов праці, але ще й відповідні соціальні та інші стосунки між роботодавцями і робітниками, що підпадають під поняття людяність у індивідуальних та колективних стосунках. По-п'яте, це поле, де ураховується регіональне розміщення володарів робочої сили, національні традиції країни та окремих груп населення, закони ринкового поділу праці, а також сучасні міграційні процеси.

Виходячи з уточнених принципових ознак поняття сукупного ринку праці, можливо його визначити таким чином. Сукупний ринок праці – це складна динамічна система соціально-економічних та соціально-трудова відносин, яка формується в суспільстві з приводу обміну індивідуальної здатності до праці фізичної особи на відповідні умови та грошово-матеріальні цінності, які необхідні для повного відтворення робочої сили працівника та забезпечення життєдіяльності його родині, з урахуванням регіонального розміщення робітників, національних традицій та поділу праці у відповідності з законами ринкової економіки і міграційних процесів. Уточнене визначення сукупного ринку праці дає підстави для формулювання сутності категорії “регіональний ринок праці”.

Безумовно, регіональний ринок праці – це складова частина загального ринку праці. При цьому на регіональному ринку праці повинні діяти усі принципові ознаки, що і на сукупному ринку праці. Проте, для регіонального ринку праці, можливо виділити специфічні ознаки. По-перше, це поле, де взаємодіють як місцеві, так зовнішні роботодавці та робітники, що з одного боку ускладнює систему

взаємовідносин, сприяє підвищенню конкуренції, а з іншого боку – позитивно або негативно впливає на умови праці та ціну робочої сили. По-друге, це поле, де географічні та природні умови впливають найбільшим чином. По-третє, це поле, де національні, ментальні та релігійні аспекти суттєво впливають на вибір працівників і роботодавців. По-четверте, особливості видів економічної діяльності в регіонах суттєво впливають на можливості робітників реалізувати свої фізичні та розумові здібності. Таким чином, виходячи з того, що регіональний ринок праці є частиною сукупного ринку праці, та з урахуванням запропонованих специфічних ознак регіонального ринку, його сутність можливо визначити як частину сукупного ринку праці, яка у своєму функціонуванні базується на загальних та специфічних принципових ознаках і особливостях розвитку регіону.

Регіональний ринок праці охоплює всіх здатних працювати: як зайнятих, так і не зайнятих найманою працею, але які хочуть працювати. Регіональний ринок – це ринок, який дає можливості робітнику знайти собі місце працевлаштування у відповідності зі своїми здібностями, інтересами, умовами та матеріальним забезпеченням.

Основою регіонального ринку праці є економічно активне населення у віці з 15 до 70 років, до якого відносять як тих, що зайняті економічною діяльністю, так і безробітних, що бажають працювати. Загальний обсяг економічно активного населення залежить від кількості мешканців регіону та вікової структури цього населення.

Аналіз сучасного регіонального ринку праці за кількістю та структурою економічно активного населення за регіонами України дає підстави стверджувати, що в країні склалась приблизно однакова структура населення, хоча кількісно регіони відрізняються за загальною величиною населення (табл. 1) [7].

Таблиця 1. Динаміка змін частки економічно активного населення за регіонами України (2000 – 2005 рр.)

	2000 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років
Україна – всього	22830,8	63,2	22171,3	61,8	22202,4	62,0	22280,8	62,2
1. м. Київ	1333,3	66,2	1403,0	67,7	1416,4	67,4	1412,6	66,2
2. Чернігівська обл.	586,9	64,8	582,3	66,3	559,4	64,2	562,3	64,9
3. Закарпатська обл.	569,6	62,9	592,9	64,9	586,0	63,9	592,3	64,5
4. Житомирська обл.	624,8	61,9	575,6	58,0	632,4	64,0	632,5	64,2
5. Хмельницька обл.	652,7	63,0	623,1	61,2	644,9	63,6	641,9	63,4
6. Миколаївська обл.	586,4	61,8	580,9	61,5	598,5	63,5	595,0	63,2
7. Черкаська обл.	605,9	59,3	604,6	59,7	633,7	62,5	641,6	63,2
8. Волинська обл.	540,0	72,0	513,2	68,4	475,1	63,5	471,8	63,1
9. Херсонська обл.	556,4	62,8	517,4	59,2	535,1	61,4	548,9	63,1
10. Сумська обл.	603,5	62,6	630,8	66,7	597,0	63,4	591,2	63,0
11. Полтавська обл.	748,2	62,5	722,8	61,1	723,6	61,2	744,5	62,9
12. Київська обл.	847,2	62,8	819,4	61,0	833,5	62,0	846,9	62,8
13. м. Севастополь	138,5	64,1	160,5	60,5	186,8	63,1	186,7	62,7
14. Донецька обл.	2383,5	63,8	2253,9	61,6	2250,4	61,9	2265,1	62,6
15. Харківська обл.	1463,5	65,9	1438,8	65,1	1396,3	63,0	1388,8	62,5
16. Запорізька обл.	924,4	62,7	884,2	60,8	896,1	61,7	908,3	62,4
17. АР Крим	989,8	61,2	989,9	63,1	966,4	62,8	958,7	62,2
18. Кіровоградська обл.	511,1	61,5	504,4	61,8	499,3	61,4	501,5	61,9
19. Вінницька обл.	919,1	72,1	869,2	69,0	783,2	62,4	775,4	61,8
20. Дніпропетровська обл.	1735,8	63,7	1711,1	63,5	1659,1	61,6	1665,7	61,8
21. Львівська обл.	1249,5	65,2	1192,4	62,5	1174,5	61,6	1167,0	61,2
22. Рівненська обл.	491,7	59,2	483,4	57,9	500,1	59,9	511,1	61,2
23. Чернівецька обл.	354,0	53,6	359,8	54,2	402,5	60,6	401,2	60,4
24. Луганська обл.	1135,3	57,5	1078,4	56,0	1122,9	58,7	1143,2	60,1
25. Одеська обл.	1151,3	62,1	1111,3	60,0	1117,0	60,4	1086,4	58,7
26. Тернопільська обл.	475,1	58,1	430,2	52,9	440,3	54,3	467,4	57,9
27. Івано-Франківська обл.	653,3	64,6	537,8	53,1	571,9	56,5	572,8	56,5

З 2000 р. питома вага економічно активного населення регіонів України скоротилась на 1%. Суттєві зміни частки економічно активного населення були відмічені у Вінницькій, Волинській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях.

Ранжування регіонів за питомою вагою економічно активного населення в 2005 р. показує, що найбільший відсоток економічно активного населення у м. Києві та Чернігівській, Закарпатській,

Житомирській, Хмельницькій, Миколаївській, Черкаській, Волинській, Херсонській та Сумській областях. Водночас найменша питома вага економічно активного населення в Івано-Франківській, Тернопільській, Одеській, Луганській, Чернівецькій, Рівненській та Львівській областях. АР Крим посідає в цьому ряду 17 місце, з показником 62,2%, що дорівнює середньому показнику в Україні.

Досліджуючи регіональні ринки праці, необхідно вказати, що економічно активне населення складає основу пропозиції праці. Водночас реальна зайнятість населення у регіонах фактично складає ту частину регіонального ринку праці, що задовольняє попит (табл. 2) [7].

Таблиця 2. Динаміка зайнятого населення за регіонами України (2000 – 2005 рр.)

	2000 р.		2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років	тис. чол.	% до населення у віці 15-70 років
Україна – всього	20175,0	55,8	20163,3	56,2	20295,7	56,7	20680,0	57,7
1. м. Київ	1218,3	60,5	1334,9	64,4	1348,9	64,2	1352,0	63,3
2. м. Севастополь	118,2	54,7	141,7	53,4	176,6	59,7	180,4	60,6
3. Закарпатська обл.	503,3	55,6	551,2	60,3	537,8	58,7	551,0	60,0
4. Чернігівська обл.	520,5	57,5	523,0	59,6	506,1	58,1	517,9	59,8
5. АР Крим	909,9	56,2	931,8	59,4	899,7	58,5	906,1	58,7
6. Донецька обл.	2153,2	57,6	2074,2	56,7	2086,0	57,4	2124,9	58,7
7. Київська обл.	739,0	54,8	739,0	55,1	764,4	56,8	791,0	58,6
8. Дніпропетровська обл.	1534,3	56,3	1585,1	58,8	1554,7	57,8	1573,8	58,4
9. Харківська обл.	1272,4	57,3	1301,5	58,9	1285,7	58,0	1297,2	58,4
10. Полтавська обл.	672,3	56,2	662,8	56,0	670,3	56,7	690,3	58,3
11. Запорізька обл.	807,4	54,8	793,0	54,5	824,8	56,8	846,0	58,2
12. Сумська обл.	513,8	53,3	556,3	58,9	534,4	56,7	546,0	58,1
13. Житомирська обл.	548,0	54,3	502,7	50,6	561,6	56,8	570,6	57,9
14. Хмельницька обл.	562,9	54,4	543,1	53,3	573,6	56,6	586,0	57,9
15. Вінницька обл.	839,4	65,9	821,0	65,1	720,8	57,4	723,0	57,6
16. Волинська обл.	486,2	64,8	452,7	60,4	423,9	56,7	429,9	57,5
17. Херсонська обл.	479,3	54,1	456,4	52,2	477,6	54,8	499,9	57,5
18. Миколаївська обл.	501,0	52,8	506,6	53,7	534,7	56,7	539,8	57,3
19. Черкаська обл.	534,9	52,3	538,1	53,2	561,1	55,4	578,7	57,0
20. Кіровоградська обл.	435,2	52,4	545,9	55,7	444,5	54,6	457,5	56,5
21. Львівська обл.	1082,7	56,5	1069,4	56,0	1057,0	55,4	1064,6	55,8
22. Одеська обл.	1015,0	54,7	1051,7	56,8	1039,4	56,2	1028,1	55,6
23. Луганська обл.	1008,3	51,1	978,7	50,8	1019,8	53,3	1054,4	55,4
24. Рівненська обл.	431,8	52,0	422,7	50,7	437,4	52,4	461,6	55,2
25. Чернівецька обл.	293,6	44,5	323,5	48,8	353,4	53,2	361,7	54,5
26. Тернопільська обл.	409,4	50,1	374,1	46,0	387,7	47,8	425,1	52,6
27. Івано-Франківська обл.	584,7	57,8	473,2	46,7	513,5	50,7	522,5	51,6

В Україні рівень зайнятості сягає 57,7% населення у віці 15-70 років. Більшість населення країни зайнято відповідною працею. Водночас треба вказати, що в різних регіонах країни рівень зайнятості помітно коливався. За даними табл. 2, найбільша питома вага зайнятості населення припадала на м. Київ та м. Севастополь, а також Закарпатську, Чернігівську області та АР Крим. Найменша, за відсотковим відношенням, зайнятість була помічена в Чернівецькій, Тернопільській та Івано-Франківській областях.

Щоб ефективно функціонував регіональний ринок праці, необхідно в регіонах створити відповідні умови. Такими умовами повинні бути:

- регіональна конкуренція між власниками робочої сили за право зайняти краще робоче місце, та між роботодавцями за залучення більш кваліфікованої та відповідальної особи, що пропонує власну працю;
- самостійність і незалежність продавця і покупця робочої сили, які діють у відповідності з загальним трудовим законодавством країни та особистими його аспектами у регіоні;
- рівновага на регіональному ринку праці між робочими місцями, пропозицією робочої сили та загальною сумою заробітної плати;
- відносини на регіональному ринку праці повинні формуватися на засадах договорів та угод між рівноправними партнерами;
- створення об'єднань роботодавців і робітників для захисту своїх інтересів;

- прагнення робітників продати свою працю найдорожче, а роботодавців – купити найдешевше;
- взаємозв'язок регіонального ринку праці з національним і світовим ринками праці.

На сучасному регіональному ринку праці АР Крим формується ряд тенденцій відносно попиту та пропозиції робочої сили. По-перше, зростає попит на кваліфікованих робочих та зменшується потреба у службовцях. По-друге, працівники, як робочі, так і службовці прагнуть продати як можливо дорожче свою робочу силу, а роботодавці ще не готові купувати її за законами ринкової економіки, тобто на рівні, якій відповідає сучасним умовам ціноутворення на загальному ринку праці. По-третє, скорочується пропозиція на висококваліфіковані кадри робочих спеціальностей, особливо в будівництві, промисловості, сільському господарстві, що суттєво погіршує ситуацію на ринку праці регіону. По-четверте, на регіональному ринку праці спостерігається значний відтік робітників у найбільш працездатному віці 20-50 років. По-п'яте, зростає кількість працівників, які мають відповідну освіту, але не можуть виконувати професійні обов'язки через свою низьку професійну кваліфікацію.

Таким чином, дослідження сутності й умов функціонування регіонального ринку праці дає підстави для наступних висновків:

1. На основі дослідження сутності категорій “ринок” і “ринок праці” уточнено поняття “загальний ринок праці” та розвинуті основні принципів ознаки сучасного ринку праці.
2. Виходячи з загального поняття “ринок праці”, в статі уточнено сутність регіонального ринку праці та визначено його специфічні ознаки.
3. Встановлено, що регіональний ринок праці є частиною загального ринку праці зі своїми загальними та специфічними рисами, на якому функціонують регіональні суб'єкти – робітники та роботодавці, що конкурують між собою за робочі місця та кращих робітників.
4. В регіонах України зменшується економічно активне населення, питома вага якого поступово скорочується. Скорочується також кількість зайнятих, що підтверджує тенденцію до зменшення регіональних ринків праці.
5. На регіональному ринку праці АР Крим формуються тенденції, які негативно можуть вплинути на соціально-економічне становище автономії в недалекій перспективі.

Дослідження в цьому напрямі мають бути здійснені для подальшого вивчення сучасних тенденцій та встановлення закономірностей розвитку загального і регіонального ринків праці в Україні.

Література

1. Пелюх В.М. Ринок праці та зайнятість: Навч. посіб. – К.: МАУП, 1997. – 120 с.
2. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. – К.: Атіка, 2005. – 304 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 615 с.
4. Бревнов А.А. Основы экономической теории: Учеб. пос. – Х.: ООО «Одиссей», 2004. – 512 с.
5. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2004. – 432 с.
6. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч. посіб. – Львів: Новий Світ-2000, 2004. – 248 с.
7. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Вид-во “Консультант”, 2006. – 575 с.

УДК 334.722.8 (477.75)

В.И. Колесник

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В АР КРЫМ

На протяжении последних десяти лет произошли существенные изменения в структуре экономики региона. В значительной степени это было результатом разгосударствления и приватизации имущества государственных предприятий. Изменение формы собственности сопровождалось введением новых организационно-правовых форм хозяйствования. Активизация рыночных экономических отношений обуславливает необходимость определения новых задач и

приоритетных направлений стратегии финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Все это требует тщательного анализа современных тенденций экономического развития секторов экономики региона.

В процессе становления в Украине рыночной экономики и в связи с широким развитием предпринимательства встает вопрос о выборе наиболее эффективной формы хозяйствования [1]. Если для малого бизнеса наиболее приемлемой формой организации предпринимательской деятельности является создание частных предприятий с правом найма рабочей силы, то для среднего и крупного бизнеса, как показывает практика, более эффективной формой хозяйствования является акционерное общество. Огромный интерес к акционерным обществам обусловлен, прежде всего, их возможностями по созданию наиболее благоприятных условий для эффективного развития предпринимательской деятельности.

Одной из наиболее актуальных проблем в Украине является повышение эффективности акционерной собственности [2]. Акционерная форма собственности потенциально способствует развитию капитала, поэтому задача государства состоит в обеспечении прозрачного и развитого фондового рынка [3]. Кроме того, следует осуществлять государственное правовое регулирование, которое должно обеспечить, с одной стороны, необходимые условия для функционирования соответствующих рыночных механизмов, а с другой – приемлемые рамки их действия для всех участников рыночных отношений [4].

И.О. Жадан обосновывает положение о том, что «степень общественной значимости объекта присвоения является определяющим критерием установления прав и обязанностей в отношении него» [3, с. 7]. М. Чечетов отмечает, что «рыночная трансформация отношений собственности не является самоцелью, она является адекватной формой выражения правоотношения на современном этапе развития Украины» [2, с. 15].

Вместе с тем, в имеющихся публикациях уделено мало внимания экономико-статистическим исследованиям деятельности акционерных обществ в регионе. Среди опубликованных работ недостаточно исследованы вопросы, касающиеся финансовых аспектов деятельности акционерных обществ, их взаимосвязи и влияния на повышение экономической значимости коллективного сектора экономики.

Целью исследования является анализ развития корпоративных структур собственности на примере функционирования акционерных обществ АР Крым.

Доля предприятий частной формы собственности в общем количестве субъектов предпринимательства АР Крым на начало 2006 г. составила 78%, в их числе акционерные общества (в прошлом государственные предприятия) занимают 3,3% [5]. В числе действующих акционерных обществ преобладают промышленные предприятия (24,2%), предприятия, осуществляющие операции с недвижимостью (15,7%), оптовой и розничной торговли (15,0%), строительства (11,4%) и транспорта (10,3%) [6]. Из основных видов экономической деятельности прибыль (сальдо) получена предприятиями промышленности (301,3 млн. грн.) и предприятиями, осуществляющими операции с недвижимостью (2,7 млн.грн.), а убытки (сальдо) допустили предприятия транспорта (23,3 млн.грн.), оптовой и розничной торговли (5,3 млн.грн.) и строительства (0,8 млн.грн.) [6].

Становление финансового рынка в АР Крым свидетельствует о том, что превращение государственных предприятий в акционерные общества в процессе приватизации стало основным фактором возникновения рынка. На нынешнем этапе акционерные общества являются основными субъектами фондового рынка. Об этом свидетельствует доля номинальной стоимости акций, выпуск которых в 2005 г. составил 70,1% в общем выпуске ценных бумаг [6].

Наибольшее количество акций выпущено в промышленности (36,9%), транспорте (18,3%) и строительстве (14,7%) [6]. Из общего объема акций, выпущенных в 2005 г., 93,7% размещено на сумму 285,0 млн.грн.; причем, 76,2% – юридическим лицам, 4,8% – физическим лицам, 19,0% – нерезидентам, то есть инвесторам других стран. Следует отметить, что становление акционерной формы собственности приводит к укрупнению пакетов акций в акционерных обществах и их концентрации в руках стратегических инвесторов [6]. Наибольший удельный вес размещенных акций отмечен в промышленности (39,4%), в частности, в добывающих отраслях (33,4%). По предприятиям этого вида деятельности выпущено и полностью размещено акций на сумму 95,3 млн.грн. [5].

За 2005 г. выпуск и размещение акций осуществляли предприятия 11 регионов республики. Наибольший удельный вес выпуска и размещения акций приходится на предприятия и организации городов Алушты (20,2% и 21,6% соответственно) и Армянска (18,4% и 19,6%), а также Бахчисарайского района (17,7% и 18,9%) [5].

В республике развивается вторичный рынок ценных бумаг. В результате операций, проведенных с акциями на вторичном рынке, за 2005 г. повторно продано акций на сумму 44,9 млн.грн. (61,2% общего объема продаж), векселей – на 28,5 млн.грн. (38,8%) [5]. Через механизм рынка ценных бумаг осуществляется мобилизация инвестиционных ресурсов с целью содействия экономическому росту, ускорению научно-технического прогресса, освоению новых технологий.

Основным источником денежных накоплений является доход (выручка) от реализации продукции, который в 2005 г. составил 8221,8 млн.грн., что на 25,7% больше уровня прошлого года. В общем объеме дохода, полученного всеми предприятиями автономии, на долю акционерных обществ приходится 29,7% (в 2004г.–29,2%). На предприятия промышленности приходится 65,1% дохода (выручки) акционерных обществ [6]. На удельный вес не прямых налогов и других отчислений из дохода приходится 15,3% общей выручки, против 15,6% - по итогам 2004 г.

За 2005 г. операционные затраты на реализованную продукцию (работы, услуги) акционерных обществ (АО) в целом составили 5635,0 млн. грн., что в расчете на единицу реализованной продукции (работ, услуг) – 89,9 коп./грн., против 91,0 коп./грн. в 2004 г. Наибольший удельный вес этих затрат (50,6%) приходится на открытые акционерные общества (ОАО), а 49,4% - на закрытые акционерные общества (ЗАО) [6].

Группирование операционных затрат по экономическим элементам дает возможность оценить динамику структуры затрат, изменение материалоемкости и трудоемкости продукции (рис. 1) [5, с. 44].

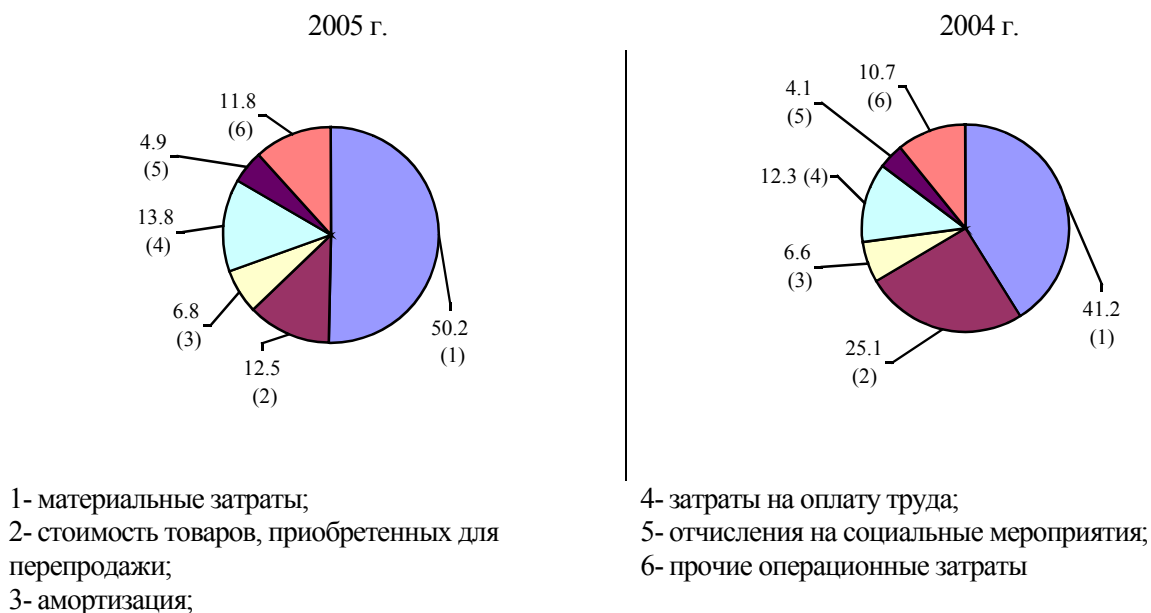


Рис. 1. Структура операционных затрат на реализованную продукцию (работы, услуги), %

Анализ операционных затрат акционерных обществ на реализованную продукцию (работы, услуги) показывает, что в сравнении с 2004 г. прослеживается тенденция роста материалоемкости и трудоемкости. Так, доля материальных затрат за 2005г. по АО составила 50,2%, что на 9,0 % больше, чем в предыдущем году, на 1,5 % увеличился удельный вес затрат на оплату труда и составил 13,8% [5]. Более материалоемким и менее трудоемким является производство продукции (работ, услуг) ЗАО. Доля материальных затрат составляет 53,1%, в ОАО – 47,3% [5].

По сравнению с 2004 г. объем реализованной продукции, работ, услуг в целом по АО вырос на 1302,3 млн. грн. и составил 6270,1 млн. грн. В 2005 г. от каждой вложенной гривны дополнительно получено продукции на 11 коп., в 2004 г. – 10 коп. Значительную экономическую отдачу от операционных затрат с реализованной продукцией (работ, услуг) было получено ЗАО республики, где на каждую вложенную на реализацию гривну дополнительно получено 16 коп. доходов (в 2004 г.– 19 коп.), по ОАО соответственно – 6 коп. доходов (как и в 2004 г.) [6].

Прибыль предприятий является важным обобщающим показателем производственно-хозяйственной деятельности. От размера полученной прибыли каждого предприятия зависит финансовое положение акционерных обществ в целом, возможности формирования фондов экономического стимулирования, выполнение обязательств по платежам, а также пополнение бюджета республики. Так, за 2005 г. прибыль (сальдо) от обычной деятельности до налогообложения

акционерных обществ составила 578,4 млн.грн. (размер прибыли – 857,1 млн.грн., убытка – 278,4 млн.грн.) и по сравнению с прошлым годом увеличилась в 2,8 раза (на 371,8 млн.грн.). На долю акционерных обществ приходится 61,6% прибыли, полученной субъектами частной формы собственности, убытка – 37,0% [6]. В сравнении с 2004г. общая сумма прибыли увеличилась в 1,7 раза, в то время как убытки снизились на 9,3% [5].

Только акционерные предприятия пяти из одиннадцати видов экономической деятельности в отчетном периоде получили прибыль (рис.2) [5, с. 50-51].

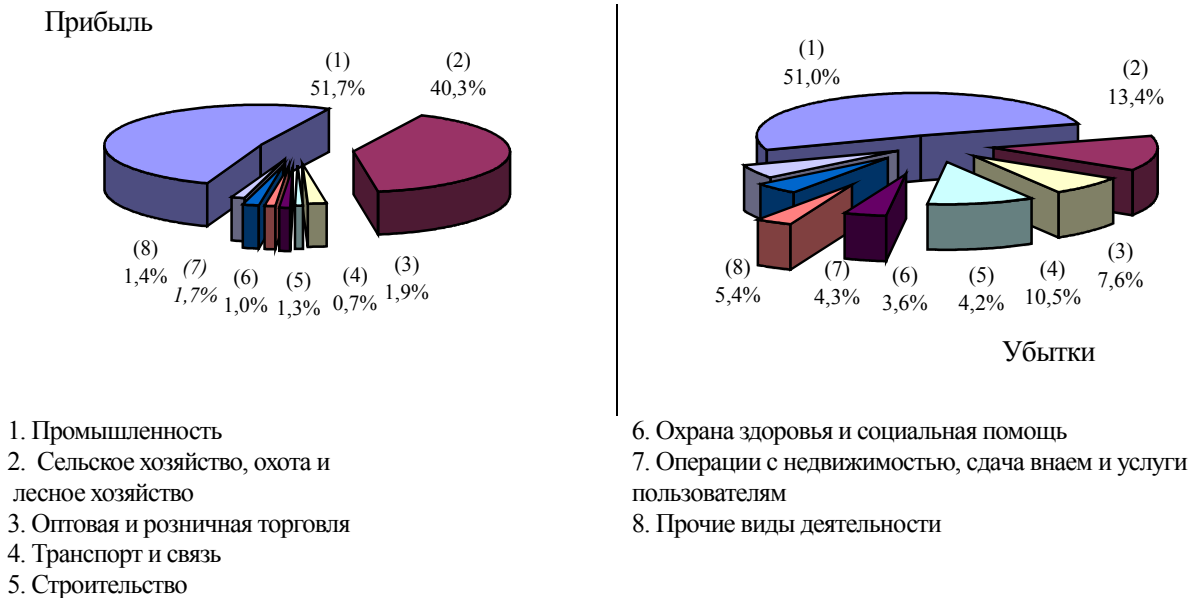


Рис. 2. Структура прибыли и убытков по основным видам деятельности

Наибольший удельный вес как прибыли (51,7%), так и убытков (51,0%) приходится на предприятия промышленности.

По акционерным предприятиям, как и в целом по всем субъектам хозяйствования, наблюдается значительное количество убыточных предприятий. Каждое второе акционерное общество – убыточное. В целом же по всем предприятиям республики этот показатель ниже на 15,3 %. Однако в акционерных обществах оптовой и розничной торговли, торговли транспортными средствами и услуг по их ремонту удельный вес убыточных предприятий наименьший – 38,5%, а наибольший удельный вес – в транспорте (66,7%) и рыбном хозяйстве (66,7%) [5]. При этом чистая прибыль (сальдо) акционерных обществ за отчетный период, по сравнению с прошлым годом, увеличилась в 2,7 раза и составила 415,8 млн.грн. [6]. Наибольшую сумму прибыли (сальдо) получили акционерные предприятия сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (303,6 млн.грн.) и промышленности (158,9 млн.грн.). Негативное влияние на сумму чистого финансового результата оказали убытки (сальдо), которые допустили предприятия транспорта (25,0 млн.грн.), предприятия оптовой и розничной торговли, торговли транспортными средствами и услуг по их ремонту (9,6 млн.грн.), сферы гостиничного и ресторанного хозяйства (7,0 млн.грн.).

Предприятия считаются рентабельными, если результаты от операционной деятельности покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Уровень рентабельности операционной деятельности акционерных обществ за 2005 г. составил 9,6%, что выше среднего показателя по республике на 4,5%. Наиболее высокий уровень рентабельности отмечается по акционерным предприятиям частной формы собственности – 11,1%. Предприятия коммунального сектора нерентабельны, уровень убыточности составил 7,4%. На средний показатель уровня рентабельности акционерных обществ негативное влияние оказали предприятия рыбного хозяйства и транспорта, результат от операционной деятельности которых имеет отрицательное значение, а уровень убыточности составил 4,5% и 2,4% соответственно [6].

Специфика предприятий, осуществляющих финансовую деятельность, связана с низкими затратами, а незначительная разница между затратами и результатом операционной деятельности – следствие высокого уровня рентабельности (79,6%) [5]. Эффективность работы предприятия характеризует и другой относительный показатель – рентабельность продаж. В

целом по экономике республики он составил 1,4%, а по акционерным обществам этот показатель выше 0,06 (6,0%). Это означает, что после вычета из полученного дохода всех расходов остается 6 копеек прибыли от каждой гривны продаж.

Негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность оказывает неотрегулированность платежно-расчетных отношений. На протяжении ряда лет сохраняется тенденция увеличения объемов взаимных неплатежей. По состоянию на 01.01.2006 г. кредиторская задолженность в 1,1 раза превышает дебиторскую. Объем дебиторской задолженности за 2005 г. увеличился на 16,2%, кредиторской – на 3,1% и на конец отчетного периода составил соответственно 3333,7 млн.грн. и 3698,6 млн.грн. (рис. 3) [6, с.22].

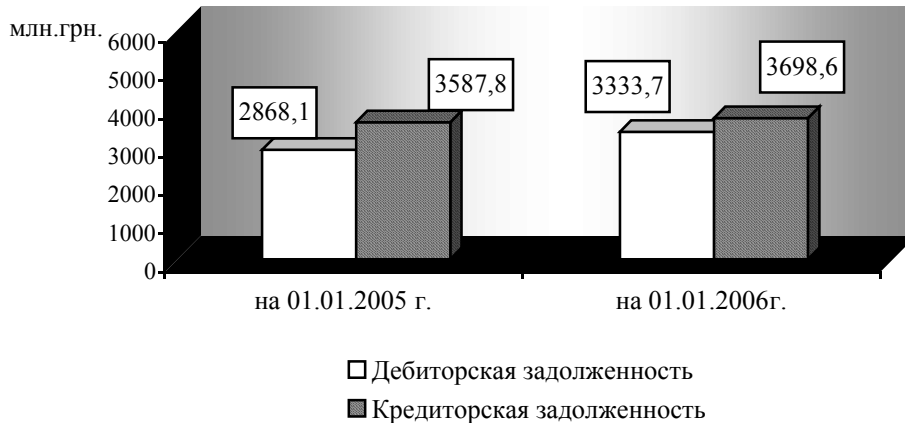


Рис. 3. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

В структуре как дебиторской, так и кредиторской задолженности, наибольший удельный вес приходится на задолженность за товары, работы, услуги (64,3% и 71,4% соответственно, или 2145,0 млн.грн. и 2642,4 млн.грн.). Наличие кредиторской задолженности в бюджет негативно характеризует внутреннюю задолженность. Так, по всем предприятиям республики этот показатель составил 331,4 млн.грн., или 3,5% кредиторской задолженности. На акционерные общества приходится 38,0% этой суммы, или 126,1 млн.грн. Задолженность перед бюджетом акционерных предприятий сферы охраны здоровья и социальной помощи по сравнению с началом 2005 г. сократилась в 4,8 раза. Задолженность по оплате труда имеет тенденцию к росту и за 2005 г. она увеличилась на 24,3% (14,9 млн.грн.). Проблемы, связанные с выплатой заработной платы, наиболее остро стоят на предприятиях таких видов деятельности, как строительство, гостиницы и рестораны, оптовая и розничная торговля, торговля транспортными средствами и услуги по их ремонту [5].

Если за 2005 г. по всем предприятиям автономии наращивание объемов оборотных средств составило 21,8%, то по акционерным предприятиям – 11,3%, на их долю приходится 40,8% оборотных активов республики. В структуре оборотных активов удельный вес запасов в сравнении с началом года увеличился лишь на 4,3% и составил 26,6% (1424,4 млн.грн.), а на денежные средства, дебиторскую задолженность и другие активы приходится 73,4% [6].

Из-за низкой покупательской способности потребителей происходит затоваривание готовой продукцией. Если на 01.01.2005 г. на складах находилось готовой продукции на сумму 282,6 млн.грн., то на 01.01.2006 г. запасы возросли на 17,6% [6]. С начала 2005 г. произошло увеличение производственных запасов в целом по акционерным обществам на 0,8%. На предприятия промышленности приходится 67,5% производственных запасов акционерных предприятий [6]. Незначительный удельный вес денежных средств в структуре оборотных активов (6,0% против 4,5% на 01.01.2005г.) объясняется значительным объемом дебиторской задолженности – 62,3% (59,7% на 01.01.2005г.) и свидетельствует о неэффективном использовании оборотных средств, отвлечении их из производственного цикла [5].

По состоянию на 01.01.2006 г. первоначальная стоимость основных средств акционерных обществ составила 11590,0 млн.грн. (33,4% основных средств предприятий республики) и за год возросла на 6,6% (на 713,6 млн.грн.) [5].

Состояние основных средств и их обновление характеризует показатель износа, который на 01.01.2006 г. по акционерным предприятиям составил 47,1%. Около половины оборудования физически изношено и требует интенсивного обновления. Средний показатель по экономике АР Крым в целом

несколько ниже – 46,6%. Степень пригодности основных средств по автономии составила 53,4%, а по акционерным предприятиям – 52,9% [5].

Обобщающей характеристикой эффективности использования основных средств и прочих необоротных активов является показатель фондоотдачи, который за 2005 г. по акционерным обществам составил 0,79 и 0,84 в целом по автономии. Ниже среднего показателя коэффициент фондоотдачи в таких видах деятельности как финансовая деятельность (0,25), гостиницы и рестораны (0,36), а по акционерным предприятиям промышленности показатель фондоотдачи наивысший – 0,93 [5]. Среднесписочная численность штатных работников больших и средних предприятий АР Крым за 2005г. составила 407,9 тыс. чел., что на 1,4% меньше, чем за тот же период прошлого года. На предприятиях частной формы собственности занято 44,4% общей численности работающих. Из них более трети (39,7%) – работники акционерных обществ различного типа. Следует отметить, что в открытых акционерных обществах работает в 1,8 раза больше сотрудников, чем в акционерных обществах закрытого типа [5]. Размер средней заработной платы в акционерных обществах за 2005г. был выше на 15,1%, чем в среднем по всем предприятиям частной формы собственности и составил 840,23 грн. В открытых акционерных обществах уровень средней заработной платы составил 861,19 грн., а в акционерных обществах закрытого типа – 801,94 грн. [5].

На экономически активных предприятиях частной формы собственности существует задолженность по оплате труда, размер которой по состоянию на 1 января 2006 г. составил 13997,4 тыс.грн. В общей сумме задолженности, образовавшейся на экономически активных предприятиях, долг предприятий частной формы собственности составил 60,3%. Из них долг открытых акционерных обществ достиг 3098,6 тыс. грн., что составило 22,1% задолженности по заработной плате предприятий частной формы собственности. В сравнении с состоянием на начало 2005 г., задолженность открытых акционерных обществ уменьшилась в 4,1 раза или на 9635,8 тыс.грн.

Таким образом, исходя из вышеизложенного следует, что результаты деятельности акционерных обществ указывают на еще недостаточную экономическую реализацию акционерной собственности.

Литература

1. Бандилет А. Состоянии и перспективы развития корпоративных структур собственности // Экономика Украины. - 2005. - № 11. – С. 55-61.
2. Чечетов М., Жадан И. Социально-экономический аспект трансформации отношений собственности в Украине // Экономика Украины. - 2004. - № 10. – С. 4–16.
3. Жадан И.О. Теоретико-методологические положения формирования системы управления государственными корпоративными правами в Украине.- К., 2004. – 27 с.
4. Тараш Л.И. Экономический аспект управления государственной акционерной собственностью // Актуальные проблемы экономики 2003. - №11. - С. 21-33.
5. Автономная Республика Крым в 2005г.: Статистический ежегодник. - Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2006. – 594 с.
6. Финансы Автономной Республики Крым за 2005 год: статистический сборник. - Симферополь: Главное управление статистики в АР Крым, 2006. – 302 с.

УДК 631.115

Л.В. Лазоренко

РОЛЬ ВЛАДИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливим елементом діяльності будь-якої організації є її система управління, адже саме вона визначає рівень керованості та ефективності виробництва. Кожне підприємство відповідно до ринкових умов функціонує, використовуючи той чи інший стиль управління, метод керівництва та тип влади. Оптимальне їх поєднання принесе найбільшу користь діяльності підприємства, сформує сприятливий мікроклімат в колективі та допоможе продовжити своє існування в умовах жорсткої конкуренції. Влада, яку мають і використовують менеджери, найбільшим чином впливає на діяльність організації, що і обумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Дана проблема досліджувалася великою кількістю вітчизняних та зарубіжних вчених. Один із найвідоміших економістів ХХ ст. Дж. Гелбрейт владу на підприємстві пов'язує з власністю на фактори

виробництва і зміною їх ролі з розвитком суспільного виробництва. На його думку, влада – це спроможність однієї людини або цілої групи людей нав'язувати свою думку іншим [3, с. 199]. Завадський Й.С. визначає владу як можливість менеджера розпоряджатися ресурсами, впливати на дії і поведінку людей за допомогою певних засобів – волі, авторитету, права, насильства (батьківського, державного, економічного та ін.) [2, с. 421]. Можна вести мову про пряму владу, що спрямовується на те, щоб вирішувати (підвищення, заохочення і т.п.) і зворотню владу, яка направлена на те, щоб стримувати (влада заборони). У більш широкому розумінні, влада – це форма соціальних відносин, яка проявляється у здатності впливати на характер і напрямок діяльності людей за допомогою економічних, ідеологічних і організаційно-правових механізмів, а також використання авторитету традицій, звичаїв, обрядів та ін.

Влада пройшла еволюцію від сімейно-родової та племінної до державної. Термін „влада” застосовується щодо соціальних утворень (корпоративна влада, групова, релігійна, світська), а також щодо функцій держави (адміністративна, дисциплінарна, військова, судова, фінансова) [2, с. 421]. У теорії менеджменту організації влада, по-перше, визначає коло відповідальності перед вищим керівництвом, і в цьому розумінні формальна влада допускає застосування примусових санкцій; по-друге, забезпечує професійну експертизу всіх, хто приймає рішення, шляхом залучення в управлінську ієрархію потрібних та авторитетних експертів; по-третє, забезпечує координацію зусиль усіх членів організації, тобто визнання ними обов'язковими для них рішень та загальної мети [3, с. 200].

Метою дослідження є аналіз різних типів влади та визначення найбільш ефективного типу для управління в сучасних умовах діяльності.

Необхідно розрізнити поняття „влада” і „сила”. Влада задається метою і вбудовується в структуру організації. Ця влада є законною і називається „правом останнього слова”. Сила, навпаки, - не завжди законна, оскільки вона опирається не на право, а на спроможність. Вона може бути виділена як спроможність примушувати явища, події відбуватися за заданим сценарієм. Сила співіснує з владою, якщо остання є в наявності. Сила менеджера залежить від тих самих факторів, що і влада. Проте сила здійснюється через контроль над ресурсами, грошима, інформацією і знаннями. Сила має примусовий характер. Чинники, які мотивують людей до підкорення, це насамперед страх покарання, звичка підкорятися, певні особисті інтереси, переконання, авторитет керівництва, ототожнення об'єкта влади з її суб'єктом. Багатьом може здаватися, що володіння владою має на увазі можливість нав'язувати свою волю незалежно від почуттів, бажань і здібностей іншої особи. Якщо б це було так, то назначені керівники організацій завжди мали б владу для здійснення впливу принаймні на своїх підлеглих. Однак зараз всюди визнається, що вплив і влада у рівній мірі залежать від особистості, на яку впливають, а також від ситуації і здатності керівника. Не існує реальної абсолютної влади, оскільки ніхто не може впливати на всіх людей в усіх ситуаціях.

В умовах організації, наприклад, влада тільки певною мірою визначається ієрархією. Скільки влади має та чи інша людина в даній ситуації, визначається не рівнем її формальних повноважень, а ступенем залежності від іншої особи. Чим більша залежність від іншої особи, тим більша влада даної особи. Це можна виразити наступною формулою: рівень впливу наділеної владою особи А на особу Б = ступінь залежності особи Б від особи А [4, с.730-736].

Зазвичай керівник має владу над підлеглими тому, що останні залежать від нього в таких питаннях, як підвищення заробітної плати, робочі завдання, просування по службі, розширення повноважень тощо. Однак у деяких ситуаціях підлегли мають владу над керівником, оскільки останній залежить від них в таких питаннях, як необхідна для прийняття рішення інформація, неформальні контакти з людьми в інших підрозділах, чіє сприяння необхідне для керівника, вплив, який підлегли можуть здійснювати на своїх колег, і здатність підлеглих виконувати завдання.

Підсумовуючи фактори, які сприяють появі влади у підлеглих, Д.Меканік робить висновок: „У тій же мірі, в якій одна особа залежить від іншої, вона потенційно піддана впливу цієї іншої особи. Всередині організації одна особа робить інших залежними від неї шляхом контролю доступу до інформації, людей та інструментарію...” [6, с. 211].

Керівник повинен усвідомлювати те, що, оскільки підлегли часто також мають владу, використання ним в односторонньому порядку своєї влади в повному обсязі може викликати у підлеглих таку реакцію, за якою вони захочуть продемонструвати власну владу. А це, у свою чергу, може призвести до даремного витрачання зусиль і знизити рівень досягнення цілей. Тому ефективний керівник намагається підтримувати розумний баланс влади: достатньої для забезпечення досягнення цілей, але яка не викликає у підлеглих почуття знедолення і звідси непокори.

Окрім підлеглих над керівником можуть мати владу його колеги. Зростаюче значення комп'ютерів в організаціях призвело до того, що зросла влада персоналу відділів обробки даних. Чим

більше необхідної інформації, ресурсів або послуг один керівник дає іншому, тим більша його влада над цим іншим керівником.

Ідея „влади разом”, а не „влади над” полягає в тому, що використання влади або авторитету означає просто спонукання до дії та ініціювання відповідних змін. Традиційно в менеджменті ми уявляємо собі „владу над” різними ресурсами виробництва, натомість „влада разом” є більш конструктивним засобом впливу. Влада може виявлятися скоріше як спільна, а не примусова діяльність. Концепція „влади разом” передбачає взаємопов'язану поведінку як процес, у якому менеджер може впливати на інших менеджерів, тоді як вони впливають на нього. Одночасно для працівників відкриваються інформаційні канали та надається можливість впливати на менеджерів. Це відбувається у тих випадках, коли індивіди та групи знають свої функції, і кожна функція за можливостями відповідає здібностям індивідів та груп, котрі виконують завдання. Всупереч поширеним уявленням про потік владних повноважень в ієрархії зверху донизу, насправді влада функціональна, вона перебуває в тісному зв'язку зі становищем працівника в організації, його робочим місцем. Влада не має нічого спільного з вертикальним виміром: бос не делегує влади, як він собі це уявляє; міру і напрям делегування закладено в самій структурі організації. Філософія делегування визначається вже тоді, коли виробляється або вибирається структура організації.

Згідно з теорією сприйняття Ч. Барнарда влада має об'єктивний і суб'єктивний аспекти [2, с. 432]. У першому випадку влада має пряме відношення до характеру самого розпорядження або повідомлення зверху. Влада, вважає Барнард, іде від ієрархічної піраміди до її вершини, міра визнання законності або виправданості повідомлення (розпорядження зверху) визначається тим, наскільки воно узгоджується з інтересами персоналу, наскільки персонал фізично і розумово підготовлений, щоб діяти згідно з розпорядженням. Так чи інакше, влада зводиться до реальної можливості впливати на поведінку інших. В усіх організаціях (трудовах колективах) для досягнення їхнього ефективного функціонування необхідне належне застосування влади. У різних підрозділах організації керівник залежить від свого безпосереднього начальства, підлеглих і колег. Фактично ці групи персоналу являють собою частину навколишнього середовища керівника. Без сприйняття цих людей керівник не може ефективно здійснювати свої функції. Багато керівників також прямо залежать від людей і організацій, що знаходяться поза їх власною організацією: постачальників, замовників, конкурентів, відомств, що регулюють їх діяльність.

Влада може приймати різноманітні форми. Існує шість основних форм влади: влада, що ґрунтується на примусі; влада, що ґрунтується на винагороді; законна влада; еталонна влада, експертна влада, інформаційна влада. Влада, що ґрунтується на примусі, передбачає досягнення згоди шляхом психологічної, емоційної чи фізичної загрози або тиску. В минулому фізичний примус в організаціях був доволі звичним явищем. Сьогодні ж його обмежено словесними чи письмовими зауваженнями, дисциплінарними стягненнями, штрафами, переведеннями на нижчу посаду і непоновленням угоди про працевлаштування. Для того, щоб використовувати такий інструмент, як страх, необхідно мати ефективну систему контролю. Коли основою влади є головним чином примус, майже неможливо підтримувати ефективний контроль за помірних витрат, тому що посилюється прагнення людей усвідомлено обманювати організацію.

Навіть якщо з'являється можливість створити ефективну систему контролю за помірних витрат, найкраще, чого можна досягти за допомогою страху, - мінімально адекватна продуктивність праці. Оскільки людині не дають можливості задовольнити її вищі потреби на роботі, вона може почати пошук їх задоволення в іншому місці. Дослідження показують, що організації, де використовується примусова влада, характеризуються менш високою продуктивністю праці і більш низькою якістю продукції. Організації, де страх використовується дуже часто, можливо, не зможуть прожити довге життя в умовах приватного підприємництва і відкритого суспільства. За словами Ф. Лутанса, „хоча примус і може призвести до тимчасової покори підлеглого, він породжує небажані побічні ефекти – скутість, страх, помсту і відчуження. Це, в свою чергу, може призвести до більш низької продуктивності праці, незадоволення роботою і більшої плинності кадрів” [5, с. 86].

Винагороджувальна влада здійснює вплив через позитивне підкріплення підлеглого з метою домогтися від нього бажаної поведінки. Обіцянка винагороди – один з найстаріших і часто найефективніших способів впливу на інших людей. Виконавець не чинить опір цьому впливу, тому що він в обмін на виконання того, що хоче керівник, очікує отримання винагороди у тій чи іншій формі. У контексті мотиваційної теорії очікування виконавець припускає високу ймовірність отримання винагороди, яка задовольнить активну потребу, і те, що він здатний зробити те, чого бажає керівник.

Оскільки індивіди та їхні потреби мають унікальний характер, те, що одному видається цінною нагородою, може не здатися такою іншому або тому ж, але в іншій ситуації. У деякому сенсі

винагороджувальна влада буде дієвою завжди за умови, що керівник зможе правильно визначити те, що для виконавця є нагородою, і фактично запропонувати йому цю винагороду. Однак на практиці у керівника маса обмежень у можливості видавати винагороди. У кожній організації ресурси обмежені, і вона може виділити на заохочення персоналу строго обмежену їх кількість. Повноваження керівника пропонувати матеріальні стимули також регламентуються політикою фірми і різними методиками. У деяких випадках обмеження можуть бути представлені зовні. Як, наприклад, у трудовому договорі з профспілкою, де обумовлюється, які винагороди можуть бути запропоновані за ті чи інші види робіт. Складність використання винагороджувальної влади збільшується ще тим, що часто буває непросто визначити, що ж видається винагородою. Гроші або більш престижна посада не завжди здатні вразити людину і вплинути на її поведінку. Тому хороший керівник повинен навчитися використовувати й інші способи впливу.

Часом у деякій мірі важко розрізнити винагороджувальну і примусову владу. Однак існують певні докази, що підкорення груповим нормам заради того, щоб бути прийнятим (винагороджувальна влада), потрібно відрізнити від підкорення як засіб попередження усунення (примусова влада).

Законна влада впливає із статусу керівника в організації. Вона дієва, коли підлеглий виконує вказівки керівника тільки тому, що він перебуває на більш високій сходинці організаційної ієрархії. Усі керівники користуються законною владою, тому що їм делеговані правові повноваження управляти іншими людьми (працівниками). Культурні цінності є характерною основою законної влади одного індивіда над іншим. Керівник має характеристики, визначені культурою як ті, що дають йому право „диктувати” поведінку підлеглому, який може не мати цих характеристик. Ці основи влади, які Вебер назвав авторитетом „вічного вчора”, включають такі складові, як вік, інтелект, каста і фізичні характеристики. Так, у деяких країнах старшим людям надається право визначати поведінку інших практично в усіх життєвих ситуаціях. Прийняття соціальної структури є ще однією основою законної влади.

Законну владу людина одержує з найрізноманітніших джерел, найчастіше від існуючої системи законодавства. Згідно з теорією М.Вебера законна влада може бути трьох типів: раціональна, заснована на законі й компетенції; традиційна, заснована на непорушних звичаях і традиціях; харизматична, заснована на святості, особистій мужності, ідеальних манерах. Раціональна влада ґрунтується як на законних засадах, так і на здібностях людей, котрі посідають високе становище, віддавати розпорядження і вимагати покори. Директори підприємств, ректори університетів мають раціональну владу, котра виправдовується законом.

Традиційна влада, на відміну від раціонально-легальної, ґрунтується на традиціях, загальноновизнаних принципах та ідеях. Це, наприклад, влада батьків у сім'ї, влада монархів. Безперерйне функціонування організацій прямо залежить від готовності підлеглих по традиції визнавати авторитет – законну владу керівника. На протигагу страху традиція пропонує позитивну винагороду – задоволення потреби. Коли людина визнає вплив, що ґрунтується на традиції, вона отримує взамін відчуття приналежності до соціальної групи. Це відчуття приналежності і усвідомлення себе як особистості можуть задовольнити соціальну потребу і створити фактичну захищеність, що також задовольняє відповідну потребу.

Традиція має велику перевагу – безособовість. Виконавець реагує не на людину, а на посаду. Ця обставина підвищує стабільність, оскільки організація не залежить від життя або здібностей якоїсь однієї особи. Іншою властивістю є швидкість і передбачуваність впливу за допомогою традиції. Однак традиція може діяти і на шкоду організації. Ті організації, які наполегливо висувають традицію в якості аргументу, чому вони чинять опір нововведенням, можуть у результаті опинитись перед проблемою вимирання. Також помічено, що молодь не бачить тісного зв'язку між традиційними цінностями та винагородою, з одного боку, і задоволенням своїх потреб – з іншого. Можливо, це відбувається тому, що традиція краще діє на людей, які мотивовані в першу чергу захищеністю і приналежністю, у той час як добробут і більш тривале дозвілля в середньому збільшують рівень потреби в тому, щоб бути мотивованим компетентністю, повагою й успіхом.

Харизматична влада ґрунтується на визнанні людьми святості, мужності або на благородній поведінці особистості. На відміну від інших видів харизматична влада має явно виражений індивідуальний характер і безпосередньо пов'язана з конкретною людиною.

Еталонна (референтна) влада, на відміну від законної, винагороджувальної і примусової влади, які порівняно конкретні і ґрунтуються на об'єктивних аспектах організаційного життя, є абстрактною. Вона полягає в ототожненні, наслідуванні, лояльності або харизмі. Сподвижники можуть з прихильністю ставитися до лідера, який має подібні риси характеру, підготовку, освіту або життєву позицію, оскільки вони певною мірою себе з ним ототожнюють. У деяких ситуаціях сподвижники

можуть наслідувати лідера, який має референтну владу, одягаючи подібний одяг, працюючи так само наполегливо або дотримуючись тієї ж філософії менеджменту. Референтна влада може також набувати форм харизми, характерних рис лідера, що надихає на лояльність і ентузіазм.

Еталонну владу ще називають харизматичним впливом (харизма – від грецьк. *chorism* – божий дар, виключна обдарованість) [2, с. 426]. Харизма – це влада, побудована не на логіці, не на давній традиції, а на силі особистих якостей або здібностей лідера.

Експертна влада ґрунтується на інформації або спеціальних знаннях. Виконавець приймає на віру цінність знань керівника. У цьому випадку вплив вважається розумним, тому що рішення виконавця підкоряться є усвідомленим і логічним. Переконалим прикладом впливу через розумну віру є відносини, які складаються у більшості людей зі своїм лікарем. Вони приймають вплив медика, тому що вірять у його компетенцію. Зростаюча складність технологій прискорила використання розумної віри як механізму впливу в сучасних організаціях. Сьогодні керівники не здатні зрозуміти більшість деталей усіх операцій, котрі мають першочергове значення для справи, якою вони займаються. Тому вони повинні приймати на віру думку експерта.

Інформаційна влада не є окремим видом влади, це є також експертна влада. І „чим важливіша інформація і чим менше людей мають до неї доступ, тим більшу експертну владу має та чи інша особа” [1, с. 393]. Хоча Завадський Й.С. виділяє інформаційну владу окремо, підтверджуючи вислів „хто володіє інформацією, той володіє владою” [2, с. 254]. Така думка стає дедалі поширенішою через те, що найрозвинутіші країни вступили в еру інформаційного суспільства, їхній подальший розвиток залежить від новітніх технологій, і тому світом тепер правлять ті, хто володіє знаннями та інформацією.

Отже, головними бар'єрами на шляху переходу до нових методів організації робочих місць і трудових відносин, як здається на перший погляд, виступають менеджери, які більш комфортно почувають себе, віддаючи накази, не залучаючи працівників до складного процесу взаємної участі, і працівники, котрі віддають перевагу автоматичному виконанню наказів.

Серед значної частини вищого управлінського персоналу переважає настрій настороженого ставлення до залучення працівників до процесу прийняття рішень через побоювання втратити контроль. Керівники середньої ланки також мають значні труднощі з пристосуванням до ситуації, коли рядові працівники стають повноправними учасниками виробничого процесу: перехід від методів примусу й контролю до методів переконання нелегкий. Найбільший бар'єр, і часто небезпідставний, - це страх, що зміни можуть обернутися втратою роботи і статусу.

Для ефективного виконання керівних функцій менеджер має бути лідером і досконало володіти такими сучасними формами впливу, як переконання й участь, за допомогою яких він може спонукати виконавців до активного співробітництва, спираючись на розвиток і застосування різноманітних форм влади, заснованих на використанні активних потреб виконавців.

Отже, керівництво – це комбінація переконання, примусу та прикладу, покликана скоріше переконувати і спонукати, ніж наказувати й примушувати персонал з ентузіазмом виконувати роботу для досягнення мети підприємства.

Література

1. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту. – Львів: БаК, 2001. – 624с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент. – К.: Українсько-Фінський інститут менеджменту і бізнесу, т.1, 1999. – 542с.
3. Dittes J.E., Kelley H.H. Effects of Different Conditions of Acceptance upon Conformity to Group Norms // J.Abnorm. Soc. Psychol. – 1956. – №53. - P. 100-107.
4. French J.R.P., Jr.; Levinger G.; Morrison H.W. The Legitimacy of Coercive Power. – New York: Prentice Hall, 1994. – 313 p.
5. Matteson M.T., Ivancevich J.M. Management and Organizational Behavior Classics. – Boston: IRWIN, 1993. – 443 p.
6. Nadler D., Hackman R., Lawler E. Managing Organizational Behavior. – Boston: Little, Brown, 1979. – 361 p.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА
В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Социально-экономическое развитие украинского государства сегодня во многом определяется на местном уровне. Но если сопоставить долю местных бюджетов в доходах и расходах государственного бюджета за ряд лет, то можно говорить о парадоксе во взаимоотношениях центрального и местных бюджетов.

Исследование проблем местных бюджетов является актуальным для стран с переходной экономикой, поскольку именно на этом этапе государство должно обеспечить населению всех регионов, независимо от их развития, определенный уровень социальных стандартов. Поэтому в условиях перехода к рыночной экономике проблемы взаимоотношений центральных и местных бюджетов имеют решающее значение.

А. Ягодка, М. Дыба, С. Кондратюк в своих исследованиях уделяют особое внимание разграничению полномочий между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления на законодательном уровне, отмечая, что основными причинами сложного положения местных бюджетов является большое количество делегированных полномочий, неопределенность по вопросам финансово-экономического направления развития местного самоуправления [1, с. 28]. Старостенко Н.В. выделяет ряд проблем по формированию местных бюджетов, среди которых главной является отсутствие в Бюджетном кодексе Украины разделения полномочий между местными и центральными органами власти, а также отсутствие в составе доходов, которые не учитываются при расчете трансфертов, существенных доходных источников [2, с. 42, 43]. Павлюк К.В. характеризует особенности формирования местных бюджетов путем анализа соотношений между налоговыми и неналоговыми источниками доходов местных бюджетов Украины и сравнения наших тенденций с положением в ряде стран с развитой и переходной экономикой [3, с. 28, 29].

Анализ литературных источников позволил выделить ряд проблем во взаимоотношениях центрального и местных бюджетов.

В этой связи целью исследования является рассмотрение существующих противоречий в построении взаимоотношений между центральным и местными бюджетами на примере АР Крым, определение основных направлений по созданию экономически эффективного механизма формирования доходов местных бюджетов.

Концепцией государственной региональной политики определено, что составной частью национальной стратегии социально-экономического развития Украины является государственная региональная политика. Она реализуется «путем осуществления органами исполнительной власти и органами местного самоуправления системы средств для обеспечения эффективного комплексного управления экономическим и социальным развитием Украины и ее регионов – АР Крым, областей, городов Киева и Севастополя» [4, с. 21].

Решение задач социально-экономического развития региона - прерогатива местных органов власти, осуществляющих свои полномочия за счет финансовых ресурсов местных бюджетов. При этом актуальным становится вопрос о распределении общегосударственных финансовых ресурсов между бюджетами разных уровней, о методах формирования территориальных бюджетов и эффективном использовании бюджетных средств. Распределение и формирование местных бюджетов должно базироваться на тех функциях, которые на них возлагаются.

Для того, чтобы оценить их роль и функции в бюджетном процессе, необходимо сопоставить доходную и расходную части местных бюджетов в общей величине сводного бюджета Украины. Согласно данным, представленным на рис. 1, в 1992 г. доходная часть местных бюджетов в общей величине доходов сводного бюджета составила 47,6 %, доля расходов – 37,8 %.

Превышение доли доходов местных бюджетов в сводном бюджете над долей расходов наблюдается с 1992 г. по 1997 г. включительно. В течение этого периода удельный вес доходов колебался от 47,6 % (в 1992 г.) до 43,2 % (в 1997 г.), расходов - от 37,8 % (в 1992 г.) до 39,9 % (1997 г.), при этом доля доходов имеет тенденцию к своему снижению, доля расходов – к увеличению. Подобная динамика приводит к тому, что, начиная с 1998 г., наблюдается постоянное превышение удельного веса расходов местных бюджетов над их долей доходов в сводном бюджете Украины. В 1998 г. доля доходов составила 45,7 %, в 2004 г. – 25,1 % [5, с. 71, 72; 6, с. 59, 61].

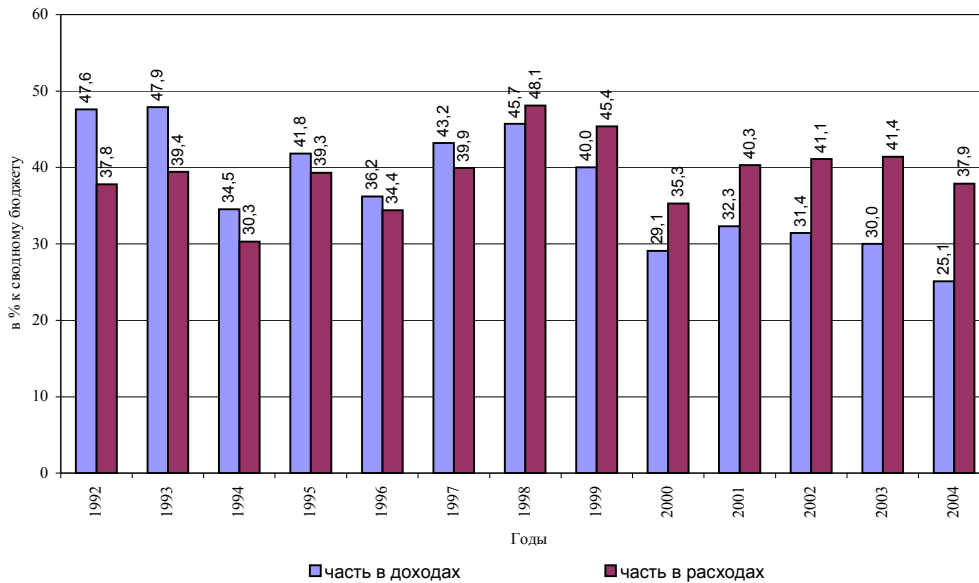


Рис. 1. Удельный вес доходов и расходов местных бюджетов (без трансфертов) в сводном бюджете Украины в 1992-2004 гг. (%)

Начиная с 1998 г. и по сей день, наблюдается постоянное снижение доходной части, что приводит к тому, что доля расходов государственного бюджета, которые «ложатся на плечи» местных бюджетов, значительно превышает долю доходов. Если в 1998 г. доля расходов, приходящаяся на местные бюджеты, превысила доходную часть на 2,4 %, в 2002 г. - на 10 %, то в 2004 г. - 12,8 % [6, с. 59, 61; 7, с. 56]. Динамика доли местных бюджетов в общей величине доходов сводного бюджета Украины свидетельствует о постоянном снижении объема доходов сводного бюджета в местных, что обуславливает высокую централизацию бюджетных ресурсов. Темпы роста бюджетных расходов существенно опережают темпы роста доходов. Причем следует заметить, что уровень собственных доходов имеет тенденцию к снижению. А сумма бюджетных доходов становится меньше размера удовлетворения минимальных бюджетных потребностей региона.

Возникает противоречивая ситуация: в условиях жесткой централизации бюджетных ресурсов именно за счет местных бюджетов финансируется значительная доля основных расходов сводного бюджета Украины.

Данные, представленные в табл. 1, подтверждают тот факт, что основное бремя расходов сводного бюджета Украины приходится на долю местных бюджетов: начиная с 1998 г., резко возрастает как количество видов расходов, так и их величина.

Таблица 1. Финансирование основных расходов сводного бюджета Украины за счет местных бюджетов в 1992-2004 гг. (%)

Вид расходов	Годы, %												
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Национальная оборона	0,7	0,8	0,9	1,0			0,7	0,5	0,3				
Государственное управление							30,5	33,2	21,7	20,6			
Народное хозяйство	16,0	26,4	13,0	27,9	25,1	16,0							
Промышленность							21,4	24,8	21,6	25,4	0,2	0,2	0,3
Сельское и лесное хозяйство							40,0	40,5	40,3	3,3	0,7	1,1	1,1
Транспорт, связь							87,1	85,7	66,0	66,4	38,3	29,7	17,3
Жилищно-коммунальное хозяйство							99,3	99,1	99,8	99,9	96,3	95,5	96,0
Социально-культурные мероприятия	67,5	52,6	71,1	79,5	76,9	72,8	74,4	71,5	60,3	63,7	57,9	60,8	54,6
Охрана окружающей среды											20,2	21,2	24,2
Общегосударственные функции											20,0	21,5	21,6
Общественный порядок											7,2	2,4	1,9
Исследования							1,5	2,2	1,4	1,5			

Около 100 % расходов на финансирование жилищно-коммунального хозяйства финансируется за счет местных бюджетов: в 1998 г. их доля составила 99,3 %, в 2001 г. – 99,9 % (наибольшее значение), в 2004 г. - 96 % [6, с. 59, 60, 62; 7, с. 57].

Расходы на социально-культурные мероприятия финансировались местными бюджетами в 1995 г. в размере 79,5 %, в 2004 г. – 54,6 %. Значительная часть расходов Государственного бюджета на транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации финансировалась местными бюджетами в 1998 г. в размере 87,1 %, в 2001 г. – 66,4 %, в 2004 г. – 17,3 %. С 1998-2001 гг. местными бюджетами финансировались расходы на государственное управление – в 1998 г. их доля составила 30,5 %, в 2001 г. – 20,6 % [6, с. 59-62]. Начиная с 2002 г., значительно уменьшается доля расходов местных бюджетов на промышленность: если в 1998 г. она составила 21,4 %, то к 2004 г. снизилась до 0,3 %. Также снижается величина расходов на финансирование сельского и лесного хозяйства – в 1998 г. она составила 40 %, в 2004 г. – 1,1 % [7, с. 57]. Согласно данным рис. 1, к 2004 г. доля расходов, финансируемых за счет местных бюджетов, снижается до 37,9 %, однако одновременно снижается и доля доходов местных бюджетов в сводном бюджете Украины. Если в 2004 г. по сравнению с 2003 г. доля расходов снизилась на 3,5 %, то доля доходов - на 4,9 % [7, с. 56].

Снижение доли местных бюджетов в Государственном бюджете Украины ведет к снижению возможности финансировать в полной мере определенные государством расходы по жизнеобеспечению населения и не может не ставить органы местного самоуправления в чрезмерную зависимость от центральных органов власти.

Полномочиям центральных и местных органов власти уделено особое внимание в Конституции Украины, и только внимательное рассмотрение позволяет проследить некоторое своеобразие во взаимоотношениях между областным и районным уровнями. Согласно Конституции, органами местного самоуправления, представляющими общие интересы территориальных общин сел, поселков и городов, являются районные и областные советы (ст. 140). Они утверждают программы социально-экономического и культурного развития соответствующих областей и районов и контролируют их реализацию (ст. 143). Однако исполнительную власть в областях и районах, городах Киеве и Севастополе осуществляют местные государственные администрации (ст. 118), являющиеся структурами Президента Украины. Они подотчетны и подконтрольны советам в части полномочий, делегированных им соответствующими районными и областными советами. В то же время органам местного самоуправления могут передаваться законом определенные полномочия органов исполнительной власти, и в таком случае они становятся подконтрольными этим органам (ст. 143) [8, с. 406-412].

Примером является распределение дотаций из государственного бюджета, распорядителем которых выступают местные городские администрации [1, с. 31-33].

Согласно принципу самостоятельности бюджетов разных уровней, определенному Бюджетным кодексом Украины, обеспечивается право местных бюджетов на самостоятельное определение направлений использования средств в соответствии с законодательством Украины [9, с. 749]. Этот принцип предполагает независимость региона в распределении своих финансовых ресурсов.

Однако, среди проблем местных бюджетов в лице органов местного самоуправления, кроме проблемы самостоятельного распределения финансовых ресурсов, можно говорить и о таком актуальном и спорном вопросе, как распределение этих ресурсов между бюджетами разных уровней таким образом, чтобы обеспечить реальную самостоятельность территориальной единицы. На сегодняшний день проблема формирования местных бюджетов является настолько острой, что говорить о самостоятельности не приходится, так как необходимо все время решать вопрос о возможности территорий обеспечить свои расходы, согласно возлагаемым на них функциям, соответствующими источниками формирования (финансовыми ресурсами).

На рис.2 представлена доля трансфертов из государственного бюджета в доходах местных бюджетов [3, с. 29].

В Украине удельный вес трансфертов в доходах местных бюджетов имеет стойкую тенденцию к росту: в 1998 г. их доля составляла 14,3 %, в 2002 г. – 31,2 %, в 2005 г. – 43,5 %. В структуре трансфертов наибольшую часть составляют дотации, которые возросли с 13,9 % в 1998 г. до 23,5 % в 2004 г. и 26,9 % в 2005 г., и субвенции, доля которых возросла с 0,1 % в 1998 г. до 18,5 % в 2004 г., в 2005 г. она составила 16,6 % [3, с. 29].

Часть налоговых и неналоговых поступлений в доходах местных бюджетов характеризует стойкость доходной базы и качество структуры этих доходов. Стабильность структуры доходов местных бюджетов зависит от степени развития государства, а не от его строя.

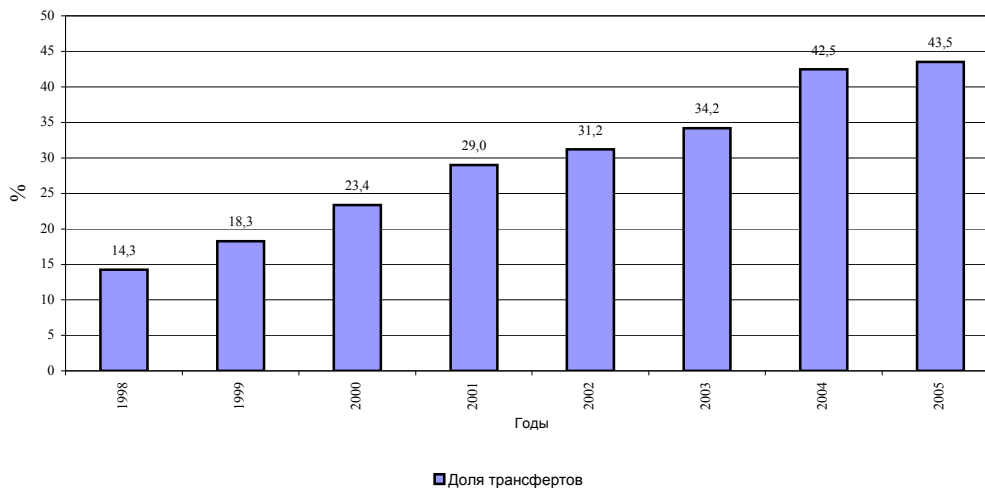


Рис. 2. Доля трансфертов из государственного бюджета Украины в доходах местных бюджетов в 1998-2005 гг. (%)

Наибольшая часть налоговых поступлений в соотношении с неналоговыми среди федеративных государств наблюдается в Германии – 60 : 26, Канаде – 59 : 22, Швейцарии – 48 : 26, среди унитарных в Швеции – 74 : 20, Исландии – 73 : 8, Дании – 53 : 38 [2, с. 39].

В Украине качество структуры доходов местных бюджетов является очень низким по сравнению с развитыми странами. Соотношение между налоговыми и неналоговыми поступлениями в Украине составило в 1998 г. – 74,8 : 3,4; 1999 г. – 68,1 : 3,4; 2000 г. – 62,9 : 9,5; 2001 г. – 59,1 : 8,7; 2002 г. – 58,3 : 7,3; 2003 г. – 54,2 : 7,1; 2004 г. – 46,2 : 5,5; 2005 г. – 44,0 : 6,6 [3, с. 28].

Согласно данным, представленным на рис. 3, соотношение налоговых и неналоговых источников финансовых ресурсов по АР Крым в 2000 г. составило 84,3 : 2,8; 2001 г. – 85,1 : 13,7; 2002 г. – 62,7 : 11,0; 2003 г. – 47,7 : 12,5; 2004 г. – 37,5 : 11,8; 2005 г. – 38,2 : 12,3 [10, с. 48, 49]. В отличие от бюджета Украины, наблюдается больший удельный вес неналоговых поступлений в структуре доходов крымского бюджета. Возможно, возрастающая из года в год зависимость от центрального бюджета обуславливает стремление местных органов власти укреплять свою независимость за счет неналоговых источников финансовых ресурсов.

Финансовую самостоятельность и стабильность доходов местных бюджетов характеризует и соотношение между их налоговыми доходами и официальными трансфертами из Государственного бюджета. В 2000-2001 гг. бюджет АРК не зависел от помощи центрального бюджета. Начиная с 2002 г. динамичное уменьшение собственных доходов сводного бюджета АР Крым компенсируется официальными трансфертами из Государственного бюджета Украины – в 2002 г. их доля составила 21,4 %, в 2003 г. – 33,3 %, в 2004 г. – 40,6 %, в 2005 г. – 42,6 %. Таким образом, соотношение между налоговыми поступлениями и трансфертами составило в 2002 г. 62,7 : 21,5; 2003 г. – 47,7 : 33,3; 2004 г. – 73,5 : 40,6; 2005 г. – 38,2 : 42,6 (рис. 3).

В развитых странах и в большинстве стран с переходной экономикой доля трансфертов в доходах местных бюджетов значительно ниже, чем на Украине: в Швеции она составляет 5 %, Дании – 7 %, Германии – 14 %, Испании и Швейцарии – 15 %, Франции и Норвегии – 18 %, США – 26 %, Литве – 0,3 %, Румынии – 10,8 %, Словакии – 19,0 %, Словении – 20,9 %, Латвии – 28,1 %, наибольшие показатели в Болгарии – 33,0 %, Чехии – 35,0 %, Эстонии – 37,2 %, Польше – 40,2 %, Венгрии – 46,2 % [2, с. 39; 3, с. 29].

На первый взгляд, существующие сегодня проблемы местных бюджетов могут быть решены путем максимизации их доходной части как за счет реформирования теоретических подходов к выбору местных налогов и сборов, виды и ставки которых должны устанавливаться местными органами власти, так и за счет дополнительной финансовой помощи со стороны государственного бюджет.



Рис. 3. Структура доходов сводного бюджета АР Крым в 2000-2005 гг. (%)

Однако, проведенный нами анализ позволил выявить главное противоречие во взаимоотношениях местных и центральных бюджетов – отсутствие четкого определения полномочий местных органов власти в части собственных и делегированных, отсутствие в составе доходов, учитываемых при определении трансфертов, существенных доходных источников, аккумуляция в центральном бюджете 100 % поступлений НДС, налога на прибыль предприятий. Это привело к тому, что роль местных органов власти сводится сегодня лишь к практической реализации государственных программ, а вопросы социально-экономического развития самих регионов так и остаются нерешенными.

Решение указанных проблем на уровне Бюджетного кодекса Украины станет основой создания эффективного механизма формирования доходов местных бюджетов, предусматривающего реальную ответственность местных органов власти за целесообразность осуществляемых расходов, а также не позволит центру злоупотреблять доходами, заработанными на местном уровне.

Литература

1. Ягодка А., Дыба М., Кондратюк С. Перекосы региональной экономической политики государства // Экономика Украины. – 2004.-№ 8(505). – С. 28-34.
2. Старостенко Н.В. Розподіл бюджетних ресурсів між рівнями влади // Фінанси України. – 2004.-№ 6. – С. 38-45.
3. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів // Фінанси України. – 2006.- № 4.– С. 24-37.
4. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України № 341/2001 від 25.05.01 р. // Державний вісник України. – 2001. – № 6 (80). – С. 21-24.
5. Статистичний щорічник України за 1994 рік / Міністерство статистики України: Відповід. за випуск В.В. Самченко. – К.: Техніка, 1995. – 519 с.
6. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України: За ред. О.Г. Осауленка, 2002. – 644 с.
7. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України: За ред. О.Г. Осауленка, 2005. – 591 с.
8. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2004 рік / Головне управління статистики в АРК: За ред. В.І. Колесник, 2005. – 600 с.
9. Конституція України від 28.06.96 р. // ВВР України. – 1996. – № 30 від 23.07.96 р., ст. 141. – С. 381-417.
10. Бюджетний кодекс України: Закон України № 2542 – III. від 21.06.01 р. //ВВР України. – 2001. – № 37-38 від 21.09.01 р., ст. 189. – С. 746-784.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ВКЛЮЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СВІТОГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ

Науково-теоретичне обґрунтування і визначення кола проблем, пов'язаних з подальшою реалізацією системної соціально-ринкової трансформації економіки потребує вивчення інституційних детермінант, що впливають на цей процес. Цільовим результатом такого дослідження може стати розробка відповідної програми адаптації українського суспільства до повної інтеграції в систему світогосподарських зв'язків нового глобального порядку. Підґрунтям програми повинні стати досягнення світової економічної науки та сучасний інструментарій економічного аналізу.

Актуальність такого роду досліджень для української економіки полягає у тому, що виокремлення базових засад неінституціоналізму і послідовне їх впровадження сприятиме правильному використанню всієї різноманітності форм і методів, здатних адекватно відобразити і дослідити суть і природу трансформаційних процесів в країні, прискорити інституційні зміни та покращити соціально-економічні відносини.

Основоположник інституціоналізму Т. Веблен зазначає, що «в процесі еволюції культури виникнення бездіяльного класу співпадає з зародженням приватної власності». Тобто найвищою моральною цінністю бездіяльного класу є «не праця», а демонстративне споживання та демонстративна бездіяльність [1, с. 73]. Відповідно, ключовою детермінантою стає власність. «Мотив, що лежить в основі власності, - суперництво; цей же мотив суперництва, на основі якого виникає інститут власності, залишається дієвим в подальшому розвитку цього інституту і в еволюції всіх тих рис соціальної структури, до яких власність має відношення» [1, с. 75-76].

Джон Р. Коммонс в визначенні інституціоналізму, який на його думку націлений на створення теорії соціального контролю над економікою і підпорядкування її суспільним інтересам, оперує такими поняттями, як «діючі правила ведення справ» та «управління трансакціями». Інститути ним трактуються через призму «колективної дії», яка виступає як інституціональний механізм, що створюється людьми для підтримки нормального перебігу дій в мінливих умовах. Виходячи з цього «інститут – це організована форма або втілення колективної дії» [2, с. 648-657]. У. Мітчелл акцентує увагу на дослідженні прикладних питань економіки, а саме, досліджуючи статистичні дані, він обґрунтовує ряд інституціональних параметрів циклічного розвитку економіки. Відповідно визначальним фактором є циклічність в розвитку перехідних процесів [3, с. 462].

Представник інституціоналізму В.Гамільтон визначає інститути як особливий спосіб мислення або певних дій, які притаманні поведінці, звичаям і традиціям людини та суспільства взагалі. На його думку: «інститути - це словесний символ для ліпшого описання низки суспільних звичаїв. Вони означають переважний і постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Світ звичаїв і звичок, до якого ми пристосовуємо наше життя, є сплетінням і безперервною основою інститутів» [4, с. 84]. О. Уільямсон вважає, що інституції – «це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання» [5, с. 31]. Виходячи з цього до структури інституцій він включає фірми (організації), ринки та взаємні угоди [6, с. 15-17]. Соколинський В.М. та Разумов В.В. дають таке визначення: «Інституціоналізм – течія, що ставить своєю задачею пошук нових методів економічної саморегуляції суспільства». Спираючись на Т.Веблена, основними його детермінантами вони виокремлюють грошове суперництво, демонстративну поведінку та показову бездіяльність [7, с. 65-77].

Д. Норт під інститутами розуміє «правила, механізми, що забезпечують їх виконання, та норми поведінки, які структурують взаємодії, що повторюються, між людьми» [8, с. 73]. Згідно з Д. Нортом, «інституції – встановлені у суспільстві «правила гри», чи створені людиною обмежувальні рамки, які розглядаються окремо від індивідів та організацій». Вони організують взаємодію між економічними агентами, зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя, а також включають систему механізмів, що забезпечує їх виконання [9, с. 12]. Д. Норт також виокремлює чотири основних фактори, які визначають витрати на здійснення угод чи обміну, а саме трансакційні витрати, розмір ринку, регулювання і примушення, ідеологія та світосприйняття людей.

Таким чином, вирішальними інституціональними факторами (детермінантами), що потребують детального осмислення і дослідження за сучасних умов системної соціально-ринкової трансформації економіки України є: звичаї і звички, правила та правові норми поведінки, власність, трансакційні витрати, колективні дії, економічні цикли та інституційні одиниці, або економічні агенти.

Основна мета даного дослідження полягає в тому, щоб на основі вивчення інституціональних детермінант здійснити розробку відповідної програми адаптаційних дій українського суспільства до сучасних процесів соціально-ринкової трансформації економіки та її інтеграції в глобальну систему світогосподарських зв'язків.

Стратегічна спрямованість інституціонального аналізу сучасних трансформаційних процесів полягає в здійсненні оцінки організаційної, правової, політичної, адміністративної та соціальної сфер. Основна задача такого аналізу повинна знаходитись в площині дослідження трансакційних витрат. Одним з важливих висновків теореми Коуза, яку сформулював Дж. Стиглер, є визначення ключового значення трансакційних витрат, а саме того, що «в умовах досконалої конкуренції приватні і соціальні витрати рівні» [10, с. 113]. Інакше кажучи, досконала конкуренція можлива тільки за умов відсутності трансакційних витрат. Для трансакційних витрат перехідної економіки основним моментом є визнання існування інформаційних витрат і високого рівня асиметрії інформації, використовуваної інституційними одиницями при ухваленні певних рішень. Трансакційні витрати, що виникають до і після реалізації певних трансформаційних процесів в країні з відкритою економікою включають:

- 1) витрати, що виникають до початку інституційних перетворень: витрати пошуку інноваційної ідеї; витрати пошуку інформації; витрати проведення переговорів та укладання контрактів; витрати зміни політичного устрою країни, форми правління, обраного зовнішньоекономічного курсу тощо; витрати захисту свободи слова, політичної свободи, вітчизняних виробників тощо;
- 2) витрати, що виникають після інституційних перетворень: витрати моніторингу і попередження опортунізму; витрати специфікації і захисту прав власності; витрати конституційної реформи, моніторинг системи оподаткування і наповнення державного бюджету; витрати здійснення вільного волевиявлення, свободи слова тощо.

Сучасні підходи до аналізу українських змін свідчать про те, що труднощі при здійсненні інституційних перетворень зумовлені недостатнім розумінням закономірностей і, можливо, логіки подібних змін з боку реформаторів, та їх впевненістю в тому, що для цих процесів достатньо змінити існуючі закони і прийняти нові. Теперішні прискорені модернізація і включення економіки в світогосподарські зв'язки не повинні зводитись лише до оновлення обладнання, впровадження інновацій чи пристосування продукції до світових стандартів, а насамперед повинні бути спрямованими на досягнення конкурентоспроможності національних інститутів шляхом здійснення науково - обґрунтованих змін. Цього можливо досягти лише за допомогою чіткого державного регулювання, основним важелем якого є проведення економічної політики. Економічна політика є системою цілеспрямованих заходів держави щодо управління економікою. Проте, ці заходи прямо, чи опосередковано, впливають і на всі інші сфери життєдіяльності суспільства, в якому співіснує декілька суб'єктів економічної політики (рис. 1).

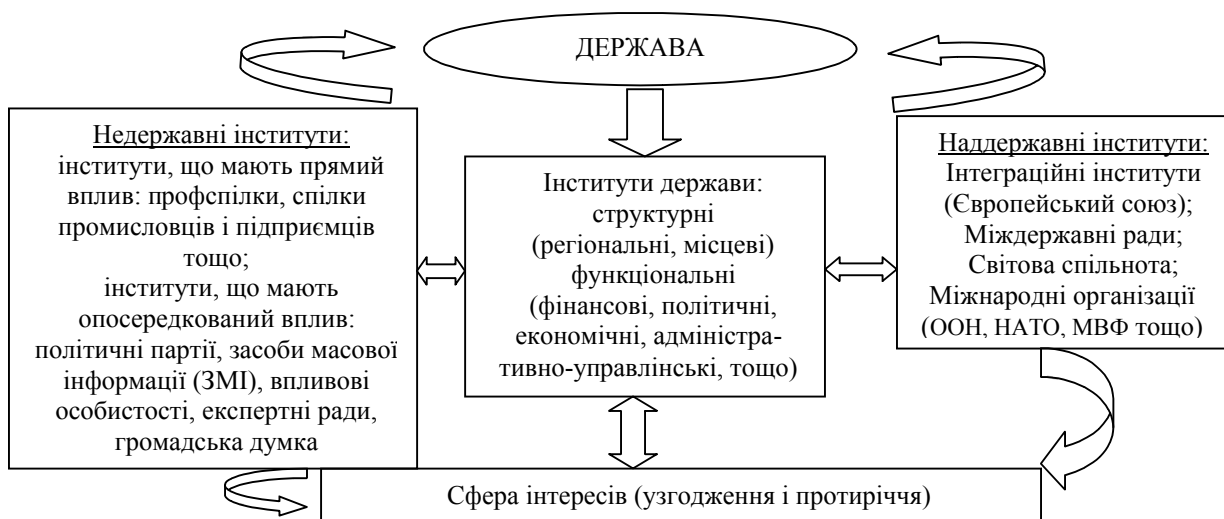


Рис. 1. Інституціональний підхід до побудови механізму взаємодії суб'єктів економічної політики країни

Суттєве місце в формуванні економічної політики, побудованої на засадах неінституціоналізму, окрім таких категорій, як власність і влада, розподіл і справедливість, обмін і самоутвердження,

споживання і співучасть, слід відводити громадським і політичним об'єднанням, ЗМІ та безпосередньо особистостям (в ролі споживачів, виборців тощо).

Виходячи з цього, визначимо основні проблеми формування системи ефективної взаємодії суб'єктів економічної політики: економічна політика повинна формуватись виключно на основі досконалого вивчення поточної ситуації і рівня економічного мислення; економічна політика буде більш ефективною, якщо вона буде враховувати виробничо-технічний потенціал країни, політичну ситуацію, стан соціально-культурної структури, інституційний підхід до загальнодержавного і місцевого управління тощо; економічна політика повинна бути вирішальним інструментом при виборі і підтримці політичного і зовнішньоекономічного курсів країни.

Здійснення економічної політики повинно впливати шляхом створення організаційно-інституційних структур, включаючи формування виконавчих структур державної влади (функціональні інститути), створення і підтримки державного сектору, підготовки економічних програм і прогнозів не лише на національну економіку, а й на соціально-культурну, політичну, зовнішньоекономічну та інші сфери, і в решті на покращення життя людей, які є суб'єктами самоідентифікації України (як носії мови, традицій, звичаїв тощо) серед світової спільноти.

Отже, визначимо інституціональні детермінанти (внутрішні і зовнішні) на найближчу перспективу, щодо включення України в світогосподарські зв'язки, які зводяться до вирішення наступного кола питань:

1. Підвищення рівня життя населення та зменшення соціальних диспропорцій; посилення орієнтації економічних процесів на більш ефективне задоволення потреб людини; формування умов для збільшення середнього класу; запровадження нових соціальних гарантій; забезпечення подальшого розвитку системи соціального та пенсійного страхування, створення для цього відповідної нормативно-правової бази; створення нових робочих місць.

2. Проведення стимулюючої фінансової політики, посилення соціальної складової і збільшення інвестиційної складової бюджету; проведення виваженої політики щодо погашення та обслуговування державного боргу, проведення грошово-кредитної політики, спрямованої на стримування інфляційних процесів, вдосконалення функціонування банківської системи.

3. В структурній політиці держави необхідним є подальше стимулювання розвитку малого підприємництва, як основи формування середнього класу та створення нових робочих місць; відновлення тенденції поступового нарощування інвестицій з посиленням захисту прав інвесторів та кредиторів; поліпшення корпоративного управління; забезпечення продажу об'єктів приватизації за ринковою ціною з одночасним створенням умов для стимулювання процесу надходження інвестицій; удосконалення системи управління житлово-комунальним господарством шляхом корпоратизації, акціонування та приватизації підприємств ЖКГ; посилення процесів детінізації економіки. Розвиток інституцій організованих товарних ринків, запровадження операцій з товарними деривативами, що збільшить можливості суб'єктів ринку по управлінню ризиками, надасть можливість лібералізувати та зменшити тінізацію торгівлі, забезпечити прозорість ціноутворення, впливатиме на зростання ВВП та зміну його структури за рахунок очікуваного збільшення обсягів наданих послуг унаслідок розвитку біржової торгівлі.

4. В зовнішньоекономічній політиці України орієнтація на удосконалення ринкових засад національної економіки, створення ефективної системи захисту національного товаровиробника, яка відповідає загальновизнаним правилам СОТ. Зменшення ризику дискримінації вітчизняного виробника в антидемпінгових розслідуваннях. Створення передумов вдосконалення режиму торгівлі між Україною та ЄС. Забезпечення покращеного доступу до ринків країн-членів СОТ шляхом отримання режиму найбільшого сприяння; виконання положень «Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС» і «Плану дій Україна – ЄС». В напрямі вступу України до СОТ слід прийняти законопроекти, спрямовані на забезпечення вступу України до СОТ та гармонізувати національне законодавство відповідно до норм угод СОТ; завершити процедури щодо вступу України до СОТ та ратифікувати Протокол про вступ України до СОТ [11, с. 6-8].

Зміни – це процес у часі, що не є миттєвим, а система віри і цінностей суспільства, що сформована на основі минулого досвіду, не спроможна допомогти економічним агентам вирішувати нові проблеми. Тому держава повинна не лише змінювати формальні правила, а й створити умови для прискорення змін в неформальних об'єднаннях, які відбуваються досить повільно, і формуються під впливом суб'єктивного світосприйняття людей.

Отже, пріоритетними напрямками подальших інституційних перетворень в процесі ринкової трансформації економіки України є зміцнення стабільності й ефективності установ і процедур, які гарантують демократію та верховенство закону; зменшення розриву в розшаруванні суспільства;

забезпечення поваги до свободи слова і засобів інформації; поліпшення інвестиційного клімату шляхом створення недискримінаційних, прозорих і передбачуваних бізнесових умов, спрощення адміністративних процедур і посилення боротьби з корупцією; поступове наближення українського законодавства, норм і стандартів до норм ЄС, подальше зміцнення адміністративного та судового законодавства; піднесення національної культури та традицій і підвищення міжнародного іміджу. Подальше довготривале зростання соціально-економічної системи України досягається за рахунок інституціональних і організаційних інновацій, що дозволяє знизити трансакційні витрати, стимулює підприємницьку діяльність та підвищує конкурентоспроможність національної економіки та її інститутів. Таким чином, інститути повинні не тільки знизити витрати щодо специфікації прав власності, витрати пов'язані з розробкою законодавчої та договірно-правової бази захисту і просування національних інтересів на світові ринки, але й сприяти децентралізованому прийняттю рішень економічними суб'єктами і ефективному функціонуванню конкурентних ринків.

Література

1. Веблен Т. Теория праздного класса.- М., 1984. – 145 с.
2. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review.-1931.-Vol. 21. P. 648-657.
3. Мітчелл У. Економічні цикли: проблема та її постановка. – М. – Л., 1930. – С. 462.
4. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Sciences. - NY., 1932. - V.VIII. - P. 84.
5. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО.- 1993. - №5. - С. 31.
6. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму.- К.: 2002. - С. 15-17.
7. Соколинський В.М., Разумов В.В. Інституціоналізм: досвід наукової школи // Шкільний економічний журнал. – 1999. - №4. - С. 65-77.
8. Норт Д.К. Інститути: і економічний зріст: історичне введення // Thesis. – 1993. – Т.1. Вип. 2. - С. 73.
9. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
10. Stigler G. The Theory of Price, 3rd ed., N.Y.: Macmillan Co, 1966.- P. 113.
11. ЄС – Україна: посилення стратегічного партнерства // Євробюлетень.- 2005.-№2. - С. 6-8.

УДК 330.8:332.122

В.П. Ратушняк

НЕУРЯДОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА БІЗНЕС СТРУКТУРИ – ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІ ПАРТНЕРИ

Проблеми громадянського суспільства з античних часів до сьогодення приваблюють увагу філософів, політологів, економістів. Відродження інтересу до проблем громадського суспільства, у складі якого, за розвідками А. Аузана і В. Тамбовцева, прийнято включати формальні і неформальні організації та правила (інститути), що з'єднують окремого індивіда, або сім'ю (домогосподарство) з державою (владою) і бізнесом (приватним сектором економіки) приходиться на другу половину 70-х - 80-ті рр. у зв'язку з посиленням процесів глобалізації економіки [1, с. 29–31]. На думку Е. Арато і Д. Когена поняття “громадянське суспільство” було відроджене близько 30 років тому неомарксистськими критиками соціалістичного авторитаризму [2, с. 24-25].

В теперішній час подальший розвиток громадянського суспільства пов'язується з, так званим, III сектором, основу якого складають неурядові організації (НУО). Відмітною рисою яких є їх неприбутковий (некомерційний) характер, добровільність участі громадян в цих організаціях без оплати праці або з зарплатою, нижчою ніж у комерційному секторі. В Україні відсутній юридичний термін, який визначає поняття “неурядова організація”. Формально останніми є організації, зареєстровані відповідно до Законів “Про об'єднання громадян”, “Про благодійництво та благодійні організації”, “Про політичні партії в Україні”, “Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності” і деяких інших. Але існує потреба у законодавчому визначенні неприбуткової неурядової організації.

Розглядаючи діяльність неурядових організацій у контексті інформаційної безпеки В. Петрик, О. Штоквиш та інші теоретично в якості НУО визначають громадську, незалежну, неприбуткову (некомерційну), дослідницьку організацію, що вивчає переважно соціально-політичні проблеми національного рівня [3, с. 155-156, 182-187]. Головною функцією неурядових аналітичних центрів вказується “громадське” лобіювання, здійснення впливу на владу, подання обґрунтованих пропозицій,

критики, рішень. Необхідно відмітити той факт, що діяльність багатьох НУО в Україні починалась на початку 90-х рр. з протестного руху, фінансово підкріплювалась, як вказують вищеназвані та інші автори, за рахунок грантів іноземних структур. Тому склався стереотип “ідеологічного” спрямування роботи НУО, який не враховує економічної складової діяльності цих організацій, породжених сітьовим розвитком соціально-економічних процесів глобалізації та одночасної локалізації (кластеризації) економіки.

Характер послуг НУО тісно пов'язаний з розвитком соціального капіталу, покращенням функціонування суб'єктів економіки за рахунок зменшення трансакційних витрат (ТВ). Але можливі ситуації використання мережі національних НУО організаціями інших держав, що веде до непередбаченості у розмірах ТВ і навіть до значного їх підвищення. Це можна назвати “ефектом зіткнення” внутрішніх і зовнішніх соціальних мереж. Таке може трапитись коли не враховується стан громадянського суспільства окремої держави. Крім надання, умовно званих, “емоціональних благ” НУО представлені також такими організаціями інфраструктури бізнесу як торгово-промислові палати, кредитні спілки та ін. На наш погляд, НУО особливо позитивно впливають на розвиток дрібного та малого бізнесу, зменшуючи трансакції.

Поняття трансакцій вперше введено в науковий обіг Дж. Коммонсом у 1931 р. [4, с. 72]. Він відзначив трансакцію не як обмін товарами, а як відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством. Величина трансакційного сектору економіки по різних оцінках складає від 50 до 70 % в умовах поступового зростання; у той же час питома вага ТВ у сукупних витратах фірм складає від 1,5 % до 15 %, але в перехідних економіках вони суттєво вищі [5, с. 37]. У постсоціалістичних країнах високий рівень ТВ пов'язано з недостатньо відпрацьованими механізмами взаємодії між державою і суб'єктами підприємницької діяльності.

Для перехідних економік характерні витрати інституціональної трансформації – інституціональні “пастки” (аналогі: trap; lock-in або “блокировка”), які виникають при відсутності необхідної погодженості макроекономічних регуляторів (не налагоджена синхронність змін в інститутах у ході трансформації норм і правил). Для класифікації інституціональних пасток В. Полтерович серед нормуючих факторів виділяє три основні групи: 1) фундаментальні (ресурсно-технологічні можливості і макроекономічні характеристики системи); організаційні (діючі закони та норми); соціетальні (наприклад, стереотипи соціальної взаємодії, очікування). До останнього фактора доречно віднести QWERTY – ефекти, що тлумачаться в сучасній економіці як всі види відносно неефективних, у тому числі інституційних правил, норм, стандартів, що стійко зберігаються та демонструють, що “історія має значення”. Ці ефекти виникають у рамках теорії path dependence, “залежності від попереднього розвитку”, основи якої закладено американськими економістами-істориками П. Девідом і Б. Артуром; активно розвивають цю тему С. Балацький, Л. Бородкин, Р. Нурєв, Ю. Латов [6, с. 11-12].

Метою дослідження є виявлення значно тісніших зв'язків між ТВ та ступенем розвитку громадянського суспільства, особливо такої його важливої складової як НУО (III сектор). На це опосередковано, на нашу думку, вказує розміщення у 20 світових містах 5873 міжнародних НУО (МНУО), що розташовані на трансакційних шляхах ТНК та допомагають розширенню світової мережі послуг, мінімізуючи ТВ [7, с. 10-11].

На думку Дж. К. Лафта значна увага до ТВ пов'язана з їх ростом в останні десятиріччя (по деяких оцінках до 55 % і навіть до 70 % від ВВП) [8, с. 75]. Система, яка обумовлює ТВ та одночасно мінімізує їх, в конкретних умовах складається з інститутів, що визначають: характер розпорядження (приватна власність); взаємодію приватних господарюючих суб'єктів (ринки); функціонування продуктивних структурних одиниць (організацій); державу, угоди та організаційну культуру.

Коли нові правила не вступають у протиріччя з пануючими у суспільстві неформальними нормами, виникають витрати підпорядкування формальним інститутам (S), які сплачують самі економічні суб'єкти:

(S₁) – витрати доступу до формальних інститутів: витрати реєстрації організацій, угод, отримання ліцензій і дозволів на заняття певними видами діяльності;

(S₂) – витрати продовження діяльності в рамках закону: виплата податків, виконання боргових зобов'язань, витрати надання обов'язкової звітності.

У цьому варіанті загальні витрати інституціональних реформ складають:

$$T_1 = I + S = a + b + c + d + S_1 + S_2$$

Другий варіант розвитку подій виникає у випадку протиріччя нових, закріплених у законі, правил вимогам пануючих неформальних норм. Це приводить до парадоксальної ситуації, коли не вигідно виконувати потенційно більш ефективні формальні правила.

В цьому випадку виникають витрати неузгодженості інститутів (G), які включають до себе:

(G₁) зростання ТВ внаслідок співіснування двох (неформального і легального) принципів, на основі яких виконується координація. ТВ розуміються як еквівалент коефіцієнту тертя в економічній системі, на відміну від виробничих витрат;

(G₂) витрати експансії формальних правил;

(G₃) витрати “позалегалності”, які складаються з:

(G_{3.1}) витрати ухилення від санкцій, передбачених за порушення формальних правил;

(G_{3.2}) трансферта чистих доходів на користь легальних інститутів;

(G_{3.3}) витрат локалізації угод колом добре відомих один одному осіб;

(G_{3.4}) витрати підпорядкування неформальним інститутам;

(G_{3.5}) витрат відсутності деперсоніфікованих і необмежених у часі правил;

(G₄) інтерналізованих економічними агентами витрат.

На наш погляд, у цей перелік необхідно включити ТВ, які пов’язані безпосередньо з діяльністю держави на макроекономічному рівні:

(Q) витрати неоптимальної діяльності державного апарату з урахуванням вад держави, які складаються з:

(Q₁) витрати обмеженої інформації – державні органи, як і інші суб’єкти ринку, не володіють абсолютно повною та об’єктивною інформацією;

(Q₂) витрати нездатності держави повністю контролювати реакцію контрагентів на її дії;

(Q₃) витрати недосконалості політичного процесу, коли під впливом груп спеціальних інтересів, політичних маніпуляцій, елементів корупції, непрофесіоналізму державні органи здатні застосовувати неадекватні методи регулювання і тим самим знижувати ефект своїх дій;

(Q₄) витрати обмеженості контролю над державним апаратом.

В загальному вигляді витрати інституціональних реформ складаються:

$$T_2 = I + S + G + Q = a + b + c + d + S_1 + S_2 + G_1 + G_2 + G_{3.1} + G_{3.2} + G_{3.3} + G_{3.4} + G_{3.5} + G_4 + Q_1 + Q_2 + Q_3 + Q_4.$$

За допомогою запропонованої методології може бути інтерпретована більшість показників соціально-економічного спаду внаслідок інституціональних реформ. Відзначаючи на початку статті постійне зростання ТВ, вкажемо на паралельне збільшення кількості НУО. Наприклад в Німеччині чітко визначилась лінія передачі публічних соціальних функцій на недержавні спілки, зміцнився рух від “держави партій” до держави “асоціацій” [9, с. 156, 158].

Д. Нечаєв вказує на те, що у 1990-і рр. НУО “зробили ривок” в бік підвищення участі громадян у прийнятті політичних рішень, реального впливу на формування суспільної думки. Порівнюючи інститут політичних партій і сектор суспільних асоціацій, слід особливо підкреслити суттєву різницю у ступені участі в них німецьких громадян: 3 % виборців є членами той чи іншої партії. З них активною політичною діяльністю займаються небагато більше 10%. Разом з цим практично кожний громадянин Німеччини є членом однієї з 240 тис. суспільних організацій, а нерідко – декількох [10, с. 17-18]. У ФРН високорозвинені НУО (національного рівня) практично стали інструментами і суб’єктами зовнішньоекономічної політики цієї держави; 70 % фінансових засобів, що використовуються НУО, виділяються з державного бюджету [11, с. 30].

Є. Попов і В. Лесних склали матрицю дослідження ТВ у Росії, які поділяються по горизонталі: за рангом – на системні, структурні, фінансові; по вертикалі: за факторами – на фундаментальні, організаційні, соціетальні; на рівнях – мікроекономіка, макроекономіка, економічна політика [4, с. 77].

Вивчаючи досвід діяльності НУО України можна констатувати направленість їх статутних завдань та практичної діяльності на зниження ТВ: питома вага захисту інтересів та їх лобіювання складає 44 %, варіант тренінгу та консультування обрали 39 % респондентів, велика кількість НУО поширює інформацію (38 %). Спостерігається проекція діяльності “третього сектору” на матрицю ТВ.

Вищенаданий аналіз дає можливість зробити синтезоване узагальнення, що між матрицею ТВ і діяльністю НУО існує діалектичний зв’язок: неурядові організації виникають адекватно до трансакційних витрат і своєю діяльністю мінімізують їх, що запропоновано у якості гіпотези. По своїй суті діяльність НУО є трансакційною.

НУО допомагають державі та бізнес структурам додати блага, що ті виробляють у неповному обсязі або навіть витіснити окремі функціонально схожі блага, що надаються державним або комерційним сектором. Тому, якщо держава зацікавлена у підвищенні добробуту своїх громадян, то вона повинна якщо не підтримувати, то, по меншій мірі, не стримувати раціональний розвиток організації CS. В Україні нагальним є удосконалення законодавчо-нормативної бази діяльності

НУО, взаємодії їх з іншими секторами громадянського суспільства, збільшення розмірів державної фінансової допомоги з метою підтримки національних інтересів.

Література

1. Аузан А., Тамбовцев В. Экономическое значение гражданского общества // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 29-31.
2. Арато Е., Коген Д. Відродження, занепад та реконструкція концепції громадянського суспільства // Політична думка. – 1996. – № 1. – С. 24 – 25.
3. Сучасні технології та засоби маніпулювання свідомості, ведення інформаційних війн і спеціальних інформаційних операцій: Навч. посіб. / В.М. Петрик, О.А. Штоквиш, В.І. Полевий та ін. – К.: Росава, 2006. – 208 с.
4. Лесных В., Попов Е. Транзакционные издержки в переходной экономике // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 3. – С. 72 – 77.
5. Лесных В., Попов Е. Минимизация транзакционных издержек // Общество и экономика. – 2005. – № 5. – С. 37- 44.
6. Полтерович В. Институциональные ловушки: есть ли выход? // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 11 – 12.
7. Слука Н. Глобальный город в системе мирового хозяйства // Международная экономика. – 2006. – № 3. – С. 10 – 11.
8. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература. – 1999. – 320 с.
9. Нечаев Д.Н. ФРГ: От «государства партий» к «государство общественных объединений»? // Полис. – 2002. – № 2. – С. 156 - 158.
10. Опыт самоуправления. Немецкие модели // Социальная политика в России. – 1998. - № 5. – С. 17-18.
11. Нечаев Д.Н. ФРГ: Принципы сотрудничества государства с неправительственными объединениями (90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 12. – С. 30.

УДК 334.012.64 (477.62)

М.М. Туріяньска

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Важливим елементом ринкової економіки є існування і взаємодія великих, середніх та малих підприємств. При цьому мале підприємництво є не тільки доповненням до великого виробництва, але і самостійною формою функціонування і розвитку сучасних продуктивних сил - гнучкою, життєздатною, ефективною, прогресивною.

Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII-XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, А. Маршал, Й. Шумпетер [1, 2, 3]. В Україні систематично-теоретичне осмислення підприємництва зробили відомі вчені О. Барановський, З. Варналій, С. Мочерний, С. Чоботар, О. Устенко та інші [4, 5, 6].

Метою статті є дослідження стану підприємництва Донецької області в динаміці з використанням SWOT-аналізу.

Малий бізнес Донецької області займає провідну позицію в Україні. Майже по усім основним показникам діяльності малого бізнесу область традиційно займає друге місце в Україні після м. Києв. Загальне число малих підприємств за підсумками 2005 р. незначно зменшилось та склало 26004 проти 26020 у 2004 р. Це 86,7% загальної кількості суб'єктів господарської діяльності області (у 2004 р. - 87,1 %). Однак, як і раніш, не усі підприємства мали обсяги реалізації. В 2005 р. кількість підприємств, які реалізовували продукцію, роботи та послуги, скоротилася з 18593 у 2004 р. до 18002 в аналізованому році. Як наслідок, зменшилась й питома вага працюючих підприємств в загальному числі малих підприємств. Якщо у 2004 р. вона складала 71,5%, то у 2005р. - 69,2%. Зменшення кількості малих підприємств відбулося за рахунок укрупнення стабільно працюючих з них, які перейшли до розряду середніх [7, с. 2].

Негативним фактором, що сприяв зменшенню кількості малих підприємств у Донецькій області, стало прийняття у березні 2005р. змін до Закону України „Про податок на додану вартість”, яким до платників цього податку було віднесено тих суб'єктів малого підприємництва, річний доход яких перевищував 300 тис. грн. Тобто, малі підприємства, що досягали цієї межі, повинні були нести додатковий податковий тягар, і ті з них, що мали скрутний фінансовий стан, вимушені були припинити свою діяльність.

В 2005 р. зазнали перетворень 4091 підприємство (15,7%), на яких відбулося 5116 структурних подій. Здебільшого структурні зміни пов'язані з орендними відносинами: так, взяття в оренду основних фондів склало 50,7% від загального числа подій, здавання в оренду основних фондів - 11,1%. Часткове збільшення активів шляхом отримання або купівлі зазнали 24,9% підприємств в сукупності подій, часткове зменшення активів шляхом передачі або продажу - 8,4%.

Значна частка малих підприємств (47,2%) в 2005 р. не мала ніяких реорганізаційних процесів [7, с. 3]. Як показало дослідження за період з 1998 р. по 2006 р. кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення зростає на 22 одиниці і склала 56, що на 7 одиниць нижче середнього показника в цілому по Україні (рис. 1).

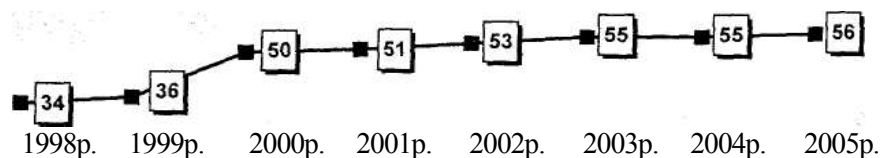


Рис. 1. Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць

В розрізі міст та районів області цей показник розподілився нерівномірно: так, у Донецьку він складає 112 підприємств, у Авдіївці - 97, Маріуполі - 75, тоді як в Красноармійському районі - 15, Дзержинську - 11. Розміщення малих підприємств по території області має ознаки диспропорціональності: майже три чверті зосереджені у п'яти великих містах: 43,6% - у Донецьку,

14,5% - у Маріуполі, 6% - у Макіївці, 4,6% - у Краматорську, 3,8% - у Горлівці. Це обумовлено, насамперед, можливостями створення, функціонування і розвитку малих підприємств (рис. 2).

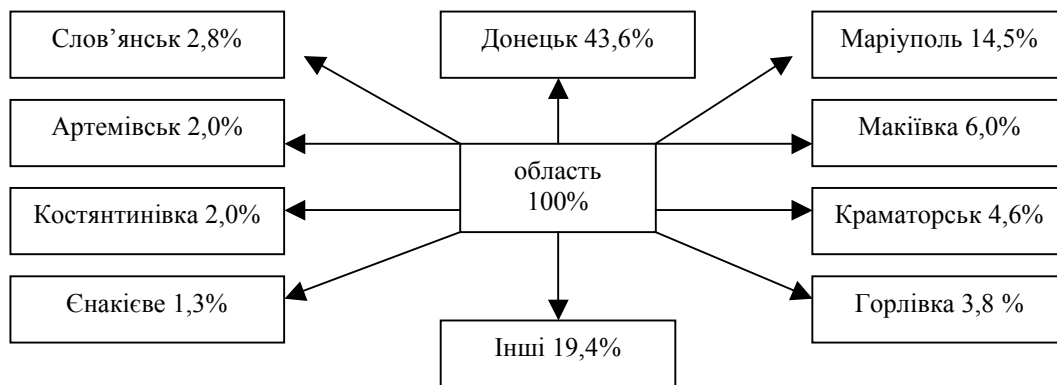


Рис. 2. Розподіл кількості малих підприємств по містах та районах області у 2005 р.

За підсумками 2005р. збитковими є приватний та державний сектори, сума їх від'ємного результату склала відповідно 270,3 млн. грн. та 26,5 млн. грн. В загальній кількості суб'єктів малого підприємництва частка збиткових підприємств склала 35,3% при загальноукраїнському рівні - 35,2%, рік тому ця частка відповідно складала 34,8% і 35,5%. Збільшення частки збиткових малих підприємств відзначається за усіма видами діяльності, крім торгівлі та сфери послуг (табл. 1).

Таблиця 1. Характеристика збиткових підприємств за видами діяльності

	Сума збитків, млн. грн.				Частка збиткових, %			
	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Всього	307,5	626,9	1520,5	688,1	35,9	36,2	34,8	35,3
у тому числі								
промисловість	83,6	188,3	1187,4	185,9	38,8	39,2	36,6	39,5
будівництво	35,2	207,9	42,1	113,6	34,2	36,4	33,8	34,2
оптова та роздрібна торгівля	102,2	93,6	115,0	133,6	34,8	34,2	31,7	31,3
транспорт та зв'язок	14,5	18,6	26,3	39,6	44,3	43,4	39,5	39,7
операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	28,5	42,6	92,5	146,7	33,6	33,3	37,3	38,1

Загальна сума збитків малих підприємств Донецької області проти 2004 р. зменшилася у 2,2 рази і склала 688,1 млн. грн., тобто 9,1% збитків малих підприємств країни (рік тому - 20,6%). Зменшенню збитків сприяла діяльність промислових підприємств, у яких сума збитків склала 185,9 млн. грн., що у 6,4 рази менше суми збитків 2004 р. Частка промисловості в загальних обсягах збитків малого бізнесу змінилася з 78,1% в 2004р. до 27%. В загальній сумі збитків підприємств області частка малого підприємництва зменшилася з 35,4% в 2004р. до 18,9%, в промисловості – відповідно з 34,8% до 7,8% (табл. 2).

Таблиця 2. Характеристика прибуткових підприємств за видами діяльності

	Сума прибутків, млн. грн.				Частка прибуткових, %			
	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Всього	279,0	303,7	356,2	396,8	64,1	63,8	65,2	64,7
у тому числі								
промисловість	50,1	51,6	61,4	50,7	61,2	60,8	63,4	60,5
будівництво	26,2	35,3	38,6	42,4	65,8	63,6	66,2	65,8
оптова та роздрібна торгівля	70,8	79,9	81,6	102,5	65,2	65,8	68,3	68,7
транспорт та зв'язок	13,7	18,9	23,6	21,2	55,7	56,6	60,5	60,3
операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	79,7	70,0	92,8	103,0	66,4	66,7	62,7	61,9

Сума оборотних коштів малих підприємств склала 8829,2 млн. грн. (або 35,6% майна малого бізнесу) і з початку року збільшилася на 14,8%, або на 1140,5 млн. грн. Основні обсяги оборотних коштів зосереджені в торгівлі — 3122,8 млн. грн. та фінансовій сфері - 2698,4 млн. грн. Дві третини оборотних коштів сконцентровані в дебіторській заборгованості, сума якої склала 5979,8 млн. грн., у тому числі в фінансовій сфері - 2486,9 млн. грн. і торгівлі -1797,8 млн. грн.

Проблемним питанням для малих підприємств залишається фінансування господарської діяльності. Загальна сума дефіциту власних оборотних коштів склала 3127,5 млн. грн., що майже у три рази більше суми 2004 р. і у сім разів – 2003 р. В будівництві дефіцит власних коштів склав 2336,9 млн. грн., торгівлі 159,2 - млн. грн., транспорті - 156,4 млн. грн., промисловості — 76,3 млн. грн. В цілому по області дефіцит власних коштів становив 9168,4 млн. грн.

Відсутність коштів у суб'єктів малого підприємництва є однією з причин їх неспроможності в повній мірі здійснювати розрахунки з поточних зобов'язань. В 2005 р. рівень покриття поточної заборгованості малих підприємств Донецької області склав 81,9%. Менша спроможність до сплати зобов'язань в будівництві - 21,6%, транспорті - 55,9% та сфері нерухомості - 78,4%, вища за середній рівень - в промисловості - 103,7%, торгівлі - 106,3%. Загальна сума джерел фінансування діяльності малих підприємств на кінець 2005 р. склала 24782,5 млн. грн. В її структурі власний капітал склав 51,5%, позиковий - 46,8%. Як і раніше, в загальній сумі залучених коштів кредиторська заборгованість перевищує інші джерела фінансування, але темпи її зростання уповільнилися, віддаючи перевагу кредитуванню. Так, протягом 2005 р. кредиторська заборгованість зросла на 12,8%, тоді як кредити банків - на 34,6%. В загальній сумі позикових коштів малих підприємств частка кредитів досягла 21% проти 18,2% на початок року.

На кредитування малих підприємств на кінець року припадало 9,5% обсягів кредитних ресурсів економіки області, на початок року - 9,9%. Загальна сума кредитів суб'єктів малого бізнесу на кінець 2005р. склала 2435,5 млн. грн. В її складі довгострокове кредитування становило 2034,1 млн. грн., у тому числі 1212 млн. грн. - кредити, які потрібно повернути протягом року.

Вартість кредитних ресурсів залишається досить високою для більшості малих підприємств. При обліковій ставці НБУ в 9,5% середньозважена ставка за кредитами, які надані суб'єктам господарської діяльності, становить 16,8%, що значно вище рівня рентабельності більшості суб'єктів малого підприємництва.

Стан матеріально-технічної бази малих підприємств кращий, ніж у великих та середніх підприємств, тому що, перш за все, вони мають новіші основні засоби. Так, знос основних засобів на кінець аналізованого року в малому бізнесі склав 37,1%, по великих та середніх підприємствах - 51%.

Позитивним моментом є стійка тенденція до зростання суми валових капітальних інвестицій малого бізнесу, яка спостерігається упродовж останніх років. Це відповідає меті прискорення технічного переустаткування малих підприємств. З 5843 підприємств області, які в 2005р. здійснювали інвестиції, 3456 - це підприємства малого бізнесу (59,1%). Ними було здійснено 706,1 млн. грн. інвестицій, що на 72,4 млн. грн. більше підсумків 2004р. В середньому на одне таке підприємство припадало 204,3 тис. грн. (рис. 3) [7,с.15].

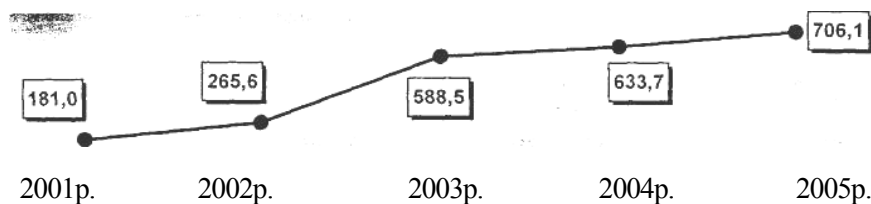


Рис. 3. Динаміка валових капітальних інвестицій, млн. грн.

На перший погляд, сума внесків не така значна (лише 5,6% від загальної суми валових капітальних інвестицій в економіку області), але і вартість основних фондів малого бізнесу не така висока: 3,3% від вартості основних засобів, які зосереджені в економіці області. Майже всі валові інвестиції (99,4%), як і в минулі роки, спрямовані у матеріальні активи. З них 54,7% використовувалось на будівництво (включаючи поліпшення будівель та споруд, тощо), 33,8% - на придбання нових основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, 11,5% - на придбання раніше існуючих основних засобів.

Найбільші вкладення здійснили підприємства, що займалися операціями з нерухомістю, здаванням під найм та послугами юридичним особам - 35,7% загальних валових капітальних інвестицій

малого бізнесу. Саме в цьому виді економічної діяльності сконцентровані основні засоби малого підприємництва - 55,4%.

Майже вдвічі зросли валові інвестиції в оптову та роздрібну торгівлю, їх доля в загальній сумі інвестицій склала 21,7%. Незначними залишились валові капітальні інвестиції в будівництво -13,8% загальних інвестицій малого бізнесу, у сферу надання колективних, громадських та особистих послуг - 7,5%, в транспорт (включаючи зв'язок) та сільське господарство - по 3,6%. Не дивлячись на те, що сума інвестицій з кожним роком зростає, її не можна назвати достатньою. Лише 19,2% загальної кількості діючих малих підприємств здійснювали інвестиції. Реконструкція підприємств потребує значних фінансових вкладень, тому слід підвищувати зацікавленість підприємств в інвестиційній діяльності.

При тому, що витрати малих підприємств на інновацію та інформатизацію зросли у порівнянні з 2004р., вони залишились ще незначними. Так, у 2005 р. на технологічні інновації було витрачено 3,7 млн. грн. (у 2004 р. - 0,9 млн. грн.), такі роботи проводив 71 суб'єкт малого підприємництва. На діяльність у сфері інформатизації 1990 підприємствами було витрачено 20,4 млн. грн. (у 2004р. - 14,5 млн. грн.), у тому числі 62,2% цієї суми - на обчислювальну техніку, 31,9% - на оплату послуг сторонніх підприємств у сфері інформатизації, 5,9% - на програмне забезпечення.

Результати аналізу діяльності малих підприємств Донецької області можна систематизувати наступним чином (табл. 3).

Таблиця 3. Результати аналізу діяльності малих підприємств Донецької області

Позитивні	Негативні
по кількості малих підприємств область займає друге місце в Україні	число малих підприємств знизлося у порівнянні з 2004р. ; у 2005 р. кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення області менше, ніж у середньому по Україні на 7 підприємств; темпи росту кількості малих підприємств області нижчі, ніж в цілому по Україні
поступово скорочується домінуюча частка малих підприємств у сфері «Оптова і роздрібна торгівля» (з 45,6% у 2002р., 42,8% у 2003р., 41% у 2004р. до 39,2% у 2005р.); росте кількість і питома вага малих підприємств у сфері «Операції з нерухомістю, здавання під найм, послуги юридичним особам»	кількість малих підприємств у промисловості та їхня частка в загальній кількості малих підприємств залишається незначною
по кількості зайнятих у малому бізнесі область займає друге місце в Україні	поступово скорочується кількість працюючих у малому бізнесі (у 2004р. — на 4,8%, у 2005р. - на 7,6%); низька питома вага зайнятих у малому бізнесі в загальній кількості працюючих на підприємствах області і відносно низькі темпи росту цього показника (за 6 років - з 11,9% до 13,6%)
середня номінальна зарплата працівників малих підприємств виросла за п'ять років у 2,6 рази; середня зарплата працівників малих підприємств області вища, ніж аналогічний показник по Україні	відставання заробітної плати в малому бізнесі від середньої заробітної плати в цілому по області
росте обсяг реалізованої малими підприємствами продукції, робіт, послуг; за обсягом реалізації малий бізнес області займає друге місце в Україні	низька питома вага малих підприємств у загальному обсязі реалізації області; значна частка недіючих малих підприємств в їхній загальній кількості
збільшились обсяги прибутку на рентабельних малих підприємствах на 11,4%; знизилася загальна сума збитків в 2,2 рази; зменшується сума від'ємного фінансового результату	росте частка збиткових підприємств у загальній кількості малих підприємств (на 0,5 відсоткового пункту відносно 2004р.); 27% збитків малого бізнесу області припадає на малі підприємства у промисловості; росте рівень збитковості малого бізнесу з 4% у 2004р. до 0,8% у 2005р.
оборотні кошти малих підприємств збільшилися на 14,8%	загальна сума дефіциту власних оборотних коштів малих підприємств області майже в три рази більше підсумку 2004р., у сім разів - 2003р.; лише 9,5% обсягів оборотних коштів припадає на промисловість
валові капітальні інвестиції зросли на 11,4%, а в порівнянні з 2001 р. - у 3,9 рази; сума валових капітальних інвестицій малих підприємств склала 5,6% від загальної суми інвестицій в економіку області, що вище їхньої частки в сукупному обсязі реалізації продукції області	кількість підприємств, які здійснили інвестиції, складає лише 19,2% загальної кількості малих підприємств; 35,7% від суми інвестицій малих підприємств припадає на сферу операцій з нерухомістю; лише 10,1% валових капітальних інвестицій здійснено в промисловості

Результати діяльності сектору малого підприємництва Донецької області за 2000 – 2005 рр. свідчать про те, що в цій сфері існує безліч проблемних питань, кардинальне вирішення яких

необхідне для розвитку вітчизняного підприємства. Це і недосконалість діючої системи оподаткування, і відсутність чітких механізмів фінансування і кредитування, і нерегульованість правил залучення державних фінансових ресурсів у малий бізнес, і недостатній розвиток інфраструктури його підтримки. Для подальшого розвитку малого підприємництва потрібна, насамперед, стабільна законодавча база та сприятлива система оподаткування.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 685 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.2.: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 310 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – 436 с.
4. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна // Економіка України. – 1993. – №6. – С. 74 – 79.
5. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
6. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чоботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 280 с.
7. Малий бізнес Донецької області: аспекти розвитку у 2005 році.- Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.- 22 с.

УДК 334.012.64 (477. 75)

С.В. Филипенко

СОЦИАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АР КРЫМ

Малое предпринимательство, являясь неотъемлемой составляющей мировой рыночной хозяйственной системы, проявляется как самая массовая, динамичная, гибкая форма деловой жизни. На его долю приходится не менее 50% занятых в общем количестве работающих и во внутреннем валовом продукте [1, с. 11].

Существуют разные подходы к оценке эффективности работы малых предприятий, функционирующих в условиях упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности. В этой работе сделана попытка оценки социальной значимости малого предпринимательства в Крыму.

Вклад малого предпринимательства в формирование конкурентной среды трудно переоценить. Как отмечает начальник управления Министерства экономики Украины Г.Белоус, «с одной стороны, малый бизнес из-за многочисленности своих составляющих и их подвижности в меньшей степени подвержен монополизации, чем крупные предприятия. С другой стороны, в условиях узкой специализации и использования новейшей техники он выступает как действенный конкурент, подрывающий монопольные позиции масштабных предприятий» [2, с. 35].

Анализируя основные показатели развития малых предприятий в Украине и в Крыму за период 2000-2004 гг., можно отметить их позитивную тенденцию (табл. 1) [3, с. 330].

Таблица 1. Количество малых предприятий на 10 000 населения

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Украина	44	48	53	57	60
АР Крым	44	54	61	69	71

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что количество малых предприятий, приходящихся на 10 000 населения в АР Крым, в 2000 г. было наравне с общегосударственным показателем. В последующие годы данный показатель по Крыму опережает средний показатель по стране, что связано с активностью крымских предпринимателей. Это же подтверждает и тот факт, что по количеству малых предприятий на 10 000 населения АР Крым в 2000 г. занимала 9 место среди 27 регионов Украины (после г. Киев, Херсонской области, г. Севастополь, Николаевской, Львовской, Донецкой, Закарпатской и Харьковской областей), а в 2004 г. уже 2 место, уступая лишь показателю столицы государства.

Для сравнения, показатель количества малых предприятий в США составляет 740, в Италии – 680, в Великобритании – 460 единиц на 10 тыс. населения [4, с. 492]. По расчетам специалистов, в Украине уровень насыщенности малыми предприятиями очень далек от «критической массы» - 120-150 малых предприятий на 10 тыс. населения, при формировании которой могут быть заполнены рыночные ниши, создаваемые последствиями трансформации экономики [5].

Вклад малого бизнеса в экономику АР Крым превышает аналогичные показатели Украины в целом, а также ее южных регионов (табл. 2.) [3, с. 333].

Таблица 2. Доля продукции малых предприятий в общих объемах реализованной продукции, в % к общему объему

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Украина	8,1	7,1	6,7	6,6	5,3
АР Крым	14,1	14,6	14,8	14,3	13,4

Малое предприятие оперативно реагирует на изменение конъюнктуры. Эта гибкость имеет особое значение вследствие быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, расширения номенклатуры товаров и услуг. Малое предпринимательство играет важную роль при решении проблем занятости, ибо оно способно создавать новые рабочие места и поглощать излишнюю рабочую силу при циклических спадах и структурных сдвигах экономики.

Важная функция малого предпринимательства заключается в смягчении социальной напряженности и демократизации рыночных отношений: ведь именно оно служит формированию активного среднего класса общества, ослаблению имущественной дифференциации, расширению социальной базы реформ. Способствуя социально-политической стабилизации общества, малый бизнес открывает простор для свободного выбора гражданами путей и методов работы на общее благо и для обеспечения собственного благосостояния.

Если мы рассмотрим показатели финансового обеспечения населения Крыма, то можно сказать, что уровень оплаты труда всегда был ниже среднеукраинских показателей (табл. 3) [6, с. 173].

Таблица 3. Уровень среднемесячной заработной платы, грн.

Показатели	В среднем на одного штатного работника				
	1995г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Украина	73	230	311	376	462
АР Крым	70	225	301	358	433
Отклонение от среднеукраинских значений	-3	-5	-10	-18	-29

Изучая структуру доходов населения Крыма (табл. 4), можно заметить, что среди основных источников благосостояния постепенно снижается доля заработной платы, которая занимает в общей сумме доходов 46% в 2002 г. и уже 42% в 2004 г.

Таблица 4. Динамика и структура доходов населения Крыма

Показатели	2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	сумма	%
Доходы, всего (млн. грн.), в том числе:	5833	100	6558	100	8135	100	10022	100
заработная плата	2563	44	2985	46	3522	43	4249	42
прибыль и смешанный доход	911	16	1004	15	1097	13	1343	13
доходы от собственности	210	3	195	3	249	3	267	3
социальная помощь и другие полученные текущие трансферты	2149	37	2373	36	3267	41	4163	42

Снижается и доля смешанных доходов, в том числе получаемой прибыли - с 16% в 2001 г. до 13% в 2003г. и 2004г. Доходы от собственности стабильно составляют 3-4%. А вот социальная помощь, впрочем как и надежды на нее, возрастает: с 36% в 2001г. до 42% в 2003г. [7, с. 160]. Сравнивая с аналогичными общеукраинскими показателями, можно отметить, что доля получаемой прибыли и смешанного дохода по Украине в целом выше, чем в Крыму, на 3% (табл. 5) [7, с. 207-208].

Таблица 5. Структура доходов населения по видам, %

Показатели		Украина	АР Крым	Отклонение
Заработная плата	2001г.	42,6	43,9	- 1,3
	2002г.	42,7	45,5	- 2,8
	2003г.	42,4	43,0	- 0,6
Прибыль и смешанный доход	2001г.	18,7	15,6	+3,1
	2002г.	18,1	15,3	+2,9
	2003г.	16,4	13,6	+2,8
Социальная помощь и другие полученные текущие трансферты	2001г.	36,0	36,9	- 0,9
	2002г.	36,4	36,2	+0,2
	2003г.	38,8	40,9	- 2,1

Изучая основные социальные показатели, характеризующие результаты деятельности предприятий малого бизнеса, которые представлены в табл. 6, следует отметить постоянный рост размера оплаты труда: в среднем на 21 % за указанные 4 года.

Таблица 6. Динамика показателей деятельности предприятий малого бизнеса АР Крым за 1997 – 2000 гг.

Показатель	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	Темп роста, %	
					2000г./1999г.	2000г./1997г.
Численность работников	61473	61204	65672	65509	99,75	106,57
Прибыль, тыс. грн.	54,3	-0,7	16,2	21,1	130,25	38,86
Объем реализации, тыс. грн.	1028,1	1213,7	1816,9	1386,6	76,32	134,87
Фонд заработной платы, тыс. грн.	62,6	66,7	85,3	115,3	135,17	184,19
Среднемесячная заработная плата, грн.	84,86	90,82	108,23	146,67	135,51	172,84

Анализ динамики экономических показателей свидетельствует о заметном росте социального эффекта малого предпринимательства в указанный период. В последующий период ситуация меняется, так, среднемесячная заработная плата одного работника на малом предприятии в 2001 г. составляла 184,4 грн., что выше, чем в 2000 г., на 37,6 грн., однако ниже, чем в целом по экономике республики, на 89,9 грн., а в сравнении с малым бизнесом Украины в целом – на 5,1 грн. Среди субъектов малого бизнеса наиболее высокий уровень заработной платы на предприятиях численностью от 21 до 50 чел. – 207,5грн.

Рассматривая ситуацию с заработной платой в период 2000 – 2005 гг., отмечаем ее рост, причем не только номинальной, но и реальной заработной платы (табл.7) [7, с. 163].

Таблица 7. Динамика среднемесячной заработной платы наемных работников АР Крым

Год	Номинальная заработная плата, грн.	Проценты по отношению к предыдущему году	
		индекс номинальной заработной платы	индекс реальной заработной платы
1995	70
2000	225	133,9	106,2
2001	301	133,8	119,5
2002	358	118,9	117,5
2003	433	120,8	112,3
2004	543	125,4	123,1
2005	730	134,5	118,7

В 2000-2005 гг. наблюдается также тенденция увеличения поступлений в местные бюджеты от субъектов малого и среднего бизнеса. Это обусловлено ростом экономической активности субъектов предпринимательской деятельности и увеличением их количества.

В настоящий момент приоритетной задачей предпринимательства является повышение благосостояния граждан путем привлечения в экономическую деятельность широких слоев населения. Дальнейшее развитие предпринимательства поможет решить следующие социально значимые задачи:

- создание новых рабочих мест без дополнительных финансовых вложений со стороны государства;
- привлечение в легальную экономику средств, которые находятся “в тени”;
- создание добросовестной конкуренции;
- формирование среднего класса.

Кроме этого, налоговые и прочие платежи субъектов малого предпринимательства являются одним из источников пополнения доходной части бюджетов всех уровней, которые государственными и местными органами могут направляться на обеспечение своевременной выплаты зарплат работникам бюджетных учреждений, расчетов за энергоносители, социальную защиту малообеспеченных слоев населения, решение проблем инфраструктуры региона.

В отличие от мнения отдельных специалистов, что для расцвета малого бизнеса необходимо снижение налогового бремени, автор считает, что первоочередными мерами должны быть благоприятные условия хозяйствования: государственная информационная поддержка, создание надлежащей инфраструктуры и правовая защита интересов предпринимателей.

Исследования влияния малого предпринимательства на различные общественные процессы позволяют сделать вывод об объективно высокой социально-экономической значимости его функций. А комплексный анализ развития малого предпринимательства в условиях осуществления рыночных реформ свидетельствуют о необходимости разработать более целенаправленную политику, которая отвечала бы существующим реалиям и стратегическим направлениям подъема экономики.

Литература

1. Долгоруков Ю., Кужман О. О развитии малого предпринимательства // Экономика Украины. – 2005. – № 12. – С. 11-18.
2. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. – 2000. – №2. – С. 35-41.
3. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Державний комітет статистики України, 2004. – 864с.
4. Підприємництво. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 616 с.
5. Толмачова Г.Ф. Регулювання розвитку малого підприємництва в перехідній економіці України: Автореф. дис. ...канд. екон. Наук: 08.06.02 / Інс-т економіки промисловості НАН України. – Донецьк, 2000. – 24 с.
6. Статистичний збірник „Регіони України”. Частина 1. – К.: Державний комітет статистики України, 2004. – 799 с.
7. Автономна Республіка Крим у цифрах у 2005 р. Короткий статистичний довідник. Сімферополь: Головне управління статистики в АРКрим, 2006. – 203 с.

УДК 334.012.64.001

С.О. Ежов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В странах с развитой рыночной экономикой сектору малого предпринимательства принадлежит важная роль в обеспечении стабильного экономического роста, ускорении научно-технического прогресса, а также в решении многих социальных проблем общества. В условиях формирования рыночных отношений при ограниченных финансовых ресурсах субъекты малого предпринимательства, которые не требуют больших денежных вложений на ранней стадии развития, более активны в инновационной деятельности, непосредственно участвуют в уменьшении безработицы путем создания новых рабочих мест, способны наполнить рынок новыми товарами и услугами. На основании вышесказанного можно утверждать, что эффективность экономики Украины и ее регионов в значительной мере зависит от эффективного функционирования предпринимательского сектора. Исходя из высокой степени значимости предпринимательства, следует более детально проанализировать историю его становления и развития.

В последнее время проблемам развития предпринимательства в Украине большое внимание уделяют отечественные исследователи. По мнению известного украинского ученого Варналия З.С., малый бизнес - деятельность каких-либо малых предприятий и отдельных граждан (физических лиц) с целью получения прибыли. Под малым предпринимательством ученый понимает самостоятельную,

систематическую, инновационную деятельность малых предприятий и граждан-предпринимателей на собственный риск с целью реализации экономического интереса - получения прибыли (предпринимательского дохода) [1, с. 6]. Кужель А.В. и Авксентьев Ю.А. отмечают, что малый бизнес - важный фактор смягчения и преодоления кризисных процессов: способствует росту занятости, активизации потребительского спроса и его насыщению [2, с. 45].

Малые предприятия способны быстро насытить рынок недорогими товарами и услугами, а также стать надежным источником стабильных налоговых поступлений в бюджет. Невелев А.М. в одной из своих работ подчеркивает, что именно предпринимательская инициатива в системе малого и среднего бизнеса ускоряет структурные преобразования в народном хозяйстве, обеспечивает здоровую конкуренцию, дополнительные поступления в бюджет, создает новые рабочие места, позволяет получать достойные заработки, а в итоге содействует появлению среднего класса - основы стабильности какой-либо страны [3, с. 5].

Одним из основных показателей трансформации экономики Украины является рост региональной экономики и, в частности, важнейшего ее сектора - малого предпринимательства. В этой связи требуют решения вопросы создания новых организационных условий, определения ряда насущных проблем, касающихся становления и развития малого предпринимательства.

Целью исследования являются углубление теоретических основ развития малого предпринимательства и определение его роли в хозяйственном механизме.

Исследование проблем малых предприятий осложняется множественностью официальных определений, терминов и критериев отнесения предприятий к разряду "малых" в разных странах. Определения "малый бизнес", "малое предпринимательство", "малое предприятие", "предприниматель" разнятся не только по странам, но и внутри страны по отраслям и регионам.

Как считал Ф. фон Хайек, любой продукт будет изготавливаться людьми, умеющими это делать с меньшими, или, по крайней мере, не с большими издержками, чем те, кто данного продукта не производит. Движущей силой поиска нового как раз и является предприниматель, который стремится обнаружить возможности получения дохода, не замеченные другими [4, с. 8]. Немецкий экономист и историк В. Зомбарт в своих трудах отмечал, что капиталистическое предпринимательство - удел избранных, так как это не что иное, как "обоснованная личными и материальными обстоятельствами способность немногих и тем же обоснованная неспособность многих руководить процессом производства" [5, с. 74].

Предпринимательство как сфера экономической деятельности зарубежными исследователями рассматривается с функциональных позиций - в нем реализует себя предприниматель, ищущий новые возможности, сферы и объекты приложения факторов производства.

Отечественная экономическая наука советского периода рассматривала теоретические аспекты предпринимательства с позиций критики буржуазных теорий. В стране преобладали крупные предприятия с большой номенклатурой продукции, со всем комплексом основных, вспомогательных, заготовительных и ремонтных производств.

При трансформационной экономике возрастает интерес к исследованию проблем развития малого предпринимательства. В современных теориях экономического развития важное значение придается так называемой «предпринимательской модели» экономического развития, суть которой заключается в том, что новые малые и средние фирмы имеют огромный потенциал для улучшения состояния экономики.

С начала 90-х гг. в исследованиях отечественных и российских экономистов намечается переход к субъективному рассмотрению сущности предпринимательства, что обусловлено конкретными изменениями на основе установления многообразия форм собственности и рыночных преобразований экономики страны. Сформировалось несколько экономических школ, трактующих понятия "предпринимательство" и "предприниматель". Так, представители первой школы относят к предпринимателям субъектов малого и среднего бизнеса, исключая представителей крупного производства. Сторонники второй школы наоборот, свое понимание предпринимателя увязывают только с крупными деятелями "директорского корпуса" [6, с. 23].

По мнению российских экономистов, малое предпринимательство - это такой малый бизнес, в котором главным субъектом выступает предприниматель, рационально соединяющий факторы производства (землю, труд, капитал) на личной инициативной, инновационной, рискованной основе под полную экономическую ответственность с целью получения прибавочной прибыли (предпринимательского дохода) [7, с. 141].

В имеющихся определениях и приведенном понятии предпринимательства нет прямой связи с масштабами предприятия, но есть зависимость от численности работников. Критерии численности разнятся не только в странах с развитой экономикой, но и в странах СНГ (табл. 1) [8, с. 307].

Таблица 1. Различные критерии определения субъектов малого предпринимательства в странах СНГ

Государство	Критерии для малых предприятий, чел.
Азербайджан	50 чел.- в промышленности; 15 чел.- на транспорте; 25 чел.- в строительстве; 10 чел.- в розничной торговле и сфере услуг
Армения	Предприятия, являющиеся юр.лицами, со следующим количеством работающих по отраслям: 200 чел.- в промышленности и строительстве; 50 чел.- в других сферах производства; 50 чел.- в сфере науки и научного обслуживания; 25 чел.- в других сферах
Беларусь	Юридические лица, в которых средняя численность работающих за отчетный период не превышает: 100 чел.- в промышленности и на транспорте; 60 чел.- в сельском хозяйстве и научно-технической сфере; 50 чел.- в строительстве и оптовой торговле; 30 чел.- в других отраслях производственной сферы, в системах общественного питания, бытового обслуживания и розничной торговли; 25 чел.- в других отраслях непроизводственной сферы
Казахстан	Физические лица без образования юридического лица и юридические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, со среднегодовой численностью работников не более 50 чел. и общей стоимостью активов, в среднем за год, не выше 60000-кратного расчетного показателя
Кыргызстан	50 чел.- в производственной сфере при максимальном объеме оборота 500тыс. сомов; 15 чел.- в непроизводственной сфере при максимальном объеме оборота 500тыс. сомов
Молдова	Мелкие предприятия- с числом занятых от 1 до 19 чел.; Малые предприятия- с числом занятых от 20 до 75 чел.
Россия	100 чел.- в промышленности, на транспорте и в строительстве; 60 чел.- в сельском хозяйстве; 60 чел.- в сфере науки; 50 чел.- в системе оптовой торговли; 30 чел.- в розничной торговле и бытовом обслуживании; 50 чел.- в других отраслях производственной и непроизводственной сферы
Таджикистан	Предприятия и организации, в уставном капитале которых отсутствует доля государства, и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает: 50 чел.- в промышленности и строительстве; 15 чел.- в других сферах экономики
Туркменистан	Определение отсутствует
Узбекистан	300чел., занятых на предприятии
Украина	Независимо от хозяйственного оборота и форм собственности; 200 чел.- в промышленности и строительстве; 50 чел.- в других отраслях производственной сферы; 100 чел.- в сфере науки; 25 чел.- в непроизводственной сфере; 15 чел.- в розничной торговле

В то же время, критерий численности работников не является единственным при отнесении предприятия к разряду малых. В мире насчитывается более 50 таких критериев, к которым относятся годовой оборот и объем основных фондов, обладание малой долей рынка, отсутствие иерархической структуры управления, совмещение в одном лице собственника и руководителя [7, с. 306-307].

Мировой опыт свидетельствует, что малое предпринимательство играет важнейшую роль в национальной экономике. В ходе формирования рыночного хозяйства в странах с трансформационной экономикой роль малого предпринимательства возрастает, так как оно является не только

одним из действенных факторов экономического развития, но и открывает простор для свободного выбора путей и методов обеспечения собственного благосостояния граждан (табл.2) [8, с. 309].

Таблица 2. Показатели развития малого бизнеса в странах ЕС за 2003г.

	Великобритания		Франция		Германия	
Доля МП в ВВП страны	52%	1,035 трлн. евро	49,8%	773 млрд. евро	57 %	1,225 трлн. евро
Доля МП в общей занятости	55,5%	15,3 млн. работающих	56,6%	13,7 млн. работающих	69,3%	20 млн. работающих
Доля МП в количестве всех предприятий	99,1%	3,8 млн. предприятий	97,6%	2,869 млн. предприятий	99,3%	3,2 млн. предприятий
Доля расходов на инфраструктуру поддержки МП в госбюджете	0,25%	1,37 млрд. евро	0,4 %	1,2 млрд. евро	0,22%	1,42 млрд. евро
Критерии отнесения к МП	Услуги 0-49 чел.					
- число работающих						
- объем годового дохода	5,3 млн. евро		7 млн. евро		7 млн. евро	

Стабильность и успех экономики Украины могут быть обеспечены только путем создания широких слоев предприимчивых, деловых и энергичных людей, способных мыслить и решать задачи в направлении повышения материального и духовного благосостояния всего общества. Речь идет, прежде всего, о современных предпринимателях, которые объединяют в одном лице и собственника, и управляющего, должны работать не только на себя и для себя, но и для общества, государства в целом [9,с.8].

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что для всех типов экономики малый бизнес является необходимым структурным элементом хозяйствования. Сущность малого предпринимательства, его отличительная особенность заключается в достижении эффекта особого рода, в получении такого результата, которого нельзя достичь на основе иных форм хозяйствования.

Сегодня в Украине наблюдается устойчивое формирование прослойки предпринимателей, способных самостоятельно вести свое дело. Современная теория и практика предпринимательства приобретает особое значение. Возможности широкого выхода отечественных предприятий (фирм) и отдельных предпринимателей на мировые рынки обуславливают необходимость глубокого и тщательного изучения научных аспектов предпринимательской деятельности, а также практических знаний об уровне ее развития и отличительных особенностях в нашей стране и за рубежом.

В качестве перспективы дальнейшего исследования видится изучение комплексной проблемы экономической природы и сущности малого предпринимательства, программного и организационного обеспечения поддержки малого предпринимательства, проблем финансирования и государственной поддержки предпринимателей.

Литература

1. Варналий З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва. – К.: НІСД, 1996. – 130 с.
2. Авксентьев Ю.А., Кужель А.В. Украина. Год 1999 – время предпринимательства / Под ред. О.А.Слюсаренко. – К.:СОПС НАН Украины, 1999.- 128 с.
3. Невелев О.М. Мале підприємництво в регіоні. Економічні та правові засади. – К., 1998. – 252 с.
4. Хайек Р. Конкуренция как процедура открытия // МЭиМО. – 1989. - №12. – С. 7-14.
5. Зомбарт В. Современный капитализм: В 3. т. – Т.1. Первый полутом.- М., Л., 1931. – 356 с.
6. Леонтьев Л.П. Роль мелкого производства и его значение в общественном развитии // Вестник МГУ. Сер. Экономика. – 1991. - №1. – С. 15-20.
7. Предпринимательство / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА – М., 2001. – 448 с.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд.- М.: ИНФРА-М, 2006. – 810 с.
9. Менеджмент предпринимательской деятельности: материалы второй всеукраинской научно-практической конференции.- Симферополь, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, 2004.-293 с.

УДК 330.142.22:336.74

В.В. Коваленко, Е.Ф. Черкашина

ІНСТРУМЕНТИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА РІВЕНЬ ДОСТАТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Банківська система кожної країни зазнає вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища можуть контролюватися у деякій мірі, у той час коли фактори, які діють на банківську систему зовні, майже некеровані з боку останньої. Значний вплив на банківську систему відчувається з боку споживачів банківських послуг, якими є населення, юридичні особи, держава, а також постачальників капіталу – держави, інших фінансово - кредитних установ, у тому числі міжнародних, населення, суб'єктів господарювання.

Одним з індикаторів стабільності банківської системи є розмір банківського капіталу, тому доречно розглянути вплив деяких інструментів монетарної політики та макроекономічних показників на розмір банківського капіталу українських банків.

Питаннями відносно ролі капіталу для банківської системи зокрема та економіки взагалі щодо підвищення рівня капіталізації банківської системи України займаються багато науковців та практиків. Алексеєнко М.Д. наголошує, що «...важливими проблемами вітчизняних банків залишаються підвищення якості активів та капіталізація банків» [1, с. 31]. Сало І.В., Стельмах В.С., Шаповалов А.В., Кротюк В.Л. та інші вважають, що «для стабілізації економіки необхідна економічна політика, основою якої була б концентрація капіталів...» [2, с. 233]. Говорячи про проблеми капіталізації, Шпиг Ф.І. підкреслює: «Для порівняння можна сказати, що активи та капітал всієї банківської системи України є меншими від середнього європейського банку» [3, с. 317]. Більшість праць вітчизняних вчених присвячена пошуку шляхів вирішення проблеми низької капіталізації банківської системи України.

Мета статті полягає у визначенні взаємозв'язку між макроекономічними показниками, монетарними інструментами та капіталом.

У Законі «Про Національний банк України» поняття грошово-кредитної політики визначається як комплекс заходів у сфері грошового обігу і кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу [4, с. 566].

Виділимо та обґрунтуємо основні важелі впливу монетарної економіки на розвиток банківського капіталу: пропозиція грошей; збільшення та зменшення банківських резервів у центральному банку; процентна політика. Пропозиція грошей контролюється державою через центральний банк за допомогою таких інструментів монетарної політики, як облікова ставка та операції на відкритому ринку. Зокрема, в періоди криз центральний банк підвищує облікову ставку, а у періоди стабільної економічної ситуації в країні — поступово знижує облікову ставку.

Пропозиція грошей перебуває в прямій залежності від грошової маси. Емісія грошей центральним банком як в готівковій, так і в безготівковій формі збільшує капітали банків. Зростання пропозиції грошей та збільшення банківського капіталу в Україні забезпечують емісійні механізми Національного банку. У 2005 р. монетарна база зросла на 53,93%, грошова маса - на 54,24% [5, с. 64]. Однак збільшення центральним банком пропозиції грошей в обігу може призвести до їх тіньового обігу та виходу за межі банківської системи. Динаміка основних інструментів монетарної політики представлена у табл. 1 [5, с. 62-65].

Одним з основних показників, які характеризують стан грошового обороту в країні та ринкової кон'юнктури в цілому, є маса грошей в обороті. Зміна грошової маси впливає на формування платоспроможного попиту, на рівень інфляції в країні, на кон'юнктуру ринку та на економічний розвиток країни в цілому. В економічній літературі під грошовою масою розуміють всю сукупність грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент.

Використавши дані табл. 1, розрахуємо коефіцієнт кореляції між грошовою масою М3 та банківським капіталом. Даний показник дорівнює 0,988994, що підтверджує наше припущення про те, що між грошовою масою М3 та банківським капіталом існує прямий тісний зв'язок.

Таблиця 1. Основні інструменти монетарної політики у 1992-2005 рр.

Період, рр.	Грошова маса МЗ, млн. грн.	Чистий прибуток, збиток, млн. грн.	Кошти юридичних та фізичних осіб, млн. грн.	НОР, %	Облікова ставка НБУ, %	Процентні ставки за кредитами у національній валюті, %	Процентні ставки за кредитами у національній валюті, %
1992	25	-	20	10,0	80,0	76,0	68,0
1993	482	-	353	25,0	190,0	221,1	187,3
1994	3216	632	2422	15,0	225,9	201,7	171,0
1995	6930	1134	4287	15,0	131,0	107,4	61,2
1996	9364	1076	5145	15,0	62,3	77,0	34,3
1997	12541	1114	6357	15,0	24,6	49,1	18,2
1998	15705	449	8278	17,0	61,6	54,5	22,3
1999	22070	513	12156	17,0	50,0	53,4	20,7
2000	32252	-30	18738	15,0	30,6	37,3	9,2
2001	45755	530	25674	10,0	19,7	29,6	10,8
2002	64670	683	37715	6,0	9,5	19,6	6,9
2003	95043	827	61617	6,0	7,0	17,7	8,0
2004	125801	1261	82959	6,5	7,5	17,5	7,9
2005	194071	2166	132745	7,0	9,5	16,4	8,0

Для більшої наочності побудуємо графіки, що відображають динаміку зростання грошової маси та капіталу (рис. 1) [5, с.62-65].

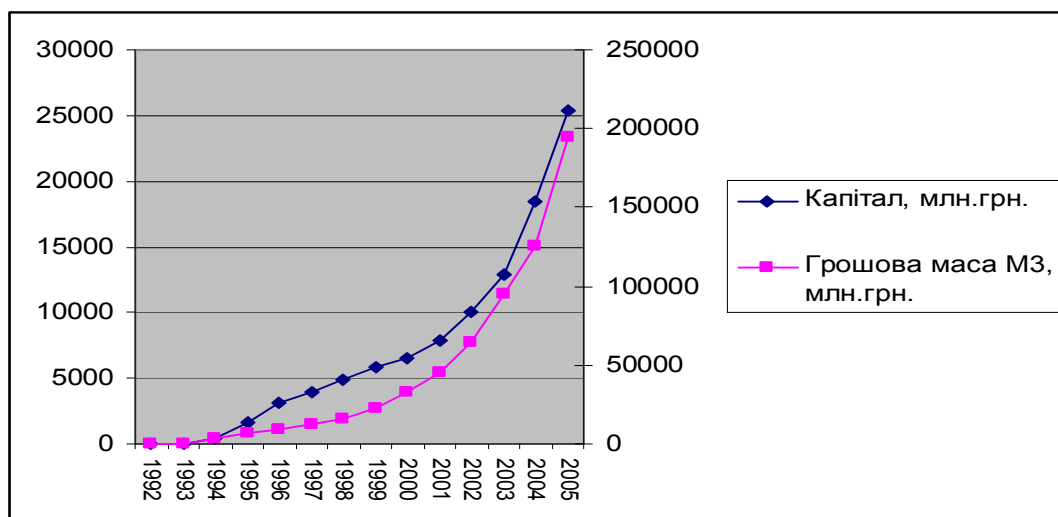


Рис. 1. Грошова маса МЗ та банківський капітал за період 1992-2005 рр.

Наступним показником, який впливає на банківський капітал, є фінансовий результат діяльності банку. Адже саме нерозподілений прибуток входить до складу власного банківського капіталу, тому одним із шляхів збільшення капіталу банку є капіталізація прибутку. Графічно цей зв'язок має наступний вигляд (рис.2) [5, с. 62-65].

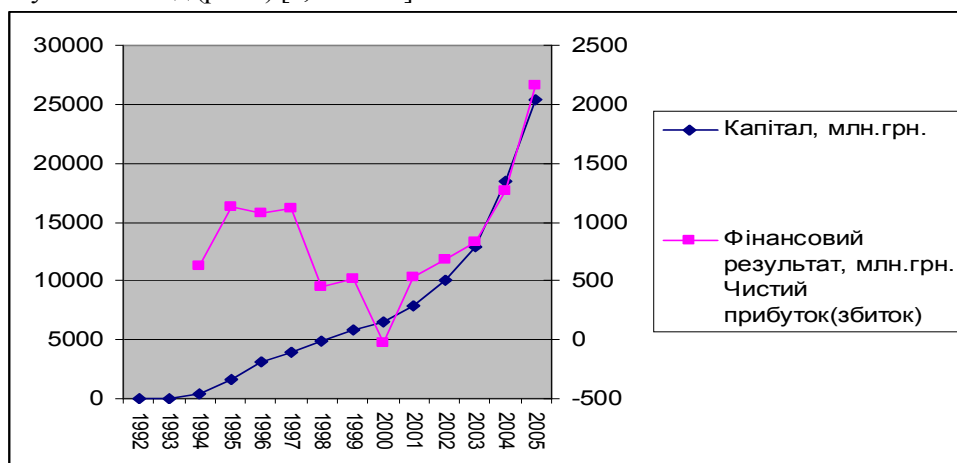


Рис.2. Фінансовий результат діяльності комерційних банків та розмір банківського капіталу у 1992-2005 рр.

Як видно з графіка, прямий зв'язок між фінансовим результатом та банківським капіталом бере свій початок з 2000 р. Це говорить про те, що до 2000 р. чистий прибуток не займав істотне місце у банківському капіталі в Україні, його розмір був незначним і зростання капіталу відбувалося внаслідок впливу інших факторів. Такі припущення підтверджує рівень кореляції: якщо розрахувати його розмір, взявши дані з 1992 р. по 2005 р., то отримаємо 0,625252, що говорить про відсутність зв'язку між показниками. Якщо ми розрахуємо коефіцієнт кореляції між показниками грошової маси та банківським капіталом, починаючи з 2000 р., то отримаємо його на рівні 0,9767, що говорить про тісний зв'язок між показниками. В Україні більшість комерційних банків є акціонерними товариствами, прибуток яких, зазвичай, іде на виплату дивідендів акціонерам. Тому для збільшення банківського капіталу доречним було б запропонувати акціонерам не виплачувати їх дивіденди у грошовій формі, а капіталізувати їх, збільшуючи цим самим розмір капіталу банку.

Далі проаналізуємо вплив на банківський капітал таких факторів, як вклади населення та кошти суб'єктів господарювання у банках. Перераховані кошти відносяться до залучених банком коштів, які в свою чергу входять до складу безпосередньо банківського капіталу, тому мають прямий вплив на останнього. Графічно зв'язок між цими показниками буде мати наступний вигляд (рис. 3) [5, с. 62-65].

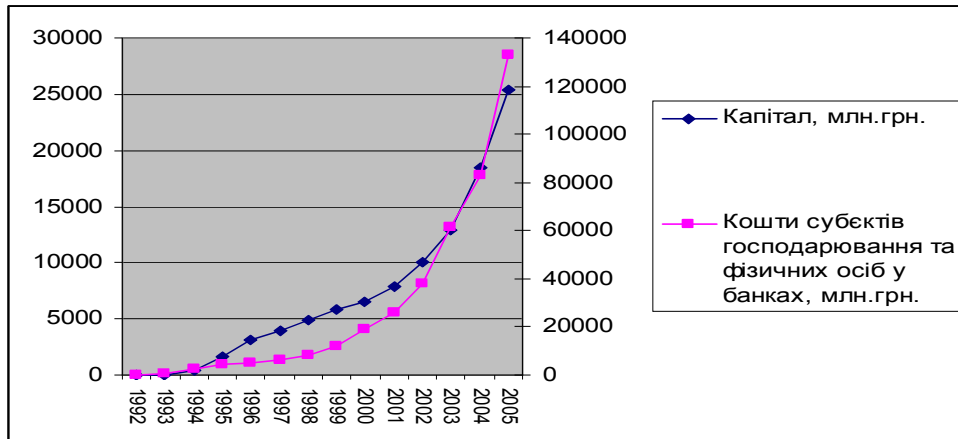


Рис. 3. Кошти суб'єктів господарювання і фізичних осіб та капітал банків у 1992-2005 рр.

Знайдемо коефіцієнт кореляції між вищезазначеними показниками. Між показником коштів суб'єктів господарювання та фізичних осіб у банках та банківським капіталом коефіцієнт дорівнює 0,9827. Це підтверджує, що між ними існує прямий тісний зв'язок.

Досить цікавим є дослідження зв'язку між капіталом банків та одним із інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України, таким як норматив обов'язкового резервування. У всіх європейських країнах резервні вимоги вводилися з метою управління ліквідністю банківської системи, у той час коли в Україні даний інструмент використовується для грошово-кредитного регулювання довгострокових проблем стабілізації грошового обігу та стримування темпів інфляції. У теперішній час у розвинутих країнах резервні вимоги використовуються доволі рідко [7, с. 165]. Графічно взаємозв'язок між цими факторами буде мати наступний вигляд (рис. 4) [5, с. 62-65].

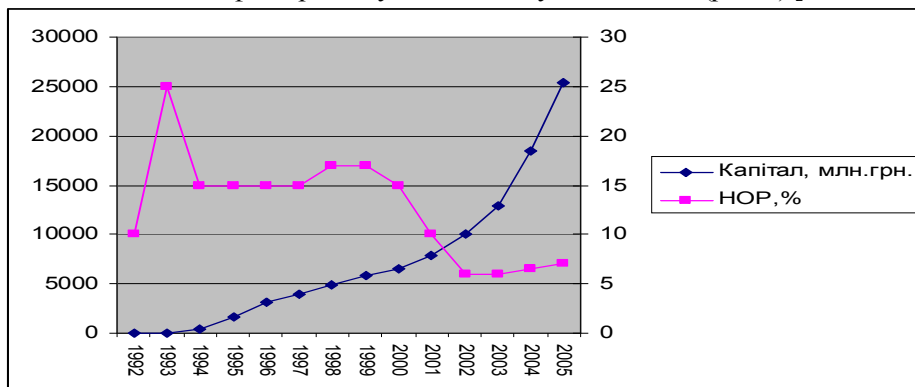


Рис. 4. Норматив обов'язкового резервування та капітал банків у 1992-2005 рр.

Коефіцієнт кореляції між нормативом обов'язкового резервування та капіталу банків за 1992-2005 рр. дорівнює -0,688, що говорить про існування оберненого зв'язку, але він не є тісним, тобто

майже відсутній. Такий результат пояснюється коливанням нормативу обов'язкового резервування відносно виду валюти, строку депозиту, особи вкладника та іншими факторами у деяких роках.

Розглянемо вплив такого інструменту грошово-кредитної політики Національного банку України, як відсоткова політика. Національний банк України встановлює декілька видів відсоткових ставок, таких як облікова ставка, індикативна ставка, ставка за кредитами «овернайт», ставка за стабілізаційними кредитами та інші [6, с. 10-14]. Однією з ставок, яка впливає не лише на обсяг грошових ресурсів у банківській сфері, але й відображає макроекономічну ситуацію в країні та впливає на неї, є облікова ставка.

Графічне зображення облікової ставки та капіталу в Україні має наступний вигляд (рис. 5) [5, с. 62-65].

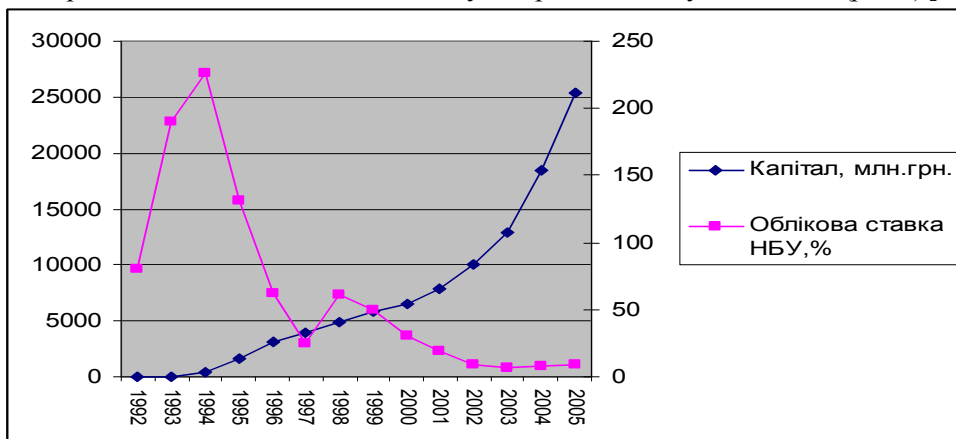


Рис. 5. Облікова ставка та розмір банківського капіталу у 1992-2005 рр.

Розрахуємо рівень кореляції та отримаємо - 0,6571, що говорить про відсутність зв'язку. Але, аналізуючи побудовані графіки, не важко помітити, що існує обернена тенденція, тобто при зменшенні облікової ставки збільшується розмір капіталу, крім періодів з 1992 р. по 1994 р. та з 1997 р. по 1998 р., які характеризувалися кризовими явищами в економіці України.

Як вже зазначалося вище, облікова ставка є орієнтиром для встановлення комерційними банками своїх відсоткових ставок за кредитами та депозитами, тому доречно розглянути вплив останніх на рівень банківського капіталу. Розрахуємо коефіцієнти кореляції між банківським капіталом та відсотковими ставками за кредитами та депозитами у національній валюті. Отримуємо наступний результат: коефіцієнт кореляції між банківським капіталом та відсотковими ставками за кредитами дорівнює $-0,6530$, що говорить про відсутність зв'язку, але якщо відобразити графічно, то можна помітити, що зв'язок існує (рис. 6) [5, с. 62-65].

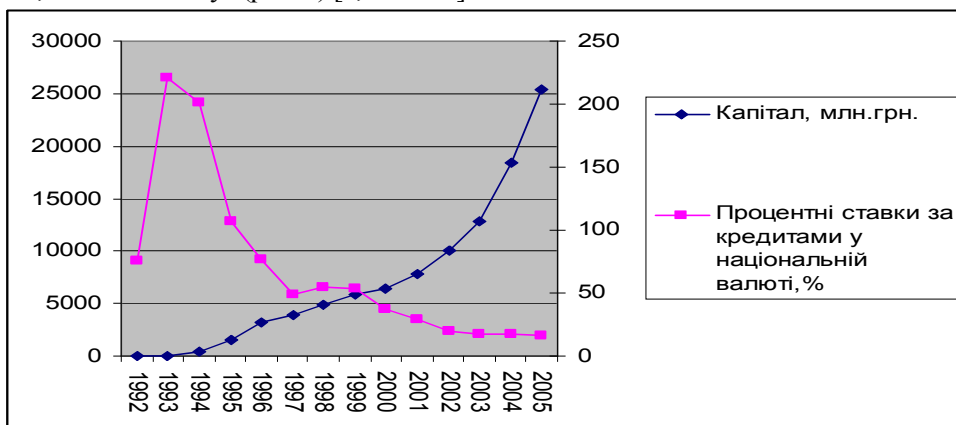


Рис. 6. Капітал банків та відсоткові ставки за кредитами у національній валюті

Ситуація аналогічна до тієї, що мала місце з обліковою ставкою. Так, з 1992 р. по 1993 р. та з 1997 р. по 1998 р. функція відсоткових ставок за кредитами зростає, у той час коли в інші роки спостерігається її зниження. Якщо розрахувати коефіцієнт кореляції на основі даних за 1998-2005 рр., то отримаємо його на рівні $-0,7537$, що говорить про існування оберненого зв'язку.

Коефіцієнт кореляції між банківським капіталом та відсотковими ставками за депозитами дорівнює $-0,5735$, що говорить про відсутність зв'язку. Проаналізуємо можливий вплив відсоткових ставок за депозитами на банківський капітал. З одного боку, ставки за депозитами мають таку ж

тенденцію, як і ставки за кредитами, тобто за виключенням кризових років їх рівень зменшується і в цьому випадку вони впливають на капітал обернено. Але з іншого боку, чим вище реальний дохід за депозитами, тим привабливішими вони є для вкладників, звідси у банка є можливість залучити більшу кількість грошових ресурсів, які безпосередньо будуть входити до складу банківського капіталу як залучені кошти, тобто у цьому випадку зв'язок прямий.

Таким чином, ми розглянули вплив на банківський капітал деяких інструментів грошово-кредитної політики, таких як норматив обов'язкового резервування, відсоткова політика, а також вплив грошової маси, суб'єктів господарської діяльності та фізичних осіб, фінансового результату. Найбільш тісний прямий зв'язок існує між грошовою масою та капіталом, вкладами населення і суб'єктів господарювання та капіталом банків. Обернена, не надто виражена залежність існує між процентною політикою та банківським капіталом, а також між останнім та нормативом обов'язкового резервування. Але для більш глибокого аналізу необхідно побудувати факторну модель, яка б дала змогу оцінити сукупний вплив монетарних інструментів на банківський капітал та визначити вагомість кожного з факторів.

Література

1. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Кредитна система України та банківські технології: Навчальний посібник: У 3 кн./ В.С.Стельмах, А.В. Шаповалов, В.Л. Кротюк та ін.; За заг.ред.д-ра екон.наук, проф. І.В. Сала.-Львів:ЛБІ НБУ, 2002. – 579 с.
3. Шпиг Ф.І. Проблеми експансії іноземного банківського капіталу в Україну //Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Т. 14: Збірник наукових праць: Наукове видання.- Суми: УАБС НБУ, 2005. - 267 с.
4. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. №679-XIV // Господарське право України. Збірник нормативних актів. – К.: Атака, 2002. – С. 566-597.
5. Показники діяльності банківської системи України // Бюлетень Національного банку України. – 2006. – №2. – С. 62 – 65.
6. Положення „Про процентну політику Національного банку України”, яке затверджено Постановою Національного банку України від 18 серпня 2004 за №389 // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2004. – № 10. – С. 10–13.
7. Коваленко В.В. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навчальний посібник: Навчальне видання. – К.: Знання України, 2006. – 332 с.

УДК 658.14

А.С. Маглаперідзе, В.В. Храпкіна

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

В умовах ринкових відносин формування оптимального розміщення оборотних активів дає можливість вивільнити значну суму коштів і спрямувати їх у виробництво. Проведенні дослідження щодо розміщення обігових коштів засвідчують, що з кожним роком погіршується ефективність розміщення оборотних активів. Зокрема спостерігається збільшення питомої ваги дебіторської заборгованості, значна частина якої відноситься до простроченої. У зв'язку з цим мета статті - дослідити ефективність управління дебіторською заборгованістю та особливості процесу реструктуризації, які спрямовані на підвищення рівня ліквідності, прибутковості та поліпшення фінансового стану підприємства.

Проблема управління дебіторською заборгованістю постала особливо гостро, що пов'язано із несвоєчасними платежами, поверненням боргів у неповному обсязі, виникненням сумнівних боргів. Зазначена закономірність призводить до відволікання коштів із обігу виробництва, спонукає суб'єктів господарювання до залучення кредитів комерційних банків та інших суб'єктів з виплатою значних відсотків за користування залученими коштами. Підприємства, що виступають кредиторами, поступово потрапляють у становище технічного банкрутства, яке характеризується неплатоспроможністю, викликану простроченістю дебіторської заборгованості. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести й до реального банкрутства підприємства. Тому

важливим завданням є ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке має бути спрямоване на оптимізацію загального її розміру. У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із етапів розглядають процес її реструктуризації. Необхідність дебіторської заборгованості може виникнути у разі внутрішньої фінансової санації підприємства-постачальника, а також при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної із зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у залученні позикових коштів.

Реструктуризація дебіторської заборгованості є складовою процесу реструктуризації активів і може розглядатися як сукупність заходів, спрямованих на підвищення рівня її ліквідності та прибутковості. Підвищення рівня прибутковості дебіторської заборгованості пов'язане з забезпеченням зростання доходів та зменшенням відносних витрат з її обслуговування. Проведення роботи з реструктуризації товарної дебіторської заборгованості підприємства потребує чітко визначеної послідовності дій. Запропонована Басюк Т.П. концептуальна схема процесу реструктуризації дебіторської заборгованості може бути прийнята до практичного втілення [1, с.117]. По-перше, необхідно усвідомити та оцінити необхідність цього процесу. Далі слід встановити відповідальних осіб або керівника групи спеціалістів. Наступним етапом повинно бути проведення поглибленого аналізу дебіторської заборгованості. На четвертому етапі – розробити заходи щодо підвищення ліквідності дебіторської заборгованості. На п'ятому етапі, як завершальному, необхідно запровадити розроблені заходи щодо підвищення ліквідності й прибутковості дебіторської заборгованості, а також обов'язкове відстеження ходу їх виконання.

Головним в реструктуризації дебіторської заборгованості є її рефінансування, основними формами якого можуть стати: факторинг, облік векселів, форфейтинг, продаж продукції з відстрочкою платежу.

Факторинг — це система фінансування, за умовами якої підприємство - постачальник продукції переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії). В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця комісійну плату, розмір якої залежить від рівня платоспроможності покупця продукції та передбачених строків її сплати.

Для підприємства факторингова форма рефінансування товарної дебіторської заборгованості має такі переваги:

- вищий рівень гарантії стягнення заборгованості;
- зменшення кредитних ризиків;
- швидке поліпшення рівня платоспроможності;
- можливість отримання короткострокового кредиту.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно із звичайним кредитом. Тому ефективність факторингової операції для підприємства-постачальника визначається шляхом порівняння рівня витрат цієї операції із середнім рівнем відсоткової ставки за короткостроковим банківським кредитом.

Облік векселів, виданих покупцем продукції, — це фінансова операція, яка передбачає продаж векселів підприємством-постачальником банку до настання строку виконання зобов'язання за ними за визначеною дисконтною ціною, яка залежить від номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку. Перехідний вексель може бути також предметом купівлі-продажу на фондовому ринку, а в окремих випадках використовується і як засіб платежу.

Переваги такої форми рефінансування для підприємства-постачальника полягають у:

- гарантії, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані у банку за вигідною відсотковою ставкою;
- підвищенні рівня ліквідності активів.

Ефективність операції з обліку векселів підприємство-постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, який залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни.

Форфейтинг — це фінансова операція з рефінансування дебіторської заборгованості щодо експортного товарного кредиту, яка оформляється шляхом індосаменту перехідного векселя на користь банківської установи. За своєю суттю форфейтинг поєднує елементи факторингу (за комерційним кредитом) та обліку векселів (але з їх переказом на користь банку). Зменшення рівня дебіторської заборгованості шляхом продажу продукції з відстрочкою платежу для підприємства фактично дорівнює товарній позиції споживачам своєї продукції [2, с. 154]. Кредитуючи їх,

підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Одночасно через брак власних обігових коштів підприємство може вдаватися до кредитів для забезпечення своєї діяльності, що приводить до збільшення власної кредиторської заборгованості. Враховуюче зазначене, підприємствам слід постійно дотримуватися платіжної дисципліни при розрахунках як з постачальниками, так і з покупцями продукції.

За результатами дослідження можливих форм рефінансування дебіторської заборгованості треба встановити, що є підставою для визнання різними видів дебіторської заборгованості (табл. 1) [3, с. 27].

Таблиця 1. Підстави для визнання дебіторської заборгованості

Види дебіторської заборгованості	Підтверджуючі документи
Поточна дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями та замовниками	Договір про реалізацію продукції, надання послуг або виконання робіт, накладні, рахунки-фактури, рахунки, акти прийняття робіт, податкові і товарно-транспортні накладні, комерційні документи
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	Договір, платіжні доручення
Дебіторська заборгованість підзвітних сум	Наказ керівника про направлення працівника у відрядження, видатковий та прибутковий касовий ордер, авансовий звіт
Дебіторська заборгованість за нарахованими доходами	Розрахунки бухгалтерії, касові ордери, виписки банку
Дебіторська заборгованість за розрахунками з претензій	Претензії, акти прийняття вантажу, рішення судових органів
Дебіторська заборгованість за розрахунками щодо відшкодування завданих збитків	Протокол засідання інвентаризаційної комісії, наказ керівника
Позики членам кредитних спілок	Договір між членами кредитних спілок, касові ордери, виписки банку, платіжне доручення
Дебіторська заборгованість інших дебіторів	Авізо про прибуткування майна учасником, який веде спільні справи, або первинний документ про отримання майна

Також треба встановити:

- обсяг заборгованості, яка може бути рефінансована на підставі тієї або іншої форми;
- обсяг і термін отримання коштів у порядку рефінансування заборгованості, виходячи з умов здійснення відповідних операцій;
- бюджет витрат, пов'язаних з проведенням рефінансування;
- обсяг чистого грошового потоку, який може бути отриманий шляхом урахування грошових надходжень від рефінансування дебіторської заборгованості, додаткових витрат у зв'язку з рефінансуванням дебіторської заборгованості та податкових платежів, сплата яких обумовлюється рефінансуванням дебіторської заборгованості. Ці позиції слід відобразити у плані-графіку рефінансування дебіторської заборгованості, що надасть можливість з'ясувати загальний обсяг ефекту від здійснення зазначених заходів.

Аналіз стандартів бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, який відображено у статтях "Векселі одержані" та „Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги” дозволяє констатувати, що потрібно удосконалення методології ведення оперативного та бухгалтерського обліку розрахунків з метою якісної оцінки управлінського планування. Для цього слід удосконалити методику обліку дебіторської заборгованості, удосконалити облік простроченої, безнадійної дебіторської заборгованості та сумнівних боргів, здійснювати зовнішній та внутрішній аудит дебіторської заборгованості. Таким чином, реструктуризація дебіторської заборгованості забезпечить належне оперативне управління нею на підприємстві.

Література

1. Басюк Т.П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115-123.
2. Шило А.П. Управління оборотним капіталом підприємства // Фінанси України. – 2000. – №11. – С. 152-155.
3. Матицина Н. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №7. – С. 25-28.

ФАКТОРИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

На сьогоднішній день проблема невивантаження оборотних коштів хвилює багато вітчизняних підприємств. Для підприємств малого і середнього бізнесу оборотні кошти є одним з основних джерел їхнього функціонування, тому що існують значні обмеження в доступі до зовнішніх джерел фінансування.

У стандартну практику взаємин входить відстрочка платежу за проданий товар та послуги. Однак цей широко розповсюджений засіб роботи з покупцями має свої недоліки. Запропонувавши відстрочку платежу, підприємство фактично виявляється кредитором покупця, що дуже часто приводить до нестачі оборотних коштів. При несплаті за товар покупцем у термін під загрозою можуть опинитися подальші відносини з партнерами, а це може серйозно відбитися на бізнесі в цілому. У даному випадку стає актуальним дослідження такого фінансового інструмента як факторинг.

В українській і закордонній літературі приділяється значна увага розгляду категорії "факторинг". Бланк І.О. визначає факторинг як "фінансову операцію, що полягає в поступці підприємством-продавцем права одержання коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії, що приймають на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу. Факторингова операція сприяє скороченню періоду фінансового й операційного циклу" [1, с. 244]. Стоянова Е.С. трактує факторингову операцію як "діяльність спеціалізованої установи по стягненню коштів з боржників свого клієнта і керуванню його борговими вимогами", та відносить факторинг до кредитних операцій, "тому що факторингова операція передбачає дострокове надання коштів клієнтові" [2, с. 322]. На думку американських економістів Джей К. Шима і Джоел Г. Сигела "факторинг - це прямий продаж дебіторської заборгованості банкові або фінансовій компанії без регресу: покупець бере на себе всі кредитні ризики і ризики по стягуванню коштів" [3, с. 276]. Відповідно до Господарського кодексу України факторинг являє собою банківську операцію у виді придбання банком права вимоги в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також прийому платежів [4, с. 221].

Незважаючи на значне дослідження факторингу, даний фінансовий інструмент не одержав в Україні належного розвитку, особливо в сфері малого підприємництва. Це пов'язано не тільки з нерозвиненістю ринкових відносин, але і з незнанням нетрадиційних джерел зовнішнього фінансування. Дуже часто факторинг плутають із кредитом. Задача цієї роботи - виділити переваги факторингу як форми фінансування малого і середнього бізнесу.

У розвинутих країнах факторинг почав інтенсивно розвиватися з 1960-х рр. На сьогоднішній день приблизно 66% факторингового обороту приходить на Європу, 22% - на Америку, 10% - на країни Азії, 1% - на Австралію й Океанію і 1% - на Африку [5, с. 14].

Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої в 1988р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, операція вважається факторингом у тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум двом з чотирьох ознак:

- 1) наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- 2) ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації;
- 3) інкасація його заборгованості;
- 4) страхування постачальника від кредитного ризику [6, с. 139].

Разом з тим у ряді країн до факторингу, як і раніше, відносять облік рахунків-фактур - операцію, що задовольняє лише першій з цих ознак. У факторингових операціях беруть участь три сторони: фактор (спеціалізована установа, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів); клієнт (промислова або торгівельна фірма, що уклала угоду з факторинговою компанією); підприємство (фірма-покупець товару). Поетапно факторингова операція представлена на рис. 1.

Термін, на який надається факторингове фінансування, як правило, не перевищує 90 днів (з вересня 2006 р. - 180 днів у деяких українських банках). Вартість факторингових послуг різна в банках і факторингових компаніях. У банках вона складається з двох елементів: комісії та відсотків, стягнутих при достроковій оплаті представлених документів (від 16% річних).

Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунка-фактури. Вона включає керування дебіторською заборгованістю (0,5-1,5%), покриття ризиків (0,5-1,5%). Комісійна винагорода залежить від трьох основних факторів.



Рис. 1. Схема факторингового обслуговування

Перший - термін товарного кредиту, другий - обсяг фінансування і третій, самий головний, - рівень ризику, що приймає на себе банк. Факторингові компанії стягують 0,1% від суми фінансування за кожний день відстрочки. Ціна факторингу відрізняється в залежності від виду факторингу. Розрізняють факторинг із регресом і без регресу. Факторинг із регресом припускає право банку переуступити грошову вимогу постачальникові продукції (послуг) і стягнути з нього суму перерахованого по угоді авансу у випадку несплати постачання в терміни, обговорені в договорі.

Факторинг без регресу припускає повну передачу кредитного ризику банкові. При будь-яких обставинах постачальник одержує оплату своєї продукції (послуг) незалежно від того, чи надійде відповідна сума від дебітора. Факторинг без права регресу обходиться постачальникові дорожче, ніж факторинг із правом регресу.

Факторинг може бути внутрішнім і міжнародним. Крім того, за кордоном працює так названий схований факторинг, коли покупець не знає про те, що його борги переуступлені факторові. Однак у нашій країні схований факторинг заборонений нормами Цивільного і Господарського кодексів [7, с.39].

Факторинг насамперед необхідний підприємствам, діяльність яких здійснюється на висококонкурентних ринках з використанням відстрочки платежу. Якщо конкуренції немає або вона незначна, краще використовувати прості продукти кредитування.

Застосування факторингу несе в собі наступні вигоди для підприємства:

1. Беззаставне фінансування.
2. Підприємство одержує необхідні йому оборотні кошти в короткий термін, що усуває імовірність касових розривів, дозволяє збільшити обсяги виробництва, продажів, дістати додатковий прибуток. Практика показує, що застосування факторингу збільшує обороти підприємства в 6-7 разів за 6 місяців [8, с. 31].
3. Своім покупцям постачальник може запропонувати більш вигідні умови постачань, що передбачають відстрочку платежу.
4. Негайне одержання оборотних коштів, не чекаючи оплати по відстрочених платежах, дозволяє здійснювати закупівлю сировини і матеріалів по передплаті або з мінімальною відстрочкою по більш вигідних цінах, таким чином досягається зниження собівартості продукції.
5. Застосування факторингу збільшує оборотність капіталу, підвищує ефективність його використання, прибутковість.
6. Поліпшується структура балансу, оскільки збільшується показник співвідношення власного і притягнутого капіталу.
7. Підприємство перекладає витрати по фінансуванню власних оборотних коштів на своїх дебіторів, що також є для нього позитивним фактором, тобто витрати на факторинг включаються в собівартість продукції [8, с. 32].
8. Захист від ряду ризиків [9, с. 24].
9. Економія на оплаті додаткових місць та додаткового робочого часу співробітників, відповідальних за контроль дебіторської заборгованості та залучення фінансових ресурсів.
10. Захист від упущеної вигоди, від втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті оборотних коштів надавати покупцям відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі.
11. Захист від утрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю продажів і платежів.
12. Співробітництво з банком у рамках факторингового обслуговування не ставить за обов'язок компанії до відкриття розрахункового рахунка і переходу на повне банківське обслуговування, а надане фінансування не залежить від розмірів вже отриманих кредитів.

13. Факторингові операції не підлягають обкладанню ПДВ. Таким чином, у клієнта на дату відвантаження товару або надання послуг (базової операції) виникають податкові зобов'язання по ПДВ на загальних підставах. Коли відповідно до договору факторингу клієнт уступає факторові право вимоги боргу, додаткового об'єкта обкладання ПДВ не виникає [10, с. 157].

14. Економія на невиправданих витратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту. У порівнянні з кредитом факторинг має ряд економічних переваг (табл. 1) [11, с. 45].

Таблиця 1. Економічні переваги факторингу в порівнянні з кредитом

	Факторинг	Кредит
Відсотки за користування фінансуванням	Плата за факторингове фінансування 22-25%	Відсотки по кредиту 20% річних (у гривнях)
Забезпечення	Немає	Нотаріальне оформлення 0,1% від вартості заставного майна
Експертна оцінка застави	Немає	Від 200 грн. до 3000 грн. (додатково оплачуються командировочні витрати)
Страховання заставного майна	Немає	автотранспорт 4,5% - 6%; основні засоби 0,15% - 1,5%; страхування фінансових ризиків 1% - 5% вартості застави
Комісія за розгляд / оформлення документів	Немає	От 50 грн. до 1000 грн.
Комісія за видачу фінансування	Немає	От 50 грн. до 1000 грн.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлено станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Загальні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості всіх суб'єктів господарювання станом на 1 липня 2006 р. склали відповідно 368,9 млрд. грн. (з них 71,2 млрд. грн. прострочена) та 455,5 млрд. грн. (з них 90,4 млрд. грн. прострочена) [12, с. 7].

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Факторинг - це особливо вигідна для підприємств дрібного і середнього бізнесу форма фінансування, що дозволяє керівництву і співробітникам сконцентруватися на виробничих проблемах і максимізації прибутку, що прискорює одержання більшої частини платежів, що гарантує повне погашення заборгованості і знижує витрати по веденню рахунків.
2. Факторинг дає гарантію платежу та рятує постачальників від необхідності брати додаткові і досить дорогі кредити в банку. Усе це сприятливо позначається на фінансовому стані підприємств.
3. При факторингу банку немає необхідності вимагати від постачальника застави, змушувати постачальника або його дебіторів відкривати розрахункові рахунки, а також вивчати ступінь обтяженості постачальника кредитними зобов'язаннями перед іншими фінансовими інститутами.

Література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., переб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 640 с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2004. – 520с.
3. Шим Джей К., Сигел Джоел Г. Финансовый менеджмент/Превод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1996. – 378с.
4. Господарський кодекс України.- Х.: ТОВ "Одисей", 2004. - 221 с.
5. Вербяный В. Продажа долгов // Инвест Газета.- 2005. - №1.- С. 13 – 16.
6. Конвенція УНИДРУА "Про міжнародний факторинг"// ВВР. – 2006. - № 16. - С.139 – 142.
7. Вопреки традициям // Контракты. - 2004.- №12.- С.38 – 41.
8. Покаместов И.Е. Факторинг - комплексное решение для роста Вашего бизнеса//Финансовый менеджмент.- 2001. - №2.- С.29 – 34.
9. Домбругова А. Фінансування під відступлення права грошової вимоги // Юридичний Вісник України.- 2004. - №2.- С. 22 – 27.
10. Закон України "Про податок на додану вартість" // ВВР. - 1997. - № 21. – С. 156 – 158.
11. Синельников Д.А. Выбор способов и источников финансирования // Финансовый менеджмент. - 2001.- №4.- С. 43-46.
12. Економіка України за січень-червень 2006 року // Урядовий кур'єр. – 2006. -№136. – С. 6-7.

УДК 37.014.543

Н.В. Ежакова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АР КРЫМ

Одним из главных условий развития пищевой промышленности АР Крым является активизация инновационно-инвестиционного процесса. В связи с тем, что инновации и инвестиции – две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, выход из экономического кризиса невозможен без инновационно-инвестиционного подъема, обновления производства на принципиально новой, конкурентной основе. Следует отметить, что капиталовложения без инноваций не имеют смысла, так как незачем воспроизводить устаревшее оборудование, а инновации без инвестиций также неосуществимы.

В особенности важны инвестиции для проведения эффективной инновационной перестройки предприятий пищевой промышленности, наращивания темпов производства, осуществления успешных рыночных преобразований [1, с. 3]. Предприятия пищевой промышленности АР Крым входят в число наиболее благоприятных в инвестиционном отношении объектов в связи с уникальными природоклиматическими условиями, хорошей транспортной развязкой и рекреационными особенностями. Благодаря интенсивным инвестиционным потокам можно сформировать предпосылки для инновационного развития отрасли.

Отдельные проблемы инновационно-инвестиционной деятельности были изучены в работах многих отечественных ученых. Так, в исследованиях Гончаровой Н.П. отмечено, что только в условиях научно-инновационного прорыва реально создание современной высокотехнологичной базы обороноспособности и безопасности страны [2, с. 136]. Головатюк В.М. и Соловьев В.П. считают, что ключевым условием развития экономики Украины является активизация инвестиционного процесса [1, с.3]. Дорогунцов С.И. и Яцков В.С. также определяют инвестирование инновационной деятельности как основу эффективного воспроизводства экономики Украины в трансформационный период. Они полагают, что инвестиции “дадут возможность отечественным производителям выйти на мировые рынки с высокотехнологичной продукцией ..., а также сохранить украинский научно-технический потенциал, который находится на грани исчезновения” [3, с. 16].

Тем не менее проблема активизации инновационно-инвестиционной деятельности в отраслях народного хозяйства, в частности, в пищевой промышленности, подлежит дальнейшему изучению.

Цель данной работы - рассмотреть особенности инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности, изучить проблемы ее инвестиционного обеспечения, предложить направления дальнейшей активизации инновационно-инвестиционной деятельности.

Основная задача инновационно-инвестиционной политики предприятия состоит в обеспечении модернизации и структурной перестройки на предприятии. Главными мероприятиями этой политики являются:

- стимулирование процессов развития научно-технической и исследовательской базы за счет оснащения промышленных предприятий новейшим экспериментальным, испытательным, диагностическим оборудованием, вычислительной техникой и др.;
- поддержка разработок и производства наукоемкой, конкурентоспособной продукции;
- более полное использование достижений оборонного комплекса в гражданских отраслях;
- создание условий для выхода промышленных предприятий АР Крым на международные фондовые рынки путем выпуска ценных бумаг, развитие вторичного рынка ценных бумаг;
- совершенствование амортизационной системы промышленности за счет ее либерализации и усиления инвестиционной направленности, внедрения механизмов ускоренной амортизации и высоких темпов обновления производства, разработки механизмов временного перевода амортизационных отчислений в финансовые инвестиции (ценные бумаги, целевые банковские вклады и т.д.) с целью накопления финансовых ресурсов для осуществления больших инвестиционных проектов [4, с. 95].

На наш взгляд, инновационный процесс применительно к пищевой промышленности имеет свои особенности. К ним можно отнести:

- разнообразие видов продукции пищевой промышленности, наличие множества подотраслей, существенную разницу в технологиях и производствах, продолжительности технологических процессов;
- наличие благоприятных природных условий для выращивания пищевого сырья, в то же время, сильную зависимость от погодных условий;
- большой удельный вес крайне изношенного оборудования;
- многообразие форм и связей предприятий пищевой промышленности с инновационными формированиями;
- отсутствие четкого и научно обоснованного организационно-экономического механизма активизации инновационной деятельности на предприятиях пищевой промышленности.

Главными проблемами в инновационно-инвестиционной деятельности предприятий пищевой промышленности являются:

- большой дефицит собственных инвестиционных ресурсов предприятия;
- неэффективная амортизационная политика при достаточно большом износе основных фондов пищевых предприятий;
- отсутствие механизма долгосрочного кредитования предприятия.

В результате сложившейся в последние годы ситуации около 90% выпускаемой в АР Крым продукции не имеет соответствующего научно-технологического обеспечения, вследствие чего она со временем становится менее конкурентоспособной и теряет рынки сбыта.

Основными причинами такого положения являются:

- отсутствие у большинства руководителей знаний в области организации и управления инновациями, отсутствие квалифицированных кадров;
- недостаток собственных средств у предприятий и организаций, недостаточная бюджетная поддержка;
- отсутствие льгот у предприятий и организаций, которые занимаются инновационной деятельностью;
- неразвитость и несовершенство финансово-кредитной системы.

Однако, можно говорить и о положительных результатах инновационно-инвестиционной деятельности в АР Крым. В настоящее время подготовлено и частично реализуется на крымских предприятиях несколько инновационных проектов. В 2006 г. Комиссия Совета Министров АР Крым по отбору инвестиционных и инновационных проектов одобрила бизнес-планы 4 крымских промышленных предприятий для оказания им финансовой поддержки за счет средств республиканского бюджета. Следует заметить, что два из них – предприятия пищевой промышленности: ООО «Симферопольская кондитерская фабрика» (проект «Увеличение объемов производства и продаж кондитерских изделий»), ОАО «Крымхлеб» (проект «Техническое перевооружение, рост объемов производства и продаж»). Эти бизнес-планы разработаны с целью обоснования стратегического планирования предприятий, оценки эффективности привлечения кредитных средств, для выполнения поэтапного перевооружения, обновления ассортимента пищевой продукции, обеспечения роста объемов производства и объемов продаж.

Для данных предприятий предусмотрена частичная компенсация ставок кредитования за счет бюджетных средств АР Крым через механизм удешевления кредита. Привлеченные денежные ресурсы должны быть направлены на техническое перевооружение предприятий, обновление ассортимента, развитие собственной торговли, внедрение новых информационных технологий. Эти направления должны обеспечить предприятие конкурентоспособной, качественной продукцией, что приведет к росту объемов производства и продаж.

На основе всего вышеизложенного можно предложить следующие мероприятия для активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий пищевой промышленности АР Крым:

1. Стимулировать опережающее развитие производства пищевой продукции, которая базируется на новых технологиях и на приоритетных научно-технических направлениях.
2. Поддерживать развитие принципиально новых энерго- и ресурсосберегающих технологий для создания новой лечебно-профилактической продукции с радиопротекторными свойствами, новых образцов техники будущих поколений.
3. Основными источниками инвестирования должны быть средства предприятий в виде прибыли и амортизационных отчислений. Капитальные вложения должны направляться, в первую очередь, на реконструкцию и модернизацию, технологическое переоснащение предприятий, ускоренное развитие и повышение эффективности функционирования приоритетных базовых производств (производство

продуктов детского питания, плодовоовощное, консервное, хлебопекарное, винодельческое, ликероводочное производство).

4. Следует поддерживать отечественного пищевого производителя путем сокращения ввоза в Украину тех пищевых продуктов, производство которых обеспечено украинскими товаропроизводителями. Увеличить производство пищевой продукции на основе растительного экологически чистого сырья, пищевых добавок, выводящих радионуклиды, расширить ассортимент продуктов детского питания и т.д.

5. Необходимо стимулировать внедрение новейших технологий, продукции, оборудования со стороны региональных инновационных фондов и путем целевого конкурсного финансирования.

6. Способствовать развитию современных организационных форм осуществления инновационной деятельности и созданию ее региональной инфраструктуры (технопарков, технополисов, бизнес-инкубаторов, инновационных бирж и т.д.).

7. На государственном уровне пересмотреть налоговую политику относительно инновационно-инвестиционной деятельности. Следует разработать такой налоговый механизм, который давал бы предприятиям, внедряющим инновации, существенные налоговые льготы (установление налоговых каникул, инновационных налоговых кредитов, освобождение от налога на прибыль, налоговое стимулирование рисков, возникающих в ходе освоения, внедрения и реализации инноваций, поощрение системы льготного страхования рисков инновационной деятельности).

8. Необходимо совершенствовать механизм долгосрочного кредитования по пониженной кредитной ставке с одновременным компенсированием банковским учреждениям разницы цены за пользование кредитом за счет государственного бюджета.

9. Разработать механизм венчурного финансирования предпринимательства с участием государства.

10. Для создания благоприятного инвестиционного климата привлекать отечественных и иностранных инвесторов на выгодных для них условиях с гарантией возврата вложенных инвестиций и получения прибыли.

11. Обеспечить сотрудничество в инновационной сфере между регионами для обмена новаторским опытом, что обуславливает активизацию инновационной деятельности.

12. Способствовать расширению и подготовке кадров для пищевой промышленности, в том числе высшей квалификации - кандидатов и докторов наук – с целью привлечения их в сферу инновационной деятельности. Создавать эффективную систему объединения достижений науки, производства и рыночных механизмов.

Для активизации инновационно-инвестиционной деятельности необходимо сформировать соответствующую нормативно-правовую среду, которая могла бы стимулировать товаропроизводителя к внедрению научно-технических разработок.

Литература

1. Головатюк В.М., Соловьев В.П. Проблемно-ориентированная оценка инвестиционного климата в условиях инновационного развития экономики / Проблемы и перспективы развития экономики. Материалы десятой международной научно-практической конференции по инновационной деятельности. Киев-Симферополь-Алушта, 2005.- С. 3-11.
2. Гончарова Н.П. Инновационная экономика: проблемы и приоритеты //Актуальні проблеми економіки.-2004.- №8 (38). - С. 130-139.
3. Дорогунцов С.І., Яцков В.С. Інвестування та інноваційна діяльність як основа ефективного відтворення економіки України // Проблеми науки.-2003.-№10.- С. 16-20.
4. Концепция инновационного развития региона (на примере АР Крым) / под науч. ред. В.С. Тарасенко. - Симферополь, 2005.- 155 с.

УДК 37.014.543

К.О. Коршикова, А.С. Кайсина

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ В РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС АР КРЫМ

Важным направлением развития экономики Украины является обеспечение равномерного развития регионов, во многих из которых после распада Советского Союза возникла необходимость внедрения ряда социально-экономических программ, инвестиционных проектов, чтобы удержать экономику от упадка. Это потребовало от государства решительных действий как на финансовом, так и на законодательном уровне.

Основными факторами, которые негативно влияют на инвестиционную деятельность и обуславливают высокий риск иностранного инвестирования в Украине, являются непоследовательный характер реформирования экономики; правовая, экономическая и политическая нестабильность; несовершенная финансово-кредитная и налоговая системы; низкий уровень развития рыночной инфраструктуры; высокий уровень тенизации экономики; отсутствие рынка земли. Отдельные вопросы, посвященные проблемам эффективности инвестиций в украинской экономике и активизации инвестиционной деятельности в современных условиях, рассматривает Василенко М.Е., который считает, что «одной из самых важных проблем в Украине является стабилизация экономики и повышение её эффективности. При этом устойчивая инвестиционная активность рассматривается как один из признаков начала стабилизации и как один из основных критериев, характеризующих эффективность рыночных реформ» [1, с. 50].

Воробьёв Ю.Н. и Воробьёва Е.И. рассматривают экономическое содержание инвестиций и социально-экономические отношения и эффекты, которые возникают в процессе инвестиционной деятельности [2, с. 240]. Захарин С.В. в своих работах, посвященных инвестиционному обеспечению экономического развития Украины, указывает, что целью инвестиционной политики государства должно быть обеспечение социально-экономического развития страны на основе качественного обновления основных и оборотных фондов за счёт наращивания инвестиционных ресурсов [3, с. 72]. В свою очередь Мазур О.Е. рассматривает данную проблему в предпринимательском секторе Украины, в частности, в сфере малого предпринимательства [4, с. 32].

Несмотря на то, что проблемам инвестиционной деятельности на сегодняшний день уделяется большое внимание, всё ещё нерешенным остается вопрос о целесообразности инвестиционных потоков в рекреационный комплекс АР Крым; эффективности инвестиционных проектов, которые предлагаются для рассмотрения и внедряются в регионе. Исходя из этого, целью данной статьи является анализ инвестиционной активности в АРК и тенденций ее развития. Основной задачей исследования является определение экономического влияния и социальной значимости инвестиционных проектов, реализуемых в АР Крым.

Инвестиционная деятельность, её развитие и эффективность во многом зависят от государственного регулирования данной сферы в целом по Украине и по отдельным регионам страны. Цель инвестиционной политики государства – обеспечение социально-экономического развития страны на основании качественного обновления основных и оборотных фондов. Достижение такой цели требует не только наращивания инвестиционных ресурсов, но и повышения экономической эффективности их использования.

Успех инвестиционной политики определяют правовые и организационно-технические мероприятия. В частности, для повышения эффективности инвестиционных процессов в стране правительство должно обеспечить реализацию следующих мероприятий:

- защиту прав собственности;
- дисциплину исполнения контрактов (для предпринимательской сферы);
- повышение эффективности деятельности институтов органов власти;
- содействие малому бизнесу;
- доступность кредитных ресурсов;
- развитие банковской системы и фондового рынка;
- собственность на землю и функции ипотеки [1, с. 55].

В свою очередь, данные мероприятия должны быть обеспечены политической стабильностью в стране, налоговой стабильностью, низким уровнем инфляции, ведением бухгалтерского учёта по международным стандартам, свободой выхода на внутренний и внешний рынки.

При этом следует также помнить, что эффективность привлечения инвестиций всегда связана с определённым риском. Инвестиционный риск страны характеризуется уровнем неопределённости прогноза относительно получения прибыли (дохода) от инвестиций. Структурно он, как правило, включает политическую, экономическую и социальную составляющие. Риск иностранных инвестиций включает в себя все типы рисков, связанных с инвестициями внутренними, и, кроме того, дополнительный риск, являющийся результатом неопределённости, связанной с возможностью конвертации доходов в валюту страны проживания инвестора, состоящий из политического риска и риска обмена (валютного).

Эффективность инвестиционной деятельности можно рассматривать с двух точек зрения. С одной стороны, государство рассматривается как инвестор, с другой, – как сфера для инвестиций со стороны других государств. При таком подходе Украину можно рассматривать как источник для

инвестиций со стороны других государств. При этом, чтобы повысить эффективность иностранных инвестиций, государство должно ориентироваться на развитие перспективных отраслей.

Для крымского региона самыми перспективными сферами являются санаторно-курортная и туристская. По данным Министерства курортов и туризма АР Крым, в базу данных инвестиционных проектов в этих сферах включены 50 проектов и предложений на общую сумму 543,04 млн. долл. В настоящее время в Крыму реализуются 32 инвестиционных проекта, относящиеся к курортно-туристской отрасли, на сумму около 300 млн. долл. [5, с. 2].

В целом за последние шесть лет инвестиционная активность в Крыму значительно возросла. На сегодняшний день инвестиционные проекты в курортно-туристской сфере реализуются на территориях приоритетного развития «Большая Ялта», «Алушта», «Судак», «Керчь». На данных ТПР практически завершены инвестиционные проекты по строительству и реконструкции гостиничных комплексов, аквапарков, оздоровительных комплексов и пансионатов.

Наблюдается слабая инвестиционная активность на территории приоритетного развития «Феодосия» из-за менее развитой туристско-рекреационной отрасли по сравнению с другими ТПР. Поэтому в ТПР «Феодосия» реализуются инвестиционные проекты не за счёт государства или иностранных инвесторов, а за счёт собственных средств предприятий. В частности, проводятся реконструкции баз отдыха, гостиниц. Также в регионе разрабатываются инвестиционные предложения по строительству гостиничных комплексов, мотеля на 150 мест, аквапарка, благоустройству территории «Золотой пляж». Кроме того, инвестиционные проекты реализуются и в тех регионах, которые не относятся к территориям приоритетного развития (г. Саки, г. Евпатория) [5, с. 3].

При формировании инвестиционного климата на полуострове многие сталкиваются с рядом проблем, большинство из которых являются общегосударственными. По-прежнему основным фактором, сдерживающим приток капитала, является нестабильность и несовершенство законодательной базы, отсутствие гарантий. В связи с внесением изменений в Закон Украины «О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития и специальной экономической зоне «Порт Крым» в Автономной Республике Крым», которыми ликвидирован сам специальный режим и льготные условия налогообложения и валютного регулирования, пересмотра требуют ранее утверждённые инвестиционные проекты, а это может повлечь за собой отказ инвесторов от реализации заявленных проектов [5, с. 3].

В сложившейся ситуации необходимо на государственном уровне решить вопросы формирования законодательной базы для осуществления инвестиционных проектов, предоставления определённых гарантий инвесторам, в частности гарантии законности реализуемого проекта. Также следует помнить о том, что для Крыма туристско-курортная сфера является самой перспективной, поэтому следует позаботиться и о предоставлении льготных режимов и дополнительных стимулов инвесторам, чтобы вывести регион на мировой рынок.

Как известно, Крым – это регион, в котором находится огромное количество памятников, достопримечательностей, прекрасных мест природы; это один из самых перспективных регионов в стране для развития рекреационного хозяйства. Поэтому Крыму так необходимы новые «вливания» со стороны отечественных и зарубежных инвесторов, а также помощь и поддержка государства [5, с. 7].

По данным Министерства курортов и туризма АР Крым, в базу данных ежегодно поступают сотни предложений и проектов, которые можно реализовать и внедрить в регионе. При этом осуществляется лишь десятая часть поступаемых предложений, многие проекты рассматриваются и сдаются в архивы для будущего их рассмотрения, менее перспективные остаются вообще без внимания. Всё это говорит о неготовности региона реализовывать инвестиционные предложения. Для подтверждения вышесказанного необходимо провести анализ хотя бы части проектов, предлагаемых для внедрения, и сделать соответствующие выводы.

Так, из семи рассмотренных проектов внимания заслуживают только два. Остальные являются неэффективными и нецелесообразными для реализации. Наиболее привлекательные инвестиционные предложения - создание Центра отдыха и развлечений в районе музея «Поляна сказок» в г. Ялта и строительство спортивного оздоровительного центра в этом же городе. Проанализировав собранную информацию об этих проектах, можно сделать вывод о том, что инвестирование денежных средств в эти проекты может дать положительный эффект по ряду причин:

- благоприятные климатические условия позволят центрам функционировать круглогодично;
- развитая рекреационная инфраструктура города, привлекающая огромное число туристов;
- отсутствие или незначительное количество конкурентов с подобными видами услуг;
- известность Ялты как курортно-туристского региона.

Причём реализация этих проектов позволит получить прибыль уже на второй год эксплуатации, тогда как в обычных условиях налогообложения (в ТПР «Ялта» действует льготная система налогообложения) первую прибыль предприятие может получить только на третий год эксплуатации, а то и позже. Единственным недостатком являются огромные трудозатраты и материальные затраты. Так, на строительство спортивного комплекса необходимо 3 млн. долл., а на Центр отдыха – 80 млн. долл. при сроке окупаемости 4-5 лет [5, с. 8]. Несмотря на такие большие размеры капитальных вложений в эти два проекта, они всё-таки являются перспективными и реализуемыми, т.к. место их расположения - один из наиболее посещаемых туристами город. Остальные рассмотренные проекты – предложения по вложению средств в развитие города Судака. Они касаются строительства новых туристических комплексов, пансионатов, кемпингов и других оздоровительных и развлекательных учреждений. Но все они являются неперспективными и нецелесообразными, так как на их осуществление требуется:

- на строительство оздоровительного комплекса – 14 млн. долл., срок окупаемости – 14,2 лет;
- на строительство курортного комплекса клубного типа «Клуб» - 163 млн. долл., срок окупаемости – 15 лет;
- на строительство оздоровительного комплекса «Корты» - 1,2 млн. долл., срок окупаемости – 12,5 лет [5, с. 8].

Как видно из представленных данных, такое количество средств не вложит ни один инвестор, учитывая сроки окупаемости проектов. Поэтому данные проекты, в принципе, нерентабельны, хотя сами идеи заслуживают внимания.

Таким образом, можно подвести итог: в Крыму есть перспективные отрасли, в которые необходимо вкладывать средства, причём реализация определённых инвестиционных проектов может не только принести огромную прибыль инвестору и региону, но и привлечь больше зарубежных и отечественных туристов. Все необходимые мероприятия по улучшению инвестиционного климата в регионе, по реализации инвестиционных проектов в рекреационный комплекс Крыма можно свести к следующему: усовершенствование нормативной базы; государственная поддержка иностранных и отечественных инвесторов путём предоставления дополнительных льгот и стимулов; совершенствование налоговой системы и уменьшение налогового бремени; осуществление профессиональной подготовки специалистов для создания инвестиционных проектов.

Относительно предлагаемых для реализации инвестиционных проектов можно сказать следующее:

1. Проекты должны быть разумными, так как вкладывать миллионы долларов не будет ни один инвестор, если сроки окупаемости этих проектов свыше 10 лет. Есть риск, что проект не окупится вовсе.
2. Срок окупаемости инвестиционных проектов в современных условиях в Украине не должен превышать 60 месяцев.
3. Все инвестиционные проекты должны дополнять уже имеющуюся инфраструктуру региона, но при этом должны содержать какое-либо нововведение, которое будет являться стимулом для инвестора.

При этом необходимо обеспечить, чтобы все нововведения, планируемые в регионе, совпадали как с возможностями государства, так и потенциальных инвесторов.

Литература

1. Василенко Н.Е. Проблемы активизации инвестиционной деятельности в современных условиях // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – №2. – С. 50-57.
2. Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. Инвестирование: Учебное пособие. – Симферополь: Таврия, 2004. – 340 с.
3. Захарин С.В. Инвестиционное обеспечение экономического развития // Финансы Украины. – 2004. - №10. – С. 72-81.
4. Мазур О.Е. Инвестиционная деятельность малого предпринимательства // Финансы Украины. – 2005. - №6. – С. 32-37.
5. Материалы коллегии Министерства курортов и туризма АР Крым за 2005 г. 2006.- № 01-07/568.– С. 1-8.

ОКУПАЕМОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ
НА ПРИМЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Проблемы сущности, тенденций развития, размера и окупаемости инвестиций в человеческий капитал в последнее время разрабатываются многими учеными. Однако постоянный интерес к этой теме не угасает именно потому, что еще не существует единого концептуального мнения относительно инвестиций в человеческий капитал. А именно, остаются недостаточно исследованными вопросы, которые касаются расчета эффективности и окупаемости инвестиций в человеческий капитал. Также в настоящее время существует большое количество определений человеческого капитала, но не найдено такое, которое раскрывало бы всесторонне термин «человеческий капитал».

Формирование теории человеческого капитала и эффективности инвестиций в него относится к 60-80 гг. XX в. На данном этапе изучением данной проблемы занимаются многие украинские ученые. Черемисина С.Г. рассматривает человеческий капитал как меру воплощения в человеке способности приносить доход; считает, что человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию [1, с. 19]. Добрынин А.И., Дятлов С.А. и Цыренова Е.Д. считают, что человеческий капитал - это сформированный в результате инвестиций и накоплений конкретным человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства [2, с. 24-32]. Андрианова В.В. рассматривает человеческий капитал как адекватную индустриальному и постиндустриальному обществу форму выражения производительных сил человека, включенную в систему социально ориентированной смешанной экономики рыночного типа в качестве ведущего фактора общественного воспроизводства [3, с.17-24]. Методика оценки инвестиций в человеческий капитал с денежной (материальной) точки зрения разрабатывалась Зиновьевым И.Ф. [1, с. 60]. Также не существует единого мнения относительно длительности инвестиционного периода. В различных источниках приводятся сроки от 12 до 36 лет.

Поэтому, на основе современных знаний, анализа экономической ситуации в нашей стране и во всем мире по-новому трактуются некоторые тенденции развития, длительность инвестиционного периода и другие показатели, характеризующие инвестиции в человеческий капитал.

Цель работы - раскрыть сущность, источники и тенденции развития инвестиций в человеческий капитал; внести предложения по расчету эффективности и окупаемости инвестиций в человеческий капитал, рассчитать сегодняшнюю ценность будущих выгод от инвестиций в человеческий капитал на примере туристического комплекса.

Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. считают, что составляющие человеческого капитала содействуют росту потенциала и эффективности производства и влияют на рост дохода конкретного человека [2, с. 24-32]. Зиновьев И.Ф., Черемисина С.Г. основными видами инвестиций в человеческий капитал считают инвестиции в специальную подготовку, физическое и эмоциональное состояние работников [1, с. 21].

Для развития человеческого капитала необходимы значительные затраты и различные виды ресурсов как со стороны индивида, так и со стороны общества (государственных учреждений, частных фирм, семьи и т.д.). Навыки и способности, приобретаемые индивидом, накапливаются в виде запаса. В настоящее время не существует единого мнения относительно видов инвестиций в человеческий капитал. Так, К. Макконнелл и С. Брю выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование - включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку на рабочем месте;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;
- расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью [4, с. 117].

Колесникова М.В. предлагает разделить инвестиции в образование по содержательному признаку на формальные и неформальные. Формальные инвестиции – это получение среднего, специального и высшего образования, а также получение другого образования, профессиональная подготовка на производстве, различные курсы, обучение в магистратуре, аспирантуре, докторантуре и пр. Неформальные – это самообразование индивида, к этому виду относится чтение развивающей

литературы, совершенствование в различных видах искусства, профессиональное занятие спортом и пр. [5, с. 43-51]. Для того, чтобы рассчитать эффективность инвестиций в человеческий капитал на примере туристического комплекса, необходимо изучить данные относительно количества отдохнувших в определенном году, прожиточного минимума и минимального размера заработной платы. По оперативным данным Министерства курортов и туризма АР Крым, с начала 2006 г. в крымских здравницах отдохнуло 95,4 тыс. чел., что на 2,9 тыс. чел. или на 3,2% больше, чем за аналогичный период 2005 г. [6, с. 1-2].

С 1 октября 2006 г. в Украине прожиточный минимум составляет 472 грн., для детей до 6 лет - 418 грн., от 6-18 лет - 536 грн., для трудоспособных лиц - 505 грн., а для лиц, утративших трудоспособность - 366 грн. Размер минимальной заработной платы составляет с 1 декабря 2006 г. 400 грн. [6, с. 1-2].

Согласно теории человеческого капитала, заработную плату работника с определенным уровнем подготовки можно представить как состоящую из двух основных частей. Первая часть - это то, что он получал бы, имея нулевой уровень образования. Вторая - это доход на образовательные инвестиции. Инвестиции в человеческий капитал для индивидуума, достигшего совершеннолетия, состоят из затрат в школьный (11 лет) и дошкольный периоды (6 лет).

Авторы предлагают следующую формулу для расчета размера инвестиций в человека, получившего среднее образование, грн. (1).

$$I = PMd_1 \cdot 12 \cdot T_1 + PMd_2 \cdot 12 \cdot T_2, \quad (1)$$

$$I = 418 \times 12 \times 6 + 536 \times 12 \times 11 = 30096 + 70752 = 100848 \text{ грн.},$$

где: I - общие инвестиции за 17 лет; PMd_1 и PMd_2 - прожиточный минимум соответственно до 6 лет и от 6-17 лет; T_1 и T_2 - продолжительность дошкольного и школьного периодов.

Для того, чтобы рассчитать инвестиции в высшее образование, необходимо учесть следующие расходы: оплата за обучение, аренда жилья, обеспечение необходимой литературой, питание, санитарно-гигиенические нужды, одежда. Данные систематизированы в табл. 1 [1, с. 46].

Таблица 1. Структура инвестиций в высшее образование, тыс. грн.

Общие расходы	За 1 год обучения	За 5 лет обучения
Оплата за обучение	4000	20000
Расходы на аренду жилья	2500	125000
Обеспечение необходимой литературой и канцелярские расходы	500	2500
Питание	4800	2400
Одежда	4000	20000
Санитарно-гигиенические потребности и прочие расходы (транспорт, издержки, отдых, досуг и т.д.)	3000	15000
Итого	18800	94000

Таким образом, инвестиции в формирование потенциала специалиста можно оценить в 194848 грн. (30096+70752+94000).

Наиболее простым методом оценки эффективности вложений в человеческий капитал специалиста является оценка с точки зрения получаемых доходов, то есть соотношение величины затрат и доходов [1, с. 79].

Стаж трудовой деятельности до выхода на пенсию для женщин составляет 33 года, а для мужчин - 38 лет (2) [1, с. 21].

$$Y = X * \frac{1 - \left[\frac{1}{(1+r)^n} \right]}{r}, \quad (2)$$

где Y - общие инвестиции (в образование в человеческий капитал в целом), грн; X - ежегодный доход, грн; n - количество лет; r - ставка процента в долях процента [1, с. 80].

Причем, n - 5 - инвестиционный период, в течение которого вкладываются инвестиции в получение институтского образования (5 лет), а X - 15000 грн.

$$194848 = X \left[1 - \frac{1}{(1+0,1)^{33}} \right] \div 0,1 \quad 194848 = X \left[1 - \frac{1}{(1+0,1)^{38}} \right] \div 0,1$$

$$194848 = X \times 9,52$$

$$X = 20467 \text{ грн. (для женщин);}$$

$$194848 = X \times 9,73$$

$$X = 20025 \text{ грн. (для мужчин).}$$

Таким образом, необходимый уровень заработной платы, обеспечивающей окупаемость инвестиций, в год для женщин составляет 20467 грн., для мужчин 20025 грн. В результате ежемесячный заработок, соответственно, должен составлять не менее 1700-1800 грн.

Инвестиции в образование в ВУЗе целесообразны, если текущая стоимость выгод (денежных и моральных), по крайней мере, равна издержкам. При оценке эффективности данных инвестиций сопоставляются затраты в настоящем и будущем. Затраты сравниваются с приращением заработка после обучения при помощи метода приведения к текущей стоимости [1, с. 81].

Неспособность большинства предприятий туристического комплекса обеспечить окупаемость инвестиций в человеческий капитал обусловлена нецелесообразностью содержать работников в течение всего года, поэтому многие из них нанимают персонал на сезон.

Другими словами, проблеме окупаемости инвестиций в человеческий капитал не уделяется должного внимания, что без сомнения, не может не повлечь за собой серьезных негативных препятствий на пути развития туристического комплекса Крыма.

Литература

1. Зиновьев И.Ф. Черемисина С.Г. Управление персоналом.- Симферополь: Таврия, 2004.-132 с.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования.- СПб: Наука, 1999.- С. 24-32.
3. Андрианова В.В. О человеческом капитале // Экономические инновации: дискуссии, анализ.-1998.- №7.- С. 17-24.
4. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. - Т.2. - М: Республика, 1992. - 400 с.
5. Колесникова М.В. Повышение образования – залог устойчивого развития страны// Молодежь и пути России к устойчивому развитию.- 2001.- С. 43-51.
6. Статистические данные Министерства туризма АР Крым.- Симферополь, 2006.-2с.

УДК 336.274:658.152.012.12

О.І. Авраменко, А.А. Бугарь, О.В. Лисенко

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Активізація інвестиційної діяльності на сьогоднішній день набуває надзвичайно важливого значення. Інвестиційний процес є одним з найважливіших показників, який характеризує стан національної економіки країни. Актуальною є проблема фінансування оновлення основних виробничих фондів підприємств. Проблема заміни обладнання висуває на перший план завдання оцінки та аналізу стану внутрішніх та зовнішніх джерел інвестування. Практика доводить, що основними джерелами інвестицій є власні кошти підприємств, які утворились за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань. Тому важливе значення мають показники фінансового стану підприємств, які характеризують їх фінансову стійкість та платоспроможність, а останні на сьогодні в багатьох підприємств незадовільні.

Багато науковців приділили значну увагу дослідженню фінансового стану підприємств та впливу дебіторської заборгованості на нього. Так, на думку Білик М.Д. „значна увага аналізу фінансового стану підприємства та його оцінці приділяється тому, що, з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з другого – виявляє передумови розвитку підприємства” [1, с. 108]. Войко А.В. вважає: „...когда речь заходит об оплате товара, то как правило, интересы продавца и покупателя расходятся. Продавец хочет взять с покупателя деньги ещё до того, как отгрузил товар, покупателю же, наоборот, удобнее сначала получить товар и только потом заплатить за него” [2, с. 10]. Касич А.О. робить висновок: „Часто виникає ситуація, що навіть коли підприємства працюють прибутково, однак на рахунках у них коштів немає і, відповідно, вони не можуть розпоряджатися власними прибутками, деякі – взагалі фактично стають банкрутами” [3, с.71]. Н. Матицина констатує: „Є три проблеми, пов’язані з розрахунками до отримання: 1) визнання дебіторської заборгованості за розрахунками – що вважати дебіторською заборгованістю за рахунками; 2) оцінка рахунків до отримання – в якій оцінці або в якій вартості відображати дебіторську заборгованість за рахунками; 3)

ліквідація (збір) дебіторської заборгованості за рахунками – як отримані гроші за неоплаченими рахунками та як відобразити це в бухгалтерських записях» [4, с. 51].

Аналізуючи спеціальну наукову літературу, можна дійти висновку, що фінансовий потенціал окремо взятих підприємств в цілому є вирішальним чинником розвитку не лише підприємства, а й держави. Тому метою статті є аналіз і визначення впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства та внесення пропозицій щодо його покращення.

«Інвестиційна стратегія завжди пов'язана з поточним станом підприємства, його...фінансовою базою, здійснюваною фінансово – господарською діяльністю» [5, с. 19]. На думку професора М.Г. Чумаченка: «Фінансовий стан підприємства - це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами» [6, с. 204]. Дебіторська заборгованість є однією з важливих складових показників фінансового стану підприємств.

В умовах ринкової економіки результатом роботи будь – якого підприємства є прибуток. Існує багато стратегій підвищення прибутку підприємства. Тобто старі методи підвищення прибутку, такі як збільшення націнки (відповідно – ціни), освоєння нових сегментів ринку (відповідно – нових покупців) використовувати нерационально. Це все можна зробити, взявши на себе ризик товарного кредиту. Згідно з Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств”: «товарний кредит – це товари, які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичній або фізичній особам на умовах угоди, що передбачає відстрочення кінцевого розрахунку на визначений термін та під процент» [7, с. 90]. Але клієнти підприємства не завжди виконують свої зобов'язання перед ним.

Виникає проблема впливу дебіторської заборгованості на такі показники фінансового стану, як ліквідність та платоспроможність, де „платоспроможність – можливість підприємства своєчасно задовольнити платіжні зобов'язання, а ліквідність - здатність підприємства перетворити свої активи в грошові кошти для покриття боргових зобов'язань”, та управління нею [8, с. 237].

Систему аналізу і контролю впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан можна розглянути на прикладі показників реальних підприємств, але так як ці дані є конфіденційною інформацією та у зв'язку з різними обсягами реалізації продукції (товарів, послуг), ми умовно їх назвемо: велике, середнє та мале (табл. 1).

Таблиця 1. Показники підприємств на початок та на кінець року, тис. грн.

№ з/п	Показники	Велике		Середнє		Мале	
		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
1	Оборотні активи:	40971,2	42674,1	91,1	91,9	47,6	61,5
2	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4185	5098,9	30,2	44	1,5	0,5
3	Дебіторська заборгованість за розрахунки	2470	2681,3	11,3	6,6	1,3	11,4
4	Грошові кошти	2341,7	1859,9	0,1	2	40,8	49,1
5	Поточні зобов'язання	4688	6984	79,9	92	2,5	10,7
6	Чистий дохід від реалізації продукції	61660,7	67301	384,4	445	14	18,1
7	Баланс	70474,3	74267,2	121,6	127,6	55,8	73,4

Для детального аналізу наведених показників необхідно розрахувати наступні коефіцієнти (табл.2).

Таблиця 2. Коефіцієнти оцінки впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємств

Показники	Велике			Середнє			Мале		
	На початок року	На кінець року	Відхилення +/-	На початок року	На кінець року	Відхилення +/-	На початок року	На кінець року	Відхилення +/-
Коефіцієнт покриття	8,73	6,11	-2,62	1,14	1	-0,14	19,04	5,75	-13,29
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,92	1,38	-0,54	0,52	0,57	0,05	17,44	5,70	-11,74
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,50	0,27	-0,23	0,0013	0,02	0,0187	16,32	4,59	-11,73
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,85	9,66	0,81	8,35	9,66	1,31	1,90	2,46	0,56

За даними табл. 2:

- коефіцієнт покриття на початок і на кінець року на великому та малому підприємстві становить 8,73 та 19,04, а це означає, що підприємство може погасити свої зобов'язання, і в нього залишаться кошти для нормального функціонування. Проте цей показник почав зменшуватись (6,11 та 5,75), а це свідчить про погіршення фінансових можливостей: на середньому підприємстві менше за норму, а це означає, що коштів вистачить для погашення боргів, але підприємство збанкрутує після їх виплати;

- коефіцієнт швидкої ліквідності на початок і на кінець року на великому та малому підприємствах перевищує норму, тобто ці підприємства при поверненні коштів по дебіторській заборгованості зможуть погасити всі свої зобов'язання і в них залишаться кошти для розвитку, чого не можна сказати про середнє підприємство: коефіцієнт дорівнює 0,52 та 0,57. Це менше за норму і означає, що підприємство при поверненні коштів по дебіторській заборгованості може погасити $\approx 50\%$ своїх поточних зобов'язань;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що велике і мале підприємства можуть погасити 50% (27%) та 16% (4%) відповідно своїх зобов'язань за рахунок власних коштів; на середньому підприємстві – 0,13% та 2% поточної заборгованості по рахункам. Звідси можна зробити висновок, що стан підприємства повністю залежить від дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в порівнянні з початком і кінцем періоду зростає, тобто виручка на всіх трьох підприємствах перевищує середню дебіторську заборгованість в 9,66; 9,66; 2,46 рази відповідно.

З цього випливають наслідки впливу дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства:

- підприємству не вистачає коштів розрахуватися зі своїми зобов'язаннями по рахунках, тому що є пряма залежність між дебіторською заборгованістю та кредиторською;
- при збільшенні дебіторської заборгованості зростають податкові зобов'язання, що призводить до збільшення податку на додану вартість;
- прострочену дебіторську заборгованість підприємство буде погашати за рахунок своїх коштів;
- зі збільшенням дебіторської заборгованості зростає валовий дохід підприємства, що збільшує при розрахунку суму податку з прибутку.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість має значний вплив на фінансовий стан підприємства, а отже і на визначення стратегії фінансування інвестиційних проектів. Тому при розробці бізнес – планів необхідно враховувати, на яких умовах працює підприємство з покупцями своєї продукції (перед- чи післяоплати).

Виходячи з вищесказаного, можна запропонувати такі шляхи управління дебіторською заборгованістю підприємств:

- 1) уникання дебіторів з високим рівнем ризику, зокрема, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають фінансові труднощі;
- 2) негайне виставлення рахунку покупцю при продажу великої товарної партії;
- 3) використання циклічної виписки рахунків та документів для підтримання одноманітності операцій;
- 4) відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;
- 5) продаж рахунків дебіторів банку чи факторинговій компанії, якщо це вигідно;
- 6) страхування кредитів для захисту від збитків за безнадійними боргами;
- 7) використання арбітражних судів для стягнення боргів, якщо наявні поруки чи гарантії;
- 8) якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;
- 9) визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років.

Література

1. Білик М.Д. Сутність та оцінка фінансового стану підприємств// Фінанси України. – 2005. - №3. – С. 108 – 119.
2. Войко А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирование финансовых результатов предприятия // Финансовый менеджмент. – 2004. - №4. – С. 10 – 14.
3. Касич А.О. Фінансова звітність підприємств як джерело макроекономічного та фінансового аналізу // Регіональні перспективи. – 2003. - №7-8 (32-33). – С. 70 – 72.
4. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи // Економіст. – 2005. – №11. – С. 50-52.
5. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Инвестознавство: - К.:МАУП, 2000.
6. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.:КНЕУ, 2001. – 540 с.
7. Закон України від 28.12.94 р. №334/94 – ВР «Про оподаткування прибутку підприємства» (в редакції Закон України від 22.05.97 р. №283/97 – ВР, із змінами та доповненнями внесеними законами України, у тому числі Закон України від 12.01.06 р.№3317- IV)/Практичне керівництво «Податок на прибуток» серії «Бібліотека «Баланс»». – Д.: ТОВ «Баланс – клуб».- 2006.- №8.- 176 с.
8. Бутинець Ф.Ф. Аудит: –Ж.: ПП “Рута”, 2005. – 512 с.

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

На сучасному етапі в Україні основна увага надається нормативним і правовим методам регулювання рекреаційного природокористування. Вчені-теоретики приділяють велику увагу понятійному апаратові, будують концептуальні схеми і розробляють програми розвитку рекреаційної діяльності. Але варто відзначити, що оподаткування рекреаційного природокористування, більшою мірою, розглядається в загальному контексті. Розробка і впровадження заходів із підвищення економіко-екологічної ефективності оподаткування здатні впливати на основні показники природокористування, економічні й екологічні.

Мета статті полягає у висвітленні альтернативних видів рентної форми оподаткування рекреаційного природокористування, яка є найбільш ефективною з економічної та екологічної точок зору.

Ефективність оподаткування розглядається як його результативність і визначається як співвідношення ефекту, до потенціальних втрат бюджету, що забезпечили його отримання. Суть економіко-екологічної ефективності оподаткування рекреаційної діяльності полягає у встановленні платежів за природокористування, які напряду залежать від рекреаційного навантаження на територію. За умови рівної кількості відвідувань, рекреаційне навантаження тим сильніше, чим, по-перше, цінніший природний ресурс, по-друге, вищий природоохоронний статус території. Ці платежі повинні здійснювати безпосередні суб'єкти рекреаційного природокористування – рекреанти й рекреатори. Підвищення економіко-екологічної ефективності оподаткування покликане діяти так, щоб інтереси отримання фінансово-економічної вигоди тільки за рахунок використання кращих рекреаційних ресурсів мінімізувалися у мотивації суб'єкта природокористування, а отримання економічного ефекту через поліпшення якості рекреаційних послуг, менеджменту, маркетингу та збереження рекреаційних ресурсів зводилися до максимуму. Таке оподаткування має примусити рекреантів при виборі місця відпочинку, а підприємців при виборі території, керуватися принципом отримання адекватності вкладеного капіталу рекреаційному ефектові, що одержується.

Цінність природних рекреаційних ресурсів визначається їх якісними характеристиками та географічним положенням відносно центрів рекреаційного попиту. Чим вищі ландшафтно-естетичні властивості, комфортніші кліматичні умови, багатший природний і культурно-історичний потенціал території, чим ближче ця територія до географічних центрів рекреаційного попиту, тим вище цінність її рекреаційних ресурсів. Природоохоронний статус території визначається, перш за все, уразливістю її екосистем від антропогенної діяльності. Статус території тим вище, чим більшою мірою виявляються означені характеристики. На величині ренти, що формується внаслідок рекреаційної діяльності на природних територіях, що охороняються (ПТО), позначається цінність рекреаційних природних ресурсів і обмеження природокористування, що зумовлені відповідним статусом. Тому основою економіко-екологічної ефективності оподаткування рекреаційного природокористування є рекреаційна рента. Рекреаційна рента відображає економічну цінність рекреаційних ресурсів ПТО і залежить від суворості природоохоронного режиму. Різні типи ПТО різною мірою обмежують антропогенну діяльність, і чим сильніші природоохоронні обмеження, тим умови для здійснення людської діяльності (у тому числі й рекреаційної) гірші. Отже, чим вищий природоохоронний статус території, тим рівень рекреаційної ренти нижчий у порівнянні з потенційно можливим.

У переході від традиційної системи оподаткування, де велику роль виконує податок на додану вартість, до рентних платежів бачиться можливість вирішення сучасних екологічних проблем, пов'язаних із нераціональним використанням природних ресурсів і забрудненням навколишнього середовища.

Рекреаційна рента – це частина витрат населення на відпочинок, оздоровлення та відновлення духовних і фізичних сил або фіксована величина від реалізації рекреаційних послуг, яка може бути спрямована на інвестування, відновлення та розширення ресурсної бази рекреаційної діяльності. Рекреаційна рента, як і будь-який інший вид ренти, утворюється в рекреаційній сфері завдяки праці людей, що в ній зайняті та створюють додаткову вартість з використанням засобів виробництва (основного капіталу). Вона може виступати у трьох основних формах: абсолютній, диференціальній та

монопольній [1, с. 65-74]. Важливість формування рекреаційної ренти походить із того очевидного факту, що якщо немає обліку утворення, розподілу та використання рекреаційної ренти, то немає і впливу цього інструмента на розвиток рекреації. Функціонування усіх рекреаційних організацій цілком виключає облік рекреаційної ренти. Передбачається, що її немає ні в житті, ні в науці. Рентне джерело фінансування розвитку рекреації вкрите цілковитим мовчанням і у Державній Програмі розвитку туризму до 2010 р. Складність її розробки виходить із відсутності аналогу та досвіду цієї роботи в нашій країні. Крім того, її формування та впровадження чіпляє багато інших, не вирішених питань економіки й права.

Облік утворення, розподілу та використання ренти в рекреації як особливому секторі економіки, повинен включати такі економіко-правові положення:

1. Усі рекреаційні організації реалізують свої послуги як товар за ринковими цінами рівноваги на підставі законів вартості, попиту та пропозиції, конкуренції. Місцеві органи влади звільняються від адміністративного втручання у підприємницьку діяльність організацій. На сучасному рекреаційному ринку України вже реально панує недержавний сектор економіки у вигляді турагенств, туроператорів, приватних готелів тощо.

2. Вільні ринкові відносини не означають свободу від контролю суспільства та держави. Характер втручання державних органів влади у систему ринкових стосунків має бути економіко-правовим, тобто таким, який законодавчо закріпив би розподіл прав власника між усіма учасниками, що господарюють у сфері рекреації. Щоб розподіл прав власництва здобув реального економічного сенсу, у договірних стосунках визначаються не тільки елементи прав власництва, але також склад витрат та прибутків кожного учасника цих стосунків. Рекреаційні організації надають органам влади результати фінансового аналізу та обліку, які не є комерційною таємницею, на відміну від управлінського обліку, та які у всьому світі публікуються у відкритій пресі, а саме: прогноз обсягів продажу рекреаційних послуг; баланс грошових витрат і надходжень; баланс прибутків та витрат; зведений баланс активів і пасивів; баланс прибутку та його розподілу, тобто звичайні елементи бухгалтерського обліку. З іншого боку, органи влади і, перш за все, місцеві органи влади надають свої бюджетні (або соціальні) витрати. Це можуть бути такі види витрат, які несуть органи влади та бюджетні організації, що фінансуються ними. Наприклад: витрати на будівництво й експлуатацію доріг і відповідних приміщень дорожньої служби; витрати на утримання автоінспекції та дорожньої служби; витрати на утримання пожежної служби, міліції тощо, серед яких, зокрема, витрати на розробку кадастру рекреаційних ресурсів. Головна мета розподільного обліку витрат полягає у тому, що з одного боку, індивідуальні бухгалтерські витрати та прибутки рекреаційних організацій, а з іншого – бюджетні соціальні витрати органів влади створюють економічну основу для майбутнього розподілу рекреаційної ренти.

3. Розмежування прав власництва та зобов'язань регулюється угодами між органами влади та рекреаційними організаціями, у яких позначаються форми, засоби стягнення та розміри рентних сплат за використання рекреаційних ресурсів.

Можливі такі форми рентних сплат: 1) сплати, узгоджені з обсягом та якістю рекреаційних ресурсів, які використовуються даною організацією; 2) сплати у вигляді твердої ставки із маси прибутку (загальної або чистої, що залишається після сплати податку); 3) сплати у формі твердої відсоткової ставки із норми прибутку або із норми рентабельності; 4) сплати у вигляді твердої ставки із розміру валової виручки від реалізації рекреаційних послуг. У сучасних умовах в Україні, за відсутністю кадастру рекреаційних ресурсів, доцільно було б впровадити третю або четверту форму платежів.

Рентні платежі повинні здійснювати безпосередні організатори рекреаційного природокористування. В рекреаційному використанні ресурсів безпосередніми природокористувачами виступають: виробники послуг гостинності, що знаходяться в межах рекреаційної території; виробники цільових рекреаційних послуг, незалежно від місцеположення; неорганізовані рекреанти, туристи та екскурсанти. Всі вони фактично сплачують рекреаційну ренту за природокористування з урахуванням обсягу споживання. Тому, методика встановлення рентних платежів з метою підвищення ефективності рекреаційного використання природоохоронних територій враховує інтенсивність рекреаційних потоків, додаткову вартість послуг рекреаційних підприємств і площу рекреаційної зони. У разі переходу до рентних платежів підприємства, що мають негативну різницю між прибутком і рентними платежами, повинні підвищити економічну ефективність використання наявного капіталу і рекреаційних ресурсів, або повинні датуватися з фондів організації, у віданні якої вони знаходяться. Інакше підприємству загрожує банкрутство та зміна власника капіталу. З цього виходить, що заміна традиційних податків, і, перш за все, ПДВ рентними платежами сприятиме з одного боку, впровадженню ефективніших методів організації праці та збуту путівок, і раціональнішому

використанню основних засобів, а з другого боку, вдосконаленню програм обслуговування рекреантів і раціональнішому використанню рекреаційних ресурсів. Одночасно, рентні платежі стримуватимуть капітальні інвестиції в природоохоронні території з високим рівнем розвиненості рекреаційної інфраструктури, а це, в свою чергу, сприятиме залученню капіталу в менш привабливі для рекреантів природоохоронні території. Залучення інвестицій викличе розвиток в них рекреаційної інфраструктури і підвищить привабливість їх рекреаційних територій, що сприятиме більш рівномірному розподілу рекреаційних потоків і раціональному використанню природних рекреаційних ресурсів.

У переході від традиційної системи оподаткування з податком на прибуток та ПДВ до рентних платежів, бачиться можливість вирішення сучасних екологічних проблем, пов'язаних із нераціональним, виснажливим використанням природних ресурсів і забрудненням навколишнього середовища, тому що лівова їх частка повинна бути направлена на вирішення саме цих проблем. З іншого боку, рекреація – дуже добрий важіль для одержання валюти. А для цього необхідно забезпечити конкурентноздатність рекреаційної галузі України на світовому ринку. Справа в тому, що неповоротний ПДВ не додає нічого до конкурентноздатності вітчизняної рекреаційної сфери. По-третє, у Фінляндії, Скандинавських та деяких інших країнах Західної Європи рекреаційна діяльність дотується, бо ця діяльність вважається “корисною для здоров'я нації”. У нашому випадку йдеться про полегшення податкового тягаря для галузі, яку ще потрібно створити конкурентноздатною, а для цього потрібно, щоб інвестиції повертались в економічно прийнятний термін, особливо у випадку інноваційних науковесних підприємств. Термін повернення таких інвестицій, навіть при стягненні ренти, сягає за розрахунками від десяти і більше років. Держава ж матиме інші податки, зайнятість та добробут населення, валюту та багато чого іншого. Ось чому з двох розглянутих варіантів стягнення ренти для рекреаційної галузі є більш прогресивною формою оподаткування.

Таким чином, основою удосконалення оподаткування рекреаційного природокористування є теорія рекреаційної ренти, яка потребує подальшого розвитку, теоретичного обґрунтування, апробації та практичного впровадження в Україні.

Література

1. Тарасенюк А.И. Рентный механизм эколого-экономической оптимизации туристского природопользования // Европа – наш общий дом: экологические аспекты: Сб. тематич. докл. междунар. науч. конф. (Минск, 6-10 дек. 1999 г.). – Минск, 2000. – Ч.2. – С.65-74.

УДК 338.48:347.78

А.В. Долгополова

ВОЗМОЖНОСТИ ЗАЩИТЫ АВТОРСКИХ ПРАВ И ОХРАНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ

Активизация предпринимательской деятельности в сфере туризма требует от руководителей туристических фирм тщательной подготовки к конкурентной борьбе. Выживание турфирмы в современной меняющейся среде зависит от её инновационного потенциала, способности к нововведениям. Усиление конкуренции способствует развитию не только положительных, но и отрицательных тенденций. На туристическом рынке Украины все чаще встречаются фирмы с одинаковыми названиями, похожими логотипами и однотипными турами. Целесообразно применять к подобному явлению термин мимикрия, что в переводе с греческого означает подражательство. Некоторые туристические фирмы используют данный прием для усиления своих позиций за счет хорошей репутации других.

Выделиться из общей массы, сохранить конкурентные преимущества, свой индивидуальный образ в сознании потребителя, при этом обеспечивая защиту своих прав на этот образ - приоритетные задачи каждой туристической фирмы. Вопросам защиты авторских и смежных прав и охраны интеллектуальной собственности сейчас уделяется особое внимание. Кириченко И. говорит об общих особенностях создания и защиты торговой марки и торгового знака, но не учитывает специфических особенностей туристической отрасли [1, с. 49]. Семений Ю. предлагает к рассмотрению перечень вопросов о регистрации определенного цвета для товаров и услуг, но она утверждает, что вряд ли возможно создать методику, по которой можно было бы определить, какой цвет может быть зарегистрирован в качестве торговой марки, а какой – нет [2, с. 9]. Захарин С.

говорит о необходимости создания и внедрения системы защиты авторских прав на предприятиях туристической отрасли, однако не упоминает об экономическом эффекте данного предложения [3, с. 7]. Разработка проектов совершенствования защиты авторских и смежных прав, охраны интеллектуальной собственности ведется не только в рамках научной деятельности, но и на законодательном уровне [4, с. 214]. Законодательство Украины об охране интеллектуальной собственности, защите авторских и смежных прав соответствует реалиям времени. Кроме того, Украина присоединилась к ряду международных договоров в этой сфере (Всемирной конвенции об авторском праве, Договору Всемирной организации интеллектуальной собственности об авторском праве) [5, с. 16; 6, с. 70]. Соответственно, каждый руководитель имеет в своем распоряжении правовую базу, позволяющую эффективно бороться с недобросовестной конкуренцией, основанной на посягательстве на чужую интеллектуальную собственность, в том числе на торговые марки, промышленные образцы, авторские права.

Целью работы является разработка процедуры подготовки и внедрения в повседневную практику туристической фирмы мер по защите своих авторских и смежных прав, а также охране интеллектуальной собственности.

Система защиты авторских и смежных прав, а также охраны интеллектуальной собственности в туристических предприятиях должна включать в себя три основных направления: защиту наименования турфирмы, торговой марки, дублирования туров (рис. 1).



Рис. 1. Основные элементы системы защиты авторских и смежных прав в турфирме

Одна из наиболее распространенных ситуаций – многообразие туристических фирм с похожими названиями. Любая преуспевающая туристическая фирма рано или поздно сталкивается с тем, что появляется субъект туристической деятельности со схожим фирменным наименованием. Ставка соперником делается на достижение конкурентных преимуществ за счет недобросовестного использования положительных ассоциаций клиентов и репутации фирмы с этим названием.

Ст. 17 Закона Украины «О туризме» определяет: «Не может быть выдана лицензия на туроператорскую или турагентскую деятельность субъекту предпринимательской деятельности с названием, тождественным названию другого субъекта предпринимательской деятельности, которому лицензия выдана раньше и информация о нем внесена в соответствующий реестр» [7, с. 17]. С 1 января 2004г. вступил в действие Гражданский кодекс Украины (ГКУ). В ст. 90 ГКУ вводится понятие «наименование субъекта хозяйствования», в которое входит и форма собственности, и его название [8, с. 47]. На практике, если даже название одной туристической фирмы отличается от названия другой хотя бы одной буквой, то обе эти турфирмы имеют право на существование.

Если известная туристическая фирма установит, что другая фирма с похожим названием применяет приемы недобросовестной конкуренции, в том числе похожие названия, логотипы, фирменную атрибутику, можно обращаться в Антимонопольный комитет Украины и его органы на местах. Заявитель предоставляет все имеющиеся доказательства недобросовестной конкуренции. Доказательствами могут служить: рекламная продукция, данные о реальном ущербе, экспертные заключения. К нарушителям применяются соответствующие санкции: наложение штрафов или другие формы административной ответственности. Наиболее эффективной мерой является судебный иск с требованием прекратить нарушения прав и возместить все убытки, нанесенные недобросовестной конкуренцией.

Практически все субъекты туристической деятельности приходят к выводу, что торговые марки отдельных туристических фирм довольно однообразны и во многом похожи друг на друга. Торговые марки также являются объектом интеллектуальной собственности, они охраняются законом, их необходимо регистрировать в установленном законом порядке. При этом владелец турфирмы приобретает соответствующие «имущественные права интеллектуальной собственности на торговую марку: право на ее использование, исключительное право разрешать ее использование, право препятствовать неправомерному использованию торговой марки, в том числе запрещать такое использование» [8, с.127].

В настоящее время законодательство Украины достаточно либерально по отношению к отечественным субъектам права: суммы государственных сборов для отечественных заявителей существенно ниже, чем для нерезидентов. Руководителям туристических предприятий следует активно пользоваться возможностями льготного периода и умело построить систему защиты своей уникальности в глазах клиентов. При возникновении ситуаций с нарушениями прав эти турфирмы смогут на законных основаниях потребовать поддержки у соответствующих компетентных органов.

Для туристического рынка Украины характерно такое явление, как дублирование туров. А ведь программа тура, идея туристического продукта – это творчество, они также являются объектами авторского права. Программу, которая действительно является продуктом творчества, можно защитить несколькими путями. Во-первых, ее можно оформить как промышленный образец и получить патент, зарегистрировать в Государственном агентстве по регистрации авторских прав. При этом ключевым моментом является то, чтобы такой продукт носил творческий характер.

Следует насытить турпродукт творческими элементами, например, описаниями достопримечательностей, фотографиями, картинками, стихотворениями, отрывками из произведений, связанных с маршрутами, даже кулинарными изысками, интересными бытовыми деталями. То есть всем тем, что действительно повышает интерес к маршруту [3, с. 7].

Ст. 433 Гражданского кодекса Украины определяет в качестве объектов авторского права «иллюстрации, карты, планы, эскизы, фотографические произведения» [8, с. 119]. Они охраняются законом, поэтому такое произведение легче защитить и труднее подделать, ведь ему присущи вышеуказанные индивидуальные черты. В том случае, если туристическая фирма имеет данные по незаконному использованию ее объекта авторского права, она может обратиться в суд. Фирма предъявляет требования принять соответствующие меры и прекратить незаконное использование объекта авторского права.

Обращение в суд – самый эффективный способ защиты нарушенного авторского права в Украине. Суд выносит решение обязать проигравшую сторону «возмещать материальный и моральный ущерб, нанесенный нарушением авторского права и (или) смежных прав с определением размера возмещения» [8, с. 118]. Иногда требуют выплаты суммы дохода, полученного нарушителем, или выплаты компенсации, которая определяется судом, в размере от 10 до 50000 минимальных зарплат, вместо возмещения убытков или изымания дохода.

Каждая туристическая фирма должна стремиться максимально индивидуализировать фирменное наименование, логотип, торговую марку, фирменную атрибутику. Нужно стремиться избегать стандартных штампов в слоганах и логотипах.

При этом очень важно правильно организовать все три основных направления защиты авторских и смежных прав, а также охраны интеллектуальной собственности в туристических предприятиях: защиту наименования турфирмы, торговой марки, защиту от дублирования туров. Дальнейшие исследования по этой теме позволят сделать применение данного комплекса мероприятий как единой системы более эффективным. В результате каждая туристическая фирма получит возможность сохранить свою уникальность и повысить уровень конкурентоспособности на рынке.

Литература

1. Кириченко И. Создать и защитить // Компаньон. – 2006. - № 5. – С.48-51.
2. Семений Ю. Создаем «цветной» бренд // Деловая практика. – 2006. - №32. – С.9.
3. Захарин С. «Фирмы-мимикриччи» наводнили украинский туристический рынок // Украинская Туристическая Газета. – 2005. - №12. – С.7
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про авторське право і суміжні права" // ВВР. - 2001.- №43. - С. 214-245.
5. Закон України “Про приєднання України до Договору Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право” // ВВР. - 2002. - №2. – С. 16.
6. Постанова Верховної Ради України “Про участь України у Всесвітній конвенції про авторське право 1952 року” // ВВР. - 1994. - №13. - С. 70.
7. Закон України “Про внесення змін до Закону України "Про туризм" // Туристична діяльність. Нормативна база- 2005. – С. 5-29.
8. Гражданский кодекс Украины – Х.: ООО «Одиссей», 2006. – 356 с.

УДК 930.9 + 338 (477.75)

Ж.В. Канталинская

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ САЛГИРСКОЙ ШКОЛЫ САДОВОДСТВА

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время аграрный сектор нашей экономики требует особого внимания из-за продолжающегося кризиса в этой отрасли. Это характерно и для АР Крым. Совсем другая ситуация наблюдалась в конце XIX в., когда в Симферополе был создан отдел общества садоводства. При активном его участии было открыто уникальное учебное заведение, призванное обеспечивать квалифицированными кадрами весь регион. Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, на территории которого находилось это учебное заведение, продолжает образовательные традиции тех лет и возрождает великолепный питомник и ботанический сад в парке «Салгирка».

Несмотря на достаточно большое количество работ крымских краеведов, исследователи подчас недооценивают исторический опыт прошлых поколений для экономического развития сегодняшнего Крыма. Целью работы является изучение на основе архивных материалов экономической истории Симферопольского уезда в конце XIX- начале XX вв. на примере Салгирской школы садоводства.

Казенное имение «Салгирка» включало в себя 48,5 десятин земли и состояло в ведении Департамента Земледелия, которое купило его в 1895 г. за 85 тыс. руб. у княгини М.В. Воронцовой для устройства школы садовых рабочих и помологического сада с питомником и показательными насаждениями. В начале XIX в. это имение принадлежало прибывшему в Россию немецкому ученому, естествоиспытателю, академику Палласу, который затем уехал на покой в Германию [1, с. 31]. В 1832 г. Салгирка перешла к князю М.С. Воронцову. Академик Паллас еще в конце XVIII в. основал здесь сад и выстроил дом, обновленный Воронцовым и существующий до сих пор под названием дворец. В начале XX в. в нем велись учебные занятия с воспитанниками школы садоводства и жил заведующий ею и всем имением. Десятки лет Салгирка не только не приносила дохода владельцу, но требовала еще и доплаты на содержание, и к 70-м гг. XIX в. оценивалась в 15 тыс. руб. В начале 70-х гг. управляющим ею был назначен И.И. Штван, родом чех. С его поступлением Салгирка быстро преобразилась, заняв видное место среди лучших садовых хозяйств Крыма. Очень деятельный и практичный, Штван создал из Салгирки доходное имение с обширными питомниками, первыми в Крыму в частных владениях, по своему благоустройству и системе эксплуатации соответствовавшей заграничным промышленным садовым заведениям.

Из Салгирки распространялись по Крыму стремления к улучшениям в садовом деле, а с ним и новые виды плодовых и декоративных растений. И в наши дни благодаря стараниям нынешнего ректора ТНУ Н.В. Багрова мы остаемся верными последователями талантливого садовода И.И. Штвана. Весной 1894 г. здесь же, впервые в Крыму, были устроены временные курсы садоводства для народных учителей, практически занимавшихся под руководством Штвана. Устройство нового сада и питомников в Салгирке началось при нем еще в 1877 г. И.И. Штван составил и опубликовал подробный каталог предназначенных к продаже из питомников Салгирки посадочных материалов с указанием в нем не только местных и русских наименований сортов плодовых деревьев, но и помологических названий, их синонимов, а также периодов созревания плодов. В то время это было новое дело и над установкой номенклатуры ему пришлось потратить очень много времени [1, с. 33]. Когда Министерство Земледелия купило Салгирку, оно назначило заведующим ею И.И. Штвана. Умер он после тяжелой болезни 10 апреля 1896 г.

Постепенно питомники Салгирки теряли свое прежнее значение, уступали первенство частным питомникам вокруг Симферополя, а после суровой зимы 1910-1911 гг. отпуск плодовых саженцев был вообще прекращен.

Интересна история создания в имении садового учебного заведения, о необходимости организации которого неоднократно поднимался вопрос на заседаниях Симферопольского Отдела Общества Садоводства с момента начала работы самого общества. Вот, например, какое обоснование для открытия школы приводил активный член этого общества Э. Кабакчи на заседании 8 февраля 1884 г. в докладе «По вопросу о преобразовании садовых учебных заведений»: «Каждому из нас более или менее известны те поступательные движения, которые сделало наше садоводство по пути к прогрессу со времени покорения Крыма. Многое в этом отношении совершено постоянными заботами правительства, сопровождавшимися огромными денежными затратами. Но, присмотревшись ближе к делу, нетрудно убедиться, что единственными признаками благоденствия наших садов были и остаются до сих пор одни и те же деятели природы: солнце и вода, и что наука и искусство пока тут не причем. Дела делались, как и прежде, большею частью руками доморожденных садовых работников; работали кое-где и постоянные садовники, свои и выписанные из заграницы, но не с большим успехом. Но вот настало время, когда в сознании всех садоводство в Крыму стало клониться к упадку, несмотря даже на существование в Крыму такого образовательного училища, как садовое заведение при Никитском саду под руководством Г. Нидельского. Возникла острая потребность в создании специальных училищ садоводства. Вообще, я надеюсь, что с помощью их выпускников наше садоводство выйдет, наконец, из-под зависимости от иностранцев, вечное подражание которым обратилось в самую банальную рутину, постоянно мешающую нам выработать что-нибудь свое, самостоятельное, вполне согласное с нашими экономическими условиями, и позволяющую нам пребывать в положении Крыловского философа без огурцов» [2, с. 109]. Перед нами замечательный пример патриотического мышления того времени, нехватку которого мы остро ощущаем сегодня.

Садоводство в Крыму делилось на две главные отрасли: виноградарство и плодородное садоводство. Первая из этих отраслей процветала на южном берегу. Доказательством высокого уровня развития второй являлся тот факт, что во время пребывания в Крыму императорской семьи поставщики двора запасались плодами в Каче и в Бахчисарае. Лучшие и ценные плоды выращивались в садах, расположенных в долинах северо-западной стороны Таврических гор. Исходя из этого, по мнению Э. Кабакчи, целесообразно было училище виноградарства оставить там, где оно и тогда существовало, то есть при Магараче; а училище плодородного садоводства необходимо было учредить в центре садовой области, в одной из долин горных речек, и непременно двух разрядов: высшее для образования учеников-садоводов, и низшее для образования практических садовников. Кроме того, следовало бы иметь хотя бы небольшого размера пробные сады и питомники по всем садовым долинам Крыма, где, как и в главном заведении, производилась бы под руководством окончивших курс училища садовников практическая подготовка садовых рабочих. К этим же садоводам могли бы обратиться владельцы за советом и помощью в случае необходимости, и они бы могли быть, конечно, за условное вознаграждение, руководителями на местах [2, с. 110].

В докладе Секретарю Симферопольского Отдела Общества садоводства М.А. Дзюбина «По вопросу об устройстве школы садоводства в Симферопольском уезде» 9 декабря 1889 г. говорилось, что «вопрос об устройстве школы садоводства в Симферопольском уезде как центре плодородного Крыма поднят был с самого основания нашего Общества в 1883 г. и с тех пор не был решен из-за того, что Отдел не обладал никакими материальными средствами. Необходимость в открытии школы для образования контингента знающих садовников-практиков, или, как их называют, садовых рабочих не ослабевает, а наоборот, усиливается благодаря расширению разведения садов и введения новых приемов культуры, а также желания многих садовладельцев поставить эту отрасль хозяйства в более совершенные и в то же время выгодные условия. Несмотря на отличные естественные условия для развития садов в нашем крае, плодородство у нас остается на той же стадии развития, как было 50 лет тому назад. При настоящем положении садовладельцев оно не только не будет совершенствоваться и занимать достойное ему место, но легко может оказаться позади других местностей России, где знания пересилили природу и создали богатство. Знания даст школа и мы видим, что за последние три четверти года школы садоводства возникают одна за другой и на частные средства и на средства сельскохозяйственного

общества, городов и земства. Правительство со своей стороны никогда не отказывало в субсидии на содержание таких школ. Многие земства обратили серьезное внимание на развитие садоводства в среде крестьян и явились инициаторами в этом ознакомлении населения с рациональными приемами культуры растений, вложив в это дело значительные денежные средства. Способом для такого ознакомления являются школы всевозможных видов» [2, с. 19-20].

С ходатайством об устройстве школы садоводства в Симферопольском уезде Отдел обращался в Министерство Государственных Имуществ, но оно не нашло возможности принять участие в устройстве школы на средства казны, однако выразило готовность отпускать от 1 500 до 3 500 руб. субсидий на садовую школу, если она здесь возникнет и будет вестись для нужд сельскохозяйственных школ. Тогда Отдел с просьбой о помощи для устройства школы обратился к Симферопольскому управнику и Таврическому Губернскому Земству. Последнее на заседании 17 декабря 1887 г. постановило оказать проектируемой школе материальное пособие. Предлогом к обращению за помощью не к одному только Симферопольскому Земству, а и к Губернатору служило то обстоятельство, что проектируемая школа являлась бы источником грамотных садовников не для одного только Симферопольского уезда, а для всей губернии.

Как предполагалось, проектируемая школа должна была стать единственной на всю Таврическую Губернию (за исключением ЮБК, поставленного благодаря естественному положению в особые условия). Чтобы удовлетворять своему назначению и иметь наибольшую пользу для всей губернии, быть доступной для интересующихся результатами ее работы, чтобы обеспечить правильное развитие школы путем постоянного надзора за нею и избежать затруднений при организации учебного персонала, – необходимо было, расположить школу в подходящей местности.

По мнению Симферопольского Отдела Общества садоводства, наиболее подходящим местом для устройства школы являлись бы ближайшие окрестности г. Симферополя, так как это был центр главного садового района губернии, лежащий на пересечении главных путей губернии и, как административный и торговый центр, наиболее часто посещаемый ее жителями. Из земель, пригодных под Симферополем, дач, которые продавались и могли быть приобретены, Симферопольский Отдел признал, что наиболее подходящей во всех отношениях является дача Салгирка (имение княгини Воронцовой), в котором числилось 40 десятин земли, имелся плодовый сад, питомники, постройки, и где хозяйство велось бы на началах, близко подходящих к школе садоводства. В рассматриваемое время эта дача являлась одним из наиболее крупных частных рассадников плодовых пород и наиболее видных садовых заведений в Крыму [2, с. 23].

Заручившись ответом Министра Государственных Имуществ и сочувствием Губернатора и Управляющего Земства, Симферопольский Отдел рассчитывал, что кроме этих источников он найдет материальную помощь еще и с другой стороны, например, от частных лиц, пожелавших взять на себя устройство школы при известных гарантиях. И такой человек нашелся. Перед нами пример гражданской активности тех лет – заявление Пастака от 13 февраля 1890 г.: «В виду предложения Симферопольского Общества Садоводства открыть школу в моем имении, я честь имею заявить, что я согласен безвозмездно уступить под школу свободные помещения, находящиеся в моем имении, и предоставляю ученикам принимать участие во всех работах как в питомнике, так и в саду.

Устройство школы (считая постройки и обзаведение инвентарем) потребовало бы первоначальных затрат в 10500 руб., а содержание школы в первый год ее существования - 4200 руб. Для пополнения последней суммы рассчитывали на поступления: от Министерства Государственных Имуществ 2000 руб. и за 10 стипендий (или же в виде пособий Уездного Земства городов) 2000 руб., итого 4000 руб. Содержание школы во второй и последующие года уже должно было существенно уменьшиться, так как школа могла бы сама уже зарабатывать некоторую сумму за продукты огородничества и впоследствии – через 3-4 года – за фрукты. По приблизительному расчету, уже на 3-й год школа могла выручить от этих продуктов по 400 руб. и даже больше. Рассчитывали также на дополнительные средства в виде субсидий и стипендий от земства, городов, общества садоводства и частных лиц. Оставался открытым вопрос о том, где отыскать средства на первоначальное устройство школы.

После многолетних стараний, в 1897 г. школа наконец была открыта и после непродолжительного спокойного периода ее существования вновь настали сложные времена. В управление земледелия при Главнокомандующем Вооруженными Силами на Юге России 27 ноября 1919 г. была направлена докладная записка следующего содержания: «Симферопольский Отдел Национального Российского Общества Садоводства много десятков лет уже ставит своей задачей развитие и процветание садовой промышленности в Крыму. Эта отрасль хозяйственной жизни края настолько развилась, что положением ее заинтересована весьма значительная часть населения Крыма. В Крыму садовыми культурами занята площадь в 12 700 десятин и виноградниками – 5 760 десятин. Таким образом, 18 460 десятин нуждаются в специальном уходе и требуют особого контингента рабочих – специалистов: обрезчиков, окулировщиков и прочих. Принимая во внимание, что годовой урожай фруктов в Крыму достигает в среднем до 3 000 000 пудов и винограда до 1 000 000 пудов, нельзя не признать этой отрасли одной из важнейших сторон сельскохозяйственной жизни края» [3, с.106].

Пережитые Крымом германская оккупация, большевизм и вызванное всем этим расстройство транспорта, повлекли за собой сильный упадок в состоянии садоводства, и над краем нависла угроза окончательного разрушения этой отрасли хозяйства.

Стремясь по возможности предотвратить упадок садовой промышленности в Крыму, Симферопольский Отдел Национального Российского Общества Садоводства обратился в Управление Продовольствия при Главнокомандующем с ходатайством, закупить за границей и доставить в Крым необходимые орудия, материалы для садоводства и средства по борьбе с вредителями садов. В августе 1919 г. Министр Земледелия, во время своего пребывания в Симферополе, распорядился прекратить прием новых учеников в школу, а отсутствие средств заставило администрацию распустить и уже обучавшихся в школе учеников. Поставленный на очередь вопрос о переносе школы в другое место, в условиях данного времени, не мог быть разрешен, и Салгирской школе садоводства, таким образом, грозила фактически полная ликвидация. Общество садоводства считало своим долгом подчеркнуть, что закрытие школы и как следствие - прекращение выпуска обученных садовых рабочих, – неминуемо губительно отзовется на садоводческой промышленности края [3, с. 105].

На состоявшемся 20 октября 1919 г. общем собрании членов общества садоводства в Симферополе при обсуждении вопроса о Салгирской школе, на основании сообщений старейших садоводов, было констатировано, что в крае чувствуется недостаток умелых садовых работников, что отрасли грозит упадок. Было постановлено обратиться в Управление Земледелия при Главнокомандующем с ходатайством об ассигновании нужных средств для правильного функционирования школы в том виде, как она есть, и с просьбой сделать распоряжение о немедленном возобновлении приема учеников в Салгирскую школу садоводства.

Изучив архивные данные по истории создания и функционирования казенного имения «Салгирка», находящегося ныне на территории Таврического национального университета, и открытия на базе этого имения школы садоводства, мы пришли к следующим основным выводам. Для успешного экономического развития Таврической губернии и Симферопольского уезда, в частности, являвшегося центральным плодоводческим районом, требовалось большое количество квалифицированных кадров садоводов-практиков. Активисты Симферопольского Отдела Общества садоводства с самого начала деятельности общества добивались создания подобной кузницы кадров, обеспокоенные дальнейшим развитием данной отрасли экономики Крыма. Их труды были не напрасными, выпускники Салгирской школы садоводства уделяли особое внимание интродукции и селекции не только высокопродуктивных, но и экологически безопасных сортов плодовых, ягодных и орехоплодных культур Крыма.

Литература

1. Государственный архив Автономной Республики Крым (ГААРК). – Ф. 125 – Оп.1 – Д. 6. Материалы по открытию отделения российского общества садоводства в г. Симферополе. - 222 л.
2. ГААРК. - Ф.125. - Оп.1. - Д.8 Переписка об устройстве школы садоводства близ Симферополя в 1884 г. - 35 л.
3. ГААРК. - Ф.125. - Оп. - 2. – Д.11. Сведения по истории деятельности отделения садоводства - 125 л.

АННОТАЦИИ

Доронин А.В. Методические аспекты оценки организационного поведения

В статье проведен анализ предпосылок и обоснование методических подходов к оценке организационного поведения.

Ключевые слова: объект, организация, поведение, стиль управления.

Романченко Н.В. Адаптация как технология управления трудовым поведением работников в структурных подразделениях

Рассматривается целесообразность объединения профессионально-ориентированной и социально-психологической составляющих адаптации в единый управляемый процесс, что обеспечит его высокую эффективность за счет сокращения периода обретения сотрудником профессиональных умений в соответствии со спецификой деятельности организации.

Ключевые слова: адаптация, сотрудники, рабочее поведение.

Карабаза И.А. Особенности покрытия потребности в производственных запасах внутренними и внешними источниками снабжения на горнообогатительных предприятиях

Рассмотрен вопрос обеспечения потребности предприятий в производственных запасах за счет внутренних и внешних источников. Предложен углубленный анализ в части выявления недопоставок в разрезе отдельных поставщиков, договоры с которыми были не выполнены.

Ключевые слова: поставщики, производственные запасы, источники покрытия, коэффициент обеспеченности.

Воробьева Е.И. Региональный рынок труда: сущность и условия функционирования

Исследованы категории «рынок труда» и «региональный рынок труда». Уточнена сущность понятий «совокупный рынок труда» и «региональный рынок труда». Определены основные условия функционирования регионального рынка труда.

Ключевые слова: работодатель, рабочий, рабочая сила, труд, совокупный рынок труда, региональный рынок труда.

Колесник В.И. Экономико-статистический анализ деятельности акционерных обществ в процессе трансформации отношений собственности в АР Крым

В статье рассматривается экономическая деятельность акционерных обществ в АРК. Определено участие данной организационной формы хозяйствования в результатах работы экономического комплекса Крыма.

Ключевые слова: собственность, акционерные общества, трансформация отношений, финансовые результаты.

Лазоренко Л.В. Роль власти в современных условиях деятельности

В статье рассмотрены суть власти и факторы, которые ее определяют. Проанализированы основные типы власти и внесены предложения по выбору наиболее оптимального типа власти для руководства в современных условиях.

Ключевые слова: менеджер, власть, руководство организацией.

Джаферова Л.Р. Проблемы реализации регионального интереса в условиях переходной экономики

В статье рассматриваются противоречия между центральным и местными бюджетами. На примере бюджета АР Крым конкретизированы общие проблемы, предложено создание эффективного механизма формирования доходов бюджетов.

Ключевые слова: центральный бюджет, местные бюджеты, доходы, налоговые поступления.

Сагайдак М.П. Институциональные детерминанты включения экономики Украины в мирохозяйственные связи

Исследованы факторы влияния на процесс системной социально-рыночной трансформации экономики Украины, рассмотрены транзакционные издержки и приведена их классификация, определены институциональные детерминанты и приоритетные направления ускорения институциональных изменений.

Ключевые слова: институциональная единица, транзакционные издержки, экономическая политика, институциональные детерминанты, рыночная трансформация.

Ратушняк В.П. Неправительственные организации и бизнес структуры – взаимозависимые партнеры

В статье рассматривается комплекс проблем, связанных с формированием и развитием неправительственных организаций (НПО). Проведен экономический анализ деятельности НПО с позиций транзакционных издержек.

Ключевые слова: неправительственные организации, бизнес структуры, матрицы транзакционных издержек, институциональные ловушки.

Туриянская М.М. Исследование развития малого предпринимательства Донецкой области

Проведено исследование деятельности малых предприятий Донецкой области за период с 1998 по 2005 гг. с использованием системы SWOT-анализа.

Ключевые слова: малое предпринимательство, бизнес, SWOT-анализ.

Филипенко С.В. Социальный эффект малого предпринимательства в АР Крым

В работе проведен анализ социальной значимости малого предпринимательства в АР Крым на основании статистических данных. Предложены рекомендации по увеличению количества малых предприятий и улучшению показателей деятельности уже существующих.

Ключевые слова: малое предпринимательство, социальная эффективность, регион, оценка.

Ежов С.О. Теоретические основы исследования малого предпринимательства
Рассмотрены теоретические основы развития малого предпринимательства и определена его роль в хозяйственном механизме. Выделен ряд проблем развития малого предпринимательства, потребность в изучении которых приоритетна.
Ключевые слова: малое предпринимательство, предприниматель, прибыль, малый бизнес.

Коваленко В.В., Черкашина Е.Ф. Инструменты монетарной политики и уровень достаточности банковского капитала
В статье проанализировано влияние основных инструментов монетарной политики на банковский капитал. Рассмотрена зависимость между ними и банковским капиталом.
Ключевые слова: банк, капитал, процентная политика, денежная масса, учетная ставка.

Маглаперидзе А.С., Храпкина В.В. Реструктуризация как важный фактор управления дебиторской задолженностью
Обоснована актуальность управления дебиторской задолженностью. Рассмотрена реструктуризация на предприятии и особенности процесса реструктуризации дебиторской задолженности.
Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, реструктуризация, рефинансирование.

Иваненко С.С. Факторинг как источник финансирования малого и среднего бизнеса
В статье рассматриваются преимущества факторингового финансирования для малого и среднего бизнеса в условиях нехватки оборотных средств. Приведена сравнительная характеристика использования факторинга и кредита при отсрочках платежей.
Ключевые слова: банк, дебиторская задолженность, кредит, факторинг.

Ежакова Н.В. Основные направления активизации инновационно-инвестиционной деятельности на предприятиях пищевой промышленности АР Крым
В статье раскрыто значение инновационно-инвестиционной деятельности для успешного функционирования предприятий пищевой промышленности. Предложены основные направления активизации инновационно-инвестиционной деятельности в исследуемой отрасли.
Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационно-инвестиционная деятельность, активизация.

Коршикова К.О., Кайсина А.С. Инвестиционные потоки в рекреационный комплекс АР Крым
Рассмотрены факторы, влияющие на приток инвестиций в АР Крым. Проанализированы на примере конкретных инвестиционных проектов эффективность и целесообразность инвестиций в рекреационный комплекс региона.
Ключевые слова: инвестиции, эффективность, регулирование, факторы, окупаемость.

Шамилева Э.Э., Пидаева Е.А. Окупаемость инвестиций в человеческий капитал на примере туристического комплекса
Рассмотрены сущность и тенденции развития инвестиций в человеческий капитал. Предложены новые подходы к расчету эффективности и окупаемости инвестиций в человеческий капитал на примере туристического комплекса.
Ключевые слова: инвестиции, потенциал, эффективность, человеческий капитал, производительность труда.

Авраменко Е.И., Бугарь А.А., Лисенко Е.В. Дебиторская задолженность как составляющая экономического механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий
В работе рассмотрено влияние дебиторской задолженности на финансовое состояние на примере показателей реальных предприятий. Авторы представляют свое видение проблемы и предлагают пути ее преодоления.
Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, инвестиционный процесс, дебиторская задолженность, финансовое состояние.

Кобанец Л.А. Экономико-экологическая эффективность налогообложения рекреационного природопользования
Определена сущность экономико-экологической эффективности налогообложения рекреационной деятельности, доказана рациональность внедрения рентной формы налогообложения в Украине.
Ключевые слова: рента, налогообложение, экономико-экологическая эффективность, рекреационное природопользование.

Долгополова А.В. Возможности защиты авторских прав и охраны интеллектуальной собственности в туристическом бизнесе
Рассмотрены возможности создания системы защиты от дублирования туров, фирменного наименования туристической фирмы и ее торговой марки. Описаны меры, которые может предпринять турфирма для реализации системы своих авторских прав и защиты от недобросовестной конкуренции.
Ключевые слова: авторское право, интеллектуальная собственность, фирменное наименование, торговая марка.

АНОТАЦІЇ

Доронін А.В. Методичні аспекти оцінки організаційної поведінки

В статті проведено аналіз передумов і обґрунтування методичних підходів до оцінки організаційної поведінки.

Ключові слова: об'єкт, організація, поведінка, стиль управління.

Романченко Н.В. Адаптація як технологія управління трудовою поведінкою працівників в структурних підрозділах

Розглядається доцільність поєднання професійно-орієнтованої та соціально-психологічної складових адаптації в єдиний керований процес, що забезпечує його високу ефективність за рахунок скорочення періоду набуття співробітником професійних вмій відповідно до специфіки діяльності організації.

Ключові слова: адаптація, працівники, робоча поведінка.

Карабаза І.А. Особливості покриття потреби в виробничих запасах внутрішніми та зовнішніми джерелами постачання на гірничозбагачувальних підприємствах

Розглянуто питання забезпечення потреби в виробничих запасах підприємств внутрішніми та зовнішніми джерелами постачання. Запропоновано поглиблення аналізу в частині виявлення недопостачань в розрізі окремих постачальників, договори з якими були не виконані.

Ключові слова: постачальники, виробничі запаси, джерела покриття, коефіцієнт забезпеченості.

Воробйова О.І. Регіональний ринок праці: сутність та умови функціонування

Досліджені категорії “ринок праці” і “регіональний ринок праці”. Уточнені сутності понять “сукупний ринок праці” і “регіональний ринок праці”. Визначені основні умови функціонування регіонального ринку праці.

Ключові слова: роботодавець, робітник, робоча сила, праця, сукупний ринок праці, регіональний ринок праці.

Колеснік В.І. Економіко-статистичний аналіз діяльності акціонерних товариств в процесі трансформації відносин власності в АР Крим

У статті розглядається економічна діяльність акціонерних товариств в АР Крим. Визначена участь даної організаційної форми господарювання в результатах роботи економічного комплексу Криму.

Ключові слова: власність, акціонерні товариства, трансформація відносин, фінансові результати.

Лазоренко Л.В. Роль влади в сучасних умовах діяльності

У статті розглянуто сутність влади, фактори, що її визначають. Проаналізовано основні типи влади та зроблено пропозиції щодо вибору найбільш оптимального типу влади для керівництва в сучасних умовах.

Ключові слова: менеджер, влада, керівництво організацією.

Джаферова Л.Р. Проблеми реалізації регіонального інтересу в умовах перехідної економіки

В статті розглядаються протиріччя між центральним і місцевими бюджетами. На прикладі бюджету АР Крим конкретизовані загальні проблеми, запропоновано створення ефективного механізму формування доходів бюджетів.

Ключові слова: центральний бюджет, місцеві бюджети, доходи, податкові надходження.

Сагайдак М.П. Інституціональні детермінанти включення економіки України в світогосподарські зв'язки

Досліджено чинники впливу на процес системної соціально-ринкової трансформації економіки України, розглянуто транзакційні витрати та наведено їх класифікацію, визначено інституціональні детермінанти та пріоритетні напрямки прискорення інституційних змін.

Ключові слова: інституційна одиниця, транзакційні витрати, економічна політика, інституціональні детермінанти, ринкова трансформація.

Ратушняк В.П. Неурядові організації та бізнес структури – взаємозалежні партнери

В статті розглядається комплекс проблем, пов'язаних з формуванням та розвитком неурядових організацій (НУО). Зроблено економічний аналіз діяльності НУО з позицій транзакційних витрат.

Ключові слова: неурядові організації, бізнес структури, матриця транзакційних витрат, інституціональні пастки.

Туріяньська М.М. Дослідження розвитку малого підприємництва Донецької області

Проведено дослідження діяльності малих підприємств Донецької області за період з 1998 по 2005 рр. за допомогою системи SWOT-аналізу.

Ключові слова: мале підприємництво, бізнес, SWOT-аналіз.

Филипенко С.В. Соціальний ефект малого підприємництва в АР Крим

В роботі проведено аналіз соціального значення малого підприємництва в АР Крим на основі статистичних даних. Запропоновані рекомендації, які дозволяють збільшити як кількість малих підприємств, так і поліпшити показники діяльності вже існуючих.

Ключові слова: мале підприємництво, соціальна ефективність, регіон, оцінка.

Ежов С.О. Теоретичні засади дослідження малого підприємництва

У статті розглянуті теоретичні засади розвитку малого підприємництва і визначена його роль у господарському механізмі. Визначена низка проблем розвитку малого підприємництва, потреба у вивченні яких є пріоритетною.

Ключові слова: мале підприємництво, підприємець, прибуток, малий бізнес.

Коваленко В.В., Черкашина К.Ф. Інструменти монетарної політики та рівень достатності банківського капіталу

У статті проаналізовано вплив основних інструментів монетарної політики на банківський капітал. Розглянуто зв'язок між ними та банківським капіталом.

Ключові слова: банк, капітал, відсоткова політика, грошова маса, облікова ставка.

Маглаперідзе А.С., Храпкіна В.В. Реструктуризація як важливий чинник управління дебіторською заборгованістю

Обґрунтовано актуальність управління дебіторською заборгованістю. Розглянуто реструктуризацію на підприємстві та особливості процесу реструктуризації дебіторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, управління, реструктуризація, рефінансування.

Іваненко С.С. Факторинг як джерело фінансування малого і середнього бізнесу

У статті розглядаються переваги факторингового фінансування для малого та середнього бізнесу в умовах невивантаження оборотних коштів. Приведено порівняльну характеристику використання факторингу і кредиту при відстрочках платежів.

Ключові слова: банк, дебіторська заборгованість, кредит, факторинг.

Ежакова Н.В. Основні напрямки активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на підприємствах харчової промисловості АР Крим

У статті розкрито значення інноваційно-інвестиційної діяльності для успішного функціонування підприємств. Визначені особливості інноваційних процесів на підприємствах харчової промисловості. Пропонуються основні напрямки активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в даній галузі.

Ключові слова: інновації, інвестиції, інноваційно-інвестиційна діяльність, активізація.

Коршикова К.О., Кайсіна А.С. Інвестиційні потоки в рекреаційний комплекс АР Крим

Розглянуто фактори, які впливають на приток інвестицій в АР Крим. Проаналізовано на прикладах конкретних інвестиційних проєктів ефективність та необхідність інвестицій в рекреаційний комплекс регіону.

Ключові слова: інвестиції, ефективність, регулювання, фактори, окупність.

Шамілієва Е.Е., Підаєва О.А. Окупність інвестицій у людський капітал на прикладі туристичного комплексу

Розглянуто сутність й тенденції розвитку інвестицій у людський капітал. Внесені нові пропозиції за розрахунками ефективності й окупності інвестицій у людський капітал на прикладі туристичного комплексу.

Ключові слова: інвестиції, потенціал, ефективність, людський капітал, продуктивність праці.

Авраменко О.І., Бугарь А.А., Лисенко О.В. Дебіторська заборгованість як складова економічного механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств

В роботі розглянуто вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан на прикладі показників реальних підприємств. Автори представляють своє бачення проблеми і пропонують шляхи її подолання.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, інвестиційний процес, дебіторська заборгованість, фінансовий стан.

Кобанець Л.О. Економіко-екологічна ефективність оподаткування рекреаційного природокористування

Визначено суть економіко-екологічної ефективності оподаткування рекреаційної діяльності, доведено раціональність впровадження рентної форми оподаткування в Україні.

Ключові слова: рента, оподаткування, економіко-екологічна ефективність, рекреаційне природокористування.

Долгополова Г.В. Можливості захисту авторських прав та охорони інтелектуальної власності в туристичному бізнесі

Розглянуті можливості створення системи захисту від дублювання турів, фірмового найменування туристичної фірми та її торгівельної марки. Описані заходи, які може вжити турфірма для реалізації системи своїх авторських прав та захисту від недобросовісної конкуренції.

Ключові слова: авторське право, інтелектуальна власність, фірмове найменування, торгівельна марка.

ANNOTATIONS

Doronin A.V. Methodical aspects of estimation of organizational behaviour

The reasons for estimation of organizational behavior have been analysed. The author substantiated the methodical approaches to such estimation.

Key words: object, organization, behaviour, style of management

Romanchenko N.V. Adaptation as a technology to manage the work behaviour in the structural units of enterprises

The expediency of combining professional, social and psychological components of adaptation in a single process is being proved in the article. This will secure the high efficiency of adaptation as a process due to reducing the period during which an employee acquires professional skills in accordance with organization's specific character.

Key words: adaptation, employees, work behavior.

Karabaza I.A. The particularities in supplying of mining plants with production materials from internal and external sources

The problems of meeting the needs of mining plants in production reserves are described. The author analyses examples of short – deliveries from various suppliers due to infringed contracts.

Key words: suppliers, production reserves, sources of supply, coefficient of resources security.

Vorobyova E.I. Regional labour market: the essence and conditions of functioning

In the article the notions of labour market and regional labour market are defined. The author also specifies the notions of combined labour market and regional labour market, determines the main conditions of latter's functioning.

Key words: employer, worker, labour force, labour, combined labour market, regional labour market.

Kolesnik V.I. Economic and statistic analysis of activities of joint-stock companies in the process of transformation of property relations in Crimea

The economic activities of joint-stock companies in Crimea are examined in this article. Participation of the given organizational form of managing is determined as a result of work of an economic complex of Crimea.

Key words: propriety, joint-stock companies, transformation of relations, financial results.

Lazorenko L.V. The role of power in modern conditions

The essence of power and factors which define it are considered. The main types of power have been analyzed. The propositions are made to choose the most optimal type of power for management in modern conditions.

Key words: manager, power, organizational management.

Djaferova L.R. The problems of realization of regional interests in the conditions of transition economy

The article deals with the existed contradictions between the central and local budgets. The author gives a description of the problems that are common for all local budgets on the example of the Crimean region.

Key words: central and local budgets, incomes, tax receipts.

Sagaidak M.P. Institutional determinants of including of the Ukraine's economy in global relations

The factors of influence on the process of system social and market transformation of Ukrainian economy are studied. Transaction costs as well as their classification are examined. Institutional determinants and major directions of speeding up institutional changes are defined.

Keywords: institutional unit, transaction costs, economic policy, institutional determinants, market transformation.

Ratushnyak V.P. Non-government organization and business structures interdependent partners

The article deals with a set of problems connected with the formation and development of non-government organization. The economic analysis of NGO activity from the point of view of transaction expenses was made.

Key words: non-government organization, business structures, transaction expenses matrix, institutional traps.

Turiyanskaya M.M. An examination of the small business development in the Donetsk region

The development of small business in the Donetsk region for the period of 1998-2005 is investigated. The system of SWOT-analysis is worked out.

Key words: small entrepreneurship, business, SWOT-analysis.

Filipenko S.V. Social effect of small business in the AR Crimea

The analysis of social significance of small business in the Crimea is made. The author proposes measures to increase the number of small enterprises and to improve their productivity as well.

Key words: small business, social efficiency, region, evaluation.

Yezhov S.O. Theoretical principles of studying small business

The theoretical basis of the development of the development of small business and its role in economic mechanism are examined in the article. The priority problems of the small business development are singled out.

Key words: small entrepreneurship, businessman, profit, small business.

Kovalenko V.V., Cherkashina E.F. Monetary policy's instruments and the level of sufficiency of bank capital
The influence of basic instruments of monetary policy on a bank capital is analyzed. The connection between these instruments and banking capital is considered.

Keywords: bank, capital, interest-bearing policy, amount of money, registration rate.

Maglaperidze A.S., Hrapkina V.V. Restructuring as an important factor of the account receivable management
The urgency of a problem concerning account receivable and its management is substantiated. The particularities of the process of account receivable restructuring at the enterprises are considered.

Key words: account receivable, management, restructuring, refinancing.

Ivanenko S.S. Factoring as a source of small business financing
The article considers the advantages of small business financing by means of factoring in the situation when working capital is needed. The comparative analyses of using of credit and factoring in the conditions of postponed payments has been made.

Key words: bank, debtor's liabilities, credit, factoring.

Yezhakova N.V. The main ways of stimulation of innovative and investment activity at the enterprises of food industry in the Autonomous Republic of Crimea

The significance of innovative and investment activity for the successful functioning of enterprises is proved in this article. The peculiarities of innovative processes at the enterprises of food industry are determined. The author proposes the ways to stimulate these processes.

Key words: innovation, investment, innovative and investment activity, stimulation.

Korshikova K.O., Kaysina A.S. Investments into the sphere of tourism and resort complex of AR Crimea

The authors describe the factors that influence investments into the Crimea. They also analyse the effectiveness and expediency of investments into the sphere of tourism and resort complex of Crimea based themselves on the concrete examples of investment projects.

Key words: investments, effectiveness, regulation, factors, repayment.

Shamileva E.E., Pidayeva O.A. Recoupment of investments to the human capital on example of tourist complex

The essence and tendencies of the development of investments in human capital are examined. New propositions on calculation of effectiveness and recoupment of the human capital on the example of tourist complex are introduced.

Key words: investments, potential, effectiveness, human capital, labour efficiency.

Avramenko E.I., Bugar A.A., Lisenko E.V. Account receivable as a constituent of economic mechanism of enterpris's by investment activity management

The influence which account receivable has on a financial state of enterprises is considered. Authors represent their vision of problem and offer the way of its overcoming.

Keywords: solvency, liquidity, investment process, debtor's liability, financial state.

Kobanets L.O. Economico-ecological efficiency of taxation on the recreational natural scenery usage

Economico-ecological efficiency of taxation on the recreational natural scenery usage is specified. Rationality of introduction rent as a form of taxation in Ukraine is proved.

Key words: rent, taxation, economico-ecological efficiency, recreational natural scenery usage.

Dolgopolova A.V. The means of protection of intellectual ownership and copyright in tourist business

The means of creation the system of defence against tours' duplication, protection of trademark are examined. The measures which tourist firm can use to realize the system of copyright protection are described.

Key words: copyright, intellectual ownership, brand, trademark.

НАШИ АВТОРЫ

Доронин Андрей Витальевич – к.э.н., доцент, Харьковский национальный экономический университет

Романченко Наталья Владимировна – к.э.н., доцент, Национальный университет „Киево-Могилянская Академия”

Карабаза Ирина Анатольевна – ст. преподаватель, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Воробьева Елена Ивановна – к.э.н., доцент, Национальная академия природоохранного и курортного строительства

Колесник Валентина Илиодоровна – к.э.н., доцент, начальник ГУ статистики в АР Крым

Лазоренко Лариса Витальевна – к.э.н., доцент, Национальный университет „Киево-Могилянская Академия”

Джаферова Лилияр Рустемовна – ассистент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Сагайдак Михаил Петрович – ст. преподаватель, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Ратушняк Валентин Прокопович – ст. преподаватель, Полтавский национальный технический университет

Туриянская Марина Михайловна – д.э.н. профессор, Донецкий государственный университет

управления

Филипенко Сергей Викторович – ст. преподаватель, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

Ежов Святослав Олегович – аспирант, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

Коваленко Виктория Владимировна – к.э.н., доцент, Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

Черкашина Екатерина Федоровна – Украинская академия банковского дела Национального банка Украины

Маглаперидзе Алла Сергеевна – к.э.н., профессор, Макеевский экономико-гуманитарный институт

Храпкина Валентина Валентиновна – ст. преподаватель, Макеевский экономико-гуманитарный институт

Иваненко Светлана Сергеевна – ассистент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Ежакова Наталья Владимировна – аспирант, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Коршикова Кристина Олеговна – ассистент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Кайсина Анастасия Сергеевна – студентка, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Шамилева Эльвина Эскендеровна – ассистент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Пидаева Елена Андреевна – студент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Авраменко Елена Ивановна – ассистент, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Бугарь Анна Анатольевна – студент, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Лисенко Елена Васильевна – студент, Криворожский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Кобанец Людмила Александровна – к.э.н., доцент кафедры менеджмента, Донецкий институт туристического бизнеса

Долгополова Анна Владимировна – ассистент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Канталинская Жанна Владимировна – к.и.н., доцент, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского