



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА

им. В. И. Вернадского

Том 16 (55). № 2
ЭКОНОМИКА

Симферополь
2003

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА им. В. И. ВЕРНАДСКОГО

Научный журнал

Том 16 (55). №2

Экономика.

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2003

Журнал основан в 1918 г.

ISSN 1606-3715
Свидетельство о регистрации – серия КМ № 534
от 23 ноября 1999 года

Редакционная коллегия:

Багров Н. В. - главный редактор
Бержанский В. Н. - заместитель главного редактора
Ена В. Г. - ответственный секретарь

Редакционный совет серии «Экономика»

Ефремов А. В., доктор экономических наук, профессор
Крамаренко В. И., доктор экономических наук, профессор
Кудряшов А. П., доктор экономических наук, профессор
Унковская Т. Е., доктор экономических наук, профессор
Подсолонко В. А. доктор экономических наук, профессор (редактор отдела)

© Таврический национальный университет, 2003 г.

Подписано в печать 07.12.2003. Формат 70x100 ¹/₁₆
11,2 усл. п. л. 12,0 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 248.
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.
ул. Ялтинская, 4, г. Симферополь, 95007

"Ученіе запискі Таврічеського національного університета ім. В. І. Вернадського"

Науковий журнал. Том 16(55). №2. Серія "Економіка".
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2003
Журнал заснований у 1918 р.
Адреса редакції: пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007
Надруковано у інформаційно-видавничьому відділі Таврійського національного університету
ім. В. І. Вернадського. пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА им. В. И. ВЕРНАДСКОГО

Научный журнал

Том 16 (55). №2

Экономика.

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2003

Журнал основан в 1918 г.

ISSN 1606-3715
Свидетельство о регистрации – серия КМ № 534
от 23 ноября 1999 года

Редакционная коллегия:

Багров Н. В. - главный редактор
Бержанский В. Н. - заместитель главного редактора
Ена В. Г. - ответственный секретарь

Редакционный совет серии «Экономика»

Ефремов А. В., доктор экономических наук, профессор
Крамаренко В. И., доктор экономических наук, профессор
Кудряшов А. П., доктор экономических наук, профессор
Унковская Т. Е., доктор экономических наук, профессор
Подсолонко В. А. доктор экономических наук, профессор (редактор отдела)

© Таврический национальный университет, 2003 г.

Подписано в печать 07.12.2003. Формат 70x100 ¹/₁₆
11,2 усл. п. л. 12,0 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 248.
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.
ул. Ялтинская, 4, г. Симферополь, 95007

"Ученіе запискі Таврічеського національного університета ім. В. І. Вернадського"

Науковий журнал. Том 16(55). №2. Серія "Економіка".
Сімферополь, Таврійський національний університет ім. В. І. Вернадського, 2003
Журнал заснований у 1918 р.
Адреса редакції: пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007
Надруковано у інформаційно-видавничому відділі Таврійського національного університету
ім. В. І. Вернадського. пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

УДК 330.341.1 А 261

Адаманова З.О.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Украина провозгласила инновационную модель развития экономики как один из приоритетов национальных интересов. Каковы же реальные перспективы инновационного развития Украины в ближайшие годы и в чем заключаются проблемы инновационной деятельности как одного из главных факторов развития экономики? Ответ на эти вопросы является основной целью настоящей статьи.

Экономика страны может быть названа инновационной, если стабильное функционирование ее подсистем производства, воспроизводства и подсистемы жизнеобеспечения дополнено процессами развития, задающими направленность позитивных изменений в указанных подсистемах [1].

В истории развития хозяйственных систем можно обнаружить примеры таких экономик, как в древности, так и в современной эпохе. В частности это первая и вторая промышленные революции, создание динамичных индустриальных экономик в ряде стран Юго-Восточной Азии и др. Однако в XXI веке экономический рост государств в значительной мере будет определяться ведущей ролью научно-технического прогресса, интеллектуализацией основных составляющих производства во всех сферах экономики и, главным образом, в промышленности [2]. На долю новых или усовершенствованных технологий и продукции, содержащих новые знания или решения, в развитых странах приходится от 70 до 85 процентов прироста валового внутреннего продукта. В основе качественных сдвигов в экономике государств в XXI веке лежит инновационная направленность развития производства [3]. Инновационные преобразования не только трансформируют производственные силы общества, но и представляют собой центральное звено в системе социально-экономических процессов.

Считаем, что стратегическими направлениями инновационной политики государств СНГ должны быть:

- стратегия «наращивания» - комплекс мероприятий долгосрочного характера, направленных на обеспечение постепенного наращивания на базе высоких технологий выпуска новой конкурентоспособной продукции для реализации в производстве и социальной сфере с использованием собственного научно-технического и производственно-технологического потенциала и с привлечением зарубежного опыта;

- стратегия «заимствования» - комплекс мероприятий, направленных на освоение выпуска наукоемкой продукции, производившейся ранее в индустриальных странах, с использованием собственного инновационного потенциала страны;

стратегия «переноса» - комплекс организационно-экономических мероприятий, направленных на освоение производства продукции новых поколений, пользующейся спросом за рубежом, на основе использования зарубежного научно-технического и технологического потенциала путем покупки лицензий на высокоэффективные новейшие технологии. Общим элементов всех трех стратегий является необходимость активизации инновационной деятельности, как основного механизма для достижения новых экономических рубежей.

Украина должна рассчитывать, прежде всего, на собственный интеллектуальный, производственный и технологический потенциал, который позволяет нам использовать стратегии «наращивания» и «заимствования».

Важнейшими условиями интеллектуального лидерства являются: во-первых, потенциальные возможности развития конкурентных производств; во-вторых, знания и умение людей, что является интеллектуальным капиталом, направленным на формирование перспективного рынка высокотехнологичной продукции [4].

Опыт последних трех лет развития инновационной деятельности в Украине, с момента начала создания технологических парков, подтверждает это. Создание на базе ведущих научных учреждений Украины технологических парков позволяет существенно активизировать инновационные процессы в ряде отраслей страны - авиастроении, приборостроении и машиностроении, в сферах передовых технологий сварки, монокристаллов, полупроводниковой техники и др.

Формирование сети инновационных структур дает государству реальные возможности целенаправленно влиять на развитие базовых отраслей экономики страны, стимулировать инициативу местных органов власти по разработке и реализации региональных инновационных программ [5].

Однако темпы развития этой деятельности в целом по стране, к сожалению, весьма недостаточны.

ЗАДАЧИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В Украине наблюдается большой разрыв между «идеями центра» и реальным их воплощением. В стране создано 8 технопарков, приняты ряд прогрессивных законодательных актов, направленных на развитие инновационной деятельности, но их реализация сдерживается исполнительными структурами власти, включая и высшие.

Участники состоявшейся в сентябре 2003 года в Крыму международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы развития инновационной деятельности» отметили настоятельную необходимость развертывания в Украине прогнозно-аналитических исследований с целью определения и уточнения приоритетных направлений развития науки и техники, а также приоритетов инновационной деятельности. Была отмечена исключительная важность обмена опытом и развития международного сотрудничества в области инновационной деятельности, что должно способствовать

совершенствованию подготовки кадров в этой сфере, и, в конечном счете, выработке стратегии перевода экономики на инновационные рельсы.

Первым в Украине концептуальным документом, направленным на осуществление государственной научно-технической и инновационной политики стала Концепция научно-технологического и инновационного развития Украины, одобренная Верховной Радой Украины 13 июля 1999 года. Деятельность концепции рассчитана на период стабилизации экономики и достижения ее устойчивого развития [6]. Однако за прошедшее время не была достигнута ни одна из поставленных целей. Остались нереализованными большинство мероприятий, направленных на совершенствование механизмов инновационного развития, финансового обеспечения научно-технической и инновационной деятельности, организационно-функциональной трансформации научно-технологического потенциала, совершенствование управления в научно-технологической и инновационной сферах.

На самом высоком уровне государственного управления страны неоднократно провозглашалось, что потенциал науки должен быть сохранен и бюджетные ассигнования увеличиваться [7]. Тем не менее, как показывает анализ, реально проводилась в жизнь противоположная «неоформленная», но регрессивная по своей сути политика. А это значит, что и она должна стать предметом объективного научного анализа. В результате такой политики украинская наука оказалась в числе областей, которые понесли наибольшие потери. Так, численность научных работников за последние десять лет сократилась вдвое, а финансирование — почти в десять раз. Соответственно уменьшились основные показатели деятельности украинской науки - количество публикаций, патентов, выполняемых тем и проектов, введенных инноваций. Часть научной элиты эмигрировала (около 6 тыс. ученых), состоялось резкое старение научного персонала, так как из науки направлялась за рубеж или в иные сферы деятельности, прежде всего, молодежь, и у институтов не было возможности обеспечить адекватный приток молодых научных кадров. Большую тревогу у научной общественности вызывает то, что основные черты этой политики фактически не претерпели существенных изменений после того, как на самом высоком государственном уровне был провозглашен курс на инновационное развитие экономики Украины как «главный и определяющий приоритет государства»

Отрадно, что в последнее время некоторые отрицательные тенденции постепенно стали слабеть. В частности, намечается стабилизация удельной численности научных работников, которая находится сейчас на средневропейском уровне, а количество докторов наук начало даже расти. Впервые за последние годы начало увеличиваться количество предприятий, которые реально используют инновационные факторы производства, стремятся организовать выпуск наукоемкой продукции в значительной мере за счет собственных средств. Это в какой-то мере позволяет Украине сохранять свое место в ряду стран, которые имеют научно-технический потенциал и, в принципе, способны самостоятельно создавать наукоемкую и сложную продукцию, в частности авиакосмического назначения. Однако нет никаких оснований утверждать, что названные признаки

определенного «потепления» в научно-технологической и инновационной сфере как-то обусловлены последовательной политикой государства. Тем более, что общий уровень инновационной активности остается чрезвычайно низким: в последние 2-3 года инновационная деятельность зафиксирована только в каждом из пяти предприятий.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Автором [7] проведен анализ причин низкого уровня инновационной активности. Механизм формирования и реализации научно-технологической политики рассматривался как сложная открытая система, состоящая из большого количества субъектов и объектов такой политики, объединенных переплетением многоуровневой сети разнообразных взаимосвязей и взаимных влияний. Кроме факторов чисто экономических, политических, правовых и управленческих, в ней активно действуют факторы социокультурные, морально-психологические, исторические и пр. Прежде всего - это необходимость кардинальных изменений в динамике бюджетного финансирования. Автор проанализировал финансирование государственных научно-технических программ по приоритетным направлениям развития науки и техники в Украине. Вывод однозначен: финансирование приоритетов производится даже хуже, чем всего остального. Обратили внимание на тенденции в расширении применения программно-целевого подхода к решению научно-технических и инновационных задач, оказалось, никакого расширения нет, идет прогрессирующее сокращение доли конкурсных программно-целевых проектов в финансировании науки.

Коснувшись только одной стороны вопроса - финансирования науки и инноваций, автор статьи пришел к выводу о практически полном отсутствии единства подходов и координации действий министерств и ведомств. Причем разноречивость и непоследовательность проявляются не только в решении проблем финансирования, но и во многих других вопросах, так или иначе связанных с реализацией научно-технологической и инновационной политики.

Какие же перспективы ожидают страну в ее инновационном развитии? История имеет примеры, когда страны выходили из кризисов более тяжелых, чем наше государство, за короткое время [9]. Первое в истории экономическое чудо такого рода было совершено именно в СССР в период НЭПа. Среднегодовой прирост производства на протяжении восьми лет составлял тогда 35,7%.

В 30-х годах XX ст. эффект экономического чуда был повторен Ф.Рузвельтом в США в период Великой депрессии. Ф.Рузвельт и Дж.Кейнс, спустя десять лет, заимствовали принципы наших реформ, применили тот же набор социально-экономических мер и механизмов, адаптировав их к своим условиям. При этом в другой стране, с другим общественно-экономическим укладом, с иной культурой был получен результат, вновь удививший весь мир: страна, находящаяся в состоянии экономического коллапса очень быстро вышла из кризиса, среднегодовой прирост в последующие несколько лет составил 17%. Послевоенные реформы Людвиг Эрхарда в Германии давали среднегодовой прирост производства в 23%.

Аналогичные меры применялись и в других странах с тем же экономическим эффектом. В сегодняшней КНР ежегодный прирост ВВП составляет 12 - 18%.

Таковы примеры зарубежного опыта восстановления отечественного производства, а, следовательно, социальной справедливости и защищенности своего народа. Это реально и в наших условиях, если страна твердо встанет на инновационный путь развития, взяв при этом все ценное, что нам подходит, из опыта реформ других стран.

Основными этапами развития таких механизмов инновационной деятельности, особенно в регионах Украины должны стать:

- долгосрочное прогнозирование, т.е. разработка комплексного социально-экономического и научно-технического прогноза развития региона на долгосрочную перспективу;

- формирование перечня стратегических направлений и региональных программ, связанных с нововведениями в важнейших отраслях экономики и социального развития, таких как продовольственная сфера, товары народного потребления, здравоохранение, строительные материалы и технологии, экология, наука и образование, формирование сети научных учреждений и др.;

- создание системы органов регулирования инновационной деятельности, начиная со структур общенационального и регионального уровня и создание органов, обеспечивающих контроль и реализацию соответствующих решений на всех уровнях управления экономикой;

- создание эффективного механизма концентрации научно-технических ресурсов на приоритетных направлениях и объемное финансирование инновационных проектов, включая привлечение не только внутринациональных и внутрирегиональных, но и зарубежных фондов, и международных проектов по наиболее капиталоемким направлениям научно-технического прогресса. К ним относятся, например, такие как: космические исследования, авиа- и танкостроение, развитие энергетики, медицинской сферы, легкой и пищевой промышленности и других присущих данному региону сфер инновационной деятельности.

ВЫВОДЫ

Современный инновационный процесс в развитых странах находится на начале пятого большого цикла [4], который характеризуется компьютерной революцией, формированием глобальных научно-исследовательских сетей, быстрым развитием Интернет-технологий. Вместе с тем, эта тенденция связана с усилением социально-экономической направленности новых технологий, в частности, в здравоохранении, природопользовании и некоторых других сферах. Такие возможности есть у нашей страны. Научно-технический, производственный и технологический потенциал позволяет государству сделать определенный скачок в развитии экономики, всей социально-экономической сферы. Но для этого нужна четкая и последовательная позиция всей системы государственного управления страны.

Список литературы

1. Инновационные перспективы Украины / Гриньев Б.В., Гусев В.А., Редько В.В. – Харьков, 2003.

2. Концепция межгосударственной инновационной политики государств – участников Содружества независимых государств на период до 2005 года. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности. Материалы VI Международной научно-практической конференции / приложение к научно-практическому дискуссионно-аналитическому сборнику «Вопросы развития Крыма». Симферополь: Сонат, 2002. – С 3-17.
3. Бойко А.Н. О концепции инновационной политики государств – участников СНГ. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности. Материалы VI Международной научно-практической конференции / приложение к научно-практическому дискуссионно-аналитическому сборнику «Вопросы развития Крыма». Симферополь: Сонат, 2002. – С 18-20.
4. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А.С., Гесць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
5. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / Мазур А.А., Маринский Г.С., Гагауз И.Б. и др.; Под редакцией А.Мазура. – Харьков: «Институт монокристаллов», 2000. – 256с.
6. Малицький Б.А., Шкворець Ю.Ф. Про роль концептуальних засад у формуванні та реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики. Розвиток науково-технологічних парків та інноваційних структур інших типів: Україна і світовий досвід. Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції. Львів, 2003. с. 4-11.
7. Малицкий Б.А., Булки И.А., Заяц Р.В. Егоров И.Ю., Попович А.С., Соловьев В.П. Проблемы трансформации научно-технической политики Украины в контексте перехода на инновационную модель развития. Актуальные вопросы развития инновационной деятельности. Материалы VII Международной научно-практической конференции / Приложение к научно-практическому дискуссионно-аналитическому сборнику «Вопросы развития Крыма». Симферополь: Сонат, 2003. – С 17-20.
8. Україна: поступ у 21 століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000-2004 роки. (Послання Президента України до Верховної Ради України 2000 рік), Урядовий кур'єр, 23 лютого 2000 року, № 34.
9. Дорогунцов С.И., Янцов В.С. Инновационная стратегия и тактика в экономике регионов Украины. Материалы VII Международной научно-практической конференции / Приложение к научно-практическому дискуссионно-аналитическому сборнику «Вопросы развития Крыма». Симферополь: Сонат, 2003. – С 76-78.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 334.012.23

Асанова Э.Р.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫХ ГРУПП В УКРАИНЕ

Общая проблема правового регулирования деятельности промышленно-финансовых групп в Украине. Необходимость в доработке действующего законодательства о промышленно-финансовых группах (далее ПФГ) не вызывает сомнений. С момента выхода Закона Украины № 437/95 – ВР «О промышленно-финансовых группах» от 21.11.95г (далее Закон), до настоящего времени, в Украине зарегистрирована лишь одна ПФГ «Титан», так и не начавшая свое функционирование по причине экономической нецелесообразности ряда норм Закона в деятельности ПФГ. Существенные недостатки законодательной базы, приводят к тому, что реально действующие объединения предприятий оказываются незаинтересованными в приобретении официального статуса ПФГ.

Между тем, потребность в создании ПФГ, активизации их деятельности во всех сферах народного хозяйства постоянно возрастает. Для предприятий, участие в ПФГ позволит объединить капиталы, реализовать инвестиционные проекты, восстановить ранее разрушенные производственные связи, ликвидировать взаимную неплатёжеспособность с помощью планированного управления и оптимизации финансовых потоков и т.д. Для государства, ПФГ является своеобразным ретранслятором его управляющего воздействия на микроэкономику, в результате которого, повышается уровень макроэкономического регулирования производства, обеспечивается устойчивость международного экономического сотрудничества. Сложившаяся ситуация в значительной мере тормозит процессы перспективного развития экономики Украины, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой ПФГ составляют каркас рыночной экономики, а в отдельных странах, в рамках ПФГ достигали «экономического чуда».

Анализ последних исследований, в которых решаются вопросы оптимизации законодательства по регулированию деятельности ПФГ в Украине. Большинство авторов, исследующих ПФГ, ограничиваются лишь высказыванием о необходимости принятия нового Закона о ПФГ. Реальные пути по совершенствованию Закона были предложены немногими отечественными исследователями, такими как Уманцевым Г., Лысенко О., Захарченко В., Кузьминой Т., Бабац С., Кулиш Г., Паранчук Т.

Авторы схожи в понимании проблемной ситуации правового регулирования норм действующего Закона и предлагают пересмотреть такие разделы Закона, как статус, участники и льготы. Основной акцент рекомендаций делается на возможность создания ПФГ с целью собственных интересов участников, снятие ограничений на состав участников и Головного предприятия, расширение сфер влияния государственной поддержки функционирования ПФГ и сведение ее не

только на предоставление льгот участникам, но и на стимулирование инвестирования научно-технических разработок.

Определение неохваченных сфер правового регулирования деятельности ПФГ в Украине. Рекомендации вышеперечисленных авторов касаются лишь регулирования тех сфер и норм, которые заложены в Законе. Однако, как покажет дальнейший анализ, несмотря на нормы сфер регулирования, которые подлежат обязательному пересмотру, таких как статус, участники, регистрация, льготы, учет и отчетность, имеются такие области, которые вообще не раскрыты в Законе. Среди них: способы образования, управление, государственная поддержка, контроль.

Совершенствование Закона, путем целостного охвата всех сфер регулирования ПФГ, с включением выявленных, но не учтенных в Законе разделов, и пересмотром имеющихся норм, позволит сделать Закон о ПФГ действующим, а объединение в «официальную» ПФГ привлекательным для предприятий, финансово-кредитных и иных учреждений.

Формулирование цели и задачи дальнейшей работы в сфере правового регулирования деятельности ПФГ в Украине. Целью статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию Закона с полным охватом всех сфер регулирования, а задачей – проведение анализа действующего Закона для выявления недостатков, подлежащих устранению.

Пути совершенствования правового регулирования деятельности ПФГ в Украине. Применение результатов исследований авторов, занимающихся вопросами правового регулирования ФПГ в США, Японии и странах Западной Европы [3, 4, 5, 6, 10, 11], а также России [1, 2, 7, 8, 9], позволит более глубоко проникнуть в понимание норм действующего законодательства Украины о ПФГ и предложить действенные пути по его совершенствованию. В соответствии со ст. 1 Закона, Промышленно-финансовая группа (ПФГ) — объединение, в состав которого могут входить промышленные предприятия, сельскохозяйственные предприятия, банки, научные и проектные учреждения, другие учреждения и организации всех форм собственности, которые имеют целью получение прибыли, и которые создаются по решению правительства Украины на определенный срок с целью реализации государственных программ развития приоритетных отраслей производства и структурной перестройки экономики Украины, включая программы в соответствии с межгосударственными договорами, а также производства конечной продукции.

Если же интеграция предприятий направлена на установление долгосрочных партнерских отношений, налаживание взаимовыгодного сотрудничества, обеспечение исполнения взаимных обязательств, концентрацию усилий по отстаиванию общих интересов и, наконец, как свидетельствует мировой опыт, направлена на получение определенных экономических выгод от объединения, то такие предприятия не могут рассчитывать «узаконить» свои отношения посредством регистрации ПФГ. Такая дискриминация групп предприятий в зависимости от декларируемых ими целей объединения неоправданно сужает круг претендентов на получение статуса ПФГ. Поэтому в Законе логичным было бы предусмотреть возможность создания ПФГ с целью собственных интересов участников.

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫХ ГРУПП В УКРАИНЕ**

В свою очередь Закона Украины «О промышленно - финансовых группах» гласит, что ПФГ не имеет статуса юридического лица.

Закон п.2 ст.3 определяет статус ПФГ как не имеющего юридического лица, что существенно ослабевает координирующие и управленческие функции группы. Целесообразным будет применить нормы российского законодательства, где ФПГ является юридическим лицом, что позволяет создавать более действенную и гибкую систему корпоративного управления всеми участниками ФПГ. [9].

Поэтому, участники Генерального соглашения о ПФГ должны создать для управления - Центральную компанию ПФГ, в форме акционерного общества, имеющего статус юридического лица. Это дает возможность создать централизованную систему организационного управления ПФГ, регламентирующую распределение функций управления между ее участниками. Также положительным моментом статуса ПФГ как юридического лица, станет возможность выпускать акции и облигации, тем самым, привлекая дополнительные ресурсы от широкого круга инвесторов непосредственно для решения стоящих перед ПФГ целей и задач.

При этом, целесообразным будет оставить существующую норму создания ПФГ без статуса юридического лица. Возможно, данная норма для некоторых участников станет более привлекательной, к примеру, при реализации совместных краткосрочных или среднесрочных инвестиционных проектов и программ.

Между тем, отечественная практика свидетельствует о формировании групп на основе реальной централизации управленческих полномочий и консолидации финансовых потоков. Следовательно, следует определять следующие виды ПФГ:

ПФГ с образованием юридического лица

1.1. ПФГ холдингового типа

ПФГ договорного типа

ПФГ без образования юридического лица (договорного типа)

Данные разновидности имеют принципиальные отличия. В частности, если для групп договорного типа более подходит «мягкая» (договорная) форма интеграции, путем открытия акционерного общества участниками ПФГ (ПФГ со статусом юридического лица) или заключения только Генерального соглашения (ПФГ без образования юридического лица), то основой для формирования ПФГ холдингового типа, как правило, должны выступать «жесткие» имущественные отношения участников. Соответственно, если в первом случае сфера полномочий группового менеджмента ограничивается координацией работ по реализации конкретного проекта, то во втором речь уже идет о непосредственном управлении всеми предприятиями группы. Наличие существенной разницы между обозначенными типами ПФГ обуславливает необходимость построения несколько отличных режимов их правового регулирования.

Взаимное владение акциями участников и доверительное управление пакетами акций, следует считать как возможные формы образования как холдингового, так и договорного типа ПФГ.

Применение понятия «Головное предприятие ПФГ» в соответствии с предложенными разновидностями, должно остаться в регулировании деятельности ПФГ без образования юридического лица. Однако оно требует некоторой корректировки.

Главным предприятием является предприятие, созданное в соответствии с законодательством Украины, которое производит конечную продукцию ПФГ, осуществляет ее сбыт, оплачивает налоги в Украине и официально представляет интересы ПФГ в Украине и за ее границами. Соответственно, головным предприятием не может быть банк, кредитно-финансовое или торговое учреждение.

Такое ограничение неоправданно, так как во всем мире действуют финансово-промышленные группы (а не промышленно-финансовые, как в Украине) — представляющие собой объединения предприятий вокруг финансового центра, основной задачей которого является привлечение и аккумуляция средств, а также разработка инвестиционной политики и осуществление капиталовложений.

Как показывает опыт зарубежных стран, в том числе и России, наиболее перспективными являются те ФПГ, которые возглавляются банком или группой банков. Они активно применяют разнообразные методы прямого и фондового инвестирования, эффективно управляют корпоративными финансами и инвестиционными проектами. Не оправдано и ограничение ст. 2 п.6 Закона на участие в составе ПФГ только одного банка.

Законодательство о ПФГ в Украине содержит определенные положения относительно ограничения создания ПФГ и деятельности головного предприятия ПФГ. Соответственно ст. 2 п. 7 Закона, создание ПФГ запрещается в сфере торговли, общественного питания, бытового обслуживания, материально-технического снабжения, транспортных услуг.

Тем не менее, например, в Германии есть ряд финансово-торговых групп — «Арал», «Клекнер», «Кауфхорф», «Шикеданц», «Неккерман», которые подчиняют к себе или создают промышленные предприятия: ФПГ «Шикеданц» имеет свое текстильное, бумажное и товарное производство, а «Неккерман» — радиозаводы и фабрики готовой одежды.

Содержащийся в п. 6 ст. 2 Закона безусловный запрет на участие более чем в одной ПФГ является излишне жестким. В частности, если проект, реализуемый в рамках ПФГ, не является масштабным, то вполне возможно допустить вхождение предприятий-участников и в другие объединения подобного рода. Следовательно, для ПФГ договорного типа рассматриваемое ограничение является необоснованным. В отношении групп холдингового типа, подразумевающих наличие у группового центра реальных возможностей по контролю деятельности предприятий-участников, запрет на вхождение более чем в одну ПФГ выглядит уместным.

Существующий механизм официального оформления ПФГ несовершенен, так как практически не будет отражаться ни на качестве проектов создания ПФГ, ни на эффективности самих групп, а потому нуждается в существенной модификации, которую целесообразно осуществить по следующей схеме: при максимально широком круге потенциальных претендентов на официальную регистрацию в качестве ПФГ реальными обладателями данного статуса должны становиться лишь высокоэффективные объединения. Тогда один лишь факт успешного прохождения группой юридических лиц процедуры государственной регистрации в качестве ПФГ станет существенной гарантией эффективности интеграции, осуществимости предложенных проектов и программ, достижимости декларируемых целей.

Целесообразно расширить состав документов, представляемых Центральной компанией холдинговой ПФГ. Поскольку критерием отнесения группы к данному типу является концентрация в руках Головной компании полномочий по управлению всеми прочими участниками объединения, то для регистрации подобной ФПГ необходимо требовать документы, подтверждающие право Центральной компании давать указания, обязательные для исполнения участниками группы (копии учредительных документов и реестров акционеров (для акционерных обществ) каждого из участников).

Ситуация, когда недееспособные предприятия создают высокоэффективное объединение, представляется крайне маловероятной. Поэтому для облегчения задачи полномочного государственного органа целесообразно ввести требование, согласно которому Центральная компания должна предоставить по каждому из участников объединения бухгалтерскую отчетность за два последних года, а также результаты аудиторской проверки, выполненной независимым аудитором не ранее, чем за шесть месяцев до подачи заявки на создание ПФГ.

Вполне возможно установить такой порядок регистрации ПФГ, в соответствии с которым группа может быть официально зарегистрирована исключительно при наличии опыта успешного совместного функционирования ее участников в течение некоторого периода времени (например, в течение года). В этом случае следует требовать от Центральной компании предоставить пакет документов, подтверждающих факт «успешного сосуществования» участников группы, реализации совместных проектов и программ.

Можно также допустить возможность создания групп «с листа» - без предыстории совместного функционирования. В таком случае предлагаемое требование следует заменить рекомендацией, а указанные документы учитывать в ходе дальнейшей деятельности ПФГ для подтверждения целесообразности официальной регистрации ПФГ.

Применительно к договорным группам существующая процедура государственной регистрации излишне длительна и сложна. Вследствие этого многие объединения, реализующие весьма эффективные проекты, могут предпочесть не тратить свои усилия на осуществление многомесячной затратной процедуры, связанной с приобретением официального статуса ПФГ. Поэтому нужно существенно упростить и ускорить порядок регистрации договорных групп. Прежде всего, следует сократить перечень представляемых полномочному государственному органу документов, в частности, не требовать от каждой группы заключения государственного Антимонопольного комитета Украины, отраслевого министерства или ведомства Украины, Фонда государственного имущества Украины, как того требует п. 2 ст. 3. Закона. К примеру, установить, что Центральная компания или Головное предприятие ПФГ в безусловном порядке должны представлять лишь заявку на создание ПФГ, Генеральное соглашение о создании группы и организационный проект. Прочие же документы должны представляться лишь в специфических случаях, определяемых специальным нормативным актом Правительства Украины.

Далее - необходимо сделать процесс рассмотрения основных документов группы (прежде всего организационного проекта) более оперативным и, вместе с тем повысить качество их экспертизы. Для этого предлагается разработать жесткие требования к форме и содержанию документов, позволяющие сделать их максимально «прозрачными» и удобными для экспертизы. Принимать к рассмотрению следует только те документы, которые полностью соответствуют принятым требованиям. В процессе же проведения экспертизы, как и в случае с холдинговыми ПФГ, основное внимание должно уделяться анализу осуществимости предложенных проектов, что также следует учесть при разработке требований к представляемым документам.

Для уменьшения вероятности создания «фиктивных» ПФГ, получивших распространение в российской практике, и в качестве дополнительной гарантии осуществимости предлагаемых проектов и программ целесообразно требовать от Центральной компании и Головного предприятия ПФГ предоставить оценку объединяемого имущества, произведенную в соответствии с действующим законодательством об оценочной деятельности.

Немаловажным критерием эффективности создаваемой ПФГ является соответствие имущественных вкладов участников целям деятельности группы. Сама идея объединения активов для реализации некоторого проекта подразумевает, что имущественные вклады участников должны либо непосредственно использоваться в процессе осуществления этого проекта, либо быть достаточно ликвидными для того, чтобы служить гарантией при привлечении необходимого объема заемных средств. Этот подход вполне уместен при проведении экспертизы организационных документов ПФГ.

Завершая рассмотрение процедур, связанных с созданием ПФГ, необходимо отметить следующее. Во-первых, предлагаемая дифференциация порядка государственной регистрации групп обязательно должна найти свое отражение и в документах, подтверждающих факт регистрации. Это означает, что холдинговые и договорные ПФГ должны получать разного образца свидетельства и по-разному именоваться. Во-вторых, существенное изменение порядка и условий официального оформления ПФГ подразумевает необходимость проведения перерегистрации существующих групп. Данная мера представляется весьма непопулярной, однако она неизбежна, поскольку повышение «престижности» статуса ПФГ невозможно без проведения жесткого «отсева» недееспособных и формальных структур среди зарегистрированных к настоящему моменту групп.

Особого внимания заслуживает проблема построения системы управления ПФГ, которая не освещается в Законе. Очевидно, что потенциальные преимущества интеграции могут быть реализованы только при наличии эффективного внутригруппового менеджмента.

Следует признать, что ПФГ - «конфликтоопасные» образования. Любая ПФГ подразумевает участие принципиально различных экономических субъектов, как минимум производственных предприятий и финансово-кредитных учреждений с разными, а порой и прямо противоположными экономическими интересами. Это чревато появлением конфликтов во всех сферах взаимодействия участников, а в особенности - в области внутригруппового менеджмента. Оставлять на усмотрение

создателей ПФГ вопросы, связанные с организацией системы принятия решений и распределением ответственности не будет являться правильным. Поэтому одна из основных задач законодательного регулирования ПФГ - снижение риска возникновения конфликтов и построение механизмов их скорейшего разрешения.

Российский опыт применения двухуровневой структуры управления ФПГ, заключающееся в том, что высшим органом управления ФПГ является совет управляющих группы, а в роли исполнительно-распорядительного органа выступает юридическое лицо - центральная компания ФПГ, которая, в свою очередь, имеет собственные высший и исполнительный уровни управления, оказался неэффективным, поскольку фактически подразумевает существенную реорганизацию действующей системы корпоративного контроля, что в конечном счете, ведет к конфликтной ситуации. [1 с.10].

Таким образом, с позиций построения структуры корпоративного управления ПФГ, для структур холдингового типа, установить, что высшим органом управления ПФГ является высший орган управления Центральной компании. При этом, *Центральной компанией холдинговой ПФГ* следует считать юридическое лицо, обладающее правом давать указания, обязательные для исполнения всеми другими участниками объединения. Иными словами, осуществляющее функцию контроля по отношению к другим участникам объединения. Значение термина «контроль» определяется согласно Закона Украины № 2210-III «О защите экономической конкуренции» от 11.01.01г.

Требование о создании всеми участниками ФПГ центральной компании может оказаться неудобным и для некоторого числа договорных объединений со статусом юридического лица. В частности, если одному из участников заведомо принадлежит доминирующая роль в реализации организационного проекта, то вполне естественно поручить ведение дел в группе именно ему. Поэтому можно предоставить участникам договорных ПФГ со статусом юридического лица, право не учреждать совместно Центральную компанию, а выбрать в качестве таковой одного из действующих участников. При этом неизбежно возникнет целый ряд проблем, связанных с представлением интересов прочих участников объединения, гарантиями сохранности переданных ими активов и т.п. Для разрешения подобного рода проблем следует создать в рамках системы управления ПФГ независимый коллегиальный орган и предоставить ему необходимые полномочия для осуществления общего надзора за совместной деятельностью.

Высшим органом управления договорного ПФГ без создания юридического лица является Головное предприятие, действующее в соответствии с полномочиями, оговоренными в Генеральном соглашении. Причем, целесообразным также будет являться и в этом случае создание коллегиального органа.

Одним из наиболее часто оспариваемых положений Закона является предусмотренная ст. 4 возможность государственной поддержки деятельности ПФГ, виде предоставления льгот. Сам факт оказания группам значимого содействия со стороны государства весьма важен с точки зрения повышения «престижности» статуса ПФГ, о необходимости которого говорилось ранее.

Мероприятия государственной поддержки функционирования ПФГ по действующему законодательству в Украине, в основном, сводятся к предоставлению льгот головному предприятию и участникам ПФГ. Так, п. 2 и п. 3 ст. 4 Закона установлено, что головное предприятие и участники ПФГ освобождаются от уплаты таможенного сбора, таможенной пошлины соответственно в случае импорта или экспорта промежуточной продукции.

Однако предоставление таких льгот лишь будет создавать поле для всякого рода нарушений, стимулировать теневое производство. Целесообразно было бы установить льготы на внедрение инноваций, разработать льготный механизм стимулирования создания ПФГ в приоритетных областях производства, например в самолетостроении, кораблестроении, химической и нефтехимической промышленности, металлургической промышленности, что дало бы возможность повысить научно-технический потенциал и вывести на мировые рынки отечественную наукоемкую продукцию.

В Японии, Южной Корее стимулируется инвестирование научно-технических разработок. Указанный факт сыграл значительную роль в том, что сегодня Япония по общему уровню экономического развития опередила Великобританию, Францию, Германию. Япония занимает первое место в мире по объемам экспорта товаров и капитала. [3 с.3].

Кроме этого, следует предусмотреть такие формы государственной поддержки, как: сохранение льгот для участников и Головного предприятия, пользовавшиеся ими до вхождения в ПФГ;

предоставление участникам ПФГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с направлением полученных средств на деятельность группы;

передача в доверительное управление центральной компании ПФГ временно закрепленных за государством пакетов акций участников этой группы, что позволит без осуществления затрат на покупку акций этих предприятий максимально эффективно проводить вертикальную и горизонтальную интеграцию внутри ПФГ.

предоставление государственных гарантий для привлечения различного рода инвестиций;

предоставление инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов ПФГ;

Необходимо законодательно установить четкий порядок предоставления ПФГ государственной поддержки. Поскольку контроль за деятельностью групп осуществляет полномочный государственный орган, вполне логично предоставить ему ключевую роль и в вопросе с государственной поддержкой.

Желателен следующий порядок предоставления государством мер поддержки ПФГ: полномочный государственный орган на основании анализа результатов деятельности групп ежегодно представляет в Кабинет Министров Украины перечень ПФГ, в отношении которых целесообразно оказание государственной поддержки. При этом по каждой из включенных в перечень групп полномочный государственный орган должен указать рекомендуемые им конкретные меры поддержки, а также обосновать целесообразность применения этих мер. Кроме того, следует возложить на полномочный государственный орган обязанность осуществлять контроль за эффективностью

**ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННО-ФИНАНСОВЫХ ГРУПП В УКРАИНЕ**

использования ПФГ государственной поддержки и ежегодно информировать Кабинет Министров о результатах контроля.

Особого внимания заслуживает возможность передачи в доверительное управление Центральной компании ПФГ временно закрепленных за государством пакетов акций участников этой группы. В нынешних условиях, такая практика не только не противоречит интересам государства, но даже может рассматриваться как своеобразная форма «помощи государству со стороны ПФГ». Однако при этом необходимо учитывать следующее:

передачу в доверительное управление центральной компании ПФГ пакетов акций целесообразно практиковать только в отношении групп холдингового типа;

осуществлять передачу пакетов акций желательно по принципу вертикальной интеграции «вверх». К примеру передача пакетов акций добывающего предприятия центральной компании ПФГ, осуществляющее переработку и производство конечной продукции;

механизм доверительного управления принадлежащими государству пакетами акций удобно использовать в качестве их предпродажной подготовки. В этом случае доверительному управляющему (центральной компании ПФГ) может быть предоставлено право выкупа переданных ему акций (или некоторой их части) по истечении срока доверительного управления по первоначально установленной стоимости.

Следует отметить, что государственную поддержку в любой из установленных форм следует оказывать только тем ПФГ, которые действуют в строгом соответствии со своими учредительными документами и не нарушают порядок и сроки представления отчетности.

Закон ст. 5 предусматривает контрольные возможности государства в отношении ПФГ: группы обязаны предоставлять статистическую и бухгалтерскую отчетность согласно законодательству Украины. Контроль и проверку деятельности ПФГ осуществляют в пределах своей компетенции Кабинет Министров Украины, органы государственной налоговой инспекции, Национальный банк Украины, Антимонопольный комитет Украины, другие государственные органы, а также аудиторские организации.

Обширный перечень контролирующих органов, причем не ограниченные в периодах и сроках контроля, резко снижают «привлекательность ПФГ».

Поэтому, следует предложить, что помимо предоставления в налоговые и статистические органы соответствующей отчетности, Центральная компания или Головное предприятие ПФГ должна ежегодно предоставлять полномочному государственному органу отчеты о своей деятельности, достоверность которых должна быть подтверждена независимым аудитором.

В случае нарушения сроков отчетности, уклонения от нее и представления недостоверной информации, следует наделить полномочный государственный орган правом приостановить действие свидетельства о регистрации ПФГ на определенный срок либо до устранения выявленных нарушений. Допустимо также применение к «провинившимся» ПФГ штрафных санкций.

Выводы. Предложенные изменения правового регулирования, охватывающие различные сферы создания и функционирования ПФГ в Украине направлены на

повышение эффективности функционирования ПФГ. Оптимизация структуры внутригруппового менеджмента, смещение акцентов при проведении процедуры официального оформления объединения, снятие неоправданных ограничений в отношении участников группы, дифференциация режима правового регулирования для ПФГ разных типов - это и многое другое существенно важно для интенсификации процессов «официальной» интеграции, вовлечения в них широкого круга реально существующих промышленных и финансовых структур, повышения «престижности» статуса ПФГ, для повышения эффективности промышленной интеграции, и получению всех преимуществ, которая дает такая формы интегрирования, что, в конечном счете будет способствовать качественно новому уровню развития промышленности Украины.

В заключение отметим: практика последнего десятилетия свидетельствует о том, что эффективность организации бизнеса в условиях нашей страны зависит, прежде всего, от четкости, прозрачности и понятности правил и норм правового регулирования структуры собственности и системы корпоративного контроля. Поэтому задача совершенствования соответствующей правовой базы по сей день является актуальной и, по всей видимости, останется таковой в обозримом будущем.

Список литературы

1. Болотин В.В. Закон о ФПГ принят: вопросы остаются // Финансы. –2001.- №7 - С.8-11.
2. Винслав Ю. Государственное регулирование и проектирование корпоративных структур// Российский экономический журнал. - 1997.- № 8
3. Дедекаев В. Фінансово-промислові групи. Японський досвід // Діло.– 1994.- №39. –с.3.
4. Дедекаев В. Фінансово-промислові групи. Південнокорейський феномен // Діло. – 1994. №36. – с.12.
5. Дедекаев В. Фінансово-промислові групи. Німецький досвід // Діло. – 1994. №37. –с.3.
6. Дедекаев В. Американські фінансово-промислові конгломерати//Діло.–1994.-№44.–с.3.
7. Рудашевский В. Правовое положение финансово-промышленных групп: возможности и ограничения // Государство и право. - 1998. - № 2.- С.28-34.
8. Уткин Э.А., Эскиндаров М.А. Финансово-промышленные группы. – М.: Тандем, 1998. – 256 с.
9. Федеральный Закон России № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» от 30.11.95г.
10. Mohran L. B. Large-Scale Organizational Change. – San Francisco. Josey-Bass, 1990.
11. Wittington R., Mayers M. The European corporation: strategy, structure and social science. – Oxford, Great Britain, 2000. – 178p.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 338.050.73

Василенко В.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема непрерывного стратегического планирования на предприятии.
Смена экономической системы неизбежно требует пересмотра основ хозяйствования в регионе и управления на самом предприятии, так как центр тяжести рыночных преобразований сегодня смещается с макроэкономического уровня в сторону первичного звена экономики предприятий и организаций, устойчивость развития которых способна вывести национальную экономику из затянувшегося кризиса. Данная сентенция подразумевает радикальную перестройку не только материально-технической базы предприятий, имеющей приоритетное значение, но и всех организационно-экономических составляющих внутренней среды предприятия: форм и методов организации производственной и сбытовой деятельности, новых подходов и приемов к планированию, организации и управлению производством.

Анализ последних работ в области устойчивости работы предприятий.
Многие исследователи предлагали свои методики выбора и реализации действий в условиях рыночных отношений, способствующих повышению устойчивости работы предприятий на базе стратегического управления, как на отраслевом уровне, так и на уровне предприятий. На основе модельных разработок Майкла Портера, Эдварда Деминга, бостонской консалтинговой группы, фирмы «Мак-Кинзи», Филиппа Котлера, Игоря Ансоффа сегодня принимают решения по своему стратегическому развитию многие фирмы и отрасли экономически развитых стран. При этом, данные экспериментальных исследований показывают, что каждая из этих моделей требует в той или иной мере видоизменений в зависимости от сферы и условий ее применения и не может являться исчерпывающей.

Среди отечественных экономистов, внесших весомый вклад в разработку этого направления необходимо отметить В.П. Бабича, В.И. Голикова, В.Л. Диканя, Н.Н. Ермошенко, Ю.Б. Иванова, И.И. Лукинова, И.Д. Прокопенко, Н. Г. Чумаченко и некоторых других исследователей. Интересные исследования проведены Ю.Б. Ивановым по вопросам повышения конкурентоспособности предприятий за счет организационно-экономических мероприятий, как наиболее приемлемой формы в настоящий период, где в определенной мере рассматривались и вопросы устойчивости [1].

Нерешенной проблемой и в то же время одной из наименее исследованных как в зарубежной, так и в отечественной экономике является проблема обеспечения общей устойчивости предприятий. Особенно, актуальным становится достижение этой цели с помощью организационно-экономических приемов и эффективной системы менеджмента в хозяйственной деятельности (как наиболее дешевых и

доступных), так как настоящий период характеризуется хронической нехваткой инвестиционных ресурсов.

Учитывая, что в условиях глубокого экономического кризиса вопрос привлечения существенных объемов инвестиций для технического перевооружения и обновления производства не может быть осуществлен в кратчайшее время, главное внимание исследователей и практиков должно быть направлено на решение организационно-экономических проблем устойчивости и конкурентоспособности предприятий. Такой подход целесообразен в силу того, что успешное разрешение экономических задач организационными приемами, как правило, не связано со значительными объемами инвестиций, дефицитность которых для нынешней экономики общеизвестна. Поэтому *целью* нашей работы является нахождение подхода (приема) построения принципиальной концептуальной модели, способной оказать помощь в планировании стратегического и устойчивого развития фирмы.

К проблемам, не требующим больших финансовых затрат и способным принести сравнительно быстрый эффект, можно отнести следующие задачи:

разработку гибких систем планирования и управления, позволяющих переходить на адаптационные (ситуационные) схемы управления;

обеспечение методами непрерывности планирования на основе преемственности стратегических, текущих и оперативных планов производства в условиях ограниченности ресурсов;

разработку методов и подходов к выбору гибких структур и эффективных коммуникаций, способных к быстрой адаптации организации к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды фирмы;

разработку эффективных приемов и методов организационно-экономического обоснования и принятия управленческих решений, направленных на обеспечение устойчивости системы управления и организации в целом.

Разработка приведенных подходов и методов концептуально должна базироваться на адаптируемости предприятий к тем условиям, которые создаются факторами внешней среды, а внутрисистемные управляемые факторы должны определять как саму возможность адаптации фирмы и системы управления, так и эффективность процесса адаптации. Больше того, внутренние переменные должны в наибольшей степени противостоять внешним воздействиям, превышать их и, тем самым, повышать адаптационную устойчивость организации [2].

Разработка модели непрерывного стратегического планирования. Известно, что любая целенаправленная система должна в процессе своего функционирования выполнять поставленные перед ней задачи. В силу рассогласования начального или текущего состояния системы и задаваемого (или желаемого) возникает потребность в принятии решений по ее регулированию, то есть в управлении. Функции выработки необходимых в каждой конкретной ситуации управленческих решений и призвана выполнять такая система управления

Стереотипность мышления многих руководителей, отвергающих даже мысли о стратегическом планировании, сводится к обывательскому: «Как я могу разрабатывать планы на 5-7 лет, когда я не знаю, что буду делать завтра» – говорит

**КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

о многом. В первую очередь, напрашивается вопрос: «А может ли этот человек, который считается руководителем быть им, или он не думает или не знает перспективы своей деятельности? Не знает, что необходимо предпринять и, что делать, чтобы оказаться в будущем в желаемой точке развития предприятия?»

Поэтому неудивительно, что понимание важности, ключевого характера и значимости эффективного управления, в том числе и стратегического, отодвигается на второй план. Ставка по-прежнему делается, главным образом, на реструктуризацию, привлечение внешних инвестиций и новые технологии, которые, по их мнению, заставят работать человеческий капитал.

Очевидно, что в рамках стратегического менеджмента, в частности, управления «по целям и результатам» с использованием методов и приемов ситуационного (адаптационного) менеджмента, в принципе, возможно, решить проблему устойчивого и эффективного развития предприятий. Но для этого необходимы конкретные меры организационно-экономического характера и инструменты, способные эффективно планировать и управлять производством.

В качестве одного из эффективных инструментов следует отметить задачи непрерывного планирования, базой которого мог бы служить стратегический менеджмент. Так, для предприятий, выпускающих мелкосерийную, достаточно дифференцированную продукцию различной номенклатуры (например, в строительстве) можно предложить метод, базирующийся на принципах математического программирования.

Для решения задачи непрерывного календарного планирования вводятся следующие обозначения:

P – общее количество продуктов, подлежащих выпуску за стратегический период T ;

j – тип продукта;

Q – отпускная цена продукта, подлежащего реализации;

t – год планового периода;

X_{jt} – количество продуктов, подлежащих выпуску j -го периода в году t ;

β – нормативный коэффициент распределения затрат по единице продукции;

A_t – прогнозируемый (принимаемый с учетом надежности – вероятностного осуществления события) объем работ в году t [3].

Тогда условие, при котором в каждом году объем работ, выполняемых организацией, не может быть больше выделенных ресурсов и запишется в виде системы T неравенств:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^P \beta \times Q_j \times X_{jt} \leq A_t \quad (1)$$

Задача заключается в том, чтобы найти такой план выпуска и реализации продуктов (т.е. вектор X_{jt}), который при ограничениях (1) составляла бы максимум функционала

$$\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^P \gamma_{ij} \times Q_{ij} \times X_{ij} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где $\gamma = \begin{cases} 0, & \text{если } \beta < 1 \\ 1, & \text{если } \beta = 1 \end{cases} \quad t = 1, 2, \dots, T$

$X_{ij} \geq 0, \quad X_{ij} - \text{целые числа}$

выражающего условия эффективности использования ресурсов на основе их максимальной концентрации на выпускаемых продуктах и минимизации объемов незавершенного производства.

Целевая функция (2) и система ограничений (1) представляет собой задачу составления непрерывного календарного плана, обеспечивающего выполнение заданий по выпуску продуктов и оптимизированного по критерию эффективности использования ресурсов.

Для повышения эффективности использования располагаемых ресурсов алгоритм непрерывного стратегического планирования должен учитывать следующие положения:

продукты, которые, согласно принятому плану начинаются и заканчиваются производством в одном и том же году, за пределы года не сдвигаются;

перерывы в производстве начатых продуктов не допускаются;

продукты и изделия, задел которых предусматривался в рассматриваемом году, но включенные по каким-либо причинам план этого года, в следующем году получают преимущества.

Алгоритм решения этой задачи заключается в следующем: суммируется общая стоимость производства работ по всей продукции, которая, согласно принятым условиям должны быть закончены в первом году. Эта сумма вычитается из выделяемых ресурсов на первый год или из мощности (по объему работ) организации.

Для оставшихся продуктов, которые могут быть начаты в первом году. С помощью нормативов определяются пределы возможных значений работ, приходящихся на первый и каждый последующий годы.

Исходя из условий соблюдения нормативных сроков и максимальной концентрации ресурсов, целевая функция решаемой задачи записывается в следующем виде:

$$Z = x'_1 + x'_2 + \dots + x'_n \rightarrow \max, \quad (3)$$

где x'_i – процент технической готовности i -го продукта в году t , определяемый планируемым или уже частично выполненным объемом работ.

Ограничения задачи содержат следующие условия:

Объем работ по всем незавершенным продуктам не должен превышать объемов ресурсов на работы в рассматриваемом году t (или мощности организации), оставшихся после обеспечения ресурсами запланированных к выпуску продуктов.

**КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

$$x'_1 Q_1 + x'_2 Q_2 + \dots + x'_n Q_n \leq A_n \quad (4)$$

где Q_1, Q_2, \dots, Q_n – общая стоимость работ (затрат) по продукту в году t .

2. Объем планируемых работ (затрат) по годам не должен превышать нормативных затрат.

$$x'_i \leq \beta'_i; \quad x'_i \leq \beta'_i; \quad \dots; \quad x'_n \leq \beta'_n. \quad (5)$$

Целевая функция (3) и системы ограничений (4) и (5) представляют задачу линейного программирования. Для ее решения рекомендуется использовать программу симплекс-метода.

В результате решения задачи (3), (4), (5) определяются перечень и объем работ по видам изделий (продуктов), которые должны быть выпущены в первом году стратегического периода.

Расчет плана работ второго года производится следующим образом.

Подсчитываются объемы работ по ранее начатым продуктам (изделиям), производство которых заканчивается и не продолжается в данном году, а также по тем продуктам, которые начинаются и заканчиваются в планируемом году. Этот объем вычитается из прогнозируемого (запланированного) объема затрат. Оставшаяся часть принимается в качестве ограничения по объему работ на всех задельных продуктах второго года. Затем, определяется предел изменения величин x и решается задача линейного программирования, рассмотренная выше.

Для каждого последующего года стратегического периода расчет программ работ осуществляется аналогичным образом ежегодно (ноябрь-декабрь).

Разработанный алгоритм решения поставленной задачи носит общий принципиальный характер и для каждой конкретной организации естественно, нуждается в уточнении и совершенствовании. Здесь приведен лишь пример методологического подхода к решению проблемы устойчивости работы организаций при ограниченности обеспечивающих ресурсов.

При отклонении запланированного производства больше допустимого, определяемого размерами амплитуд флуктуаций, необходим переход на ситуационную схему антикризисного управления [3].

Устранив недопустимые отклонения с помощью адекватных мер, переходят к функциональному варианту работы, то есть первоначально принятой функциональной схеме управления (работа по графику).

К этой схеме управления, но уже с большими корректировками входной информации, прибегают и при нецелесообразности возврата в первоначально составленный график.

Это происходит в двух случаях:

когда затраты, связанные с «втискиванием» производственного процесса в рамки первоначально разработанного плана превышает разумные пределы (то есть затраты больше резервного порога ресурсов, либо у ЛПР появились новые данные, которые обязывают его сделать этот шаг);

когда вариант возврата в прежнее состояние нецелесообразен и работа по первоначально составленному графику по ряду причин (экономического, организационного, технологического, экологического и другого характеров) становится не выгодным.

И, наконец, возможен третий, худший вариант, когда кризис (в силу различных неблагоприятных возмущений среды) достиг такой силы, что предприятие оказалось на грани банкротства. В этом случае применяются общеизвестные меры для предприятий, оказавшихся в положении банкрота.

Выводы. Таким образом, рассмотренные вопросы указывают на необходимость следующих выводов, позволяющих видеть основные пути решения затронутых проблем.

1. Ускорение процессов стабилизации и последующего роста экономики возможно только при активном вмешательстве государства на основе продуманных действий стратегического и тактического характера в сочетании с эффективными экономическими преобразованиями на местах. Это связано в первую очередь со смещением центра тяжести трансформации экономических отношений в сторону предприятий – первичного звена экономики.

Переосмысление происходящих преобразований, тщательный и всесторонний анализ конкретных ситуаций, сосредоточение внимания на сущности и результативности происходящих перемен, ориентирование не только на текущие процессы, но и обоснование стратегических мер позволит наиболее полно оценить качество трансформационных процессов и видеть перспективу их развития.

3. Планирование и прогнозирование, как инструменты управления, при соответствующей детализации на всех уровнях предприятия являются доминирующим организационно-экономическим фактором производства. Они позволяют с помощью имитационного моделирования быстро просчитывать варианты будущего развития событий, учитывать вероятность появления проблемных ситуаций и принимать необходимые превентивные меры противодействующего или адаптивного характера на стратегическом и тактическом уровнях с наименьшим риском.

4. Известно, что состояние любой экономики зависит от степени эффективности работы каждого, отдельно взятого предприятия. Поэтому, чем больше предприятий, организаций и учреждений будет работать устойчиво, тем устойчивее будет экономика региона, тем стабильнее будет вся экономика страны.

Вполне понятно, что трансформация экономики, происходящая во всех сферах нашей деятельности, является сложным и многоступенчатым процессом. Этот процесс может успешно развиваться только при комплексном решении проблем и задач на всех уровнях производства и экономических преобразований общества. Однако разрешение поставленных задач и их реализация должны быть направлены в первую очередь на уровень предприятий, организаций в тесной взаимосвязи с научными учреждениями, что позволит нашим предприятиям повысить свою конкурентоспособность и сделать первые шаги к устойчивому развитию.

**КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ НЕПРЕРЫВНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Список литературы

1. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятий в условиях формирования рыночных отношений. Харьков: ХГЭУ, 1997. - 248 с.
2. Василенко В.А. Стратегический антикризисный менеджмент и основы устойчивости фирмы. //Культура народов Причерноморья.- 2001. - №16. – С. 165 – 171.
3. Василенко В.А. Роль прогнозирования в разработке альтернативных планов ситуационного менеджмента.//Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. –2000.- № 13, т.1. – С.202 – 209.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 330. 322.1.

Вязовик С.М.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проблемы формирования стратегии финансирования инвестиционных программ предприятий. Стабилизация и дальнейшее развитие экономики Украины возможны только на основе инвестиций. При этом состояние основных средств предприятий таково, что требуется одновременная реализация разноплановых инвестиционных проектов, которыми экономически целесообразно управлять как едиными инвестиционными программами.

Инвестиционная программа в общем понимании – это некоторая совокупность инвестиционных проектов, имеющих некоторую общую цель [2, с. 671].

В зависимости от задач и целей, поставленных перед инвестиционными программами их можно классифицировать как: общегосударственные целевые программы; региональные программы; инвестиционные программы развития предприятия.

Анализ последних исследований в области финансирования инвестиционных программ предприятий. В научных публикациях по проблемам формирования и финансирования инвестиционных программ в настоящее время, широко изучаются и освещаются первых два класса, которые рассматриваются в работах Брейли Р. и Майерса С., Лившица В.Н., Бланка И.А., Ковалева В.В., Шейна В.И. Так, например, Шейн В.И. и Лившиц В.Н. рассматривают инвестиционную программу на уровне муниципального образования т.е. региона [3].

Если речь идет об инвестировании на уровне предприятия, то рассматриваются отдельные инвестиционные проекты, либо под термином инвестиционная программа понимается составление и представление бизнес-планов для привлечения инвесторов. Однако следует отметить, что Брейли Р. и Майерс С. в своей работе «Принципы корпоративных финансов» среди видов инвестиционных проектов выделяют зависимые проекты, которые связаны друг с другом и принятие одного из них не возможно без принятия другого [4, с. 128]. Следовательно здесь уже присутствует элемент формирования инвестиционной программы. Также такие проекты выделяются в работе Лившица В.Н., Виленского П.Л. и Смоляка С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов», хотя здесь, в основном, рассматриваются инвестиционные программы на федеральном и региональном уровнях [2, с. 67, 675].

Целью исследования является разработка методических основ формирования стратегии финансирования инвестиционных программ предприятий.

Для достижения цели в статье решаются следующие *задачи*: обоснование целесообразности инвестиционных программ предприятий;

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ

уточнение содержания понятий инвестиционных программ предприятий, и стратегии финансирования инвестиционных программ предприятия;

идентификация основных возможных стратегий финансирования инвестиционных программ предприятий;

алгоритмизация процесса формирования стратегии финансирования инвестиционных программ предприятий.

В настоящее время наиболее изучены общегосударственные целевые программы и региональные программы. При этом целесообразность объединения нескольких проектов в одну программу обусловлена следующими причинами: необходимостью единого управления, которое позволяет координировать действия и тем самым сокращать издержки и сроки по реализации проектов; для упрощения схемы финансирования; получения государственных гарантий под инвестиционную программу, обычно включающую в себя социальные проекты; получения льгот по кредитованию и другими преимуществами [2, с. 671].

По мнению автора на уровне предприятия существуют причины целесообразности объединения проектов в программу несколько отличные от перечисленных, так как стратегия предприятия в основном направлена на реализацию экономических целей.

Во-первых инвестиционные программы позволяют реализовать эффект синергии инвестиционного процесса предприятия. Как правило эффект вложений средств повышается за счет комплексного охвата всей производственно-коммерческой деятельности предприятия.

Во-вторых, при объединении проектов в программу появляется возможность привлечения стратегического инвестора, который заинтересован в долговременной эффективности и гарантиях преумножения своего капитала. При реализации инвестиционной программы может достигаться интегральная доходность требуемая, инвестором при различной эффективности отдельных проектов. В составе программы менее эффективные проекты становятся привлекательными для инвестора.

В-третьих, так как при инвестировании одним из основных ограничений является ограничение по ресурсам финансирования, реализация программ позволяет согласовать финансирование по объемам и времени с целью минимизации совокупной стоимости ресурсов. Это может быть достигнуто за счет того что доходы от реализации одних проектов могут служить источниками финансирования последующих проектов.

Стратегия финансирования инвестиционных программ предприятий. Содержание инвестиционной программы предприятия органично связано с его инвестиционной стратегией. Инвестиционные программы призваны по своей сути решать стратегические цели предприятия.

Инвестиционная стратегия предприятия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также наиболее эффективных путей их достижения [1, с. 170].

Инвестиционную программу предприятия можно определить как комплексную гармонизацию инвестиционной деятельности для реализации инвестиционной стратегии, направленной на экономический рост предприятия с целью достижения синергии.

Важнейшим элементом инвестиционной программы является стратегия ее финансирования, которая направлена на формирование инвестиционных ресурсов из различных источников в соответствии с потребностями развития предприятия и оценкой возможностей мобилизации финансовых ресурсов в предстоящем периоде.

Стратегия финансирования инвестиционной программы – это система целей и организационно-экономических средств их достижения, заключающихся в поиске и вовлечении источников финансирования в инвестиционный процесс, а также определении их структуры и стоимости, разработке оптимальных схем финансирования, позволяющих минимизировать риски и издержки финансирования.

Стратегия финансирования программы принципиально отличается от стратегии финансирования отдельного проекта. Как правило, при определении источников финансирования проекта достаточно установить потребность в собственных и заемных ресурсах. При реализации инвестиционной программы важно не только привлечь источники финансирования, но и разработать наиболее оптимальную схему финансирования (обеспечение достаточности, своевременности и эффективности инвестиционных ресурсов). Такая схема должна определять состав потенциальных инвесторов, принимающих участие в финансировании инвестиционной программы предприятия, объем и структуру необходимых источников финансирования, очередность вовлечения инвестиционных ресурсов в каждый этап инвестиционного процесса.

Можно выделить основные принципы, с учетом которых строится стратегия финансирования:

финансирование имеет цену – цену капитала;

временная стоимость является основной концепцией для сравнении всех источников финансирования;

оптимальные схемы финансирования подразумевают минимальную цену капитала для предприятия в сочетании с необходимым объемом средств и минимальным риском финансирования;

снижение затрат финансовых средств и риска программы должно обеспечиваться за счет соответствующей структуры и источников финансирования и определенных организационных мер (налоговых льгот, гарантий, форм участия).

В зависимости от состава инвесторов, объема и структуры необходимых инвестиционных ресурсов, интенсивности вовлечения источников финансирования в инвестиционный процесс можно идентифицировать типовые стратегии финансирования инвестиционных программ.

Первая стратегия основывается на финансировании исключительно за счет собственных внутренних источников. Так как стоимость денежной массы во времени под влиянием ряда факторов уменьшается, предприятие стремится вложить собственный капитал как можно выгоднее. Поэтому при принятии решения

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ

использовать собственный капитал в качестве источника финансирования следует считать минимальной прибылью сумму равную, сумме которую предприятие могло бы получить от вложения в банк или другой вид деятельности с учетом возможных рисков и налоговых платежей.

Положительными свойствами данной стратегии является более низкая стоимость инвестиционных ресурсов по сравнению с заемным капиталом и гарантии статуса собственника по сравнению с привлечением внешнего инвестора.

Отрицательной стороной этой стратегии является ограниченность собственных ресурсов. Ориентация на эту стратегию приведет к уменьшению масштабов программы либо продолжительности ее реализации.

Схема финансирования в этом случае заключается в том, что инвестиционный капитал будет вовлекаться в инвестиционный процесс по мере поступления нераспределенной прибыли и накопления амортизационных отчислений.

Вторая стратегия основывается на финансировании исключительно за счет привлеченного капитала. Привлечение стратегического инвестора дает возможность получить новую технологию, уникальное оборудование, расширение ассортимента продукции, признание рынком торговой марки инвестора и другие перспективы.

Акционирование по сравнению со стратегическим инвестором является более доступной формой привлечения финансовых ресурсов.

Положительной чертой этой стратегии для обоих случаев является более дешевый капитал. Однако при данной стратегии возникает риск для собственника и возможность потери независимости в управлении предприятием.

Третья стратегия основывается на финансировании при эффективном использовании соотношения собственного и заемного капитала. Финансирование за счет заемных ресурсов связано с затратами на выплату процентов и риски для объектов залога при возможном возникновении проблем своевременного возврата кредитов.

В этой стратегии схема финансирования может быть различной. Может быть, например, такая схема финансирования, в соответствии с которой для более продолжительных проектов программы необходимы наиболее дешевые источники, а для краткосрочных проектов можно использовать дорогие ресурсы.

Следующая схема финансирования заключается в приоритетах в пользу источников с минимальным уровнем риска. Предпочтение отдается источникам, которые являются гарантированными по объемам и срокам, даже если они будут более дорогостоящими.

Еще одна схема финансирования предполагает, что в начале реализуются проекты с быстрой окупаемостью и небольшими капиталовложениями, а далее на основе реинвестирования финансируется реализация более дорогостоящих и долгосрочных проектов. То есть сначала преобладает заемный капитал, а затем собственный.

Процесс формирования стратегии финансирования инвестиционной программы, включает постановку целей финансирования, определение масштабов, форм и оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов, а также их распределение (рис. 1).

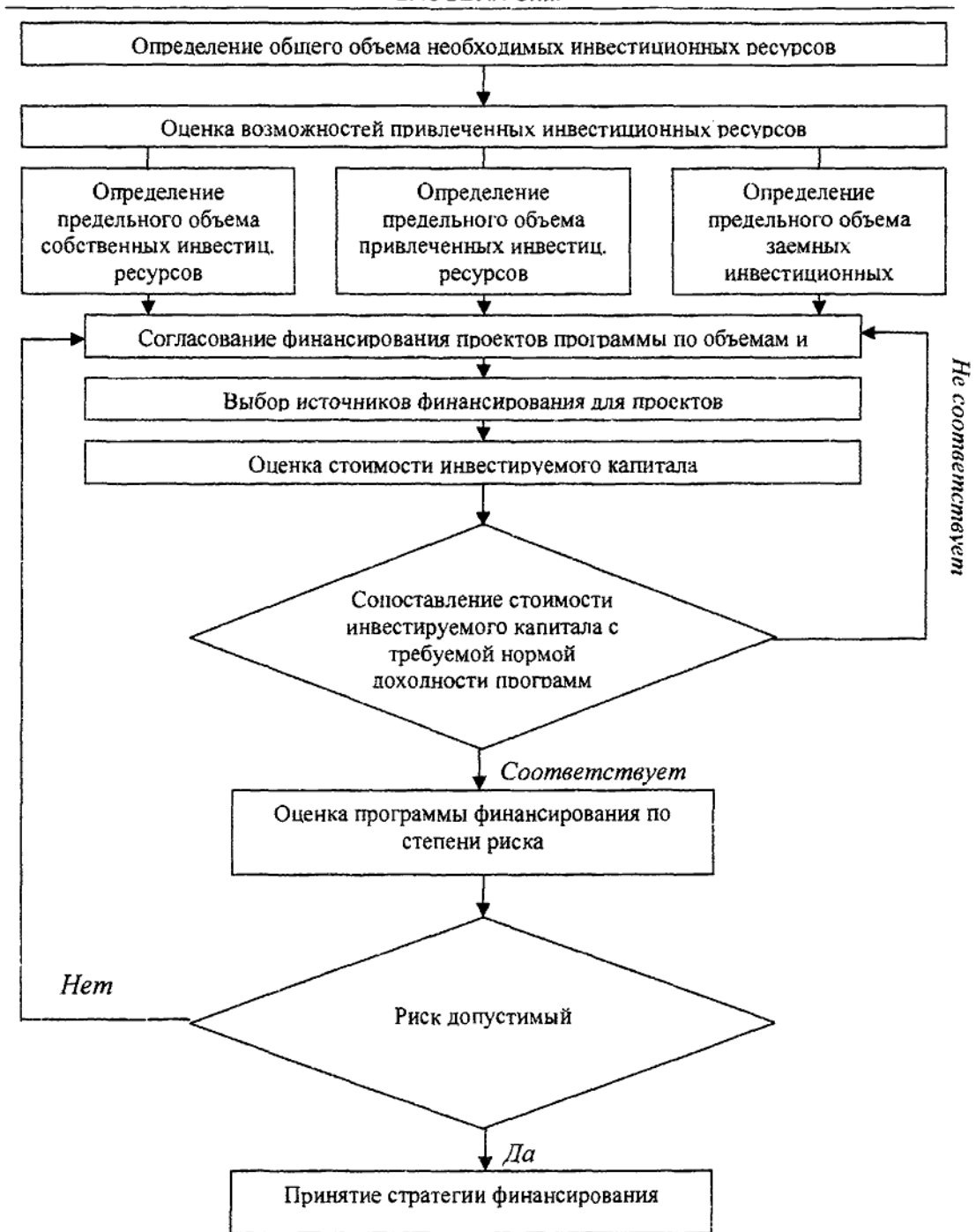


Рис. 1. Схема процесса формирования стратегии финансирования инвестиционной программы предприятия.

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ

Проведенные исследования дают основания для формулировки ряда *выводов*, имеющих научное и практическое значение, позволяющих видеть основные пути решения затронутых проблем. Учитывая альтернативность рассматриваемых стратегий и схем, при финансировании инвестиционных программ, предприятие неизбежно сталкивается с проблемой формирования оптимальной стратегии финансирования. При этом выбор необходимой стратегии зависит от различных внутренних и внешних факторов влияющих на деятельность предприятия.

Предложенная концепция процесса формирования стратегии финансирования инвестиционной программы позволит предприятию определить оптимальное соотношение инвестиционных ресурсов, которое минимизирует инвестиционные издержки и сроки реализации инвестиционных программ предприятия.

Список литературы

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. Пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
3. Инвестиционная политика на территории муниципального образования. Под общей редакцией В.И. Шейна. – М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2001. – 310 с.
4. Ричард Брейли, Стюарт Майерс. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 1997. – 1120 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 911.3.519.711.3:35

Грец О.П.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ РЕГИОНА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ-УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Современное решение проблемы обеспечения экологически-устойчивого развития регионов невозможно без учета конкретной ситуации, управления качеством окружающей среды и технологий выбора оптимальных природоохранных мероприятий. В условиях рыночной экономики системообразующей основой регионального воспроизводства в рамках концепции устойчивого развития является разработка и реализация региональной эколого-социально-экономической политики, построенной на долгосрочной и текущей маркетинговой стратегии.

Направления развития регионов ранее определялись на отраслевом уровне, что обусловило выделение отраслевыми ведомствами соответствующих ресурсов, распределение их между производственной и социальной сферами. Такой подход не позволял обеспечить сбалансированность между разными элементами региональной экономики. Комплексные планы социально-экономического развития регионов, программы по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов, которые были призваны согласовать отраслевые и территориальные интересы, на самом деле представляли собой механический свод отраслевых разработок, не отображали необходимых внутренних пропорций региональной системы. И вдобавок эти комплексные планы не имели механизма реализации, так как все необходимые для этого ресурсы находились в руках отраслевых министерств и ведомств, а региональные органы власти играли пассивную роль в выполнении планов.

АНАЛИЗ ПУБЛИКАЦИЙ О НОВЫХ ПОДХОДАХ К СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНОВ

Активное развитие региональной науки в последние годы обусловлено влиянием факторов экономического, экологического и научно-исследовательского характера. В последнее время появляются работы, в которых предлагаются новые подходы к социально-экономическому развитию регионов. Целиком справедливо выдвигается тезис о том, что решение современных экономико-экологических проблем возможно только на основе возрастающей роли региона в становлении рыночных структур [1-4].

Отсутствие комплексности, диспропорция между различными элементами хозяйственной, социальной и природной систем в развитии многих регионов Украины приводит к необходимости внедрения новых методов управления, и в частности, управления региональным экологическим маркетингом,

предполагающим возможность ориентации экономики регионов на получение максимальной прибыли.

Среди основных целей, выдвигаемых теориями регионального развития – разработка комплексного механизма решения проблем региональной экономики, которая включает, в частности, выравнивание уровней развития отдельных регионов, создание эффективных производственно-хозяйственных комплексов,

эффективное использование внутренних ресурсов каждого региона и их рациональное использование, разработка общих региональных программ по охране окружающей среды. Продолжение практики развития и размещения производительных сил без надлежащей обработки и учета экологических факторов может в дальнейшем изменить экологическое, экономическое и социально-политическое положение в регионах [5].

Среди основных механизмов совершенствования эколого-социально-экономического развития регионов совершенно оправдано выдвигается экологический маркетинг, представляющий собой систему мероприятий, направленных на оптимизацию экологической составляющей регионального развития. Следует отметить, что в свете анализируемых публикаций практически не уделено внимание методологическому обоснованию системы экологического маркетинга, что на наш взгляд, выступает одна из причин его недостаточной эффективности. Ввиду этого, *целью исследования* следует считать анализ основных системологических аспектов экологического маркетинга региона в свете концепции устойчивого развития.

Следует учитывать, что продукт „регион” невозможно создать за один день, это должен быть долгосрочный процесс реализации стратегической концепции экологического возрождения региона с учетом последовательного проведения экономико-экологических мероприятий.

С одной стороны, территория из простого места проведения экономических мер становится продавцом товаров и услуг, то есть равноправным участником рынка. С другой стороны, регион (часть территории) может продаваться как экологический товар, который имеет свою стоимость и экологическую полезность. Регион рассматривается как целостная система, и в качестве его рекламы используются экологические преимущества данной территории, например, экологически чистые источники питьевой воды, отсутствие загрязнения воздуха, соответствие экологическим стандартам и т.д. Такая ситуация возникает при необходимости привлечения инвестиций на разработку и реализацию экологически обоснованных программ, проектов, региональных схем предотвращения последствий вероятных экологически опасных ситуаций.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ МАРКЕТИНГОМ РЕГИОНОВ

Как научное направление экологический маркетинг регионов возникает на уровне соприкосновения экономики региона, природопользования и маркетинга.

Стратегическими составляющими экологического маркетинга региона являются: маркетинг природных ресурсов; маркетинг мер по максимальному

снижению степени риска возникновения экологически опасных ситуаций; маркетинг программ по сбалансированности производства, потребления и захоронения (исключения или максимально возможное сокращение перевозок) вредных веществ; маркетинг имиджа; маркетинг выдающихся памятков; маркетинг инфраструктуры; реклама.

Маркетинговый механизм управления должен базироваться на теории регионального воспроизводства (воспроизводства трудовых ресурсов, финансово-кредитных и денежных ресурсов, инвестиционно-строительного процесса, производственных и продовольственных ресурсов, социально-бытовых услуг, услуг рыночной инфраструктуры, природно-ресурсного потенциала, информации). Воспроизводственные циклы можно рассматривать как относительно самостоятельную подсистему регионального воспроизводства, которые постоянно восстанавливаются и обеспечивают непрерывность функционирования сложных элементов региональной системы и их воспроизводственных взаимосвязей. Каждый из них включает несколько стадий, которые постоянно изменяются во времени, и обеспечивают непрерывность воспроизводственного процесса.

Воспроизводственные циклы составляют единую систему и находятся в постоянном взаимодействии. Они представляют собой основу социально-экономико-экологического развития региона, обеспечивая условия для функционирования всех субъектов региональной экономики.

Экологический маркетинг региона формируется, прежде всего, под влиянием интересов субъектов регионального воспроизводственного процесса. Поэтому и суть управления общественным воспроизводством состоит в определении и объединении экономических и экологических интересов разных субъектов, выявлении взаимосвязей между ними и нахождении методов влияния на согласованность отдельных субъектов с целью решения социально-экономико-экологических задач развития региона.

Региональный воспроизводственный процесс природопользования представляет собой возобновление на качественно новом уровне кругооборота материально-вещественных, трудовых, природных и финансовых ресурсов региона, одни из которых направляются на создание условий воспроизводства, а другие на – обеспечение функционирования самого процесса воспроизводства. Региональный воспроизводственный процесс, с одной стороны, представляет собой подсистему общественного воспроизводства природопользования (с учетом воспроизводства природно-ресурсного потенциала), с другой стороны интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне предприятия и хозяйства (на микроуровне), обогащая их и формируя условия для комплексного развития экономики региона. Воспроизводственные циклы имеют определенные пространственные границы, разные для разных видов ресурсов, товаров, услуг и территорий.

Вследствие расхождений природно-географических, экономико-экологических и других условий в регионах Украины, региональные воспроизводственные процессы природопользования имеют свою специфику. Их эффективность зависит от структурной, инвестиционной, инновационной, природоохранной, социальной,

финансовой, внешнеэкономической региональных политик. Сбалансированность этих политик является необходимым условием комплексного пропорционального развития регионов. С повышением экономической самостоятельности регионов становятся актуальными меры, направленные на объединение ресурсных возможностей сопредельных и близлежащих территорий для решения общих для всех проблем. Решение территориальных проблем невозможно без межотраслевой и межрегиональной координации действий, концентрации ресурсов соответственно логике достижения поставленных целей. Это определяет необходимость использования программно-целевого подхода. Целевое программирование воспроизводства и охраны природных ресурсов относительно хозяйственно-производственной деятельности регионов объединяет народнохозяйственные и отраслевые, территориальные, экономические, экологические и социальные задачи целевой ориентации.

Территориальное разделение труда, как объективный процесс производственной специализации, формирования экономических районов, развития межрайонной кооперации, обмена продукцией и услугами, представляет собой пространственное проявление общественного разделения труда, обусловленное природными, экономическими, социальными и национально-историческими особенностями регионов. В результате, отрасли и производства, выделяющиеся в процессе общественного разделения труда, располагаются в районах с наиболее благоприятными предпосылками для их развития. Таким образом, территориальное разделение труда открывает дополнительные возможности повышения эффективности регионального воспроизводства природопользования, как за счет преимуществ отраслевой специализации, так и благодаря природно-ресурсным и социально-экономическим возможностям регионов. Четкое перераспределение функций и полномочий между уровнями территориальной системы возможно только с позиций теории регионального воспроизводства, так как территориальным образованием разных рангов присуща своя совокупность воспроизводственных циклов. Воспроизводственный подход предполагает, прежде всего, необходимость выделения воспроизводственных циклов, которые балансируются на уровне региона данного ранга (при объединении общественного воспроизводства природно-ресурсного потенциала региона). Совокупность этих циклов составляет предмет управления в системе экологического маркетинга региона и определяет его функции.

Территориальное разделение труда обуславливает не только специализацию регионов на производстве определенных видов продукции, услуг и природных особенностей, но и служит объективной и надежной основой экономико-экологической интеграции и взаимодействия регионов.

Региональный аспект воспроизводства природопользования охватывает проблемы комплексного развития региона, обеспечения качественного уровня жизни населения. Организация регионального воспроизводственного процесса природопользования должна отвечать интересам населения региона и быть направлена на достижение благоприятных условий жизнедеятельности, сохранение и воспроизводство природных систем. Таким образом, экономические цели

регионального воспроизводства природопользования связаны с заинтересованностью в росте экономического и природно-ресурсного потенциала, в охране окружающей среды как основы роста благосостояния. В формировании ресурсов, которые обеспечивают процесс воспроизводства в регионе, значительную роль играют межрайонные экономико-экологические и социальные связи. Обмен продуктами труда, в частности, экологически чистыми продуктами и технологиями, территориальное перераспределение материальных, природных и финансовых ресурсов, информационные потоки, создание единой программы по охране окружающей природной среды и рационального использования природных ресурсов – все это обуславливает формирование и внедрение экологического маркетинга региона.

Воспроизводственный подход к управлению общественным развитием предполагает необходимость установления непосредственных и косвенных связей между всеми элементами общественной системы, исследование пропорций, при которых создаются условия для осуществления непрерывного воспроизводственного процесса, ориентированного на достижение поставленных эколого-экономических целей.

Одной из особенностей регионального воспроизводства природопользования следует считать наличие двух его аспектов: межрегионального и внутререгионального. Для межрегионального аспекта воспроизводства природопользования центральными являются вопросы территориального разделения труда, распределения инвестиций, межрайонной интеграции, регионального экологического маркетинга. Социально-экономико-экологические функции всех уровней территориальной системы, в конечном счете, состоят в создании условий, обеспечивающих воспроизводство и рациональное использование региональных ресурсов, поддержке равновесия социальной, экономической и природной систем.

В условиях рынка большое значение имеют преобразование, модернизация и экологизация производства, которые позволяют сократить выпуск нерентабельной, не отвечающей экологическим требованиям продукции и создать благоприятные условия для развития в регионе производств, которые могут при сокращении затрат производства обеспечить высокое качество товаров и услуг, способных конкурировать как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Большая роль в развитии экономики региона отводится организации маркетинговой деятельности, и, в частности, экологическому маркетингу регионального воспроизводства. В условиях современного рынка система экологического маркетинга должна быть наделена следующими функциями:

- разработкой конъюнктурных прогнозов по номенклатуре товаров, технологий, изучением и формированием спроса;

- разработкой, изготовлением и внедрением прогрессивной, экологически чистой техники и технологии;

- проведением научно-исследовательских и экспериментальных конструкторских работ для создания новых экологически чистых товаров, технологий, патентно-лицензионного обеспечения;

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ РЕГИОНА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

предоставлением информационных, коммерческих услуг по кооперации в выпуске экологически чистых товаров, технологий и услуг, привлечением резервов производственных, материальных ресурсов и сохранение природно-ресурсного потенциала территории;

участием вместе с фирмами и ассоциациями оптовой торговли в формировании структуры регионального рынка по ассортименту и номенклатуре с учетом экологических ограничений;

созданием общих экономико-экологических программ по возрождению регионов;

проведением экологических тендеров.

Функции рыночной инфраструктуры призваны обеспечивать условия для организации движения товаров и природных ресурсов в регионе и между регионами. В задачи посреднических фирм, коммерческих центров, товарных бирж, которые действуют на территории, входит организация регионального рынка, содействие в нахождении продавцов и покупателей продукции (экологически чистой продукции), ресурсо-товаров, организация аукционов, систем коммерческой информации. Пока что в регионах страны материальная база рыночной инфраструктуры развита недостаточно, не хватает современного оборудования, автоматизированных систем и вычислительной техники, из-за чего невозможно оперативно реагировать на требования потребителей.

Центры по исследованию спроса и емкости рынка природно-ресурсного потенциала региона служат связующим звеном между предприятиями и торговлей, и выполняют координирующую роль, как в самом регионе, так и за его пределами. Эти центры вместе с предприятиями, фирмами, компаниями должны изучать спрос на конкретные экологически чистые ресурсы, изделия, товары, услуги, проводить опрос населения и торговых предприятий, как в регионе, так и за его пределами; изучать возможности производства товаров с использованием экологически чистых технологий на предприятиях региона и т.д. Создание развитого рынка связано с формированием систем информации о рынках экологически чистых товаров, о производителях с разбивкой по группам товаров по географическим признакам, о качественных характеристиках потребляемого сырья. Эта информация должна обобщаться специально создаваемых региональных центрах экологического маркетинга.

Достижение основных целей формирования системы экологического маркетинга невозможно без решения следующих задач в региональном разрезе: экологических, экономических, социальных, научно-технических задач.

Так блок экологических задач, по нашему мнению, должен включать:

регулирование отношений в области охраны, использовании и воспроизводства природных ресурсов;

обеспечение экологической безопасности;

предупреждение и ликвидацию отрицательного влияния хозяйственно-производственной деятельности на окружающую природную среду;

сохранение природных ресурсов генетического фонда живой природы, ландшафтов и других природных комплексов, уникальных территорий и природных объектов, связанных с историко-культурным наследием;

осуществление мер по постепенному сокращению и последующей полной ликвидации попадания в природную среду опасных для здоровья человека веществ;

приоритетность экологически безопасных технологий в регионе;

разработку плана ликвидации последствий производственных аварий;

создание системы контроля над деятельностью всех предприятий, организаций и учреждений, которые эксплуатируют ядерные установки и источники ионизирующего излучения;

проведение инвентаризации производств, технологий, процессов, при которых в природную среду попадают канцерогенные, токсичные и радиохимические вещества;

организацию проверки импортируемой продукции (сырья) на содержание опасных химических и радиоактивных веществ;

разработку экономико-экологического кадастра территорий;

разработку научно-обоснованных критериев предельно допустимых антропогенных нагрузок на природную среду каждого региона;

соблюдение целесообразной, экономически обоснованной очередности хозяйственного использования природных ресурсов;

создание условий для расширенного воспроизводства природных ресурсов, повышение продуктивности природной среды;

Среди экономических задач, следует выделить:

обеспечение доступа к различным формам внешнеэкономической деятельности всем предприятиям и организациям региона;

сбалансированность экономики регионов с учетом экологических факторов;

использование преимуществ международного обращения капитала для расширения экспорта готовых изделий, рационального импорта и создание импортно-замещающего механизма производства каждого региона соответственно экологическим ограничениям;

ориентация на экологические потребности того или иного региона, подкрепленная использованием инструментов маркетинга, нацеленных на достижение потребительской удовлетворенности как основ для регионального развития целей региона;

рассмотрение экономики региона как системы взаимодействующих субъектов – предприятий и организаций разных форм собственности, между которыми существуют материальные, финансовые, природные и информационные связи;

создание специальных льготных экономических механизмов, стабильной законодательной базы для привлечения иностранного и национального капитала на базе маркетинговых исследований;

сохранение научных и эстетических ценностей.

Блок социальных задач включает:

формирование потенциала высококвалифицированной рабочей силы за счет изучения и внедрения на практике мирового опыта в сфере управления на основе регионального экономического маркетинга;

воспитание культуры менеджмента, маркетинга, ориентированной на мировые требования с учетом экологизации технологий управления;

удовлетворение потребностей населения в высококачественных экологически чистых товарах, услугах (техники и технологии), насыщение внутреннего рынка каждого региона.

Решение научно-технических задач предполагает:

привлечение иностранных и отечественных технологий;

ускорение инновационных процессов;

привлечение ученых и специалистов в области регионального экологического маркетинга;

повышение эффективности использования мощностей и инфраструктуры производственно-хозяйственных комплексов региона.

ВЫВОДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Реализация комплекса вышеуказанных задач социально-эколого-экономического характера и природных процессов, обуславливает создание эффективной системы управления региональным экологическим маркетингом. Приближение к стойкому равновесию в развитии экономической, социальной и природной систем на территории становится возможным, если достигается сбалансированность между платежеспособным спросом населения и предложением на региональном рынке товаров и услуг, между параметрами социально-экономико-экологического развития и емкостью потенциала, между масштабами развития жилищного хозяйства и коммунально-бытовой сферы.

Главное требование к механизму управления регионом в условиях экономической самостоятельности состоит в том, чтобы, с одной стороны, он оказывал содействие формированию рыночной системы, которая обеспечивает рост эффективности производства, сбалансированность спроса и предложения, повышение качества товаров и услуг, а с другой стороны – ограничивал развитие рыночных отношений при возникновении проблем, которые не в состоянии решить рынок, прежде всего социальных и экологических. Становлению нового механизма управления противодействуют особенности экономического развития, в частности дефицит на рынке товаров и услуг (экологически чистых товаров, технологий и т.д.), жилья, капитала, – который нарушает механизм саморегулирования, усиливает дисбаланс внутреннего рынка, инфляционные процессы и ведет к сокращению инвестиционной деятельности.

В условиях дефицита товаров, услуг и инвестиций в области окружающей природной среды и рационального природопользования, формирование рыночной системы невозможно без сильного государственного регулирования. Механизмы государственного регулирования должны быть направлены на формирование и укрепление рыночного пространства страны. Однако нормальный процесс

формирования рыночного пространства в регионах зависит не только от государственного регулирования, но и от регулирования на региональном и муниципальном уровне.

Механизмы управления социально-экономико-экологическим развитием региона на основе экологического маркетинга на государственном уровне следует дифференцировать по следующим группам:

Механизм, основанный на использовании рычагов саморегулирования, когда главная функция государства состоит в том, чтобы определить экономико-правовые условия деятельности для всех субъектов рыночных отношений.

Механизм государственного регулирования, который значительно расширяет государственные функции, предусматривает участие государства во всех фазах воспроизводственного процесса.

Механизм стихийного регулирования, который характеризуется пассивной ролью государства и отсутствием предпосылок для использования рычагов саморегулирования. Такой механизм может привести лишь к дальнейшему усилению разбалансированности рыночной системы.

Функции и рычаги управления экологическим маркетингом на региональном и муниципальном уровне предполагают:

непосредственное участие в развитии инфраструктуры региона;

решение вопросов экологической безопасности, социально-экономико-экологического развития региона, в том числе организации информационных центров, которые обеспечивают население информацией о наличии загрязнения;

составление прогноза возможных изменений в близлежащих районах под влиянием строительства и эксплуатации промышленного предприятия;

установление льготных налогов и платежей производителям, которые работают на производстве экологически чистых товаров и чистых технологий;

финансовая и правовая поддержка предпринимателей, которые принимают участие в развитии агропромышленного комплекса и обеспечивают наполнение рынка экологически чистыми потребительскими товарами (прежде всего продовольственными), а также осуществление комплекса эколого-технических решений по рациональному использованию природных ресурсов, мер по предотвращению отрицательного влияния на окружающую природную среду.

Новый механизм управления выходит из четкого размежевания властной функции и правовой компетенции между всеми уровнями территориальной системы. К компетенции территориальных систем всех уровней относятся функции по созданию благоприятной среды жизнедеятельности населения, сохранению природно-ресурсного потенциала регионов, а также созданию экономико-экологических условий для хозяйственно-производственной деятельности.

Одним из условий осуществления функций, полномочий и компетенции каждого уровня территориальной системы управления выступает наличие экономической базы, которая включает природные ресурсы, региональную и муниципальную собственность. Состав и структура собственности каждого уровня определяют целостность территориально-административных образований, совокупность его функций и полномочий. Разделение функций между органами

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ РЕГИОНА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ**

управления территориально-административных образований разного уровня и переход к управлению, основанному на принципах экономической самостоятельности и самофинансирования территорий, означает, что все механизмы, которые функционируют на территории и составляют единую систему управления, должны быть адекватны целям и задачам развития региона.

Список литературы

1. Суховірський Б.І. Регіональна стратегія економічного розвитку України. – Київ: 2000. – С. 7-10.
2. Спіфанов А.О., Сало І.В. регіональна економіка. – Київ: Наукова думка. – 1999. – С. 332-340.
3. Региональная экономика / под ред. Н.Г. Кузнецова – Ростов-на-Дону. – 2001. – С. 280-303.
4. Паленов К.В. Экономика и природопользование. – М.: Из-во МГУ, 1997. – С. 146-154.
5. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. – Київ: Вища школа – 2000. – С. 128-143.

Поступило в редакцію 15.09.2003

УДК 334.012.64 (47775)

Диденко А.Н.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА ВО ФРАГМЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЯХ

В настоящее время в экономике развитых стран мира функционируют одновременно крупные, средние и малые предприятия (МП), причем два последних вида составляют явное большинство. Малый бизнес совместно с крупными предпринимательскими структурами и государственным сектором, хотя и входит в единое экономическое пространство является объектом острой конкуренции и в борьбе за выживание *представляет собой серьезную практическую проблему.*

Развитие малого бизнеса в Украине в силу различных экономических и социальных причин существенно отстает в сравнении с такими странами, как Великобритания, Германия, Италия, Франция, США, Израиль, Япония. Тем не менее, экономисты считают, что в Украине и в частности в Крыму существуют значительные резервы для роста предприятий малого бизнеса и совершенствования его организационных форм.

МП выгодно отличаются от крупных предприятий такими показателями как:

близость к местным рынкам и источникам сырья;

гибкость в приспособлении к внешним условиям среды и постоянство в отношениях с потребителями с учетом изменчивости их вкусов и потребностей;

способность производства продукции малыми партиями и лучшими возможностями сбыта, что в значительной мере повышает их конкурентоспособность.

Немаловажное значение имеют также исключение лишних звеньев в управлении и сравнительно незначительные накладные расходы, снижающие себестоимость продукции.

Анализ последних публикаций показывает, что за последнее десятилетие XX века наблюдался быстрый рост МП, охвативший Западную Европу, США, Японию, «новые индустриальные страны» Азиатско-Тихоокеанского региона. В США из 18 млн. зарегистрированных предприятий всех типов более 13 млн. возникли в последнее десятилетие, при этом ежегодно в США возникало по 600 тыс. новых малых фирм, из которых 2/3 реально начинали осуществлять деловые операции. При этом из упоминавшихся 13 млн. предприятий США, 99% относятся к категории мелкого бизнеса, во Франции 52,4 % всех предприятий страны составляют мелкие и средние. Количество малых предприятий на одну тысячу жителей в Южной Корее равно 35, в Японии – 50. [1]. Для сравнения приведем соответствующие показатели по некоторым странам Восточной Европы: Польша – 35%, Чехия – 10,2%, Беларусь – 2,6%, Украина – 4% [2].

В развитых странах средний цикл деятельности МП равен 5 годам. За этот срок некоторым компаниям удается закрепиться и развиться настолько, что они переходят в разряд средних или крупных предприятий. Однако большинство МП за это время разоряется или меняет свою нишу. В мире хорошим показателем

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА ВО ФРАГМЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЯХ

считается, когда на рынке продолжают стабильно работать 5-7 процентов МП от вновь созданных[3]. В Украине этот показатель еще ниже и составляет 3-4%[4]. Поэтому проблема выживаемости малых предприятий, особенно тех, которых относят к фрагментированным отраслям, является целью настоящей работы. Для достижения этой непростой цели необходимо хотя бы на концептуальном уровне решить следующие задачи:

- уточнить сущность и назначение МП фрагментированных отраслей;
- определить основные концептуальные направления конкурентоспособности МП во фрагментированных отраслях;

- выявить традиционные и возможные направления создания и развития МП в Крыму, способных функционировать в составе хозяйствующих субъектов фрагментированных отраслей;

- определить пути выживаемости МП и концептуальные основы повышения конкурентоспособности МП фрагментированных отраслей.

Для достижения поставленной цели воспользуемся некоторыми подходами, определяющими общие понятия и характеристику предприятий, которых можно отнести к фрагментированным отраслям [5,6]. Существуют отрасли, в которых участвуют сотни или тысячи малых и средних предприятий, многие из которых являются частными, и нет ни одного с существенной долей в общих продажах отрасли. Особенностью конкуренции во фрагментированной (раздробленной) отрасли является отсутствие рыночных лидеров с подавляющими долями в рынке или повсеместным покупательским признанием. Примерами фрагментированных отраслей являются: книгоиздание, авторемонт, рестораны и предприятия быстрого питания, женская одежда, деревянные дома, отели и мотели, объекты рекреационного комплекса и т.д.

Несколько различных причин помогут объяснить – почему какая-либо отрасль является фрагментарной:

- низкие входные барьеры позволяют малым фирмам входить быстро и дешево;
- отсутствие экономии, зависящей от масштабов производства, позволяет малым компаниям конкурировать на равных стоимостных условиях с большими фирмами;
- покупатели требуют, в относительно малых количествах, обычную продукцию (как, например, внутренний дизайн или реклама), поскольку требования на любую отдельную продукцию малы, объемы продаж не зависят от усилий по поддержке производства, распространения или маркетинга в таких масштабах, чтобы обеспечивать преимущества для больших фирм;

- рынок для отраслевого производства или услуг является локальным (сухая чистка, объекты рекреационной сферы, медицинское обслуживание,), представляющим конкретные преимущества местным фирмам, хорошо знакомым с местными покупателями и рыночными условиями;

- рыночный спрос настолько велик и разнообразен, что обеспечивает возможность для большого числа фирм приспособляться к требованиям покупателей (рестораны, гостиницы, экзотические виды туризма);

- местные правила бизнеса превращают каждый географический район во что-то уникальное (приюты в горах, аквапарки, ротели, ботели, фотели и т.п.);

отрасль еще настолько новая, что нет фирм, обладающих уже сильно развитыми способностями и ресурсами для того, чтобы распоряжаться значительной долей рынка (клубный туризм, дестинации, боулинг).

Некоторые фрагментированные отрасли естественно консолидируются по мере их созревания. Жесткая конкуренция, которая сопровождает замедленный рост, приводит к вытеснению слабых, неэффективных фирм и увеличению концентрации более крупных и более известных продавцов, другие фрагментированные отрасли остаются распыленно конкурентными, потому что это присуще природе их деятельности. Некоторые остаются застрявшими во фрагментарном состоянии потому, что существующим фирмам не хватает ресурсов или изобретательности проводить энергичную стратегию, чтобы привести отрасль к консолидации.

Конкурентная борьба во фрагментированных отраслях может изменяться от умеренно сильной до жесткой борьбы. Низкие барьеры делают вхождение новых конкурентов возрастающей угрозой. Конкуренция в результате замен одних фирм на другие может оказаться, а может, и нет, решающим фактором. Относительно небольшие размеры компаний во фрагментированных отраслях делают их позицию слабой в сделках с сильными поставщиками и покупателями, хотя иногда они могут становиться членами кооператива, образуемого с целью использования их объединенной силы для того, чтобы договариваться о лучших продажах и покупках.

В таких условиях лучшее, на что может надеяться фирма – это культивирование локальной покупательской базы и достижения роста, чуть более быстрого, чем средне отраслевой. Конкурентные стратегии, базирующиеся либо на низкой стоимости, либо на дифференцировании, являются жизнеспособными, если продукция отрасли не является стандартизированной.

Концентрация на четко определенной рыночной нише или покупательском сегменте обычно обеспечивает большой потенциал конкурентного превосходства, чем борьба за широкий охват рынка. Обобщенные варианты конкурентной стратегии во фрагментированной отрасли следующие.

Создание и использование благоприятных условий "по рецепту". Этот стратегический подход часто используется в ресторанных и рекреационных предприятиях, действующих во множестве различных мест. Он включает сооружение стандартизированных точек обслуживания в привлекательных местах при минимальной или переменной стоимости. Затем производится отладка их на научной основе, так чтобы все точки действовали в сверх эффективной манере. *Mc Donald's*, *Home Depot* и *7-Eleven* освоили эту стратегию в совершенстве, получая превосходные прибыли в своих отраслях.

Стать низко затратным управляющим. Когда ценовая конкуренция является интенсивной, а прибыли находятся под постоянным давлением, компании могут сделать упор на управление без излишеств, направленное на низкие накладные расходы, высокую производительность или дешевый труд, экономные капитальные вложения и пристальное внимание к общей эффективности управления. Преуспевающие низко затратные производители во фрагментированной отрасли могут играть в игры на понижение цен и все же получать прибыли выше среднеотраслевых.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА ВО ФРАГМЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЯХ

Увеличение покупательской ценности посредством интеграции. Интеграция вперед или назад может содержать возможности снижения затрат или увеличения ценности, предоставляемой покупателям. В качестве примеров можно привести сборку разборных конструкций перед отправкой их покупателю, обеспечение технического или экономического консультирования, развлекательные комплексы.

Специализация на определенном типе продукции. Если продукция фрагментированной отрасли включает несколько видов продуктов или услуг, то весьма эффективной может быть стратегия сосредоточения на какой-либо одной категории продукции (услуг). Некоторые фирмы в мебельной отрасли специализируются только на одном типе мебели, например, на плетеной мебели, оформлении ландшафтов или садов.

Специализация по типу покупателей. Фирма может справляться с интенсивной конкуренцией путем обслуживания определенных покупателей:

тех, кто имеет наименьшую торговую мощность (они малы по размеру или закупают в небольших количествах);

тех, кто имеет низкую чувствительность в цене;

тех, кто заинтересован в уникальных особенностях продукта, выполнению по заказам продукции (услуг) или других "экстра" особенностях.

Ориентация на ограниченный географический регион. Далее, если фирма не может завоевать большую долю в общепромышленных продажах, она может попытаться доминировать на локальной (региональной) географической территории. Концентрация усилий компании на ограниченной территории может обеспечить большую эффективность работы, ускорение поставок и обслуживания покупателя, способствовать усилению защищенности торговой марки, открывать возможности насыщенной рекламы и, в то же время, позволяет избежать потерь от распространения деятельности на значительную территорию. Супермаркеты, банки, экскурсионные бюро и розничные торговцы спортивной одеждой успешно работают во множестве точек в пределах ограниченной географической территории.

Во фрагментированных отраслях фирмы, обычно, имеют стратегическую свободу в достижении широких или узких рыночных целей, а так же конкурентного превосходства на базе низкой стоимости или дифференциации [5, 6].

На современном этапе развития рыночной экономики конкуренция выполняет ряд важных функций: определение рыночной стоимости товара, стимулирование внедрения достижений НТП, отбор наиболее эффективных форм собственности, влияние на формирование эффективных конкурентных структур рынка. В то же время современное предприятие испытывает интенсивную конкуренцию со стороны отечественных и зарубежных конкурентов, поэтому вынуждено поддерживать соответствующий уровень конкурентоспособности своего товара и фирмы в целом. Конкуренция как комплексная категория несет в себе большой потенциал рыночных стимулов деловой активности, которые в нашей стране пока еще используются недостаточно.

Непременным условием конкуренции является независимость субъектов рыночных отношений от определенных «высших» и «внешних» сил. Эта независимость оказывается, во-первых, в возможности самостоятельно принимать решение о производстве или купле товаров или услуг; во-вторых, в свободе выбора

рыночных партнеров. Конкуренция также является важным инструментом регуляции пропорций общественного производства в условиях рынка.

Позитивные последствия конкуренции:

содействует развитию научно-технического прогресса;
принуждает экономить ресурсы, способствует снижению цен;
ведет к улучшению качества продукции и обслуживания потребителей;
выравнивает норму прибыли и уровень зарплаты во всех сферах экономики.

Негативные последствия конкуренции:

создает условия для безработицы, инфляции и банкротства отдельных предприятий;
ведет к увеличению дифференциации доходов и создает условия для их несправедливого распределения;

способствует возникновению экономических кризисов;
является важным фактором монополизации экономики [7].

Развитие конкурентных отношений объективно ведет к появлению монополии. Во-первых, конкуренция исходит из стремления получить максимальную прибыль, что может быть достигнуто получением преимуществ лишь для себя. Во-вторых, конкуренция по своей природе предполагает монополию потому, что она опирается на частную собственность, а собственность – это монополия владения, пользование и распоряжение чем-то.

Конечно, для МП вопросы монополии далеки от реальности, т.к. такого рода предприятия еще должны перейти, по меньшей мере, в разряд крупных, но тем не менее об этом не стоит забывать.

Еще А. Смит впервые сформулировал понятие конкуренции как соперничества, повышающего цены (при сокращении предложения и уменьшающего цены при избытке предложения) и главный ее принцип – принцип "невидимой руки", в соответствии с которым "дергая" за ниточки марионеток – предпринимателей, "рука" заставляет их действовать в соответствии с неким "идеальным" планом развития экономики, безжалостно вытесняет фирмы, занятые производством ненужной рынку продукции.

По форме конкуренции бывают:

- 1) предметной – конкуренция между товарами одной ассортиментной группы, между аналогичными объектами, удовлетворяющую одну и ту же потребность;
- 2) функциональной – конкуренция между товарами (объектами)–заменителями.

Методы конкуренции:

- 1) на основе критерия повышения качества товара (неценовая);
- 2) на основе критерия повышения качества сервиса товара;
- 3) на основе снижения цены (ценовая);
- 4) на основе снижения эксплуатационных затрат у потребителя товара;
- 5) на основе использования всех конкурентных преимуществ объекта и субъекта.

Конкуренция может происходить на следующих уровнях:

- локальном (в группе, отделе, организации и т.п.);
- региональном (районе, городе, области и т.п.);
- отраслевом или межотраслевом (независимо от вида деятельности);
- национальном (в стране);

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА ВО ФРАГМЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЯХ

межнациональном (в нескольких странах);

глобальном (в мировом масштабе, без конкретно определенных стран).

Следует заметить, что в условиях существования жесткой конкуренции предприятию недостаточно иметь низкие издержки на выпускаемую продукцию. Необходимо еще и высокое качество изделий, предлагаемых потребителю. Существует две отдельные категории качества: качество продукции и качество процесса [8]. Уровень качества каждого отдельного вида продукции изменяется в зависимости от того, для какого сегмента рынка она предназначена.

Чтобы обеспечивать надлежащий уровень качества продукции, необходимо поставить во главу угла требования потребителей. Совершенно очевидно, что чрезмерно сложную продукцию с неоправданно высоким уровнем качества не будут покупать из-за ее завышенной цены. С другой стороны, выпуск недостаточно качественного продукта приведет к потере тех потенциальных покупателей, которые предпочитают приобрести определенный продукт несколько дороже, но обладающего, по их мнению, определенными преимуществами.

Опыт экономической перестройки в Украине и других странах с переходной экономикой (в частности, стран СНГ) дает основания считать, что на современном этапе экономических реформ весомым фактором оздоровления национальной экономики может стать сотрудничество Украины с высокоразвитыми странами, существенное расширение внешней торговли. Однако рассчитывать на успешное сотрудничество на мировых рынках могут лишь страны, имеющие конкурентоспособную экономику. В то же время сама торговля не может сделать экономику конкурентоспособной.

Конкурентоспособность – это комплексная категория, ее преимущества окончательно реализуются через продажу, но базис конкурентных преимуществ создается во всех звеньях общественного производства. Решающий фактор, предопределяющий стабильность конкурентоспособности предприятия – это способность фирмы производить высококачественные продукты и услуги, при обеспечении коммерческого успеха. Конкурентоспособность предприятия – это не только результат деятельности фирмы, но и состояние отечественной экономики [9].

Особое место в структуре экономики Украины, как и в Крыму, занимают МП, конкурентоспособность которых имеет свои специфические особенности. В 2002р. в Автономной Республике Крым функционировало 12,4 тыс. малых предприятий, что на 13,2% превысило уровень предыдущего года. В течение последних пяти лет среднегодовой темп прироста составил 15,9%. Однако, невзирая на то, что общее количество функционирующих МП в сравнении с 2001 г. выросло на 13,2%, число предприятий, выпускающих продукцию, уменьшилась. Сферой деятельности МП остается непромышленная сфера, в которой, как и в предыдущие годы, сосредоточены три из каждых четырех МП. Несмотря на то, что вклад малого бизнеса в экономику республики увеличился с 2001 г. 13,3%, он остается еще достаточно не весомым. Малый бизнес пока не способен обеспечить уровень производительности труда, достигнутый на больших и средних предприятиях, который составляет 23,5 тыс. грн. (в малом бизнесе 13,1 тыс. грн) [10].

Практика показывает, что сразу после открытия своего дела бизнесмен фактически отказывается от заработной платы, поскольку перед ним стоит задача выживания и развития предприятия. Из-за громоздкости налоговой системы ему приходится нанимать бухгалтера, нести затраты, связанные с приобретением оргтехники, программ ведения бухучета, обеспечивать целую систему ведения отчетности. Все эти расходы слишком обременительны на первом этапе, истощают ресурсы фирмы, соответственно ставят под сомнение вообще перспективы ее развития, вынуждают уводить часть оборота бизнеса «в тень».

Ограниченность собственных средств у МП, с одной стороны, и отсутствие на рынке предложения финансово-кредитных услуг для МП на приемлемых для них условиях с другой обуславливают нехватку оборотных средств. Основная трудность здесь – недоступность нормальных банковских кредитов и полуполегалность доступных (от физических лиц и т. п.). Заметим, что полуполегалные способы получения кредитов непосредственно толкают МП в теневую экономику и позволяют криминалу в свою очередь взимать с них дань.

Проблема сбыта – это постоянная трудность для предпринимательской деятельности в конкурентной экономике. На разных этапах жизненного цикла МП эта проблема выглядит по-разному. На стартовом этапе главной задачей у МП стоит: найти потребителя и заинтересовать его своими товарами или услугами. Важным моментом тут является обеспечение выпуска продукции, отвечающей требованиям покупателя и поиск инвестиций для начальных затрат. Именно на этом этапе больше всех МП становятся банкротами. Не менее сложным является и второй этап деятельности МП, который зачастую называют этапом «выживания». Главным на этом этапе является достижение определенного перелома в становлении и получении прибыли для расширения собственных фондов. Предприниматели пытаются создать достаточное количество фондов для финансирования роста фирмы и обеспечения соотношения активов и пассивов. На этом этапе определяется последующая судьба предприятия, на котором часто привлекается профессиональный менеджер.

На третьем этапе компания имеет лучшее экономическое положение, уровень поступлений становится выше среднего. Компания в состоянии находиться на этом этапе в течение длительного периода, если она успешно адаптируется к изменениям окружающей среды и к возникающим внутренним проблемам. Решаются проблемы финансирования компании для инвестирования будущих проектов.

Основными проблемами четвертого этапа являются проблемы роста и его финансового обеспечения, а также достаточности денежного потока для обеспечения нормального функционирования МП. Если усилия на этом этапе не достигнут успеха, компания может очутиться на одном из предыдущих этапов.

На завершающем пятом этапе компания должна объединить и контролировать финансовые поступления, которые являются результатами их роста, может перейти в разряд средних предприятий или слиться с другой компанией. Однако, на этой стадии рост может прекратиться из-за недостаточного количества инноваций различного рода, в том числе и структурного характера. Компания может вернуться к предыдущему этапу, прекратить свое существование по достижении миссии организации или обанкротиться.

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КРЫМА ВО ФРАГМЕНТИРОВАННЫХ ОТРАСЛЯХ

Таким образом, подводя итоги рассмотренного материала можно сделать *некоторые выводы и предложения*. Приведенная краткая характеристика развития МП наглядно демонстрирует, что политика МП на каждом этапе должна быть достаточно гибкой и осторожной. Риск должен быть минимальный и хорошо обдуман. Сравнительно легкий вход в бизнес для МП во фрагментированных отраслях оставляет такой же «легкий» и выход. Главной проблемой МП в настоящее время – это их выживаемость. Ведь совсем не случайно в Украине один из самых высоких процентов разорения МП. Этому способствует множество причин, связанных, в первую очередь со сбытовой политикой, слабым знанием законов рынка и поверхностной управленческой подготовкой. Подкрепим сказанное конкретными примерами.

При организации нового дела у будущих владельцев или руководителей нет достаточного объема информации о существующем и будущем спросе на предполагаемую продукцию, а если и есть таковая, то не рассчитывается его объем и не просчитывается точка безубыточности, о которой начинающие предприниматели зачастую не имеют ни малейшего представления. Те же, которые это хорошо понимают, не имеют начального капитала или возможности взять кредит вообще и, тем более, под низкие проценты.

Слабое представление о рынке, о конкуренции, недостаточное внимание к существующим прямым конкурентам, косвенным и потенциальным, которые тоже могут захотеть заняться тем же бизнесом также приводит к печальным результатам. Ведь фрагментированная отрасль тем и специфична, что ее региональное насыщение производителями одних и тех же товаров может стать неожиданным и за счет перелива средств со смежных, и даже совершенно неожиданных отраслей.

Недостаточные демографические знания для многих МП, особенно связанных с индустрией отдыха и питания могут также оказать негативное влияние на развитие малого бизнеса. Вспомним хотя бы симптомы закрытия многих детских дошкольных учреждений несколько лет назад из-за недостаточного количества детей, их не загруженности. В школы в текущем учебном году по всей Украине пошло детей почти в два раза меньше. Значит, через восемь лет колледжи, а через десять лет институты и университеты могут оказаться в том же положении, хотя их число увеличивается в геометрической прогрессии. Не смотря на высокую смертность, растет число пенсионеров, требующих учета их вкусов и потребностей в питании одежде и отдыхе в соответствии с их низкими доходами.

Вновь созданные МП слабо учитывают боязнь риска потребителей (особенно в сфере услуг) быть плохо обслуженным, так как среди людей преобладают консерватизм, инерционность и сложившиеся стереотипы. Обычно именно привычки и гарантии старых производственных или личных отношений является той преградой, которые мешают заполучить новых клиентов на создаваемых МП.

Индустрия отдыха если и ориентируется на спрос своей продукции, то в недостаточной мере. Гостиницы в городах полупустые, цены высокие. Высокие и налоги на гостиничные услуги. Все они, как правило, ориентированы на средние цены, т.е. на средний класс, которого у нас в стране практически нет. Цены не гибкие. Они не зависят от спроса не только по отдельным месяцам, но и периодам года. А качество сервиса желает лучшего. Тоже можно сказать и о санаторно-

курортных учреждениях. Здесь необходимо ориентироваться не на средние доходы населения, а на существующую систему распределения доходов. Ведь известно, что для людей, получающих скромный доход, с его ростом большая часть тратится на отдых, а с его уменьшением процент дохода увеличивается на питание. В период экономического спада или определенные часы (дни) рестораны могут переходить на более дешевые блюда, а гостиницы иметь третьи разрядные номера. Ведь высший класс себе ни в чем не отказывает в любой период времени.

На этапе становления нового бизнеса клиента можно привлечь не только гибкими ценами, но и такими простыми средствами как достоверной рекламой, в которой будет, к примеру, говориться о том, что клиент вправе будет заплатить за услугу меньше, если услуги не соответствуют указанным расценкам.

Следует также учитывать этнические и расовые миграционные процессы, населения, имеющего свои культурные и национальные традиции. Некоторые предприятия рекреационного комплекса умело подстраивают к ним свои услуги.

В заключение можно отметить, что успех в малом бизнесе в значительной мере зависит от самого предпринимателя, его знаний, умений, инициативы и творчества. Только на базе научных знаний, настойчивости и напористости на базе высокой этики бизнеса можно достигнуть успеха в сложной работе предпринимателя.

Список литературы

1. Мосеева Л. Развитие малого предпринимательства на Дальнем Востоке России. // Предпринимательство. - 2002. - № 5-6. - С. 6 - 37.
2. Румянцева Е.Е. Развитие предпринимательства в Белоруссии и других странах СНГ. // Экономика производства. - 2002. - №6. С.101 - 111.
3. Чуриков Г. Возможно ли ускоренное развитие малого бизнеса в России? // Предпринимательство 2003. № 3. - С. 70 - 77.
4. Статистичний щорічник України за 2001 рік. / Державний комітет статистики України і під ред. О.Т. Осауленко. - К.: Українська енциклопедія, 2002. - 645 с.
5. Каспин В.И. Стратегический менеджмент : Учебное пособие. - М.: МГИУ, 1998. - 267 с
6. Томпсон А.А., А.Дж. Стрикленд. Стратегический менеджмент / пер. с англ. - М, «ЮНИТИ», 1998. - 576 с.
7. Ільїн В.В., Кулагін Ю.І. Людина і світ: Навчальний посібник. К.: Київ. Нац. Торг.-екон. Ун-т, 2003. -302 с.
8. Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас Дж., Якобс Роберт, Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание. : Пер. англ.: М.: Издательский дом «Вильямс» 2001. - 704 с.
9. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М.: АКАЛИС. 1998. - 384 с.
10. Діяльність малих підприємств Автономної Республіки Крим у 2002 році.(статистичний збірник) Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим.29.08 2003 № 09.1-08/118-1575

Поступило в редакцію 15.09.2003

УДК 373.61 + 332

Дихтярь А.И.

ПРИОРИТЕТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ВУЗОВ ЕВРОИНТЕГРИРУЮЩЕЙСЯ УКРАИНЫ

Главным стратегическим вектором развития Украины является ее вступление в ЕС, планируемое на 2011 г. К сожалению, экономика Украины находится еще только в начале пути своего становления. Еще не создана инновационно-технологическая модель национальной экономики, которая бы органично соединила в себе рыночную эффективность, социальную ответственность и гражданскую солидарность во имя повышения благосостояния каждого ее гражданина.

Основная проблема в области образовательного менеджмента – создание перспективной концепции изменения структуры системы образования с той целью, чтобы во все отрасли и сферы профессиональной деятельности пришли новые кадры, подготовленные к реализации своих знаний и способностей в условиях рыночной экономики. Система образования должна функционировать в общем контексте демократических, социально-экономических и культурных трансформаций в евроинтегрирующей Украине, одновременно обеспечивая их дальнейшее развитие.

Развитию экономики, притоку инвестиций серьезно препятствовала **политическая нестабильность и непредсказуемость** всех ветвей власти, отсутствие отлаженного, стабильного налогового законодательства. Лишь год относительной политической стабильности в Крыму позволил ему переместиться с последнего (26) места в Украине по социально-экономическим показателям на шестнадцатое, а 6,5% производственного спада заменить 117% роста.

С 1 января 2004г. в Украине вступили в силу новые правовые акты, приближающие ее интеграцию в мировое сообщество. В 2004г. в Украине пройдут всеобщие выборы и избрание нового Президента. Существенные подвижки в улучшении экономических показателей страны реально связывают с 2005г. Этот период своей важнейшей особенностью имеет и то, что с 1 января 2005г. земля становится частной собственностью и, как следствие, - объектом торговли.

Процессы международной кооперации и интеграции, создание качественно новых форм взаимодействия подсистем экономики всех уровней свидетельствуют о том, что классические подходы к управлению экономикой становятся малоэффективны и, чаще всего, непригодны в современных условиях [1].

Ставка на евроинтеграцию как фактор построения достойного благосостояния для всех должна быть подкреплена **высоким качеством образования** и культуры, формированием толерантных отношений гражданского общества, обеспечением национальной безопасности, эффективной деятельности здравоохранения, реальным воплощением социальных благ на основе экономического роста.

Стратегия интеграции Украины в ЕС, утвержденная Президентом Украины в 1998г., послужила основой для разработки Национальной и отраслевых программ интеграции Украины в ЕС. Процесс евроинтеграции требует достижение государством и обществом определенных стандартов в развитии демократии, социальной защищенности общества, развития экономики и торговли (скажем, вступления Украины в ВТО), инвестиционных процессов, охраны окружающей среды, энергетики, предпринимательства, создании транспортных коридоров, таможенных отношений и приграничного сотрудничества, антикоррупционной деятельности и борьбы с отмыванием денег. Т.е. эффективно использованного времени по реализации комплексной деятельности, системно направленной на создание демократического, социально-ориентированного, экономически стабильного европейского государства.

Цели и задачи. Планируемое вступление Украины в ЕС невозможно без создания такой экономической модели в обществе, которая гарантировала бы формирование необходимых для бюджета поступлений, своевременную выплату зарплаты, пенсий, **систему развития образования, науки, охраны здоровья и экологии**. В юридическом аспекте необходимо принять и адаптировать более 800 тысяч страниц законов, правил и процедур, действующих в объединенной Европе.

Экономика, экология, образование – таковы реальные приоритеты государственного развития, скажем, Германии. Для Украины указание подобных приоритетов носит пока декларативный характер, хотя и подкрепленных в плане законодательства, но реально еще не ставших нормой экономического развития. Главное же – подготовка управленческих и менеджерских кадров новой формации, способных квалифицированно реагировать на динамично изменяющуюся ситуацию в конкурентных условиях рыночной экономики.

Образование может стать сферой последовательного моделирования общества, к которому мы хотим подготовить новое поколение, если на его ключевых позициях будут эффективно функционировать инновационно мыслящие менеджеры, осознающие, что благосостояние Украины III-го тысячелетия достигается только через достойную реализацию трудового и творческого потенциала каждого ее гражданина. Современные концепции деятельности и перспективного развития вузов должны быть дополнены соответствующими концепциями подготовки и обучения специалистов новой формации.

Для Крыма, как и для любого другого региона, любой вариант развития предполагает обеспечение подготовки собственных кадров, способных его реализовать, четкую ориентацию на региональные особенности и приоритеты развития в увязке с общей стратегией экономической политики и интеграции Украины в европейское сообщество. Одновременно это должно обеспечить высокоценимую в современных условиях глобализации и интеграции экономическую самостоятельность, культурную самобытность и уход от тотальной унифицированности образования.

Процесс интеграции суверенной Украины в европейское сообщество невозможен без реализации экономических потенциалов регионов, где и создается национальное богатство, сосредотачивается человеческий капитал, творится

настоящее и определяется будущее страны, развиваются и взаимно обогащаются культуры толерантно проживающих народов. Все эти звенья единой цепи стратегических проблем развития украинской государственности упираются в проблему создания национальной системы инноваций и подготовки кадров XXI века, базовым фундаментом которой является высшая школа, формирующая социальный и культурный генофонд государства, его социальный и человеческий капитал.

Главной целью функционирования системы управления высшим образованием является создание условий для достижения объективно необходимой для данного этапа развития общества социальной нормы по качеству образования и уровню подготовки кадров. Гуманистичность и фундаментальность образования, его информатизация и экологизация, одновременно с необходимой способностью квалифицированного разрешения прикладных вопросов, комплексно формирующие не просто специалистов, а профессионалов с широким научным кругозором и персональной ответственностью Гражданина Планеты, составят ядро глобального общественного интеллекта, способного активно воздействовать на ноосферное развитие цивилизации.

Главным двигателем любой системы образования является **востребованность** обществом образованности, компетентности, интеллигентности, культуры людей. Комплексное информационное образование в комбинации **профессионального и повседневного толерантного общения** (в том числе международного) обучающейся молодежи и **творческого диалога студента с преподавателем** должно рассматриваться как основное условие воспитания молодежи, **способной ориентироваться** в современном мире.

Целью развития в XXI столетии провозглашен сам Человек, а для товаров и услуг - **КАЧЕСТВО**. Многие ученые мирового уровня считают, что повышение качества образования во многом зависит, в частности, от повышения качества преподавания предметов естественно-математического профиля, привития молодым специалистам навыков построения прикладных моделей, в том числе с использованием информационных технологий, предназначенных для вынесения прогнозных оценок в реализации вероятностных исходов развития тех или иных процессов или ситуаций.

Образование – фундамент исторического здоровья нации и ее будущего. Поэтому четкое финансовое обеспечение *государственных* приоритетов в сфере образования с опорой на вузы, имеющих статус национальных, жизненно необходимо.

Несмотря на все трудности переходного периода, утечку “мозгов” и утрату квалифицированной рабочей силы, в Украине продолжают функционировать крупные научные школы, в большинстве своем сконцентрированные вокруг вузов, получивших статус национальных. Их роль и в дальнейшем будет существенно возрастать как центров сосредоточения и производства интеллектуальных ресурсов и человеческого капитала. Наследники традиций передовой интеллигенции продолжают передавать свои знания и опыт молодому поколению, хотя и страдают от того, что их труд, требующий высокой квалификации и значительных затрат

творческой и физической энергии, недостаточно высоко оценен, а материальная база не позволяет работать с полной отдачей.

Присущая нашему народу тяга к знаниям и сохраненная в основном система образования сдерживают манкуртизацию общества (утраты исторической памяти, нравственных и духовных ценностей и ориентиров), которая, учитывая материальное положение большинства населения, уже давно могла охватить Украину. Данные социологических опросов по поводу “национальной особенности украинцев” показывают, что 28% граждан независимой Украины считают таковой “терпеливость” (толерантность).

Украина как независимое государство, развивающееся в принципиально новых исторических условиях, во всей остроте ощущает необходимость решения глобальной задачи по целенаправленному формированию специалистов новой формации и современного качества.

Высокие гуманистические цели, духовность, толерантное отношение к альтернативным взглядам, научное мышление, непрерывное самообразование, международные контакты (знание нескольких европейских языков), широкое использование информационных технологий – черты современной интеллектуальной личности, воспитание которой – цель украинской элиты. Огромную роль в решении этой задачи должна сыграть новая система конструктивного менеджмента, в том числе в сфере образования, результативно функционирующая и эффективно управляемая во имя достижения стратегических целей развития государства, обеспечивающего реальное благосостояние для всех.

Реализация Национальной доктрины развития образования должна обеспечить непопадание Украины в число “аутсайдеров” из периферийной зоны развивающихся в нынешних условиях стран. По мере глобального истощения топливно-сырьевых ресурсов все большее значение приобретают научные разработки альтернативных, экологически чистых источников энергии. В Украине и, в частности, в Крыму их необходимо скоординировать таким образом, чтобы быть готовыми к использованию нового мощного вида энергии, черпаемой из космоса и использующей процессы ядерных реакций на Солнце, освоение которого мировая научная общественность ожидает через 35 лет

Необходимо вовлечение в действие *всех* механизмов и резервов *опережающего развития*, обеспечивающих существенное превышение среднемировых темпов экономического роста. Механизмом формирования *опережающего* (наступление негативных последствий человеческой деятельности) *мышления* специалистов новой формации должна стать высшая школа[2]. Те вузы, которые в наиболее оптимальной комплексной форме смогут реализовать вышеперечисленные приоритеты в своей практической деятельности, будут обладать значительными конкурентными преимуществами как **предприятия** по приумножению человеческого капитала. Эти преимущества обеспечат уверенные позиции на рынке образовательных услуг в условиях ужесточения конкуренции между вузами в условиях углубления демографического кризиса.

В целом для достижения целей евроинтеграции в системе образования (как и в экономике в целом) необходима инновационная, государственно-общественная

модель управления системой образования, предполагающая переориентацию учебного процесса с авторитарного на партнерский тип отношений, когда при творческом комплексном подходе, учитывающего индивидуальные способности, формируются навыки самостоятельного поиска информации, овладения знаниями и принятия оперативного и квалифицированного решения. Нравственная прививка от насилия, тоталитаризма и ксенофобии, осуществляемая в процессе обучения, должна генетически действовать на протяжении всей жизненной деятельности обучаемого.

Для успешного решения социально-экономических проблем должна быть решена и проблема мотивации для непрерывного повышения образовательно-квалификационного уровня работника, в том числе и интеллектуального фронта, качества его работы и ее оплаты.

Опыт развитых стран показывает, что до 90% экономического роста обеспечивается именно инновационной моделью, в том числе около половины – за счет наращивания *интеллектуального ресурса*, что и определяет роль и место высшей школы, ее функции и назначение в современном мире.

Демократизация образования предполагает прежде всего *децентрализацию управления* образования, предоставление права образовательным учреждениям *самостоятельно* решать основные вопросы их деятельности, переход от чисто государственной к государственно-общественной модели управления системой образования (попечительские советы, советы учебных заведений, корпоративная культура), в которых Личность, Государство и Общество должны стать равноправными субъектами.

Выводы и направления дальнейших исследований. В информационном пространстве высшая школа является своеобразным *производителем интеллектуального капитала*, а потому должна стать *прибыльной* сферой, привлекательной для инвестирования. При этом у самого производителя должно быть больше прав и мотивированных реальных возможностей более демократического использования заработанных денег (коммерческое обучение, дистанционное образование) на свое учебно-научное и материально-финансовое обеспечение.

Главная цель образовательного менеджмента – определение механизмов обеспечения разностороннего формирования человека, его самореализации как профессионала, его саморазвития как *толерантной личности* и наивысшей ценности *толерантного общества*, преодоление духовного засилья в обществе, а также создание правовых, политических, социально-политических условий выхода образования из кризиса и формирования дальнейшей образовательной политики, стратегии функционирования и развития образования в целом и высшей школы в частности.

Современная Европа, в которую стремятся интегрироваться и Украина, пытается построить общий европейский дом, утверждая дальнейшее развитие своих основополагающих принципов – свободы от дискриминации, равенство перед законом, равенство возможностей, свободу создания ассоциаций, полноправное участие личности в жизни общества.

Выпускник вуза должен быть комплексно подготовлен к реализации целей аспектов личностного самоменеджмента, включая аспекты информационно-технологических и лингвистически-языковых коммуникаций, обладать способностью к быстрому самообучению, свободно ориентироваться в 5-6 смежных профессиональных областях. Система образования и государство должны на деле стремиться к формированию у молодежи демократических и моральных ценностей, умений урегулирования конфликтных ситуаций, пониманию необходимости **толерантно** относиться к истории и традициям других народов.

Миссия классических университетов состоит в превращении их в региональные центры культуры, науки и образования, центры коммуникации, а также - формирования и выражения прогрессивного общественного мнения. Навыки по предоставлению коммерческих образовательных услуг, вынужденно приобретенные вузами в борьбе за выживание, должны быть развиты до уровня консалтинговых как для поддержания собственной финансовой стабильности, так и в отношении кадровой и интеллектуальной поддержки развития предпринимательства, малого и среднего бизнеса, корпоративной культуры предприятий.

Список литературы

1. Глобальная интеграция программ последипломного образования GIGP2003 // Сб. науч. трудов, Киев, Украина, 2003.-180с.
2. Діхтярь О.І. Менеджмент функціонування освітніх закладів в умовах євроінтеграції України // Вісник Київського національного університету ім.Т.Г.Шевченка. Економіка. 2002, вип.57. - с.163-164.

Поступило в редакцію 15.09.2003

УДК: 330 (477):343.37

Елизаров А.Т.

ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ПУБЛИКАЦИЙ ПО ПРОБЛЕМАМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из составных частей хозяйства страны является так называемая «теневая экономика». Несмотря на массовость данного экономического явления, оно в силу своей латентности остается довольно таки слабо изученным. Но влияние его на народное хозяйство нашей страны огромно.

Изучением проблем возникновения и функционирования теневой экономики занимались такие исследователи, как А. Гуров [1], Т. Корякина [2], О.Т урчинов [3], А. Шохин [4], С. Коваленко [5], А. Мандибур [6], М. Николаева и А. Шевляков [7], Ю. Козлов [8], В. Лазовский [9], О. Осипенко [10] и др.

Проанализировав публикаций специалистов в этой области можно прийти к следующим заключениям. Понимание термина «теневая экономика» разнится у разных исследователей. Так, Коваленко С.А. определяет его как «неконтролируемая государством сфера деятельности. Она не учитывается статистикой, не включается в ВВП, не облагается налогом, но служит источником незаконного присвоения части результатов общественного труда с целью обогащения или увеличения официально получаемых доходов» [5,11]. Даже не говоря об отсутствии смысла в последней части данного определения, вызывает недоумение упоминание «общественного труда» и «незаконного присвоения», например, когда речь идет о выращивании картошки на приусадебном участке.

Более корректное и осторожное определение дает А.Д.Мандибур: «Теневая экономика представляет собой хозяйственную коммерческую деятельность, которая вследствие определенных причин (иногда и исторически оправданных) стремится избежать государственного учета и контроля» [6,8].

Американский исследователь Фейг Е. относит к теневой экономике всю экономическую деятельность, которая не нашла отражение в официальной статистике и не вошла в состав ВВП.

Классификацию различных видов теневой экономики давали многие авторы. Коваленко С.А. предлагает классифицировать это явление по отраслевому признаку, по форме и сущности ее деятельности, по видам, по сфере распространения. На наш взгляд столь детальное дифференцирование излишне и не позволяет выявить многие закономерности, характерные для ее отдельных видов. Например, хищение топлива для автомобилей будет осуществляться одинаковыми методами (фиктивные путевые листы, завышение норм расхода и т.п.) и на производственном предприятии и в торговом.

Н.А. Корякина выделяет три вида теневой экономики:

- подпольная экономика – запрещенные законодательством виды деятельности (незаконное обращение наркотиков, производство и сбыт оружия и боеприпасов и т.п.).

- фиктивная экономика – воровство, приписки, взяточничество, спекулятивные операции.

- неофициальная экономика – все разрешенные законом виды деятельности, при осуществлении которых имеет место сокрытие этой деятельности [2,21].

Несколько иную дифференциацию видов теневой экономики подложил А. Шохин. По его мнению, можно выделить:

- Неформальная экономика в рамках централизованной регулируемой системе хозяйствования, при которой теневые операции базируются на основе властных личностных мотиваций отдельных субъектов.

- Не легализованная экономика – нелегальные индивидуальная трудовая деятельность, мелкотоварное производство и сфера услуг.

- «Черная» экономика – формы экономических преступлений, связанных с незаконной производственной деятельностью.

- Фиктивная экономика, которая в свою очередь имеет следующие формы проявления:

1. Фиктивная стоимость – формируется за счет приписок и различного рода нарушениях финансовой отчетности, реализация продукции, полученной в результате отклонения от норм и стандартов.

2. Фиктивная потребительская стоимость – выпуск продукции, не удовлетворяющей общественным потребностям.

3. Фиктивная компонента в цене продукции [4,9].

А.Д. Мандибура разделяет понимание термина «теневая экономика» в широком и узком смысле. В широком смысле понимаются вне зависимости от их легальности все виды неучтенной, законспирированной, нерегламентированной экономической деятельности. В узком понимании термин «теневая экономика» подразумевает виды деятельности, которые несут в себе элементы незаконности или социальной опасности [6,10].

Особый интерес представляет дифференцирование теневой экономики, предложенное С.А. Коваленко [5,21]. Он разделяет теневой бизнес по двум направлениям:

- теневая деятельность, которую государство пытается всеми силами ликвидировать: наркотики, проституция, кражи, незаконные финансовые операции и т.п., что попадает под рубрику антиобщественной деятельности;

- теневая деятельность, которую государство стремится легализовать.

Такая классификация конечно не может не вызвать возражений. Так в настоящее время поднимется вопрос о легализации легких наркотиков, что выведет торговлю этим видом товара в сферу законного бизнеса. А так называемые незаконные финансовые операции часто являются незаконным только с точки зрения налоговой инспекции. Но она позволяет лучше понять глубинные процессы этого явления, разработать пути его адаптации в официальную экономику.

Таким образом, из вышесказанного видно, что не существует единого подхода в понимании как сути теневой экономики, так и ее проявлений в народном хозяйстве Украины.

Целью данной публикации является попытка автора на основе собственного опыта выявить и описать основные формы теневой экономики, а также пути уменьшения ее масштабов.

ВИДЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ И ФОРМЫ ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ

По мнению автора под «теневой экономикой» понимают использованные и полученные в результате деятельности средства, не нашедшие отражение в финансовом и налоговом учете или отчетности, либо отраженные, но с нарушением действующего законодательства, с целью сокрытия самой деятельности или ее результатов.

Теневая экономика – это ряд нелегальных видов деятельности, неотраженных в обязательном официальном учете.

Теневая операция – составная часть объекта теневой экономики, представляющая собой законченный цикл, включающий осуществление затрат, получение доходов, либо сокрытие последних. Сумма однотипных теневых операций называется теневой деятельностью.

Классифицировав все известные типы теневых отношений, по нашему мнению, можно выделить следующие виды теневой экономики.

1. Криминальная экономика.

К криминальной теневой экономике относятся действия с целью получения дохода, прямо запрещенные действующим законодательством и наказание, за которые регулируется Криминальным кодексом Украины.

Криминальную теневую экономику можно разделить на три основные направления.

Криминальное производство. Деятельность этой разновидности теневого бизнеса базируется на производстве и реализации оружия и боеприпасов к нему, взрывчатых веществ, наркотиков, порнопродукции и т.п., то есть виды производственной деятельности, непосредственно запрещенные законодательством.

Криминальные услуги. В этой сфере выделяются проституция, киллерство, «выбивание» долгов и т.п.

Прочие виды криминальной деятельности. К ним относятся: контрабанда, взяточничество, вымогательство и т.д.

Вышеперечисленные виды деятельности полностью нелегальными. Участниками этих видов деятельности являются, как правило, криминальные элементы. Рассмотрение таких теневых операций не является предметом настоящего исследования.

2. Фиктивная (протекционистская) экономика.

Является типом теневой экономики базирующейся на возможности влияния участников благодаря их определенному статусу (например, высокие посты, занимаемые в служебной иерархии или в органах государственной власти) на теневые операции. Здесь четко можно проследить корыстные личностные мотивы

отдельных субъектов деятельности. Проявление этой формы могут быть самыми разнообразными: хищение имущества, беспроцентное финансирование, приватизация на льготных условиях и многое другое.

Если за критерий оценки взять направленность действий субъекта, то все проявления теневой экономики этого вида можно разбить на несколько форм.

К первой форме следует отнести операции направленные на обогащение за счет средств предприятий, организаций на которых выполняют свои служебные обязанности участники теневых операций (интровертная форма). Сущность данной формы заключается в том, что лица, занимающие определенные посты, используют предоставленное им права по управлению имуществом в корыстных целях. Все операции подобного рода в конечном итоге сводятся к льготному использованию средств предприятий и организаций, либо завуалированному их хищению. Наиболее часто это проявляется в предоставлении заказов на снабжение каким-либо «своим», негосударственным предприятиям. В этом случае оплата заказов производится по завышенным ценам. Полученная дополнительная прибыль изымается из оборота в виде неучтенной наличности и делится между участниками операции. В ряде случаев проплаты денежными средствами осуществляются под фиктивные договора (как правило, предметом которых не предусмотрена поставка товарно-материальных ценностей). Наиболее удобной формой договорных отношений в подобных ситуациях являются договора на выполнение работ, оказание услуг, то есть на получение продукции, не имеющей материально-вещественной формы. После перечисления денежные средства изымаются в полном объеме (как правило, посредством обналичивания). Часто операции такого вида оформляются в виде получение консультационных услуг (юридических, маркетинговых), приобретение канцелярского инвентаря, а для производственных предприятий – услуг производственного характера.

Наиболее ярко операции подобного вида проявились в процессе приватизации. Во многих случаях государственное имущество продавалось коммерческим структурам по заниженным ценам. Для этого перед составлением оценочного акта происходило занижение стоимости активов путем неверного проведения индексации основных средств, фиктивного выбытия действующих, не проведение дооценки, неправомерное списание оборотных средств и т.д. В большинстве случаев потребительская стоимость приватизируемых объектов (т.е. возможность получение дохода при их использовании) намного превышала балансовую стоимость этих объектов. Тогда само право на приобретение приватизируемого объекта представляло значительную ценность. Государственные служащие, в обязанности которых входила организация реализации государственного имущества, осуществляли продажу либо «своим» предприятиям, либо за участие в делах покупателей, либо за определенное вознаграждение. Данные проявления «теневой экономики» наиболее распространены в деятельности государственных учреждений и организаций. Реже подобные операции осуществляются на государственных производственных предприятиях.

Другим очень распространенным видом операций этой формы на государственных предприятиях является включение в схему реализации:

Производитель – Потребитель, еще одного звена - Посредник (негосударственное предприятие). Таким образом, новая схема выглядит следующим образом: Производитель – Посредник – Потребитель. Производитель отгружает Посреднику продукцию по ценам близким к себестоимости. Посредник в свою очередь производит отгрузку Потребителю, но уже по ценам конечной реализации. В результате вся полученная прибыль остается на счету негосударственного предприятия, которая впоследствии изымается в виде неучтенного имущества. В случае если такие операции происходят с определенной периодичностью, то их легализуют путем оформления тройственного договора между контрагентами. По данным договорам распределение агентских обязательств происходит следующим образом: Поставщик производит поставку товара, выполнение работ, оказание услуг в адрес Потребителя; Потребитель осуществляет расчеты с Посредником по отпускной цене; Посредник рассчитывается с Производителем по минимально возможным ценам. Общеизвестным примером такой схемы расчетов являются договора на установку телефонных номеров.

Разновидностью вышеупомянутой схемы операций, применяемой участниками теневого бизнеса, является отгрузка коммерческим структурам товаров, готовой продукции без предварительной оплаты. В связи с тем, что срок исковой давности установленный Гражданским кодексом Украины составляет 3 года можно смело рассчитывать на то, что за этот период ситуация радикально изменится. В худшем случае всегда есть возможность (если конечно предприятие - дебитор не является командитным обществом, обществом с полной ответственностью либо частным предприятием, то есть в случае, когда собственники не отвечают своим личным имуществом по результатам деятельности предприятия) вывести с баланса все имущество и объявить данное предприятие банкротом. Примером подобного рода операций является нашумевшая история с расчетами государственного акционерного общества «Укрнефтегаз». Такие операции применяются почти исключительно на государственных производственных предприятиях и предприятиях сферы услуг.

Все вышеупомянутые схемы почти всегда применяются на государственных предприятиях и организациях, а в деятельности других форм собственности встречается крайне редко. Это объясняется тем, что на негосударственных предприятиях собственники не будут осуществлять подобные операции, поскольку результаты деятельности и так находятся в их распоряжении, а наемный управленческий персонал, как правило, находится под жестким контролем владельцев. В тоже время должностные лица государственных структур осуществляют свою деятельность почти бесконтрольно либо этот контроль чисто номинале.

Второй формой проявления протекционистской теневой экономики этого типа является экстравертная форма, то есть получения дохода участниками от других субъектов предпринимательской деятельности. Данная форма в отличие от предыдущей, встречается как в государственных организациях, так и в организациях других форм собственности.

В государственных организациях, органах исполнительной власти это может происходить в следующем виде: государственный чиновник либо несколько чиновников, ответственных за оформление каких-либо действий, необходимость осуществления которых является обязательным (получение лицензий, сертификатов, регистрацию учредительных документов, уставного фонда, таможенные процедуры и т.п.) путем сознательного усложнения процедуры создают условия, при которых предприниматели даже при высоком уровне подготовки не способны выполнить предъявляемые им требования. В этот момент появляются лица, которые за соответствующее вознаграждение готовы оказать помощь по подготовке и оформлению необходимых документов, их регистрации. Для большей легализации в некоторых случаях создают предприятия, которые заключают с государственными организациями договор о сотрудничестве. Расчет часто происходит неучтенными наличными денежными средствами либо другими высоко ликвидными активами. Примерами этих можно считать существование при органах местного самоуправления, Таможенной службе всевозможных предприятий, оказывающих услуги «информационно-консультативного» характера. Иногда, работники государственных организаций непосредственно (разумеется, неофициально) работают на подобных предприятиях (например, создание аудиторских фирм с участием сотрудников Государственных налоговых инспекций).

В негосударственных организациях операции подобного вида нередко базируются на оказании помощи предпринимательским структурам в осуществлении действий в нарушение действующего законодательства. Наиболее ярким примером здесь могут служить услуги оказываемые работниками банков в обналичивании денежных средств. Эта деятельность осуществляется следующим образом. Создаются предприятия-трехдневки – «фантомы», которые оформляются на подставных лиц по фиктивным паспортам (ранее документы на эти предприятия готовились с использованием фиктивных штампов и печатей исполкомов, несуществующих нотариальных контор и т. д., однако, в последнее время в связи с ужесточением контроля за открытием в отделениях банков счетов данная схема стала неприемлемой). Иногда могут использоваться предприятия, которые давно прекратили свою хозяйственную деятельность, или собственников которых обнаружить невозможно. Предпринимательские структуры, нуждающиеся в «превращении» безналичных денежных средств на расчетном счете в наличные перечисляют эти средства на счета «фантомов». С этих счетов наличные денежные средства вынимаются под видом средств на командировочные расходы, хозяйственные нужды, закупку сельхозпродукции у населения, различные текущие нужды. Предприниматели получают свои денежные средства в виде неучтенной наличности за вычетом процента за услуги, который составляет от 5-7% к перечисленным суммам, а также комплект бланков с печатями «фантомов» (налоговые накладные, счета и т.д.) для оформления этих операций. После осуществления нескольких операций предприятия-трехдневки самоликвидируются. Розыскные мероприятия, проводимые правоохранительными органами, как правило, положительных результатов не дают.

В настоящее время схема обналаживания существенно изменилась. С целью безопасности клиента создается дополнительное предприятие – так называемый «буфер». Это полностью легальное предприятие, призвано обеспечить безопасность клиентов от правоохранительных органов. Именно оно принимает на себя все риски, связанные с взаимоотношениями с «фантомами».

Часто происходит комбинирование теневых операций нескольких видов одновременно. Например, в первой половине 1997 года Министерство финансов Крыма выделило Министерству образования около 150 тыс. грн. на оздоровление детей-чернобыльцев. Большая часть этих средств в дальнейшем была переведена на счета «фантомов» и изъята в наличном виде. Данная комбинация представляет сочетание обеих форм протекционистской теневой экономики.

Неформальная экономика является типом теневой экономики базирующейся на операциях, связанных с уклонения от налогообложения. Наиболее часто применяемый термин для обозначения этого явления - сокрытие доходов (однако следует заметить, что «сокрытие доходов» - лишь частный случай уклонения). Из всех проявлений теневой экономики особое внимание заслуживает именно сокрытие доходов. Это внимание обусловлено тем, что, во-первых, сокрытие является наиболее распространенным проявлением теневых операций и в настоящее время, носит массовый характер. В своем выступлении президент Украины Кучма отметил: «По существующим оценкам 40, а возможно и все 50% прибыли, которая подлежит налогообложению, не поступает в казну» [11] (Видимо Президент имел в виду не саму прибыль: она и не должна перечисляться в бюджет, а налог с этой прибыли.).

Во-вторых, тем, что в отличие от других видов операций сокрытие доходов в большинстве случаев, носит вынужденный характер и представляет собой защитную реакцию предпринимательской среды на вредоносные проявления бюрократизма государственных чиновников, беспредела карающих органов. Но основной причиной данного проявления экономики страны является аморальная политика налогообложения.

В основу следующей классификации теневой экономики можно положить возможность и желательность легализации видов деятельности. В соответствии с этим следует выделить три формы: не легализуемая, потенциально легализуемая, предпочтительно легализуемая.

Не легализуемая форма теневой экономики представляет собой ряд видов деятельности, влекущих тяжелые социальные и экономические последствия для общества. К ним относятся классические формы экономических преступлений, воровство, контрабанда и т.п. Их легализация повлекла бы за собой угрозу здоровью и благополучию граждан, подорвала бы экономические и финансовые основы государства.

К потенциально легализуемым видам теневой деятельности относятся такие из них, которые в настоящее время являются нелегальными, но в будущем при изменении законодательства по экономическим или политическим мотивам могут быть легализованы. К таким видам деятельности следует отнести производство, хранение, и сбыт легких наркотиков, проституция, порнография.

Предпочтительно легализуемые формы теневой экономики включают в себя все формы деятельности, разрешенные законодательством, но перешедшие в разряд теневых в связи с невозможностью, а в ряде случаев – с нежеланием, осуществлять хозяйственную деятельность или регистрировать финансовые результаты официальным путем.

Так «теневая экономика» это добро или зло? Большинство авторов отрицательно отзываются о ней. Оно и понятно: огромные суммы средств находятся вне государственного контроля, нигде не учитываются, налоги с полученных доходов не уплачиваются. И это в то время когда государство (уж который год) находится в состоянии острой недостаточности средств, инфляции, спада производства, обнищания населения. Негодование почти справедливо. А поскольку зло существует с ним необходимо бороться. Некоторые предлагают ужесточение карательных мер, деприватизацию, усиление управляющей роли государства и т.д.

За усиление борьбы с теневой экономикой также ратуют Шохин, Коваленко Турчинов. Однако, даст ли это желаемые результаты?

Обобщив имеющиеся материалы можно сделать следующие *выводы*.

Во-первых, предложение существует только тогда, когда существует спрос. Следовательно, наличие такого явления, как теневая экономика в нашем обществе, особенно если учесть ее масштабы говорит не о наследии застойных времен, не о разлагающем влиянии Запада, но является следствием каких-то процессов происходящих в самом обществе. Ведь то, что закономерно в определенных условиях и в определенное время то не плохо и не хорошо, это просто нормально. Подтверждение этой мысли мы можем найти у украинского исследователя данной темы Огородника В.: «Аномальна только чрезмерная преступность или ее отсутствие. В первом случае обществу грозит распад, в другом – застой в социальном развитии». [12]

Во-вторых, не должно быть одинакового подхода к разным ее проявлениям. Ведь к теневой экономике относится и строитель, незадекларировавший 100 гривень дополнительного заработка, и наркоделец, получающий десятки тысяч долларов ежемесячно. И дело не столько в объеме свершаемых операций, сколько в социальной опасности деяний.

Можно предложить различные способы борьбы с теневой экономикой, снижение ее масштабов.

Самым простым следует считать метод, основанный на усилении репрессий. Предполагается, что усиление карательных мер: большие финансовые санкции и уголовная ответственность испугают участников теневого бизнеса и побудят их отвернуться от этой деятельности. Однако опыт многих стран (в том числе нашей) показывает, что такой путь малоэффективен. И тому есть несколько причин.

Во-первых, усложнение получение продукции теневой экономики не ведет к снижению ее потребления. В этом случае происходит дисбаланс соотношения «спрос-предложение» в сторону уменьшения предложения. И как следствие растет цена, а значит и доходность теневой продукции, повышается привлекательность вложений в эту отрасль. Риск, связанный с деятельностью с лихвой компенсируется высокой прибыльностью.

Во-вторых, теневые структуры начинают больше внимания уделять конспиративным мерам и, вместо излечения мы получаем еще более скрытые формы.

В-третьих, в связи с усилением власти правоохранительных органов больше средств выделяется на подкуп должностных лиц, а у сотрудников таких органов появляется стимул «не устанавливать» факты деяний, что в свою очередь способствует росту еще одной отрасли теневой экономики.

По мнению автора самым сильным аргументом в борьбе с теневой экономикой может служить нормализация экономических отношений в стране, рост доходности экономики «белой». Это в первую очередь касается таких видов теневой экономики, как криминальная теневая экономика и сокрытие доходов. Если лица, занимающиеся теневым бизнесом, смогут убедиться, что в официальной сфере деятельности можно получить аналогичные или близкие доходы, но без какого-либо риска участь теневой экономики будет предрешена, а ее масштабы сведены к минимуму. Для этого необходимо изменить действующее законодательство и в первую очередь ту ее часть, которая регламентирует организацию и ведение предпринимательской деятельности, и налоговое законодательство. Очень часто организовать предпринимательскую деятельность бывает совсем непросто. Действующая разрешительная система предусматривает многократную регистрацию в различных государственных службах, множество форм отчетности. Одновременно с этим необходимо получить немало всевозможных разрешений, согласований, лицензий, патентов, специальных патентов. Современный бюрократический механизм, паразитируя на сложностях начального периода, делает подчас организацию нового производства практически невозможной.

Не для кого не секрет, что существующая система налогообложения выполняет только одну функцию – фискальную. Но, пополнив бюджет сегодня, завтра можно прийти к тому, что пополнять его будет уже не чем. Ведь средства, изъятые в виде налогов, должны были быть направлены на реконструкцию и расширение производства, улучшение благосостояния работников предприятия. Высокая доля налогов в цене товаров совсем не стимулирует покупательную способность населения, а только подталкивает к потреблению продукции, произведенными предприятиями, участвующими в теневом производстве. При снижении доли налогов у предприятий появится возможность не скрывать полученные доходы, а в последствии с большими усилиями (но часто без особого желания) их легализовывать для вложения в свою деятельность, но изначально инвестировать свободные средства в модернизацию мощностей, освоение новых сфер законной деятельности, осуществление разработок новых технологий, стимулирования труда квалифицированных специалистов.

Еще один путь уменьшения масштабов теневой экономики состоит в легализации теневых средств. Если в свое время не представилась возможность пресечь получение доходов теневыми структурами, то необходимо хотя бы заставить их работать на благо общества в официальной экономике, дать возможность обладателям капитала производить законные инвестиции. Несколько лет назад была предпринята такая попытка. Например, было разрешено открывать в

учреждениях банков анонимные депозитные счета. В 2000 году правительство провело налоговую амнистию, в соответствии с которой разрешалось легализовать незадекларированные ранее суммы полученного дохода с уплатой сравнительно небольших налогов. И ряд владельцев средств пошли на это. Но в большей своей массе обладатели теневых капиталов не поверили в честность государства.

Следующим путем легализации теневого бизнеса состоит в улучшении правовой грамотности СПД. Нередки случаи, когда предприниматель отказывается от официального ведения дел, испугавшись сложностей. В первую очередь это касается множества форм отчетности, значительного количества налогов и сложности их исчисления, откровенного давления со стороны различных государственных служб. При должном уровне подготовки предприниматель мог бы быстрее и точнее исчислить платежи и составить отчетность, а проверяющим дать аргументированный отпор.

Большую часть теневой деятельности составляют протекционистские теневые операции, которые невозможно было произвести без поддержки влиятельных чиновников. Запрещение заниматься определенными видами деятельности, декларирование доходов и расходов таких людей и членов их семей позволило бы в какой-то мере ослабить это направление теневого бизнеса.

Список литературы

1. Гуров А.И., Организованная преступность и теневая экономика. - М.: Экономика, 1991. - 35с.
2. Корякина Т.И., Услуги теневые и легальные. – ЭКО, 1989 №2 - с60-65.
3. Турчинов О.В., Теневая экономика: Теоретические основы исследования, - К., 1995. 300с
4. Шохин А., Теневая экономика: Мифы и реальность - Экономика и жизнь, 1990 №33 – с.9
5. Коваленко С.А., Теневая экономика в Украине и пути ее легализации – Симферополь: Таврия, 1998. - 111с.
6. Мандибура О.Д. Тіньова економіка України та напрямки законодавчої стратегії її обмеження, - Київ: Парламентське видавництво, 1998.
7. Николаева М.И., Шевляков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценка (обзор работ западных специалистов) - Москва: ЦЭМИ АН СССР, 1987, стр.4
8. Козлов Ю., Тени советской экономики - Экономические науки, №7, с.62-67
9. Лазовский В. О сущности, структуре и субъектах «теневой экономики» - Экономические науки, 1989, №8, стр. 62-67.
10. Осипенко О., К анализу феномена «черного рынка» - Экономические науки, 1990, №8, стр67-77.
11. Голос Украины, 28 августа 1995 г.
12. Огородник В. Тіньова економіка как кримінально-економічний феномен - Політична думка, 1996, №3-4

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 331.522.4

Ермишин П.Г., Игошин М.М.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ТРУДА

Постановка общей проблемы в сфере образовательных услуг Украины. В конце XX в. цивилизация вступила в фазу развития, базирующуюся на новых знаниях. Хозяйственная практика все полнее основывается на результатах фундаментальных исследований специалистов высокого профессионального уровня. Поэтому важнейшей составляющей обеспечения экономического роста в XXI в. становится мобилизация ресурсов и их направления в сферу науки и подготовки квалифицированных кадров для всех сфер занятости населения и народного хозяйства в целом.

За время реформ Украина потеряла почти половину своего экономического потенциала и во многом это произошло в связи с утерей того духовного богатства, которое формировалось в течение многих сотен лет, в том числе и в годы советской власти. На наших глазах утверждается своеобразный мировоззренческий вакуум, и в ближайшей перспективе мы можем оказаться не в состоянии выйти на уровень развития европейских государств, если не возродим и не обогатим общественный интеллект. В свое время был подвергнут острому сарказму лозунг времен сталинских пятилеток: «Кадры - решают все!». И как оказалось напрасно.

В настоящее время в Украине как на государственном, так и на региональном уровне предпринимаются немало шагов в сторону адаптации системы образования к современным рыночным условиям экономики. Сегодня мы можем сказать, что уровень образования наших граждан и развитие отраслей народного хозяйства Украины и Крыма, в частности, прямо пропорциональны. В связи с этим, в Украине приняты ряд законодательных актов о совершенствовании системы образования, оказания образовательных услуг в рыночных условиях хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых осуществляются попытки совершенствования системы образования в Украине. Теоретико-методологические аспекты развития системы образования нашли свое отражение в научных трудах отечественных и зарубежных ученых, в частности, Антипова Б., Бойко Л., Власюка О., Долишнего М., Дорогунцова С., Дудкевича Я., Козака В., Куценко В., Новикова В., Черкашина Л. и другие. Однако, развитие сферы образовательных услуг требует постоянного внимания исследователей, поскольку, как отметил основатель национальной науки В.И. Вернадский более полувека назад будущее, Украины во многом связано с развитием образования и научных исследований. Научно-технический прогресс есть следствие применения в хозяйственной практике высокоинтеллектуального труда и одновременно вызывает потребность в нем. Весь прогресс человечества базируется на возрастании роли умственного труда. Считается, что за последние сто лет доля физического труда в общих его затратах снизилась с 90 до 10%.

Выделение нерешенных ранее частей проблемы образовательных услуг. Образование стало основным фактором экономического роста, социального и экономического благосостояния населения. От уровня его развития зависит безопасность общества, государства и личности. Кроме того, изменились социально-экономические условия, в которых стала развиваться отечественная сфера образования. Все это определяет актуальность данной темы исследования.

Формулировка цели и задач дальнейшего исследования образовательных услуг в Украине. Цель работы – раскрыть взаимодействие сферы образовательных услуг и рынка труда в условиях рыночной трансформационной экономики. В соответствии с поставленной целью предполагается решение следующих задач:

изучить наметившиеся тенденции развития системы образования в рыночных условиях;

показать влияние сферы образовательных услуг на развитие рынка труда;

определить причины снижения роли сферы образования в повышении уровня занятости населения в народном хозяйстве.

Проблемы влияния образовательных услуг на рынок труда в Украине. Динамизм американского общества, наряду с другими факторами определяется тем, что свыше 85% его населения в возрасте 25-29 лет имеет полное среднее образование. В Японии 95% молодежи заканчивает 12-летнюю школу, а в возрастной группе 25-34 года 42,3% работающих имеют высшее образование [1]. Примерно на этом же уровне находится образование в развитых Европейских государствах (без учета мигрантов).

Качественным и хорошо скоординированным было образование в Советском Союзе. В свое время оно стало объектом повышенного внимания со стороны высокоразвитых стран мира. В 60-70 годы начался переход ко всеобщему среднему образованию. Советский народ был одним из самых образованных в мире. Его достижения в науке, передовых космических технологиях, в литературе, искусстве общеизвестны. Крупнейшие мировые корпорации и государства всячески стремились привлечь к себе специалистов, окончивших советские технические институты и университеты.

Данные проведенной в Украине переписи населения свидетельствуют о том, что и сегодня мы продолжаем накапливать свой образовательный уровень. 28,9 млн. человек в стране имеют высшее и полное среднее образование, что на 17,6% больше по сравнению с 1989 годом. Украина продолжает подпитывать своими высококлассными специалистами другие государства. Однако подобно тому, как за лесным массивом важно отслеживать состояние деловой древесины, так и в росте образованности не менее важно видеть его качественные характеристики.

Возникает вопрос: Как произошло, что при таком стремительном наращивании грамотности населения экономика страны до последнего времени находилась в падении и ныне по объему производимого ВВП далеко не достигла уровня 1990 года? На наших глазах идет процесс необратимого выбывания Украины и России из группы развитых стран. Препятствием на пути нашего вступления в Европейское сообщество будет состояние нашей экономики, ее количественные и качественные характеристики.

Средний уровень ВВП на душу населения по паритетам покупательной способности национальных валют к американскому доллару, принимаемому за базовую валюту по 15 странам Европейского Союза составляет свыше 23 тыс. долл. Самой бедной среди 15 стран ЕС является Португалия с 17,1 тыс. долл. Украина имеет душевой доход ВВП менее 4 тыс. долл., что почти в 1,9 раза ниже среднемировой величины, включающей и самые бедные страны Африки и Азии. Включение в ЕС столь бедного родственника с большим семейством в ближайшее время маловероятно. Мы несколько лучше выглядели даже в начале 90-х годов. В целом же по конечному продукту на душу населения страна отстает от Евросоюза примерно в 6,2 раза [2].

В Украине продолжают обостряться проблемы повышения производительности труда, модернизации производства, освоения современных технологий, развитие внутреннего рынка. Крупнейшие конкуренты по-прежнему стремятся вывести свою выручку за рубеж через многочисленные офшорные зоны. Так что факт повышения образовательного уровня населения, поскольку он оказался нереализованным в хозяйственной практике требует критического разбора. Статистика умалчивает о том, что за время перестройки появились большие массивы людей, которые вообще не умеют ни читать, ни писать.

С распадом Советского государства образование в экономической политике возникших на его основе независимых стран перестало быть приоритетным. Уменьшается процент охвата юношей и девушек общим средним образованием. По расчетным данным около трети их выбывают из школы после окончания восьмого класса, а многие прекращают учебу на уровне первой ступени. Статистика не позволяет получить более достоверные данные, так как ее материалы о численности населения по возрастным группам не совпадают с возрастными критериями трех ступенчатой системы образования.

В Украине сократилась подготовка квалифицированных рабочих в профессионально технических училищах. В 1995 г. ими было выпущено 277,3 тыс. человек, в 2000 г. - 266,8 тыс. и только 40% из них одновременно получили полное среднее образование. С учетом 29% поступивших в ПТУ на базе среднего образования почти каждый третий пополняет рабочий класс, не имея законченного среднего образования [3]. Это, в свою очередь, отразилось на рынке труда, в частности в АРК.

Исследуя данные таблицы 1, мы видим, что общее количество граждан, получивших образование, но незанятых в народном хозяйстве, увеличилось за период с 1998 года по 2002 год на 26584, или в 1,3 раза; численность граждан, имеющих полное высшее образование, также увеличилось, хотя и незначительно, всего на 283 человека, то есть приблизительно на 2,8%. В то же время, число незанятых граждан, имеющих базовое высшее образование к 2002 году возросло на 3967 человек, или на 22,5%; людей с профессионально-техническим образованием также увеличилось на 8105 человек, или на 40%; а численность граждан, имеющих полное среднее образование увеличилось на 12412 человек, то есть на 49,1%. Проведенный анализ свидетельствует, что наблюдается четкая тенденция пополнения рынка труда образованной частью молодежи, ищущей применение

своим способностям и профессиональным умениям. Что же касается населения, имеющих базовое среднее и начальное образование, то здесь произошло увеличение на 17% в первом случае и уменьшение на 42,05% - во втором случае. Приведенные данные совпадают с материалами военных комиссариатов. По их оценке базового среднего образования нет у 35% тех, кто может быть призван в армию и кто в принципе непригоден к работе с современной военной техникой. Это создает угрозу не только экономической, но и оборонной безопасности государства.

Таблица 1

Численность незанятых граждан, состоявших на учете в службе занятости в АРК с 1998 по 2002 г.г. (имеющих образование) [4].

Образование незанятых граждан, состоявших на учете в Службе занятости	1998		1999		2000		2001		2001	
	Незанятых, состоявших на учете	Удельный вес.	Незанятых, состоявших на учете	Удельный вес	Незанятых, состоявших на учете	Удельный вес	Незанятых, состоявших на учете	Удельный вес	Незанятых, состоявших на учете	Удельный вес
Всего, в т.ч.	80291	100,0	94122	100,0	89590	100,0	90344	100,0	105875	100,0
Полное высшее	10147	12,6	10976	11,7	10679	11,9	9965	11,0	10430	9,9
Базовое высшее	17631	21,9	20987	22,3	20349	22,7	19189	21,2	21598	20,4
Проф.-техническое	20274	25,3	24890	26,4	23710	26,5	24179	26,8	28379	26,8
Полное среднее	25275	31,5	29661	31,5	28005	31,3	30587	33,9	37687	35,6
Базовое среднее	6246	7,8	7026	7,5	6349	7,1	6026	6,7	7368	6,9
Начальное	718	0,9	582	0,6	498	0,5	398	0,4	413	0,4

В перестроечное время многие молодые люди устремились в высшие учебные заведения III - IV уровня аккредитации. Техникумы и училища оказались менее престижными. За 10 лет (1990-2000) число студентов в них сократилось на 30%, а вузах III - IV уровня возросло в 1,6 раза. Та же тенденция отмечается и в Крыму. За десять последних лет число студентов в учебных заведениях I-II уровня уменьшилось на 35%. В недавнем прошлом это была настоящая кузница кадров специалистов среднего звена. Сконцентрированная в отраслевых Министерствах и ведомствах сеть техникумов и училищ была прочно связана с реальной хозяйственной практикой. Имела свои методические центры, традиции, производственные базы. В период рыночной трансформации в Украине этот принцип организации и функционирования средних профессиональных учебных заведений оказался нарушенным, ухудшилось их финансирование. Одновременно

возрастал наплыв молодежи в вузы III - IV уровня. За те же десять лет численность студентов в них возросла в 2,7 раза. Появление рынка образовательных услуг привело к тому, что ныне выпускник школы с самым скромным средним баллом поступает на коммерческой основе в частные институты, государственные университеты и академии.

На первый взгляд это выгодно всем: государственные учебные заведения получили дополнительный мощный приток средств, за счет которых расширяют и облагораживают материально-техническую базу, повышают заработную плату профессоров и преподавателей; Учредители частных коммерческих институтов имеют солидную прибыль, а органы местного самоуправления - доходы от налогообложения; Государство оказывается в двойном выигрыше: будучи не в силах занять молодежь общественно полезным трудом оно, довольствуется тем, что эта «бунтарская» часть населения оттягивается из армии безработных и одновременно формально решается проблема формирования кадровых структур при минимальных затратах. Ведь расходы на образование в Украине систематически снижаются: в 1995 г. они составляли 5,5% ВВП, 1996 - 4,9%, 1997 - 3,85%, 2003 - и того меньше. Пополняя рынок труда выпускник школы с минимальным баллом по аттестату все же имеет выгоду - на время он уходит от призыва в армию.

Сфера образования, особенно высшего, стала ареной ожесточенного бизнеса. Коммерциализация охватила и государственную высшую школу. Если на первых порах вводились ограничения на прием студентов на платной основе, то в последние годы эти барьеры были сняты, а конкурсный отбор через экзамены сменился «собеседованием». Нами была воспринята Европейская трех ступенчатая система высшего образования: бакалавр, специалист, магистр. Произошла смена вывесок: техникумы стали именоваться колледжами, институты - Университетами и Академиями. Содержание учебного процесса и научного поиска изменилось мало, скорее ухудшилось. Значительная часть профессорско-преподавательского состава в наиболее активных возрастных группах покинула высшую школу в первые годы перестройки: одни ушли в бизнес, другие выехали за границу. Оставшиеся в поисках дополнительного заработка стали по совместительству работать в коммерческих институтах. Оторванные от науки и реальной экономики одни и те же лица мелькают в коридорах и аудиториях многих учебных заведений. Для придания солидности в штаты коммерческих институтов введены профессора и доценты критического возраста, что позволяет владельцам ВУЗов продлевать лицензии на обучение и проходить аккредитацию.

Коммерческие вузы и их филиалы расцвели пышным цветом. Они обосновались почти во всех городах и даже районных центрах, где далеко не всегда полностью укомплектованы квалифицированными кадрами даже общеобразовательные школы. Приблизившись к юношам и девушкам высшая школа обкрадывает их в знаниях. Плодоносящий цветущий сад - творение умелого садовника. Этого - то и не хватает высшей школе. При существующей широте охвата молодежи высшим образованием и уровнем обучающих кадров мы вроде бы сознательно засеваем поле рыночной экономики специалистами - сорняками. Идет процесс разрушения десятилетиями накапливаемого интеллектуального и научно-

технического потенциала образования. К сожалению, в настоящее время современная система образования не может дать специалистов с тем уровнем квалификации, который требуется в нынешних экономических условиях отечественным предприятиям народного хозяйства Украины и, в частности, Крыма.

Таблица 2

Потребность предприятий, организаций и учреждений АПК в работниках по состоянию на конец года за период 2000-2002 г.г.
(по разделам классификации профессий)[5]

	2000		2001		2002		Темпы роста в 2001 году	Темпы роста в 2002 году
	чел.	уд. вес	чел.	уд. вес	чел.	уд. вес		
	1	2	3	4	5	6	7	8
Всего	2081	100,0	2573	100,0	3112	100,0	123,6	120,9
Законодатели, высшие гос. служащие, руководители	122	5,9	170	6,6	245	7,9	139,3	144,1
Профессионалы	304	14,6	454	17,6	595	19,1	149,3	131,1
Специалисты	222	10,7	321	12,5	389	12,5	144,6	121,2
Технические служащие	30	1,4	47	1,8	51	1,6	156,7	108,5
Работники сферы торговли и бытовых услуг	137	6,6	166	6,5	151	4,9	121,2	91,0
Квалифицированные работники сел-го и лес-го хоз-в, рыборазведения и рыболовства	55	2,6	47	1,8	145	4,7	85,5	308,5
Квалифицированные работники с инструментом	682	32,8	824	32,0	864	27,8	120,8	104,9
Операторы и сборщики оборудования и машин	381	18,3	399	15,5	458	14,7	104,7	114,8
Простейшие профессии	148	7,1	145	5,7	214	6,8	98,0	147,6

Анализ таблицы 2 показывает, что наметилась четкая тенденция увеличения потребности народного хозяйства АПК в квалифицированных кадрах при сохраняющейся тенденции выброса на рынок труда квалифицированной рабочей силы. Так, за период с 2000 по 2002 г.г. в АПК потребность предприятий возросла в профессионалах – на 95,7%; в специалистах – на 75,2%; в технических служащих – на 70%; в работниках сферы торговли и бытовых услуг – на 10,2%; в квалифицированных работниках сельского и лесного хозяйства, рыборазведения и рыболовства – на 163,6%; в квалифицированных работниках с инструментом – на 26,7%; в операторах и сборщиках оборудования и машин – на 20,2%; в простейших – на 44,6%.

Необходимо также отметить, что за годы перестройки число специалистов, ведущих научно-технические разработки сократилось в Украине с 313,5 тыс. до 120,8 тыс. человек, хотя количество «остепененных» научных кадров сохраняется

на одном уровне. Последнее скорее связано не с оживлением научного поиска, а с коммерциализацией процесса защиты и присвоения ученых степеней и званий. Два процесса соединились воедино: высшая школа наполняет реальную экономику слабо подготовленными экономистами, юристами, политологами, психологами, а научный потенциал самой высшей школы пополняется не всегда хорошо подготовленными кандидатами и даже докторами наук. Идет процесс старения научных кадров. По АР Крым 39,8% общего числа докторов наук имеют возраст 61-70 лет; 18,7% -старше 70 лет и только 3 человека (1,6%) находятся в возрасте до 40 лет. В связи с коммерциализацией высшего образования ухудшилась подготовка научных кадров через аспирантуру. Сегодня быть аспирантом без отрыва от производства, а тем более соискателем многим не по карману. За сдачу экзаменов по кандидатскому минимуму и научное руководство установлена довольно высокая плата. В то же время низкая оплата труда исследователей и профессорско-преподавательского состава вузов снизили мотивацию молодежи к вхождению в науку. Все это отразилось на результативности научных исследований. За десять лет (1990-2000) количество выполненных и принятых законченных работ уменьшилось в Крыму в 3,4 раза, в том числе по новым видам техники и технологий в 5 раз [6]. За эти годы количество специалистов, выполняющих научно-технические разработки, сократилось почти в 3 раза.

Потери, которые сегодня несут образование и наука Украины, отрицательно скажутся не только на экономическом развитии и культуре населения страны, но и на уровне занятости, способствуя росту безработицы, в частности, в АРК не только в ближайшей, но и отдаленной перспективе. Пока сохраняется надежда, что старейшие государственные учебные заведения не утратят свое лицо и престиж центров по выпуску качественной продукции.

Согласно общепринятой оценки выгода от образования в четыре раза превышает затраты на него. Но это в том случае, если накопленный в процессе образования интеллект будет реализован в соответствующей сфере деятельности.

В советское время действовала четкая государственная система трудоустройства специалистов, оканчивающих профессиональные учебные заведения. Распределение строилось на основе предварительных заявок субъектов хозяйствования. В комиссиях по распределению активно участвовали представители Министерств, ведомств и крупных предприятий. Специалист обязан был в течение 3-х лет отработать по месту распределения, после чего получал право свободного выбора места работы.

Рыночная экономика фактически отторгнула эту систему. Появился рынок труда. Большинство выпускников учебных заведений различного уровня аккредитации решают проблему трудоустройства самостоятельно и, часто, не в лучшем варианте. Нами было обследовано свыше 700 человек работающих по найму в торгово-посреднической сфере (реализаторы). В итоге обнаружилось, что две трети из них имеют высшее и среднее специальное образование. Среди реализаторов много экономистов, юристов, инженеров, психологов, учителей и даже врачей, хотя для выполнения этой работы достаточно овладеть счетом и элементарной культурой межличностного общения.

Основные выводы проведенного исследования. Территориально Украина - Европейское государство. Но для достижения средневропейского уровня экономики и благосостояния населения нам предстоит пройти сложный и трудный путь. Главными условиями продвижения к конечной цели являются развитие науки, образования и бережное отношение к использованию трудового потенциала страны.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

Наметилась четкая тенденции снижения роли современного механизма организации сферы образования в социально-экономическом развитии общества.

На рынке труда постоянно увеличивается доля населения, имеющего образовательную подготовку различного уровня и профессиональной направленности. Однако, ее современный уровень существенно снижает конкурентоспособность трудоспособного населения на отечественном рынке труда. Необходимы кардинальные изменения в сфере подготовки специалистов и научных кадров, в повышении их качественного уровня.

1. Подготовка квалифицированных специалистов осуществляется с отрывом от имеющихся потребностей народного хозяйства, вызванных как переходом к рыночной системе хозяйствования, так и требованиями научно-технического прогресса, улучшения качества жизни.

2. Существует объективная необходимость государственного регулирования набора абитуриентов в высшие учебные заведения различного уровня аккредитации, особенно в профессионально-технические, с целью установления баланса между выпускниками и предложением на рынке труда Украины и, в частности, в АР Крым

Совершенствование системы трудоустройства молодых специалистов после окончания учебных заведений различного уровня аккредитации в настоящее время сдерживается рядом причин: во-первых, у молодых специалистов нет желания подвергаться распределению на различные вакансии предприятий, учреждений и организаций из-за нерегулируемого уровня заработной платы на таковых, особенно в частном секторе; во-вторых, при распределении молодых специалистов в Советское время на предприятия различных отраслей народного хозяйства предполагалось обеспечение каждого вновь прибывшего жильем. К сожалению, на данном этапе развития отечественные предприятия, особенно в сельских районах, не только не в состоянии обеспечить жильем молодых специалистов, но и не в силах выбраться из того кризисного положения, в котором они оказались сначала 90-х г.г.; в-третьих, даже если и возобновить административно-командную систему трудоустройства специалистов, окончивших профессиональные и высшие учебные заведения, то это будет, к сожалению, очередная «кормушка» для чиновников, так как, с одной стороны, чтобы получить хорошее распределение в условиях рыночной экономики молодой специалист пойдет «на все», а с другой – необходимо принятие соответствующего законодательства, регулирующего социально-трудовые отношения на рынке труда; в-четвертых, низкий уровень квалификации молодых специалистов, окончивших специальные профессиональные учебные заведения, с одной стороны, не дает возможности найти подходящую работу, а с другой – те условия труда, которые предлагаются молодым специалистам, не только не

соответствуют современному уровню жизни, но и их не соответствие законодательным нормам порождает негативное отношение к предложениям о работе.

Список литературы

1. Куценко В. и др. Образование как фактор стабильности и национальной безопасности Украины. // Экономика Украины. - №1. - 1998. - С. 15.
2. Ревенко А. Зеркало Недели, №111, январь 2003.
3. Здесь и далее приводятся расчетные данные на основе «Статистичний щорічник України 2000»
4. Рынок труда АРК в 2002 году. Аналитико-статистический сборник. – Симферополь, 2003 г., с. 20
5. Рынок труда АРК в 2002 году. Аналитико-статистический сборник. – Симферополь, 2003 г., с. 39
6. Статистичний щорічник АР Крим, 2000. - С. 380

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 11.00.02.

Карташевская И. Ф.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД ОТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО, ТУРИСТСКОГО РЕГИОНА

Проблемы определения экономических результатов функционирования курортно-рекреационной и туристской отрасли. Одной из главных составляющих экономики Крыма сегодня является туристско – курортная сфера. По различным оценкам от 30% до 50% бюджета автономной Республики Крым формируется этой отраслью. Существующая база гостиничного хозяйства и санаторно-курортных учреждений является одной из наиболее привлекательных для инвестирования со стороны предпринимателей как отечественных, так и из ближнего и дальнего зарубежья. Наглядными примерами являются инвестиционные проекты, осуществляемые в последние годы. Одной из главных предпосылок для ускорения этого процесса стало принятие Верховным Советом Украины Закона «О земле». Наиболее интенсивно эти процессы будут происходить в экономической зоне «Порт Крым». В соответствии с указом Президента № 740/99 «О специальном режиме инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития и специальной экономической зоне «Порт Крым» в Автономной Республике Крым в состав территории приоритетного развития включены Ялта, Алушта, Судак, Феодосия, Ленинский, Красноперекопский районы. Неослабный интерес государства к развитию рыночной экономики подкрепляется нормативно-правовыми документами, среди которых необходимо отметить законы, регламентирующие развитие туризма, курортов, внешнеэкономической деятельности, предпринимательства.

Однако на сегодняшний день мы не можем получить точные данные о доле экономических выгод и издержек, получаемых от внутреннего туризма, посещения территории иностранцами, так как в отечественной практике не существует объективного учета ни количественных, ни качественных данных о функционировании территориально- рекреационного комплекса. Существуют глубокие противоречия между многочисленными законами и нормативными актами, регулирующими курортно- рекреационную и туристскую отрасль. Например, Законом Украины «О туризме» и Программой экономического и социального развития Украины. Согласно Закону «О туризме» (ст. 3 Государственная политика в отрасли туризма): «государство провозглашает туризм одним из приоритетных направлений развития национальной культуры и экономики и создает благоприятные условия для туристической деятельности». А с другой стороны не располагает механизмом реализации этой концепции, так как в Государственной программы экономического и социального развития Украины среди стратегических заданий на среднесрочную перспективу отсутствует даже

**ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЫГОД ОТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО, ТУРИСТСКОГО РЕГИОНА**

упоминание о туризме, курортах, развитии территориально- рекреационных комплексов. Как следствие - отсутствие рекреационных программ в перечне государственных, которые предполагают финансовую поддержку государства.

До сих пор на государственном, отраслевом, региональном уровнях ведутся полемики о понимании основных составляющих туристической, лечебно-оздоровительной деятельности, территориально- рекреационного комплекса. В Украине отсутствует методика учета туристов и доходов, поступающих от их посещения в местные бюджеты. Отчетность от предприятий, входящих в индустрию туризма поступает в многочисленные и разрозненные ведомства, фактически не позволяет провести анализ экономических выгод и государственных издержек от туристской и лечебно - оздоровительной деятельности. Не существует в Украине общепринятой международной систематизации туристических видов деятельности и базы размещения туристов, что приводит к парадоксам и противоречиям. «Белое пятно» в научных работах активизировало интерес к этой проблеме.

Анализ последних исследований и публикаций по методике оценки экономических результатов от туризма можно разделить на три периода:

Первый период (30-60 годы) – рождение рекреологии, становление науки.

Второй период (90-е года) – период перестройки, адаптации наработок плановой экономики к новым экономическим условиям.

Третий период (конец 90-х по н.в.) – адаптация международного опыта к формированию рыночных условий Украины. В работах третьего периода в свою очередь мы выделяем три направления: традиционное, адаптационное, инновационное.

Научные исследования по экономике рекреологии первого периода были нацелены на исследования разрозненных экономических явлений и тенденций. Систематизация научного материала привела к появлению новых отраслей науки: социологических и ландшафтных исследований, рекреологии, географии туризма. Экономический анализ функционирования туристско-экскурсионных предприятий привел к появлению новых методов хозяйствования, полному хозрасчету и самофинансированию. Экономико-картографическое моделирование позволило создать наглядную модель исследуемой территории, показывающей территориальное размещение курортных объектов с необходимой курортологической и технико-экономической информацией. Однако политический строй, существующая система плановой экономики не позволили регулировать инновационные методы хозяйствования, хозрасчета и самофинансирования. Объективным тормозом дальнейшего развития научной мысли послужили методологические основы плановой экономики. Первый период представлен фундаментальными трудами В.С Преображенского , П.Ротоу , Качанова В.С. Петрова В.А. , Знаменской Э. и др.

Второй период (90-е годы) период перестройки, адаптации наработок плановой экономики к новым экономическим условиям представлен работами П.Станева, Е.Атанасова, Х.Хаджиниколова, М. Немкова, К.Петкова , В.И. Азара , М.Э.Немаляевой, Л.Ф.Ходоркова , Балабанова И.Т., Балабанова А.И.

Период характеризуется научными работами, в которых делаются попытки оценок социально-экономического развития рекреационных комплексов. Отсутствие фундаментальных знаний в области туризма не позволяло получить расчеты экономического эффекта функционирования главных составляющих территориального рекреационного комплекса: туристских, трудовых ресурсов, индустрии, инфраструктуры туризма. Внимание ученых сводилось к экономическим результатам функционирования отдельных туристических предприятий, реализации турпродукта.

Традиционное направление третьего периода научных исследований представлено работами целой группы ученых и молодых специалистов Украины, России: Сажнева Н. М, Розинева Т.П, Пархоменко А. М, Винниченко И, Кивец А. Г, Орловская Т. О, Жученко В. Г, Молодецкий А. Е, Мириняк Я.О, Бейдык О. О, и др. Объединяет этих ученых общий методический подход решения проблемы без существенных изменений системы, управлений и экономического механизма.

Например, современные научные разработки Федорченко В.К. Минича И.М. позволяют по – новому рассматривать и использовать научное понятие курорт под которым можно понимать местность, которая характеризуется значительными рекреационными ресурсами, развитой социальной инфраструктурой и материальной базой туризма, является значительным сегментом туристского рынка.[10, с.116]

К положительному аспекту подхода необходимо отнести то, что туристическая деятельность у авторов выступает более емким и широким понятием, чем лечебно-оздоровительная деятельность, осуществляемая на территории курорта, со значительными рекреационными ресурсами, инфраструктурой, материальной базой. Курорт, как сегмент туристического рынка рассматривается уже как объект туристического маркетинга, который, влияет на:

- экономическое развитие данной местности;
- создание рабочих мест;
- увеличение прибыли;
- возврат правительственных инвестиций;
- экономический эффект и поддержку в надлежащем состоянии местных, культурных памятников, культурных традиций.

Критерии выбора места, по мнению Федорченко В.К., Минича И.Н., размещения курортов связаны с соответствием культурных и архитектурных памятников местности, возможностью использования местного населения на работе в курортной зоне. Принципами развития курортов являются местные и региональные условия: горный ландшафт, чистые вода и воздух, наличие памятников, возможности их использования в процессе функционирования курорта, использование преимуществ и выгод курорта в рекреационной деятельности влияния туристской индустрии, предприятий отдыха и лечебного оздоровления на региональное развитие [10].

В учебном пособии для вузов, подготовленном группой авторов под редакцией профессора Т. Г. Морозовой «Региональная экономика» отражены научные методы территориальной организации хозяйства, закономерности, принципы и факторы

**ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЫГОД ОТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО, ТУРИСТСКОГО РЕГИОНА**

размещения производительных сил, дано обоснование современному экономическому районированию России [6].

Адаптационное направление охватывает блок научных работ, в которых делаются попытки и рекомендации по использованию в отечественной практике международного опыта. Эти научные подходы уже не «размыты» среди многочисленных родственных дисциплин; носят адресный, конкретный характер. Например, группа ученых во главе с Квартальным В. А. для оценки роли туризма в национальной экономике рекомендуют использовать модель мультипликатора Кейса: [1, с.41-43]

Приводится в качестве примера группа стран, использующая модель мультипликатора «Ad Hoc» среди которых 7 государств пользуются мультипликатором расходов (Турция, Канада, США, Уэльс, Великобритания...), около 30 государств используют мультипликатор туристских поступлений (Египет, Кипр, Сейшельские острова, Филиппины, Багамы, Восточная Англия и др.).

Использование подобных методик в Украине не представляется возможным. Это объясняется, прежде всего тем, что наше государство и уполномоченные им исполнительные структуры еще не занимались объективной отраслевой статистикой, мониторингом суммарных доходов и расходов. Лукьянова Н. Г., анализируя статистические данные по предоставлению услуг средствами размещения в Украине, доказывает несогласованность 25 видов отраслей, предоставляющих услуги: такие отрасли как торговля, общественное питание не включены в структуру платных услуг, а прибыль от туристско-экскурсионных услуг «несуществующей» отрасли туризма составляет 0,6 от всей сферы услуг» [9, с.33-34].

Международный опыт моделей экономического функционирования туризма на государственном уровне изучен Папиряном Г. А. [4]. В Украине основной единицей, необходимой для экономического анализа является такой показатель как количество прибывших на территорию государства туристов (посетителей). Статистика же швейцарского туризма базируется на информации, собранной в различных местах размещения туристов, так как Швейцария не собирает статистические данные о прибытиях туристов на границе.

Во Франции еще в 1967 году был принят план современного развития сельской местности и туризма в Аквитании. Финансирование плана осуществлялось частным сектором, а координация развития возлагалась на правительственную комиссию. По этому плану прибрежный район разделялся на 16 секторов, из которых девять должны были развивать рекреационный комплекс, т.е. оборудовать пляжи, зоны отдыха на берегу озер в зеленых зонах с условием сохранности ландшафта и дикой природы. По этому плану предусматривались: сохранение уже существующих курортов, обновление и расширение существующих поселений, например, Лакан; строительство новых курортов типа Малиец. Планировка и строительства новых средств размещения производились с целью удовлетворения потребностей внутреннего туризма страны. Весь комплекс своевременных мер позволил туризму Франции развиваться, даже в годы экономического спада.

В Испании, под давлением конкуренции, стали особое внимание уделять улучшению окружающей среды, с этой целью сократили движение автомобильного транспорта, разбили новые парки, очистили улицы и пляжи, построили новые зоны отдыха. Реконструкции инфраструктуры и индустрии туризма способствовало проведение Олимпийских игр, в Барселоне - Всемирной выставки «Экспо 92» [4, с.103 – 107].

Приведенные примеры доказывают реально существующие закономерности в системе формирования и управления туристической отрасли на государственном, региональном уровнях. Как следствие логической системы управления является экономическая эффективность всего туристического, отрасли считает необходимым умение оценивать отрасль посредством определения ее экономических показателей, под которыми подразумеваются рекреационного комплекса.

Моисеева Н. К. при определении конкурентной среды в самой отрасли и определении места отрасли в системе народного хозяйства предлагает концепцию национального ромба М. Портера [2, с. 33-37]. Для оценки:

емкость рынка, то есть количества продукции, которое может быть реализовано за год;

виды конкуренции (локальная, региональная, национальная глобальная);

темпы прироста емкости рынка и этап жизненного цикла отрасли;

количество конкурентов и их относительные рыночные доли;

вид вертикальной интеграции;

величины входных и выходных барьеров, выражаемых в денежном эквиваленте;

темпы технологических изменений и продуктовых инноваций;

степень продуктовой дифференциации в отрасли;

величины эффектов масштабов (производственного или маркетингового);

отраслевая капиталоемкость;

среднеотраслевая прибыльность;

При этом Моисеева Н.К. признает, что: «Основные экономические показатели отрасли характеризуют ее текущее состояние, однако они, даже будучи проанализированными в ретроспективе, часто не являются эффективным инструментом отраслевого прогнозирования в условиях нестабильности окружающей среды» [2,с.37].

Нерешенные проблемы определения экономических результатов от туризма. Подобных выше публикаций достаточно много в материалах научно-практических международных конференций последних лет. Главным недостатком подобных работ является констатация положительного опыта в международной туристической практике. Авторы делают только попытки адаптировать изученный опыт к нормативно-правовому полю с учетом исторических и экономических особенностей Украины. Кроме того предложения, как правило, носят типичный характер и не затрагивают территориальных проблем.

Однако материалы исследований представляют интерес и стимулируют появление новых инновационных подходов в отечественной практике.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЫГОД ОТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО, ТУРИСТСКОГО РЕГИОНА**

Инновационное направление третьего периода фактически только формируется и еще не располагает широким кругом научных публикаций.

Интерес представляет работа Харичевой Г.Я. и Руденко А.И., работающих над показателями эффективности в сфере туризма [7 с.42 –44]. Авторы предлагают экономическую эффективность туристической деятельности считать по удовлетворению потребностей людей в отдыхе и получению определенной выгоды (экономического эффекта) от:

- организации туризма в масштабе государства;
- туристического обслуживания в рамках региона;
- производственного функционирования туристической фирмы;

Предлагается эффективность работы туристического комплекса оценивать по деятельности каждого из его учреждений. В результате исследований предлагается формула, позволяющая определить экономическую значимость учреждений отрасли:

$$E^{1/2} = \frac{X_1^1 - X_1^{\min}}{X_1^0 - X_1^{\min}} \cdot \frac{X_2^1 - X_2^{\min}}{X_2^0 - X_2^{\min}} \quad (1)$$

$E^{1/2}$ - коэффициент сравнительной эффективности, 1-го и 2-го учреждения;

X_1^1 X_2^1 - показатели, достигнутые в ходе деятельности сопоставимых учреждений в отчетном году;

X_1^0 X_2^0 - исходные показатели, достигнутые учреждением в году, принятом за основу сравнения;

X_1^{\min} X_2^{\min} - показатель 1-го, 2-го учреждения наихудшем квартале года, принятого за основу сравнения.

В качестве показателя, учитываемого при сравнении эффективности, как вариант предлагается принять размер поступлений в государственный бюджет в расчете на одного занятого в учреждении.

Никитина М.Г., Шумский В.М., рассматривая отраслевую структуру мирового хозяйства, выделяет международный туризм в самостоятельную отрасль [3]. Анализируя экономические функции туризма, Никитина М.Г. и Шумский В.М. высказывают и аргументируют ряд инновационных подходов: «Наиболее важной экономической функцией международного туризма является простое и расширенное воспроизводство рабочей силы, перелив денежных средств из одних районов в другие, а также приток иностранной валюты. Простое и расширенное воспроизводство рабочей силы связано, как правило, с недельным и годовым циклами туристической деятельности, когда человек не только восстанавливает, но и увеличивает свою трудоспособность.» [3, с.99]

Международный туризм является важным источником иностранной валюты, так как ее получение в туризме происходит гораздо быстрее, чем в традиционных экспортных отраслях. Кроме того, в туризме реализуются ресурсы, не представляющие ценности для других отраслей хозяйства. В то же время, иностранный туризм требует развития общехозяйственной и социальной

инфраструктуры, а также высокого уровня развития отечественного туризма, который создает основу для иностранного.

Недоучет этого положения приводит к тому, что многие экономисты рассматривают иностранный туризм как перспективную важнейшую отрасль хозяйств в развивающихся странах. В пользу этого приводятся аргументы быстроты получения иностранной валюты, использования нетрадиционных, экзотических ресурсов и обеспечения занятости населения.

В действительности дело обстоит гораздо сложнее, об этом свидетельствует формула расчета экономической эффективности иностранного туризма:

$$\text{Э эф} = (В - И)/О, \quad (2)$$

где

Э эф – экономическая эффективность иностранного туризма;

В – валовые поступления иностранной валюты от туризма;

И – импортное количество товаров и услуг (стоимость товаров и услуг для туристов, привозимых из других стран);

О – объем отечественной валюты, вложенной в развитие иностранного туризма.

Анализ этой формулы в применении к развивающимся странам показывает относительно низкую экономическую эффективность иностранного туризма. Это связано с небольшой величиной в, обусловленной малым туристским потоком. В то же время величина и может быть очень большой, т.к. стране приходится ввозить не только специфические товары и услуги, но и обычные продукты питания. Расширение емкости рабочих мест также происходит не всегда, так как международный туризм в развивающихся странах сосредоточен в руках иностранных сил, а они предпочитают не использовать местную рабочую силу, а привозить обученные кадры из своих стран. По этой же причине очень часто приобретенная валюта направляется не в экономику развивающихся стран, а в европейские банки [3, с.100].

С Шумским В.М. можно не согласиться, признав идею неординарной. Экспорт в туризме всегда был и остается наиболее рентабельным видом услуг. Согласно статистическим данным Харриса Годфри: «В среднем, каждый иностранный турист тратит в США около 1250 долларов на гостиницы, рестораны, поездки по стране и экскурсии, развлечения, покупки, подарки и т. п.» [11, с. 23]. В Европе этот показатель вдвое меньше и составляет около 640 долларов США.

Фундаментальная работа по определению экономических выгод от туризма на базе новой методики разработки стандартов в статистике туризма проделана группой международных экспертов: С.Флитвуда, Д. Фрехтилинга, Э.ден-Худа. Р. Мейера, А. Писарски, Г.Равиндраном .[8]

Предложенная методика по сбору и учету первичной информации о количестве прибывших туристов (посетителей), наличии гостиничных мест, посадочных мест в ресторанах позволяют получить объективные первичные данные, от туристской деятельности для экономического анализа. Предложена модель оценки экономических выгод, связанных с расчетом количества посетителей, измерением

**ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЫГОД ОТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО, ТУРИСТСКОГО РЕГИОНА**

издержек, связанных с туризмом, технологией подсчета чистых экономических выгод от туризма. [8,139].

Для инновационного периода характерно прикладное значение работ, новые подходы в организации управления, глубокое значение учеными технологии предоставления туристских услуг в отечественной и международной практике.

Нерешенной частью общей проблемы, которой посвящена данная статья, является организационно-методические особенности анализа отрасли, предшествующего этапу экономического расчета эффективности функционирования курортно-рекреационного, туристского региона.

В качестве объекта исследования предлагается использовать кластерную модель географии управления под которой будем понимать совокупность экономических, социальных моделей, позволяющих достичь эффективности функционирования системных блоков базисной модели территориального рекреационного комплекса.

Базисная модель представляет рекреационную систему в виде субстратной модели. Она состоит из взаимосвязанных подсистем: группы отдыхающих, природного и культурного исторического потенциала, туристской инфраструктуры, обслуживающего персонала и органа управления. [5]

Для получения объективных данных, связанных с расчетом экономической эффективности курортно- рекреационного, туристского региона необходимо решить ряд организационных ключевых задач, наиболее важными среди которых является:

1. выявление перечня предприятий, которые предоставляют туристские услуги;
2. подсчет и характеристика этих предприятий;
3. отбор необходимых экономических показателей;
4. сбор и обработка данных.

В системе классификаций, разработанной Всемирной туристской организацией, перечислено 185 видов деятельности, которые оказывают непосредственные услуги в туризме, большинство из которых обслуживают посетителей, ряд предприятий посещают местные жители; это относится к ресторанам, барам, столовым. Тем не менее, эти виды деятельности имеют важное значение для анализа выгод, получаемых регионом от туризма и курортной деятельности.

Для экономического анализа региона в отечественной практике предлагаем использовать показатели хозяйственно- финансовой деятельности следующих предприятий:

- средств размещения туристов- гостиниц, кемпингов, санаториев, пансионатов, баз отдыха, частного сектора;
- ресторанов, баров, туристских столовых, ночных клубов, варьете;
- транспорта – авиационного, морского, железнодорожного, автомобильного;
- рекреационных, культурных предприятий- музеев, выставок, игорных заведений, спортивных объектов, прочих услуг;
- фирм-турагентов, туроператоров, частных предпринимателей.

Для анализа состава иностранных туристов, выбора целевых элементов необходимы данные, характеризующие посетителей как иностранных так и внутренних, а также параметры характеристики поездки.

Решение проблемы экономического воздействия туристской деятельности на региональную экономику заключается в том, возвращают ли посетители (туристы), привлеченные в регион на отдых и лечение больше, чем стоимость обслуживания и затрат, связанных с функционированием системы их обслуживания.



Рис. 1. Измерение экономических выгод от функционирования курортно-рекреационного, туристского региона

Валовые экономические выгоды могут быть представлены прямыми расходами иностранных и внутренних посетителей, общей суммой доходов предприятий, общей суммой выплат в виде зарплат, общей занятостью населения, государственными доходами в виде налоговых сборов и пошлин, чистых доходов предприятий.

Туризм может оказывать прямое и благоприятное воздействие на денежные доходы жителей, обеспечивая занятость на фирмах, предприятиях и в других организациях, непосредственно обслуживающих посетителей. В этой среде зачастую самым важным измерением выгод являются личные доходы, образуемые благодаря туризму. С этим тесно связана занятость, формирующаяся благодаря расходам посетителей. Это может выражаться в виде количества рабочих мест на полный и неполный рабочий день.

Коммерческие доходы могут представлять собой валовые поступления, образуются благодаря расходам посетителей. Чистые доходы являются показателем жизнеспособности фирм, обслуживающих туристов. Они обеспечивают средства для капиталовложений и указывают, насколько эффективно соответствующая фирма обслуживает туристов.

Представляется возможным подсчитать поступления в государственную казну, образующиеся в результате туристской деятельности. Эти поступления включают главным образом налоги, в том числе лицензионные сборы, входные билеты. Кроме этого, государству принадлежит ряд гостиниц, авто кемпингов, магазинов, поступления которых тоже следует учитывать в качестве государственных доходов. Валовой внутренний продукт (ВВП) является самым широким показателем товаров и услуг, которые производятся благодаря экономической деятельности внутри страны, включая туризм. Показатель влияет на благосостояние населения. Важным показателем является иностранная валюта, поступающая благодаря приему и обслуживанию иностранных посетителей.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ РАСЧЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЫГОД ОТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО, ТУРИСТСКОГО РЕГИОНА**

Оценка расходов посетителей по категориям используется для расчетов доходов предприятия, тогда расходы посетителей на определенной категории равны доходам предприятий в соответствующей категории поставщика.

Предполагается, что определенная доля доходов предприятий используется для выплат зарплат работников (фонд заработной платы).

Налоговые поступления в государственную казну, сборы и другие доходы, получаемые благодаря посетителям, являются результатом их прямых расходов, образующихся доходов предприятий и заработной платы, которую получают трудящиеся, занимающие рабочие места благодаря расходам посетителей.

Вторая категория государственных доходов, образующаяся благодаря расходам посетителей, относится к другим доходам предприятий. Сюда относятся налоги на добавленную стоимость, налоги на валовые поступления, налоги на доходы, лицензионные сборы на право заниматься коммерческой деятельностью, которые платят субъекты туристической деятельности.

Третья категория государственных доходов образуется благодаря налогам с заработной платы работников туристских предприятий.

Анализ данных подразумевает анализ информации, которая имеется в горисполкомах региона, которые можно использовать при изучении модели экономических выгод от туризма.

Валовые экономические издержки требуют более детальной систематизации, но в общем виде могут быть представлены затратами, связанными, например, со строительством и содержанием дорог, содержанием милиции, обеспечением предприятий туризма водой, электроэнергией, теплом, вывозом мусора, содержанием музеев, медицинским обслуживанием туристов и т.д.

В условиях нехватки ресурсов измерение экономических выгод туризма в каком-либо районе без подсчета соответствующих издержек влечет риск растраты ограниченных средств. Более того, такой подход может привести к нанесению серьезного ущерба окружающей среде, резкому росту стоимости общественных служб, участвующих в обеспечении и обслуживании посетителей, а также к значительному снижению качества жизни местных жителей.

Социальные издержки такого вида деятельности, как туризм, включают в себя прямые издержки, которые покрываются непосредственно лицами, производящими их; и косвенные издержки, которые налагаются на других без соответствующей компенсации.

Когда какой-либо посетитель приезжает на автомашине на достопримечательный объект, например, в Крымский природный заповедник, и платит за входные билеты, он несет прямые издержки: напрямую компенсирует затраты владельца заповедника на его содержание. Однако при этом его поездка на данный туристический объект и обратно включает использование дороги и работу местной милиции по обеспечению безопасности движения. Издержки, связанные с использованием этой дороги и привлечение дорожных служб, являются косвенным.

Государство переносит бюджетные издержки на компенсацию этих издержек на граждан в форме налогов. Таким образом, издержки несет не государство, а сами жители, снижается тем самым качество своей жизни. Такие связанные с качеством

жизни издержки легко представить, но трудно измерить. Косвенные издержки, вызванные посетителями можно отнести к бюджетным издержкам, связанным с содержанием милиции, пожарной охраны, удалением отходов, коммунально – бытовыми услугами.

Выводы. Таким образом, валовые экономические выгоды могут быть представлены прямыми расходами иностранных и внутренних посетителей, общей суммой доходов предприятий, общей суммой выплат в виде зарплат, общей занятостью населения, государственными доходами в виде налоговых сборов и пошлин, чистых доходов предприятий

Технология подсчетов, приведенных в публикации позволяет произвести оценку чистого вклада от посещения отдельных типов посетителей в сегменте рынка. Это имеет важное значение для региона в целом и отдельных ее предприятий, так как определяет максимальную доходность от вкладываемых средств.

Список литературы

1. Зорин И.В. Квартальнов В.А. Туристский терминологический словарь: Справочно-методическое пособие. – М.: Советский спорт, 1999. – 664 с.
2. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристической фирмой: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
3. Никитин М.Г. Шумский Н.М. Мировое хозяйство: глобальные и региональные структуры. Учебное пособие - Симферополь, 2002г. с 332.
4. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: маркетинг в туризме. – М.: Финансы и статистика, 2000. –160 с.
5. Преображенский В.С. География рекреационных систем СССР. – М.: Прогресс, 2001. – 320 с.
6. Региональная экономика: Учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Галаяц и др.; под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 304 с.
7. Розвиток рекреації в контексті проблем господарсько-фінансового механізму України // Туристично-краєзнавчі дослідження. Випуск 2. – К.: ЧП Кармаліта, 1999. С 42-48.
8. Сбор и обработка статистических данных по туризму. Техническое пособие//Мадрид (Испания): изд-во Всемирной туристической организации, 1985, с. 146.
9. Уніфіковані технології готельних послуг: Навч. посіб./ за ред. проф. В.К Федорченка, Л.Г. Лук'янова, Т.Т. Дорошенка, І.М. Мініч. – К.: Вища шк., 2001. – 237 с.
10. Федорченко В.К. Мініч І.М. Туристський словник – довідник: Навчальний посібник. – К.: Дніпро, 2000. – 160 с.
11. Харрис Годфри, Кац Кеннет М. Стимулирование международного туризма в XXI веке: Пер. с англ.- М.: Финансы и статистика, 2000.- 240с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 330.111.66:502.4

Коваленко Н.Г.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАПОВЕДНИКОВ

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАПОВЕДНОГО ФОНДА

Современные социально-экономические проблемы невозможно рассматривать, без учета взаимосвязи природы и общества. Только к концу XX века, когда произошло осознание глобального характера экологической проблемы, а социально-экономический прогресс в обществе уже не может осуществляться без учета экологических факторов, стало очевидным, что как природа и общество в целом, так и их отдельные компоненты могут устойчиво развиваться только во взаимоприемлемых формах.

В сложившихся условиях нерационального природопользования важное место занимает использование заповедного фонда природы, что является актуальным для Украины и Крыма. Учитывая важное значение лесов Украины, усилия направлены на наращивание природоохранного потенциала и сохранения биоразнообразия, увеличение площади лесов с ограниченным режимом лесопользования, заповедных территорий.

В современных условиях хозяйствования и рыночных отношений необходимо решать вопросы с помощью экономических и законодательных инструментов. В этой связи актуальным является интеграция двух типов природопользования - природоохранного и рекреационного, что позволит решать локальные вопросы каждого заповедника, а также рекреационного комплекса в целом.

Анализ последних исследований социально-экономических проблем заповедников

Исследованием данной проблематики занимаются многие ученые. Так, Н.А. Малешин, изучая Центрально-Черноземный государственный биосферный заповедник им. В.В. Алехина, обобщил проблемы финансирования, охраны и развития данной территории [1]; В.А. Боков и В.Г. Ена предложили модель организации Национального парка в Крыму, что, по их мнению, поможет решить ряд сложнейших проблем [2]; Я.П. Дидух и Ю.Р. Шеляг-Сосонко рассматривали проблемы Карадагского государственного заповедника [3]; рекреационное лесопользование в Крымском природном заповеднике и его экономическая оценка изучены В.А. Лушпой и В.А. Стародубовой [4].

Анализ литературных источников показал, что социально-экономические вопросы заповедников достаточно глубоко не рассмотрены, поэтому необходимость изучения современных социально-экономических проблем особо охраняемых природных территорий очевидна.

В рамках исследования ставятся теоретические и практические задания по выявлению основных социально-экономических проблем предприятий природно-

заповедного фонда. Для этого рассмотрены следующие предприятия: Крымский природный заповедник и Симферопольское лесохозяйственное хозяйство.

СОВЕРМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАПОВЕДНИКОВ В УКРАИНЕ И КРЫМУ

Одновременно с распадом СССР распалась уникальная система заповедных территорий, включающая около 150 заповедников. Около половины остались в собственности российской Федерации, остальные перешли в ведение республик СНГ и часть из них в настоящее время находится в зонах межнациональных конфликтов, часть вовлечена в активную хозяйственную деятельность, а некоторые просто прекратили свое существование.

Политическая, социальная и экономическая реформы нашего времени не могли не сказаться на структурной перестройке заповедной системы Украины в целом и каждого заповедника в отдельности. В деятельности Крымского природного заповедника, как в зеркале, находят отражение все проблемы сегодняшнего дня. В их ряду одной из главнейших, подлежащей решению на государственном и региональном уровнях, является проблема финансовых ресурсов. Следует учесть тот факт, что все государственные средства в течение прошлого года направлялись только на выплату заработной платы, а текущая хозяйственная деятельность (ремонт машин, тракторов, механизмов, приобретение ГСМ, лесохозяйственные и заповедно-режимные мероприятия, капитальный ремонт зданий и сооружений, дорог, шлагбаумов, восстановление информационных и противопожарных аншлагов, содержание пожарной техники) финансируется на уровне 10% от потребностей. Естественно, что такое положение вещей не может не сказываться на всей деятельности заповедника и прежде всего на охране его территорий.

Говоря об инспекции охраны территории заповедника, необходимо отметить, что после ликвидации в заповедниках лесных отделов руководителями инспекций охраны заповедников иногда становятся люди, весьма далекие по роду своей прежней деятельности от леса, не понимающие специфику лесоохранной деятельности. До сих пор правительством Украины не утверждено положение об инспекции охраны заповедников, где были бы обозначены правовой статус и обязанности инспекторов. Пока же, как следует из анализа деятельности заповедников Крыма, качественная охрана территории на высшем уровне поставлена лишь в Крымском природном заповеднике, Симферопольском государственном лесохозяйственном хозяйстве, Ялтинском природном заповеднике, что на общем фоне всех имеющихся заповедников в Крыму свидетельствует о случайности этих достижений, полученных руководителями заповедников в результате выдающихся усилий, вопреки сложившимся финансовым, законодательным и другим условиям.

Положение может быть улучшено в соответствии с «Программой перспективного развития заповедного дела в Украине» от 22 сентября 1994 г. согласно которой, директора государственных заповедников и национальных парков и их заместители являлись соответственно главными государственными инспекторами и их заместителями по охране территорий этих государственных природных заповедников и национальных парков.

Особую проблему составляют коммерческие браконьерские охоты в заповедниках, осуществляемые нелегальным путем. Для этой деятельности имеется ряд предпосылок. Во-первых, высокий спрос на редкие охотничьи трофеи со стороны богатых охотников из США, Канады, Германии, Австрии, Испании и Италии. Во-вторых, отсутствие на таможне специалистов и жесткого контроля за вывозом ценных охотничьих трофеев, в том числе полученных от добычи видов занесенных в Красную Книгу. В-третьих, высокая коррумпированность чиновников, выдающих документы охотничьей лицензионной деятельности, что позволяет многим охотничьим фирмам неизвестным образом получать для своих зарубежных клиентов разрешения на вывоз трофеев, даже включенных в список СИТЕС. В-четвертых, концепция самофинансирования заповедников в условиях экономического кризиса косвенно легализует охотничий преступный бизнес. В-пятых, гонорары за добычу редких видов копытных и хищных животных исчисляются в пределах от 5 до 50 тыс. долл. США, что является астрономической платой за услуги и трофеи в странах СНГ и делает этот бизнес исключительно прибыльным при небольшой доли риска.

В настоящее время большую поддержку в решении глобальных вопросов экологизации мышления, а также экономических проблем заповедников могла бы оказать широко развернутая рекламная компания через средства массовой информации, построенная по принципу пробуждения национальной гордости своими уникальными природными объектами, воспитания любви и уважения к людям, выполняющим нелегкую службу и берегающим для нынешних и будущих поколений бесценное природное богатство, часть которого несомненно может быть включена в программу ЮНЕСКО по сохранению мирового наследия. Создание позитивного отношения к заповедникам и национальным паркам у больших групп людей позволило бы решить такие важные проблемы, как создание новых особо охраняемых природных территорий и расширение границ уже существующих, добиться привлечения инвестиций в заповедники на некоммерческой основе и получить признание властей на местном, региональном и государственном уровнях.

Очень важной для заповедников является проблема материальной оценки их ресурсов. Когда происходит авария на нефтепроводе, случается наводнение или сходит сель на густо населенный район, то всегда в средствах массовой информации дается оценка нанесенного ущерба, по которой можно сделать выводы о его размерах. Для заповедников такой оценки в настоящее время не существует и в Министерстве охраны окружающей среды и природных ресурсов Украины, в правительстве Украины, в других государственных органах не знают, во сколько оценивается их природное и научное наследие.

В течении долгих лет проводилась работа научным отделом Крымского природного заповедника по изучению воздействия на горные экосистемы таких факторов как глобальные изменения климата и связанные с этим процессы взаимодействия леса и степи, антропогенное окружение, влияние разнообразных режимов на сохранение лесных массивов. В результате этой работы накоплен уникальный научный материал, который никогда не систематизировался и не обрабатывался с помощью современных технологий, программ и хранятся в виде не

кодированной информации на специальных бланках и карточках описаний, каждая из которых имеется не более чем в одном экземпляре, и лишь 30% материалов представлены в ежегодных томах «Летописи природы» (годовой отчет заповедника). Любое чрезвычайное происшествие может привести к невозможной утрате многолетней базы данных, которые, исходя из уникальности заповедника, не имеют аналогов во всем мире.

Возможно, если бы существовала количественная оценка материальной ценности национального природного богатства, сберегаемого заповедниками Украины, то отношение правительственных структур и общества к их финансовому положению сегодня было бы другим. Соответственно могли бы измениться структура и принципы государственного управления заповедниками и национальными парками как государственными объектами. Во Франции «Служба национальных парков» имеет штат в несколько сотен специалистов 10 региональных отделов и более 100 полевых станций.

Управление заповедным делом Министерства природы Украины насчитывает около 30 человек и не имеет реального права решать вопросы планирования, финансирования, капитального строительства, труда, заработной платы, подбора и расстановки кадров.

Важность обозначенных проблем рассмотрим на примере Крымского природного заповедника и Симферопольского государственного лесохозяйственного хозяйства.

Крымский природный заповедник - старейший и крупнейший на полуострове. Здесь под охрану и на естественно-научные исследования отведено 33397 га горно-лесных ландшафтов в Центральной части Горного Крыма, в том числе четвертая часть на южном склоне гор. На этой территории произрастает около 1200 видов высших растений (почти половина всей флоры Крыма), обитает более 200 позвоночных животных (половина встречающихся в Крыму). В составе заповедных лесов преобладают вековые буковые и сосновые насаждения, сохранившие свой первозданный характер; остальная территория занята преимущественно широколиственными лесами из дуба, клена и ясеня [4].

Общая площадь заповедника в настоящее время составляет 44 175 га, в том числе горно-лесной части 34 563 га. Его территория протянулась с севера на юг примерно на 30 км, а с запада на восток - на 20 км. Южная граница подходит к Черному морю, охватывая живописный обрывистый склон, а северная, пересекая вершины гор и высокогорные безлесные плато (яйлы), простирается за пределы главной гряды Крымских гор.

Орнитологический филиал заповедника «Лебяжий остров» площадью 49 га и акваторией 9563 га расположен в Каркинитском заливе Черного моря у северо-западных берегов Крымского полуострова. Вокруг филиала создан заказник площадью акватории 27646 га.

Растительность заповедника богата и разнообразна: в настоящее время здесь известны 1180 видов высших растений, 193 вида мха, 231 вид лишайников. На территории произрастает 98 видов эндемичных растений, в Красную Книгу Украины занесены 74 вида.

Благодаря строгому режиму, научно-обоснованным методам охраны природных комплексов, на территории заповедника и сейчас встречаются ценнейшие участки дуба, бука, сосны крымской, уникальные реликтовые рощи тиса, можжевельника.

Многообразие растительных ассоциаций, климатическая поясность обуславливает богатый видовой состав животного мира: на территории горно-лесной части заповедника обитают 39 видов млекопитающих, 185 видов птиц, 14 видов амфибий и рептилий, 8 видов пресноводных рыб.

С 1975 г. акватория "Лебяжьих островов" отнесена к угожьям, имеющим международное значение. Научные исследования в заповеднике проводятся в направлении разработки методов охраны природных комплексов, сохранения генофонда растительного и животного мира. По результатам проведенных исследований опубликовано более 300 научных и научно-популярных работ. Наряду с природоохранной и научно-исследовательской работой сотрудники заповедника проводят большую эколого-воспитательную работу по охране окружающей природной среды. Этой цели служат музей природы и дендрозоопарк площадью 6 га, а также экологические маршруты и рекреационные участки, специально выделенные на территории заповедника. Эти объекты ежегодно посещают десятки тысяч экскурсантов, а также зарубежные гости.

Санитарное состояние лесов заповедника удовлетворительное. Очагов вредных болезней леса в последние годы не наблюдалось, насаждений требующих проведения сложных санитарных рубок нет, нет случаев буреломов, ветроломов и снеголомов. Динамика количества лесных пожаров за последние три года резко увеличилась - в 14 раз, составила 123 случая. Общая лесная площадь, охваченная пожарами, составила 347,54 га, средняя площадь одного пожара составила 3 га. Причины возникновения пожара установить, как правило, достаточно сложно: практически невозможно выявить лиц, виновных в возникновении пожара. Основная причина пожара в лесах заповедника - не затушенный костер или умышленные поджоги.

Дорожная сеть на территории заповедника довольно густая: на 1000 га приходится 18,8 километров дорог. Через заповедник проходит дорога республиканского значения Алушта-Ялта протяженностью 50 км и дороги лесохозяйственного и противопожарного значения.

Природно-ресурсный потенциал Крымского природного заповедника, имеющаяся инфраструктура позволяет вести рекреационную деятельность на его территории.

Кроме Крымского природного заповедника рассмотрим еще одно предприятие Крыма, которое относится к заповедному фонду и использует природные ресурсы в рекреационной сфере.

Это Симферопольское государственное лесохозяйственное хозяйство (СГЛОХ), которое расположено в центральной части Крыма на территории Белогорского, Красногвардейского и Симферопольского административных районов и г. Симферополя.

Симферопольское государственное лесохозяйственное хозяйство, основанное на государственной собственности, входит в состав Государственного Комитета по лесному хозяйству Крыма и подчиняется Министерству лесного хозяйства Украины.

На предприятие возлагается задача по комплексному ведению лесного и охотничьего хозяйства:

проведение мер по восстановлению лесов, замены малоценных, низкопродуктивных насаждений на высокопродуктивные облесения малопродуктивных земель, не используемых в сельском хозяйстве;
организация и развитие лесосеменной базы и лесных питомников;
сохранение и улучшение водоохраных, защитных функций лесов;
ведение лесохозяйственного хозяйства в соответствии с Положением «Об охотничьем хозяйстве Украины» и других постановлений правительства Украины и так далее.

Предприятие осуществляет контроль за соблюдением правил лесопользования и лесовосстановления всеми предприятиями и организациями, ведущими хозяйство в лесах, независимо от их подчиненности и форм собственности, а также гражданами.

Функционирование лесной отрасли Крыма направлено на удовлетворение потребностей в продукции из древесины от проведения санитарных и промежуточных рубок, в продуктах пользования лесом: лектесырье, дикорастущие плоды и ягоды, орехи, мед, мясо диких животных, сенокосы, пастбища, на проведение охотничьих мероприятий (охота, выращивание животных, подкормка диких животных), на осуществление туристских мероприятий, связанных с проведением охоты, а в связи с углублением экологического кризиса – на увеличение уникальных возможностей влияния лесных массивов на социальные и экологические показатели жизнедеятельности общества. Особое значение имеет лесной комплекс в условиях Крыма.

Основной проблемой промышленной деятельности предприятий объединения «Крымлес» является отсутствие в большинстве лесхозов своей качественной древесины, постоянного бюджетного финансирования. Финансирование проведения охотничьих, туристических мероприятий осуществляется за счет собственных средств. Затраты на проведение охотничьих мероприятий в 1999 году составили 421,5 тыс. грн., а в 2000 году – 881,6 тыс. грн.

Анализ финансового состояния государственных охотничьих и лесохозяйственных хозяйств Крыма показал, что удельный вес собственных поступлений к затратам в целом составил 1985 тыс. грн. Охотничьими хозяйствами в сезон охоты 1999 года было принято 499 иностранных охотников-туристов. В результате выдачи и обмена отстрелочных карточек было получено 96,2 тыс. грн.

Исходя из состава насаждений и региональных особенностей территории, определены такие направления ведения лесного хозяйства:

- заповедно-рекреационно-мелиоративное;
- эколого-мелиоративное;
- реконструктивно-мелиоративное;
- охотничье-рекреационное;
- рекреационно-лесохозяйственное.

Лесная территория предприятия закреплена в качестве охотничьих угодий за самим предприятием. Одной из задач в этих угодьях является сохранение и преумножение численности животных и создание благоприятных условий для их обитания, так как чрезмерная, нерегулируемая численность приносит вред лесным насаждениям. Проведение охотничьих и туристских мероприятий носит спортивно-промысловый характер. Разрешение (лицензия, отстрелочная, контрольная

карточка, выдача удостоверений охотника) относительно участия в охотничьем сезоне клиент получает после предоставления необходимых документов. Участие в охоте предоставляется как юридическим лицам (организациям и предприятиям), так и физическим (групповая, одиночная). Туристские мероприятия проводятся в разрезе осуществления охоты иностранными гражданами. Создание базисного питомника в условиях Симферопольского ГЛЮХ не предоставляется возможным, так как для создания такого питомника по проекту требуется площадь не менее 20 га, что в горных условиях практически не возможно.

По нашему мнению, руководству предприятий необходимо разработать рекомендации по улучшению развития деятельности на территориях особо охраняемых природных зон. И через органы местного самоуправления предложить их на рассмотрение в Верховный Совет Крыма и Совет Министров. Таким образом, при принятии законодательных актов по данным проблемам будут учтены предлагаемые изменения и дополнения в законодательной базе, которая в настоящее время далеко несовершенна.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

На основе проведенного опроса среди руководящего и технического состава управления предприятий природно-заповедного фонда, предлагается:

усовершенствовать структуру управления предприятий;

использовать современные экономические методы управления, адаптированные к особенностям экономики Украины и Крыма (ценообразование, финансирование, планирование, анализ);

наладить работу связей с органами местного самоуправления для выведения проблем предприятий на государственный уровень;

проводить экологическую пропаганду.

Государственным вкладом в решение социально-экономических проблем заповедников Крыма будет общегосударственная программа по поддержке развития экологического туризма в Крыму, а так же необходим комплекс действий и мер, которые могли бы сохранить окружающую среду:

создание действительно эффективной экологической полиции (горно-лесной, морской, степной и других), подчиняющейся Рескомприроды Крыма. Необходимо сосредоточить природоохранные действия в одних руках.

провести комплекс исследований по оценке экологической устойчивости ландшафтов, особенно горно-лесных. Как показывают исследования уровень устойчивости лесных ландшафтов к антропогенным нагрузкам различаются в сотни и даже тысячи раз. Значение величины устойчивости позволит регулировать потоки рекреантов.

целесообразно вывести из подчинения исполнительной власти природоохранные органы и образовать особую структуру, подчиняющуюся законодательным структурам. Подчинение исполнительной власти неизбежно создает предпосылки для максимального использования ресурсов, без учета экологических требований;

необходимо внедрить на государственном уровне систему образования с четким экологическим направлением для изменения менталитета населения.

Необходимо решить проблемы, касающиеся туризма в целом как перспективной отрасли для экономики Крыма:

выведение курортно-туристических проблем на уровень государственной политики, рассмотрение их как задач первостепенной важности;

необходимо создание информационной системы поддержки курортно-туристической отрасли, придание ей международного характера;

необходимо проведение целенаправленной экологической политики в системе учреждающих действий стратегического характера;

нахождение оптимального соотношения тактических и стратегических интересов. При проектировании и создании новых объектов, при любой форме воздействия на природную среду следует учитывать не только ближайшие, но и отдаленные последствия. Необходимо учитывать все негативные воздействия на природную среду при подсчете рентабельности производства;

все разработки по развитию туристической деятельности должны опираться на взаимоувязку природно-ресурсных, экологических, правовых, социально-экономических критериев.

Главная «линия обороны» в охране природы – это заповедное дело. По его состоянию можно безошибочно судить о природоохранной стратегии и политике государства.

В перспективе планируется проводить исследования структур управления заповедников для выбора наиболее эффективного пути развития хозяйственной и природоохранной деятельности на особо охраняемых природных территориях Крыма.

Список литературы

- 1 Малешин Н.А. Современные социально-экономические проблемы российских заповедников (на примере Центрально-Черноземного государственного биосферного заповедника им. В.В. Алехина). – Государство и право, №7. – 1995. – с. 82-88
- 2 Боков В.А., Ена В.Г. На пути к национальному парку в Крыму. – Симферополь: Таврия-Плюс. – 2000. – 80 с.
- 3 Дидух Я.П., Шеляг-Сосонко Ю.Р. Карадагский государственный заповедник: растительный мир. – Киев: Наукова думка. – 1987. – 60 с.
- 4 Лушла В.А., Стародубова В.А. Рекреационное лесопользование в Крымском природном заповеднике и его экономическая оценка//Лесное хозяйство, №3. – 1995. – с. 23-38

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 334.722.8(477.75)

Колесник В.И.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В процессе становления в Украине рыночной экономики и в связи с широким развитием предпринимательства объективно встает вопрос о выборе наиболее эффективной формы хозяйствования. 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 важных проблем в Украине является проблема повышение эффективности функционирования акционерной собственности. Акционерная форма собственности потенциально способствует развитию капитала, поэтому задача государства состоит в обеспечении прозрачного и развитого фондового рынка. Кроме того, целесообразно было бы 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.

В связи с этим в настоящее время особую актуальность приобретает проблема изучения динамики финансовых показателей деятельности акционерных обществ, как основной составляющей эффективности их работы.

В научных публикациях отечественных ученых достаточно широко рассматривается проблемы оценки деятельности предприятий различных форм собственности [1, 2, 3, 4], которые чаще всего освещают методы оценки деятельности предприятий и отраслей с точки зрения динамики общих показателей их функционирования. Также изучаются основные направления совершенствования управленческой деятельности в акционерных обществах [5].

Нерешенными составляющими проблемы являются вопросы, касающиеся финансовых аспектов деятельности акционерных обществ, и их взаимосвязи и влияние на повышение экономической значимости коллективного сектора экономики.

Целью данной работы является оценка финансового состояния акционерных обществ на основании экономического анализа статистических материалов.

Определение места предприятий данной организационно-правовой формы в экономике региона.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ АРК

Коллективные предприятия – единственный сектор в экономике Украины, который имеет тенденцию к росту. При этом часть негосударственных предприятий Автономной Республики Крым за 9 месяцев 2003 года составляет 72,6%. Более трети предприятий негосударственного сектора составляют акционерные общества (33,8%) – в прошлом государственные предприятия.

Треть акционерных обществ (33,0%) – промышленные предприятия, на предприятия оптовой и розничной торговли приходится пятая часть (20,7%) акционерных предприятий. Прибыль (сальдо), полученная этими обществами составляет 49689,4 тыс.грн. и 2712,3 тыс.грн. соответственно, 14,1% – акционерные предприятия транспорта и связи, 12,3% – строительства, которыми за отчетный период допущены убытки (таблица 1).

Корпоративное управление

Становление финансового рынка в Автономной Республике 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 красноречиво свидетельствует доля выпуска акций в общем объеме выпуска ценных бумаг. Особое значение имеет повторный выпуск акций. За 9 месяцев текущего года повторная эмиссия достигла 102,5 млн.грн., а уставный фонд акционерных обществ, объявивших ее, возрос в 2 раза. Анализ величины уставного фонда крымских эмитентов показывает, что количество акционерных обществ с большим уставным фондом незначительно. Данные об удельном весе предприятий, в зависимости от величины уставного фонда, представлены в диаграмме (рис.1).

Таблица 2

Вид ценных бумаг	Объем эмиссии, млн.грн.	Удельный вес в общем объеме, %
Всего	3008,5	100,0
Акции	2712,5	90,2
Облигации	30,0	1,0
Векселя	245,0	8,1
Прочие ценные бумаги	21,0	0,7

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ
АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

Таблица 1

Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения акционерных обществ по видам деятельности за 9 месяцев 2003 года

	Финансовый результат, прибыль, убыток (-) (тыс.грн.)	Предприятия, которые допустили убытки	
		удельный вес, %	убытки, (тыс.грн.)
Всего	44672,9	61,7	135684,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	-558,2	80,0	608,7
РЫБНОЕ ХОЗЯЙСТВО			
	-9618,0	100,0	9618,0
Промышленность	49689,4	65,6	86762,2
добывающая промышленность	57512,4	55,6	3344,5
обрабатывающая промышленность	-7357,8	66,4	73166,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-465,2	66,7	10251,2
Строительство	-6722,3	69,4	9396,2
Оптовая и розничная торговля; торговля транспортными средствами, услуги по ремонту	2712,3	59,8	5708,2
Гостиницы и рестораны	-5692,1	50,0	9946,5
Транспорт и связь	-4036,1	71,4	10524,5
Финансовая деятельность	3314,6	35,7	155,1
Операции с недвижимостью, сдача внаем, услуги пользователям	9113,9	40,0	730,9
Охрана здоровья и социальная помощь	7238,5	23,8	1423,3
Коллективные, общественные и индивидуальные услуги	-769,1	60,0	810,5

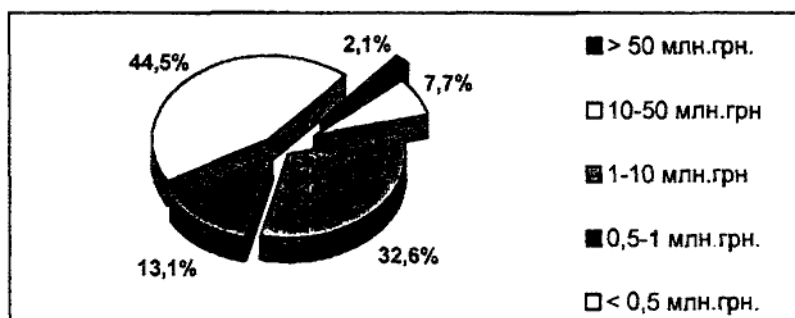


Рис.1. Удельный вес предприятий в зависимости от величины уставного фонда

В большинстве акционерных обществ уставный фонд сформирован за счет простых именных акций (99,4%). Привилегированные именные акции выпустили 5 акционерных обществ на сумму 17,5 млн.грн. и на данном этапе они еще не нашли широкого применения.

Акционерные общества, выпускающие акции, имеют право в дальнейшем их выкупать.

На протяжении 2003 года выкуплено акций на сумму 26,4 млн.грн. (1,0% объема выпуска), а повторно продано – на 21,6 млн.грн.

За 9 месяцев текущего года эмитентами выплачены дивиденды на сумму 1,2 млн.грн., то есть 4 копейки на каждую гривну, вложенную в акцию.

Кроме первичного рынка ценных бумаг, акции являются лидером и на вторичном рынке. Держатели владеют акциями стоимостью 106,1 млн.грн., причем около 30,0% акций сосредоточено в финансовых организациях. В течение года было приобретено акций на сумму 143,0 млн.грн., а продано на 115,2 млн.грн. Доход по акциям составил 0,8 млн.грн.

Через механизм рынка ценных бумаг осуществляется мобилизация инвестиционных ресурсов с целью содействия экономическому росту, ускорению научно-технического прогресса, освоению новых технологий.

Доход (выручка)

В условиях радикального изменения управления экономикой показатель выручки от реализации продукции становится одним из основных показателей производственно-финансовой деятельности предприятий. С развитием предпринимательства и повышением конкуренции возрастает ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств. Таким образом, показатель выручки от реализации продукции отвечает требованиям коммерческого расчета и, в свою очередь, способствует развитию корпоративного сектора экономики.

Основным источником денежных накоплений является доход (выручка) от реализации продукции, который за 9 месяцев 2003 года составил 3188665,8 тыс.грн. (48,8% дохода коллективных предприятий), что на 41,2% больше уровня прошлого года. В общем объеме дохода, полученного всеми предприятиями автономии, на долю акционерных обществ приходится 37,2%, в то время как за 9 месяцев 2002 года этот показатель составлял 30,7%. На предприятия промышленности приходится 77,6% дохода (выручки) акционерных обществ (таблица 2).

На удельный вес не прямых налогов и других отчислений из дохода приходится 16,2% общей выручки, против 18,3% - по итогам 9 месяцев 2002 года, хотя в денежном выражении не прямые налоги и другие отчисления увеличились на 103124,8 тыс.грн.

Затраты на производство продукции (работ, услуг)

За 9 месяцев 2003г. затраты на производство продукции (работ, услуг) акционерных обществ (АО) в целом составили 1952,5 млн.грн., причем наибольший удельный вес этих затрат 76,0% приходится на открытые акционерные общества (ОАО), а 24% - на закрытые акционерные общества (ЗАО).

Группирование затрат по экономическим элементам дает возможность оценить динамику структуры затрат, изменение материалоемкости и трудоемкости продукции (рис.2).

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ
АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

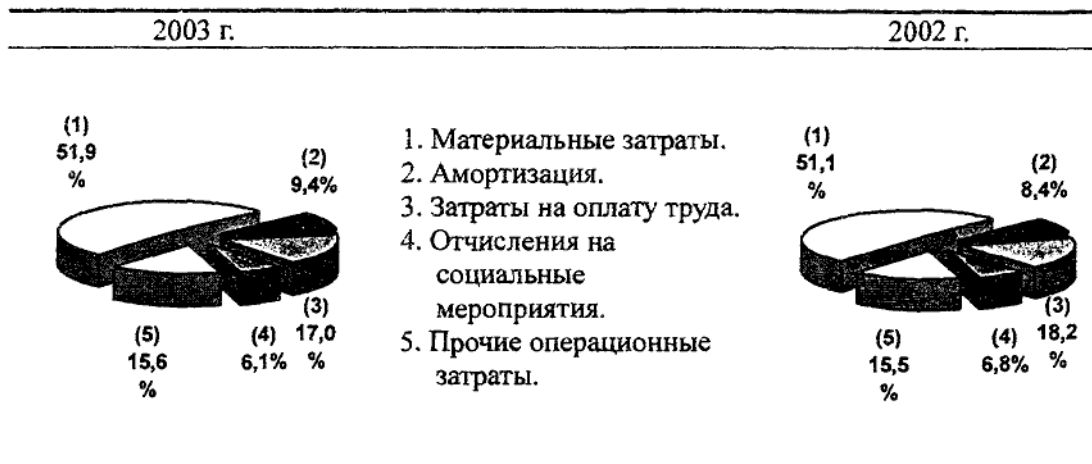


Рис.2. Структура затрат на производство продукции (работ, услуг) за 9 месяцев

Анализ затрат АО на производство продукции показывает, что в сравнении с 9 месяцами 2002г. прослеживается тенденция роста материалоемкости и снижения трудоемкости. Так, доля материальных затрат за 9 месяцев 2003г. по АО составила 51,9%, что на 0,8 п.п. больше аналогичного периода прошлого года, а удельный вес затрат на оплату труда снизился на 1,2 п.п. по сравнению с 9 месяцами 2002г. и составил 17,0%.

Более материалоемким и менее трудоемким является производство продукции (работ услуг) ЗАО. Доля материальных затрат составляет 56,1%, что больше 9 месяцев 2002г. на 5,9 п.п. и в целом по АО - на 4,2 п.п.

За 9 месяцев 2003г. доля материальных затрат ОАО составила 50,5%, что меньше аналогичного периода прошлого года на 1,0 п.п. При этом также снизился удельный вес затрат на оплату труда на 1,4 п.п. и составил 17,8%, хотя по сравнению с аналогичным показателем в целом по АО он выше на 0,8 процентных пункта.

По сравнению с 9 месяцами 2002г. эффективность производства продукции в целом по АО снизилась. Если в 2002г. от каждой вложенной гривны дополнительно получено продукции на 6 коп., то в 2003г. – 1,5 коп. Затраты на единицу произведенной продукции (работ, услуг) по ОАО составили 98,2 коп./грн., по ЗАО – 99,7 коп./грн.

Финансовый результат

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 9 месяцев прибыль (сальдо) от обычной деятельности до налогообложения акционерных обществ составила 44672,9 тыс.грн. (размер прибыли – 180357,0 тыс.грн., убытка – 135684,1 тыс.грн.), в то время как за соответствующий период прошлого года убытки достигли суммы 163833,1 тыс.грн.

В коллективной форме собственности доля прибыли акционерных обществ составляет 61,9% ее объема, убытка – 64,8 процента.

Данные приведенной диаграммы (рис.3) свидетельствуют об увеличении общей суммы прибыли, темп роста которой составил – 2,8 раза, в то время как убытки снизились на 40,8%.

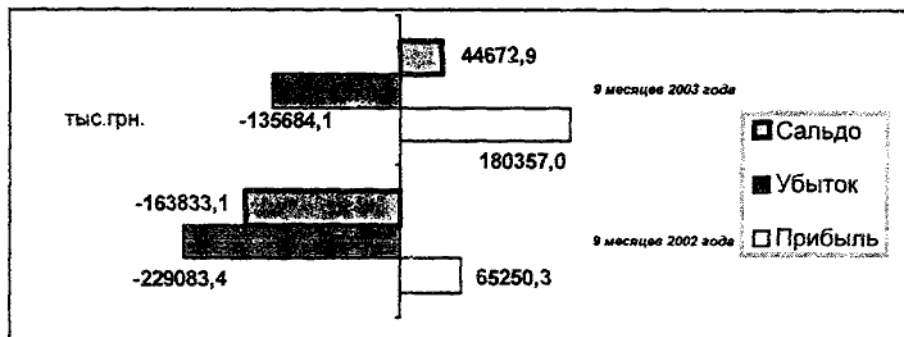


Рис.3. Динамика финансовых результатов

Из 11 видов экономической деятельности только акционерные предприятия пяти в отчетном периоде получили прибыль.

Наибольший удельный вес как прибыли (75,7%), так и убытков (63,9%) приходится на предприятия промышленности (рис.4). По акционерным предприятиям, как и в целом по всем субъектам хозяйствования, наблюдается значительное количество убыточных предприятий (Таблица 3). Их удельный вес в общем количестве акционерных обществ остается по-прежнему наибольшим – 61,7%. В целом же по всем предприятиям республики этот показатель ниже на 15,3 процентных пункта. Однако в акционерных обществах охраны здоровья и социальной помощи удельный вес убыточных предприятий наименьший – 23,8%, а все акционерные общества рыбного хозяйства – убыточные. Наибольшую сумму убытков допустили: Агропромышленное ЗАО Керченский рыбоконсервный завод «Пролив»; ЗАО «Керченский стекольный комбинат».

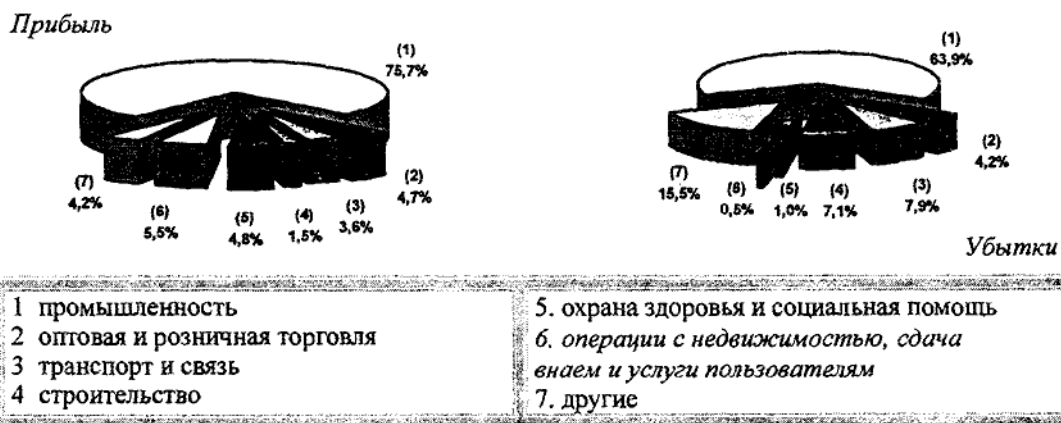


Рис.4. Структура прибыли и убытков по основным видам деятельности

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ
АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

При этом прибыль, полученная 38,3% акционерных обществ, перекрывает убытки, допущенные вышеуказанными предприятиями, причем 75,7% прибыли сформировано промышленными акционерными обществами, так на ГАО «Черноморнефтегаз» приходится 32,8% ее объема, Красноперекопский ЗАО «Укрснаб» - 21,2%.

Формирование чистой прибыли

Всего по АРК	46,4
государственный сектор	52,2
частная	31,7
коллективная	46,8
собственность других государств	30,4

увеличился в 2 раза, причем 77,8% налога внесены предприятиями промышленности.

Чистая прибыль (сальдо) акционерных обществ за отчетный период составила 7924,3 тыс.грн., тогда как в прошлом году за 9 месяцев акционерными предприятиями был допущен убыток – 47464,8 тыс.грн.

Всего по АРК	5,3
государственная	14,6
коммунальная	-5,8
частная	13,9
коллективная	3,8
собственность других государств	11,4

была введена на 14 акционерных обществах.

Рентабельность

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 самый низкий - 3,4%. Это ниже среднего показателя по республике на 1,9 п.п., а более эффективная работа государственных предприятий выражена наивысшим уровнем рентабельности (14,6%) (Таблица 4). На средний показатель уровня рентабельности акционерных обществ негативное влияние оказали предприятия рыбного и сельского хозяйства; транспорта и связи; строительства, результат от

Хотелось бы отметить, что превышение обычных и чрезвычайных затрат в 1,9 раза над этими же доходами не оказало негативного влияния на конечный финансовый результат.

Вклад акционерных обществ в крымский бюджет за 9 месяцев текущего года: налог на прибыль составил 36282,2 тыс.грн. (23,4%) и по сравнению с прошлым годом

По данным Крымского регионального управления по вопросам банкротства, за 9 месяцев текущего года хозяйственным судом Автономной Республики Крым на основании Закона Украины «О восстановлении платежеспособности должника, или признании его банкротом» принято к рассмотрению 21 дело о банкротстве акционерных обществ. Процедура санации (восстановления платежеспособности)

операционной деятельности которых имеет отрицательное значение, а уровень убыточности составил 31,9%; 13,8%; 1,8%; 1,7% соответственно.

Специфика деятельности предприятий, осуществляющих финансовую деятельность и занимающихся операциями с недвижимостью, связана с низкими затратами, а незначительная разница между ними и результатом операционной деятельности – следствие высокого уровня рентабельности – 110,2% и 60,8% соответственно.

Эффективность работы предприятия характеризует и другой относительный показатель – рентабельность продаж. В целом по экономике республики он составил 0,6, а по акционерным обществам этот показатель ниже – 0,3%. Это означает, что после вычета из полученного дохода всех расходов остается 3 копейки прибыли от каждой гривны продаж.

Платежно-расчетные отношения

Негативное влияние на финансово-хозяйственную деятельность оказывает неотрегулированность платежно-расчетных отношений. На протяжении ряда лет сохраняется тенденция увеличения объемов взаимных неплатежей как на предприятиях рыбного хозяйства, так и по субъектам хозяйствования в целом. По состоянию на 1.10.2003г. кредиторская задолженность в 1,5 раза превышает дебиторскую. Объем дебиторской задолженности за 9 месяцев 2003 года увеличился на 6,8%, кредиторской – на 13,6% и на конец отчетного периода составил соответственно 1739,0 млн.грн. и 2548,0 млн.грн.

В структуре как дебиторской, так и кредиторской задолженности, наибольший удельный вес приходится на задолженность за товары, работы, услуги (61,9% и 61,6% соответственно, или 1077,0 млн.грн и 1569,7 млн.грн) (рис.5).

Дебиторская

Кредиторская

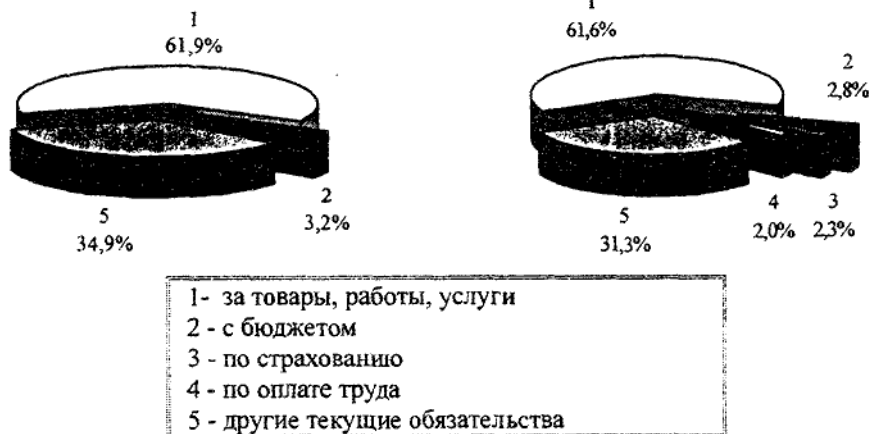


Рис.5. Структура задолженности на 1.10.2003 года

Наличие задолженности в бюджет негативно характеризует внутреннюю задолженность. Так, по всем предприятиям республики этот показатель составляет

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ
АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

180,2 млн.грн., или 2,8% кредиторской задолженности. На акционерные общества приходится 39,4% этой суммы, или 70,9 млн.грн.

Задолженность перед бюджетом акционерных предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды за отчетный период сократилась в 2,4 раза.

Задолженность по оплате труда имеет тенденцию к росту и за 9 месяцев она увеличилась на 31,8% (4377,7 тыс.грн.). Проблемы, связанные с выплатой заработной платы, наиболее остро стоят на предприятиях таких видов деятельности как: коллективные, общественные и индивидуальные услуги; охрана здоровья и социальная помощь; гостиницы и рестораны; добывающая промышленность. За отчетный период задолженность по оплате труда по этим видам деятельности увеличилась на 70,5%; 60,2%; 39,8%; 32,6% соответственно.

Трудовые ресурсы и оплата труда

Среднесписочная численность штатных работников больших и средних предприятий АРК за 9 месяцев 2003 года составила 440908 тыс. человек, что на 5% меньше, чем за тот же период прошлого года. На предприятиях коллективной формы собственности занято 42,% общей численности работающих. Из них почти половина (49%) – работники акционерных обществ различного типа. Следует отметить, что в открытых акционерных обществах работает в 2,6 раза больше сотрудников, чем в акционерных обществах закрытого типа. В сравнении с соответствующим периодом прошлого года численность работников ОАО и ЗАО сократилась соответственно на 6,5 и 8,4%.

Размер средней заработной платы в акционерных обществах за 9 месяцев текущего года был выше, чем в среднем по всем предприятиям коллективной формы собственности и в среднем по экономике. В открытых акционерных обществах уровень средней заработной платы составил 513,48 грн., а в акционерных обществах закрытого типа – 459,53 грн.

На предприятиях коллективной формы собственности существует задолженность по оплате труда, размер которой по состоянию на 1 декабря 2003 года составил 53618,9 тыс.грн. В общей сумме задолженности, образовавшейся на всех предприятиях, долг предприятий коллективной формы собственности составил 69%. В основном это долг открытых акционерных обществ, на которых сумма задолженности достигла 25099,6 тыс. грн., что составило половину суммы задолженности по заработной плате предприятий коллективной формы собственности.

В сравнении с состоянием на начало 2003 года задолженность предприятий коллективной формы собственности уменьшился на 10,6%, или 6357,6 тыс.грн.

Оборотные активы

Если за отчетный период 2003 года по всем предприятиям автономии наращивание объемов оборотных средств составило 14,8%, то по акционерным предприятиям в частности – 12,6%, на их долю приходится 50,9% оборотных активов республики (рис.6).

<i>Оборотные активы</i>					9 месяцев 2003 %
Запасы			Денежные средства, расчеты, другие активы		
30,0			70,0		
<i>производствен ные запасы</i>	<i>готовая продукция</i>	<i>дебиторская задолженность</i>	<i>денежные средства</i>	<i>прочие активы</i>	
21,1	8,9	60,1	4,8	5,1	

Рис.6. Структура оборотных активов

В структуре оборотных активов удельный вес запасов в сравнении с началом года увеличился лишь на 0,5% и составил 30,0% (868,2 млн.грн.), а на денежные средства, дебиторскую задолженность и другие активы приходится 70,0%.

Из-за низкой покупательской способности потребителей происходит затоваривание готовой продукцией. Если на 1.01.2003 года на складах находилось готовой продукции на сумму 241,3 млн.грн., то на 1.10.2003 года эти запасы возросли на 7,0% (по республике в целом рост запасов – 23,3%). Однако остатки готовой продукции акционерных обществ торговли за 9 месяцев сократились на 8,8%.

На начало года произошло увеличение производственных запасов в целом по акционерным обществам на 18,0%. На предприятия промышленности приходится 89,2% производственных запасов акционерных предприятий, а рост запасов в добывающей промышленности составил 69,1%.

Незначительный удельный вес денежных средств в структуре оборотных активов (4,8% против 2,2% на 1.01.2003г.) объясняется значительным объемом дебиторской задолженности – 60,1% (63,4% на 1.01.2003г.) и свидетельствует о неэффективном использовании оборотных средств, отвлечении их из производственного цикла.

Коэффициент покрытия

Он позволяет оценить общую ликвидность активов, показывает, сколько гривен текущих активов приходится на одну гривну текущих обязательств. На начало года и конец отчетного периода этот показатель составил 1,03, а средний показатель по республике – 1,05 на начало года и 1,07 – на конец отчетного периода (рекомендуемый диапазон данного показателя составляет 1,0-2,0).

Анализ данных свидетельствует о том, что акционерные общества своевременно погашают свои долги, однако предприятия строительства, сельского и рыбного хозяйства имеют неликвидный баланс. А предприятия, осуществляющие

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

финансовую деятельность, на каждую гривну текущих обязательств (долгов) имеют 9,04 гривен текущих активов.

Коэффициент ликвидности

Учитывает качество оборотных активов и является более строгим показателем ликвидности. В целом по акционерным обществам на начало года и конец отчетного периода этот показатель составил 0,73 (рекомендуемый диапазон 0,8-1,0). Из-за значительного превышения оборотных активов над текущими обязательствами предлагаемых границ данный коэффициент не достиг желаемого уровня. На каждую гривну текущей задолженности акционерные предприятия в целом имеют 73 копейки ликвидных активов.

Коэффициент быстрой ликвидности акционерных предприятий, осуществляющих финансовую деятельность, из-за низких объемов кредиторской задолженности имеет наивысшее значение 8,94 на конец отчетного периода, а у предприятий строительства показатель данного коэффициента самый низкий (0,31).

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущих (краткосрочных) обязательств может быть погашена немедленно. Коэффициент абсолютной ликвидности при рекомендуемом значении 0,2-0,7 составил 0,02 на начало года и 0,05 на конец отчетного периода. На предприятиях, осуществляющих финансовую деятельность, этот показатель имеет самое высокое значение 2,15 на начало года и 2,90 – на конец отчетного периода.

Данное положение в акционерных обществах автономии свидетельствует о платежеспособности, ликвидности предприятий, но у них недостаточно денежных средств для единовременного погашения своих краткосрочных обязательств (кредитов банков и кредиторской задолженности).

Основные средства

По состоянию на 1.10.2003 года первоначальная стоимость основных средств составила 7752,1 млн.грн. (33,0% основных средств предприятий республики) и за 9 месяцев возросла на 0,8%.

Состояние основных средств и их обновление характеризует показатель износа, который на 1.10.2003 года по акционерным предприятиям составил 48,3%. Около половины оборудования физически изношено и требует интенсивного обновления. Однако невысок и средний показатель по экономике АРК в целом – 45,1%.

Отдельной проблемой остается состояние производственных средств акционерных обществ. При более высоком уровне финансового результата их деятельности состояние процессов обновления производственных средств акционерных обществ хуже, чем в целом по республике.

Степень пригодности основных средств по автономии составила 54,9%, а по акционерным предприятиям – 51,7%.

Обобщающей характеристикой эффективности использования основных средств и прочих необоротных активов, является показатель фондоотдачи, который за 9 месяцев 2003 года по акционерным обществам составил 0,56 и 0,49 в целом по автономии.

Ниже среднего показателя коэффициент фондоотдачи в таких видах деятельности как гостиницы и рестораны (0,20), сельское хозяйство (0,27), финансовая деятельность (0,29), а в акционерных предприятиях оптовой и розничной торговли; торговли транспортными средствами, услуг по их ремонту показатель фондоотдачи наивысший – 1,64.

ВЫВОДЫ

Анализ материалов мониторинга финансовой деятельности акционерных обществ, позволяет сделать выводы о неустойчивости финансового состояния, характеризующиеся следующими параметрами:

низкий уровень рентабельности;
значительная доля убыточных предприятий;
неотрегулированность платежно-расчетных отношений;
состояние процессов обновления производственных средств хуже, чем в целом по республике.

Вместе с тем выявлены отдельные положительные тенденции в динамике финансовых показателей:

впервые за ряд последних лет получена прибыль в целом по предприятиям изучаемой организационно-правовой формы;
произошло наращивание объемов оборотных средств;
в общем объеме выпущенных ценных бумаг доля акций достигла 90%.

Из выше изложенного следует, что, учитывая важность и значимость коллективного сектора в экономике, принятие государственных решений, направленных на улучшение имущественного и финансового состояния этих предприятий обеспечат экономическое развитие основных видов деятельности экономики Украины и Крыма.

Список литературы

- 1 Мец В.О. Экономический анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятий // Учебное пособие. – К.: КНЭУ, 1999г.
- 2 Цигилик И.И. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий // Учебное пособие. – Ивано-Франковск: Институт менеджмента и экономики, 2002г.
- 3 Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ – Киев: 1999г. – 160с.
- 4 Румянцев С. Перспективы развития акционерной формы собственности в Украине // Ценные бумаги Украины. - 2002г. - №34 (223) - С. 6
- 5 Птащенко Л.А. Направления совершенствования эффективности управления акционерными обществами // Зона инвестиционной привлекательности - С. 20
- 6 Румянцев С. Основные тенденции финансово-хозяйственной деятельности стратегически важных предприятий // Ценные бумаги Украины. - 2002г. - № 33 (222) – С. 7
- 7 Автономная Республика Крым в 2002г.: статистический ежегодник. - Симферополь: Главное управление статистики в АРК, 2003г.
- 8 О социально-экономическом положении Автономной Республики Крым за 2002 год: статистический доклад. – Симферополь: Главное управление статистики в АРК, 2003г.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 911.3:339.9(477.75)

Кузьмина О.М.

**ТИПОЛОГИЯ ГОРОДОВ – ЦЕНТРОВ ЛОКАЛИЗАЦИИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ КРЫМСКОГО МЕЗОРЕГИОНА
(ПО ВРЕМЕНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАИБОЛЬШЕЙ АКТИВНОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ)**

Постановка проблемы изучения внешнеэкономических связей на мезорегиональном уровне. Для сохранения уникальности Украины в системе мирохозяйственных связей необходима научно-обоснованная стратегия специализации хозяйственного комплекса государства. Выстроить такую стратегию позволяет процесс изучения разнообразных факторов формирования внешнеэкономических связей на уровне отдельных регионов страны, а также выявление механизма их преобразования в товар для мирового рынка. Исследование такого явления как внешнеэкономические связи собственно и заключается в раскрытии территориальной специфики преобразования факторов регионального развития в систему экономических отношений различного пространственного охвата.

Анализ последних исследований и публикаций по проблеме изучения внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона. В 20-х годах XX века в России появился ряд работ связанных с необходимостью обобщения внешнеэкономических связей, как результата географического разделения труда, оценить пройденный путь, наметить перспективы дальнейшего развития. Об этом писал эконом-географ В.Э. Ден [2], М. Коган и И. Шекман [6], а также Н.П. Ракицкий, оценивая экспортный потенциал Крыма [9]. Исследования внешнеэкономических связей в СССР, касающиеся Крыма, проводились в основном историками, изучавшими внешнюю торговлю Крыма конца XIX – начала XX веков. В советской литературе по истории внешнеэкономической деятельности значительный шаг вперед в изучении всей черноморско-азовской торговли был сделан в исторических работах В.А. Золотова [3], Ф.П. Кунцевича [7]. В современной исторической литературе наибольший интерес представляют работы П.Н. Марциновского [8] по внешней торговле Крыма конца XIX – начала XX веков.

Выделение нерешенных ранее частей проблемы изучения типологии городов-центров локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона. Феномен внешнеэкономических связей имеет ярко выраженную региональность. Это означает, что географы имеют полное право на собственную нишу в исследовании этого рода объектов. Региональность внешнеэкономических связей проявляется в ходе сравнительного анализа процессов хозяйственного освоения конкретного региона и системы его взаимосвязей с миром. Можно считать, что внешнеэкономические связи – это продукт хозяйственного освоения рынка, в них как в зеркале отражается региональная уникальность. Однако

проблема региональной уникальности внешнеэкономических связей и их трансформационной роли в хозяйстве отображена в социогеографических работах недостаточно. Не составляет исключения в этом отношении и Крымский мезорегион. Его внешнеэкономические связи всегда были традиционным объектом исследования экономистов и историков.

Формулирование целей статьи. Таким образом, главная задача данной статьи определить исторические этапы развития городов-центров локализации внешнеэкономических связей и проследить какие изменения под их воздействием происходили в структуре хозяйства Крымского региона. В этой статье более подробно будет раскрыт исторический признак типологии центров и районов внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона, предложенной в предыдущей статье в данном журнале, как время возникновения и наибольшая активность функционирования античных, средневековых, периода новой и новейшей истории городов – центров локализации внешнеэкономических связей (ВЭС) (рис.1,2).

Рассмотрение типологии городов-центров локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона (по времени возникновения и наибольшей активности функционирования). Начальный этап развития внешней торговли происходил в городах древневосточных и античных государств, именно в этот период зарождался шелковый путь, связывавший Средиземноморье с Китаем. Поэтому в Крымском мезорегионе целесообразно начать выделение городов – центров ВЭС, возникших в Античный период (VI в. до н.э. – IV в. н.э.). В то время в Греции быстро росло население и количество городов с довольно развитыми ремеслами, которые требовали регулярного обеспечения их продовольствием и сырьем. Освоение новых земель могло не только удовлетворить эти потребности, но и позволить продавать ремесленные изделия и некоторые виды сельскохозяйственной продукции греческих городов. Следовательно, в ходе греческой колонизации на побережье Крымского полуострова возникли крупные города, развитию которых способствовала активная морская торговля с метрополией. Основными центрами ВЭС этого периода были такие крупные города, как Херсонес, Пантикапей, Феодосия, Керкинитида, Неаполь Скифский.

Наиболее значимым центром ВЭС являлся Херсонес, возникший в V веке до н.э. на юго-западном побережье Крымского полуострова. Он имел наиболее выгодное географическое положение среди всех городов Крыма, особенно в транспортном и стратегическом отношении. Это был “вечный” торговый посредник и форпост цивилизации Греции, Рима и Византии. В состав Херсонесской хоры, после ослабления Скифского государства, вошли земли западного и северо-западного Крыма, в том числе в IV – II вв. до н.э. – Керкинитида (Евпатория), основанная в конце VI – начале V вв. до н.э., через нее шла торговля со скифами. Возник и новый город Калос Лимен (на месте современного пос. Черноморского) и целый ряд поселений различного типа, которые снабжали Херсонес, главным образом, хлебом. Вывозились из Херсонеса также вино, рыба, соль и другие товары.

**ТИПОЛОГИЯ ГОРОДОВ – ЦЕНТРОВ ЛОКАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ КРЫМСКОГО МЕЗОРЕГИОНА
(ПО ВРЕМЕНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАИБОЛЬШЕЙ АКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ)**

Города (центры ВЭС)	Античный (VI в. до н.э. - IV в. н.э.)	Римский Средиземноморский (IV - XIII вв. н.э.)	"Золотой" Средиземноморский (XIII - XIV вв. н.э.)	Педант Средиземноморский (XV - XVIII вв. н.э.)	Период Новейшей истории (XVIII - XIX вв. н.э.)	Период Новейшей истории (XX в. н.э.)		
						1917 - 1945 гг.	1945 - 1991 гг.	1991 - 2001 гг.
Севастополь	Широкий Бунт, Рокоссово, Батум, Т. Панаха	Широкий Бунт, Рокоссово, Батум, Т. Панаха	Рокоссово, Батум, Т. Панаха	Батум, Т. Панаха	Севастополь, Феодосия	Севастополь, Феодосия	Севастополь, Феодосия	Севастополь, Феодосия
Феодосия	Херсонес, Керчь	Херсонес, Керчь	Херсонес, Керчь	Херсонес, Керчь	Севастополь, Феодосия	Севастополь, Феодосия	Севастополь, Феодосия	Севастополь, Феодосия
Керчь	Пантикапей	Керчь	Керчь	Керчь	Керчь	Керчь	Керчь	Керчь
Евпатория	Керкинитиды	Судак / Судож	Судак	Керчь	Евпатория	Евпатория	Евпатория	Евпатория
Судак	Керкинитиды	Судак / Судож	Судак	Керчь	Судак	Судак	Судак	Судак
Белогорск								
Старый Крым								
Бахчисарай								
Симферополь	Неаполь Симфероский				Симферополь	Симферополь	Симферополь	Симферополь
Ялта					Ялта	Ялта	Ялта	Ялта
Джанкой								
Краснопереконск								
Армянск								

Рис. 1. Типология городов-центров локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона по времени возникновения и функциям

Феодосия, как один из самых крупных полисов Боспора являлась сильным конкурентом Пантикапея. Вообще же сельское хозяйство, промыслы и ремесла носили товарный характер в хозяйстве Боспора, который был одним из основных поставщиков зерна и других продовольственных товаров в Грецию, особенно в Афины. О размахе хлебной торговли Боспора с Афинами говорит тот факт, что ежегодный экспорт боспорского хлеба составлял около 17 тыс. тонн.

Крупным не греческим центром торговли был Неаполь Скифский, возникший как столица позднескифского государства в III в. до н.э. В этот город поступала пшеница со всей Крымской Скифии. Торговые связи осуществлялись в основном через Херсонесского посредника. Торговля у скифов носила меновой характер (бартер), денежные отношения не получили широкого развития. Так как государства, осуществлявшие между собой торговлю, принадлежали к разным экономическим формациям. Скифы экспортировали хлеб, шерсть, шкуры, мед, воск. В обмен они получали дорогое вино и оливковое масло, черепицу, стеклянную и краснолаковую посуду, золотые украшения и дорогие ткани [4,11].

В период Раннего Средневековья (IV – XIII вв. н.э.) благодаря выгодному географическому положению Крыма между Европой и Азией (проходил Великий Шелковый Путь), между Северными регионами Европы и Ближним Востоком (путь из варяг в греки), на пересечении сухопутных и морских путей на полуострове снова активизировалась торговля. Следствием этого было возрождение главного центра ВЭС Крыма – Херсона (Херсонеса) (V – X вв. н.э.), основные связи которого замыкались на Византию. В V – VII вв. Херсон становится центром относительно большого района оседлого земледелия, занимавшего юго-западную часть Крыма, а также большим торговым центром, в котором формируется огреченное население (в отличие от других городов и районов Крыма). С VIII века роль Черноморской морской торговли и причерноморских сухопутных торговых путей начала возрастать, так как арабы закрыли водный путь через Красное море, связывавший ранее Византию с восточными рынками, вследствие чего возрастает и роль Херсона. В конце X века Херсон становится центром посреднической торговли, которая составляла основу экономики города, так как крупного земледельческого района вокруг него уже не было, и хлеб в город ввозился из Южного Причерноморья. Значительную роль в торговле города играл сбыт соленой и вяленой рыбы. Не менее доходной статьей для Херсона была и перепродажа продуктов животноводства. Купцы города покупали их в степных районах и вывозили в Малую Азию. Поставщиками сначала были печенеги, а затем половцы. Также Херсон занимал первое место среди других городов Крыма по привозным изделиям художественных ремесел, предметам роскоши и другим товарам, не производившимся в Крыму.

ТИПОЛОГИЯ ГОРОДОВ – ЦЕНТРОВ ЛОКАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ КРЫМСКОГО МЕЗОРЕГИОНА (ПО ВРЕМЕНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАИБОЛЬШЕЙ АКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ)

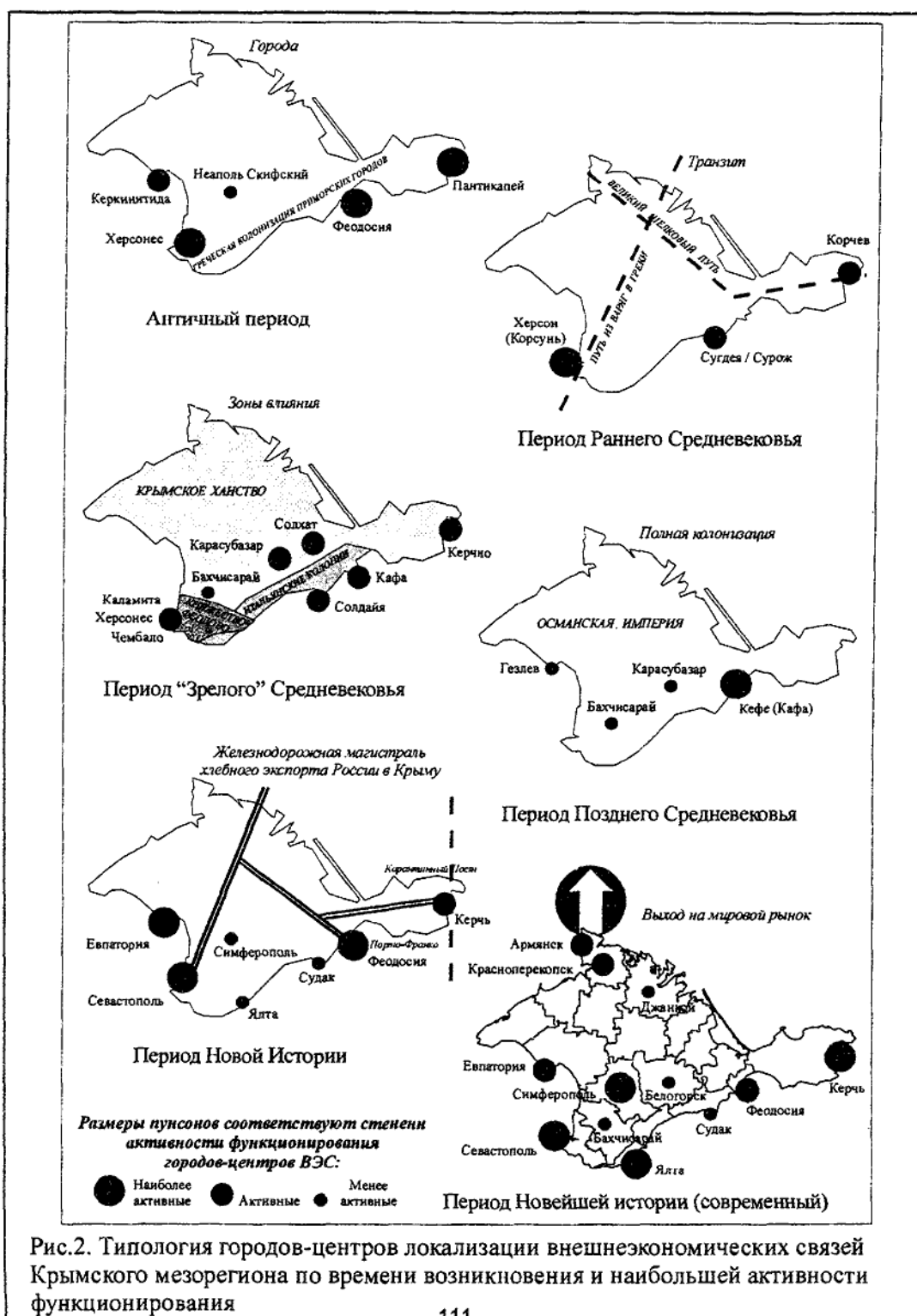


Рис.2. Типология городов-центров локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона по времени возникновения и наибольшей активности функционирования

В X – XIII вв. оживилась торговля портовых городов Корсунь (Херсонес) и Корчев (Керчь), через которые везли лес, зерно, шерсть, кожи. В это время возникает еще один центр ВЭС – Сугдея / Сурож (Судак), который становится к середине XII века главным политическим и торговым центром. А Корсунь остался в стороне и стал играть второстепенную роль. Его восточные земли вышли из-под контроля; территория продовольственной и сырьевой базы, а также рынок сбыта ремесленных изделий перешли к Мангупскому княжеству. Еще некоторое время Корсунь оставался торговым портом, но росли и укреплялись новые города, которые приобретали более важное значение для торговли. Таким образом, к концу этого периода Корсунь (Херсонес) из транзитного торгового центра превратился в торгово-ремесленный центр небольшой области [4,10,11].

В период “Зрелого” Средневековья (XIII – XV вв.) Крым был разделен на зоны влияния между тремя сторонами: генуэзцами (на южном побережье), Княжеством Феодоро (на юго-западе Крыма) и Крымским ханством (вся остальная часть полуострова), что повлекло за собой образование новых и возрождение старых городов-центров ВЭС.

Проникновение в Крым в 1224 году монголо-татар и образование Крымского Юрта Золотой Орды, приводит к захвату Херсонеса и ряда пещерных городов Юго-западного Крыма. Следовательно, часть территории Крыма полностью исключается из торговых связей. В целом же формирование Золотой Орды и разрыв связей на Шелковом Пути, начиная с XIII в., дали толчок к поиску новых торговых путей, проходящих по заселенным территориям, при этом уменьшилось значение пути из варяг в греки. Это привело к монополизации торговли в портах Крыма итальянцами: сначала венецианцами, а затем – генуэзцами, которые создали систему торговых факторий и основали на месте древней Феодосии порт Кафу. Около 1318 г. генуэзцы утвердились в Херсонесе (на основе договора с Византией); по соглашению с ханами в 1365 г. – завладели Солдайей (Судаком) с округой; Керчью (Керчь); а благодаря договорам 1380, 1381, 1387 гг. – генуэзцы распространили свою власть на все южное побережье Крыма – от Чембало (Балаклава) до Кафы.

С 1380 г. роль Кафы и других генуэзских колоний резко усилилась вследствие ослабления Золотой Орды (после разгрома Мамаю), а также после очередного этапа ослабления в целом Золотой Орды и Крымского Юрта в частности. В Крымском Юрте главным торговым центром был город Солхат (Старый Крым) (XIII – XIV вв.), но его связи замыкались на Кафу. Также в Крымском ханстве в XIII в. возник еще один торговый центр на караванном пути от Перекопа в Солхат, Солдайю, Кафу – Карасубазар (Белогорск).

Правитель княжества Феодоро с 1425 г. на месте возникшего позднее Инкермана основал порт-крепость Каламиту, которая стала опасным соперником в морской торговле для Чембало, Солдаи и даже самой Кафы. В порт Каламиту направлялось множество судов из Византии и стран Средиземноморья. В 1433 - 1434 гг. произошло дальнейшее усиление внешних связей Княжества Феодоро после захвата феодоритами Чембало (Балаклава). С середины XV века сформировавшийся каркас внешнеэкономических связей действовал периодически и ослаблено, так как турками-османами был взят штурмом Константинополь и

ТИПОЛОГИЯ ГОРОДОВ – ЦЕНТРОВ ЛОКАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
СВЯЗЕЙ КРЫМСКОГО МЕЗОРЕГИОНА
(ПО ВРЕМЕНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАИБОЛЬШЕЙ АКТИВНОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ)

установился контроль над проливами Босфор и Дарданеллы. Следовательно, путь из варяг в греки и Шелковый Путь функционировали периодически, особенно жесткий контроль над проливами был в период с 1471 – 1475 гг.. Только в 1474 – 1475 гг. была восстановлена основная ветвь пути из варяг в греки через Авлиту и Каламиту [4,10,11].

В период Позднего Средневековья (XV – XVIII вв.) в 1475 г. Османская империя захватила южную часть Крыма, и прекратилось функционирование традиционных торговых путей, восстановить которые она пыталась в течении XVI – XVII веков. Завершилась полная колонизация Крыма, одни старые города-центры ВЭС исчезли, другие возобновили свою деятельность, а также возникли новые центры. В частности, произошел резкий рост значения Кафы, при сильном падении ее торговой роли по двум причинам: монополизация турками всей торговли и ориентация Западной Европы на поиск других путей в Азию. Вследствие Великих Географических открытий произошла смена традиционных торговых путей, проходивших через Крымский полуостров.

Развитие ремесел способствовало росту городов, которые возникли на границе предгорных и степных районов Крыма еще в XVI веке. Наиболее значительными из них были Бахчисарай – столица Крымского Ханства и Карасубазар. Также свою деятельность возобновил Гезлев (Евпатория) [4,11].

В период Новой Истории (XVIII – XX вв.) после присоединения Крыма к России (1783 г.) и до Крымской войны (1853 г.) экспортные возможности Крыма были невелики. Вывозная торговля по своей структуре мало изменилась со времен Крымского ханства, что было обусловлено и слабым развитием земледелия в целом, и незначительным удельным весом населения, которое бы занималось преимущественно выращиванием зерновых культур, и, наконец, традиционно ограниченными возможностями русского торгового флота. В этот период возникает еще два города: Севастополь – на месте бывшего Херсонеса, который в торговом отношении пока еще мало что значил, но имел такую же важную стратегическую функцию форпоста Российской империи; и Симферополь – на месте существовавшего ранее Неаполя Скифского, возникшего как столица Таврической губернии на месте пересечения транспортных торговых путей. В это время важнейшим торговым портом была Евпатория, лидерство которой было обусловлено активной деятельностью караимских купцов, в руках которых находилась вся торговля евпаторийского уезда. Феодосия как город и торговый центр находилась в глубоком упадке. В качестве меры для возрождения торговли с 1798 по 1800 гг. в Феодосии было провозглашено порто-франко с дарованием льгот поселявшимся там иностранным купцам. С началом активного торгового мореплавания по Азовскому морю в 1833 году Керчь окончательно превратилась лишь в карантинный аванпост для иностранных судов, шедших в азовские порты. В этот период из Крыма активно вывозились сырые соленые невыделанные кожи и овечья шерсть. Другие же статьи экспорта оставались незначительными.

По окончании Крымской войны таможенники получили указ о разрешении вывоза за границу на прежнем основании хлеба, овечьих шкур, мяса, сукна, скота

рогатого, лошадей, свиней, хлебного спирта и вина, канатов, веревок, полотна, льна, а также были восстановлены торговые отношения с Францией, Англией, Сардинией и Турцией. И Турция по-прежнему оставалась важнейшим торговым партнером Крыма.

В процессе развития внешней торговли Российской империи, вследствие централизованного управления регионами, функции городов-центров ВЭС либо усиливались, являясь районообразующими центрами, либо ослабевали, либо изменялись согласно общей внешнеторговой политике государства, что сказывалось на общем развитии территории Крымского региона.

К концу XIX века в условиях отсутствия железной дороги Крым с его портами являлся малопривлекательным для континентальных экспортеров. А потому Крымский регион, экспортировавший лишь продукты своего производства, нуждался в дальнейшем развитии и расширении торговых связей, в частности, за счет экспорта зерна из континентальной России. Из военно-стратегических соображений железная дорога была проведена, в первую очередь, не к хлебной Феодосии, а к Севастополю. И все же главной задачей Лозово-Севастопольской железной дороги стало перераспределение части грузового потока в Крым с целью усиления колонизации полуострова, возрождения Севастополя, вывода из застоя собственно крымского сельского хозяйства и внешней торговли. К концу XIX века были заново отстроены флот и Севастополь, завершилась колонизация Крыма, особенно Евпаторийского и Перекопского уездов; были распаханы практически все пригодные для зернового производства земли; проведена железнодорожная линия Джанкой – Феодосия и феодосийский порт был специально переоборудован для приема и отправки хлеба за границу. С 1897 г. функция Севастополя как коммерческого порта (транзитного значения) прекратилась, преобразовавшись в функцию военно-морского порта. А Феодосия с 1898 г. стала занимать место экспортного порта на территории Крыма. После передачи Севастополем Феодосии функций основной экспортной базы полуострова еще более активизировались процессы хозяйственного развития территории, прилегающей к железнодорожной линии Джанкой – Феодосия, от чего, безусловно, выиграл весь Крым. Были построены также и несколько пристаней на Крымском побережье, однако их деятельность так и не смогла развиваться вследствие проявления тенденции стягивания грузов из мелких пунктов в крупные центры: для Феодосийского порта районами тяготения было южное и юго-восточное побережье Крыма с портами Ялта и Судак, а также Симферопольский и Феодосийский уезды. Ялта стала развиваться больше как туристический и культурный центр, чем торговый. Продолжала развиваться инфраструктура внешнеэкономических связей. В Евпатории в 1907 г., а через несколько лет и в Феодосии, учрежденный в 1871 г. Русский для внешней торговли Банк открыл агентства в этих городах и предоставил им право выдачи ссуд и авансов под товары и товарные документы и на другие банковские операции, что значительно улучшило ситуацию на ценовом рынке экспорта зерна [4,5,8].

Таким образом, в течение последней четверти XIX – начале XX вв. вместе с развитием рынка на полуострове проходили процессы структурной трансформации хозяйства, однако, со времени закрытия Севастопольского коммерческого порта,

ТИПОЛОГИЯ ГОРОДОВ – ЦЕНТРОВ ЛОКАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
СВЯЗЕЙ КРЫМСКОГО МЕЗОРЕГИОНА
(ПО ВРЕМЕНИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАИБОЛЬШЕЙ АКТИВНОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ)

эти процессы стали более зримы, приобретая новое значение как предмет оценки с точки зрения социально-экономического развития полуострова. Лишь к началу XX века развитие рынка в Крыму достигло того уровня, когда международные торговые связи становились жизненно важными в начале нового этапа социально-экономического процесса. Только перед войной товары, ввезенные через крымские порты, не были бытового значения, не были транзитными, а были функционально предназначены для удовлетворения, в первую очередь, производственных нужд Крыма: германские сельскохозяйственные машины, оборудование для предприятий, автомобили. После 1910 года на полуострове имелся значительный избыток рабочей силы, и созрели все условия для организации фабричного производства; немало фабрик мукомольных, табачных, кондитерских, кирпичные и металлургические заводы были уже открыты.

В период Новейшей истории (XX в.) развитие городов – центров ВЭС происходило в два этапа – советский период (1917 – 1991 гг.: постиндустриальный этап развития мирового хозяйства) и современный период (1991 – 2001 гг.). В советский период экспортная база Крыма постепенно продолжала формироваться. Вообще же территориальная структура экспортного производства СССР во многих отношениях совпадала с общей территориальной структурой экономики страны. Производство продукции на экспорт в различных регионах страны базировалось, прежде всего, на потенциальных возможностях уже сформировавшейся промышленности. Вместе с тем обнаруживается и обратное влияние внешнеэкономических связей на территориальную структуру экспортного производства. В целом хозяйственный комплекс Крыма во времена СССР специализировался на машиностроительной, военной, пищевой промышленности, производстве строительных материалов. В 60 – 70 гг. возникают новые города Красноперекоск и Армянск, экономика которых держалась на экспортноориентированных химических предприятиях, работающих на привозном сырье. А также возникает город Джанкой, который развивался как транзитный центр. А такие города – центры ВЭС как Симферополь, Севастополь, Керчь, Феодосия и Ялта сохранили за собой прежние функции, только Евпатория и Судак преобразовались из торговых в туристские центры.

Современный период отличается всплеском внешнеэкономической активности городов Крыма, которая обусловлена новой внутренней и главное внешней политикой, переменами в политическом устройстве государства: регион получил новый статус – Автономная Республика Крым и город государственного (централизованного) подчинения – Севастополь, который и позволяет осуществлять внешнеэкономические связи на мезорегиональном уровне [1,4].

Из проведенного автором исследования можно сделать следующий **вывод**: внутренняя территория локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона имеет четко выраженный опорный каркас, фокусами которого являются городские поселения – центры внешнеэкономических связей и территории, тяготеющие к ним, которые формируются и изменяются под влиянием исторических, экономических, природных факторов. Типологическое изучение

центров и районов локализации внешнеэкономических связей в Крыму показало, что большинство этих структурных единиц было сформировано в исторической ретроспективе в приморских регионах полуострова. Здесь они получили ярко выраженную торговую функцию, сориентированную на последовательное обслуживание потребностей греко-византийской, османской, российской, а затем и советского метрополий. Глубинные территории Крыма либо формировали районы хозяйственного тяготения к приморским центрам, усиливая их торговую функцию, как это было в случае с Херсонесом и его крымской хорой, либо входили в состав транзитных участков более крупных торговых магистралей, как это случилось со Старым Крымом, Феодосией, Судакком, Керчью, располагавшихся на траектории Великого шелкового пути. Торговая функция крымских городов имеет ярко выраженную обусловленность историческим процессом смены хозяйственных векторов развития Крыма.

Перспективы дальнейшего исследования заключаются в выявлении особенностей современного состояния центров и районов Автономной Республики Крым, формирующихся под воздействием внешнеэкономических связей, на основе разработанной типологии центров и районов локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона.

Список литературы

1. Багров Н.В. Крым: время надежд и тревог. - Симферополь, 1995. – 379 с.
2. Ден В.Э. Положение России в мировом хозяйстве. Анализ русского экспорта до войны. Статистический очерк. – Пг., 1922. – 168 с.
3. Золотов В.А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 60–90 гг. XIX века. – Ростов н/Д, 1966. – 207 с.
4. История Украинской ССР: В 10-ти т. / Гл. редкол. Ю.Ю. Кондуфор (гл. ред.) и др. - К.: Наукова думка, 1981., (Т. 1, 2, 3, 4, 10).
5. Кисловский Ю.Г. История таможи государства Российского. – М.: Автор, 1995. – 288 с.
6. Коган М., Шекман И. Экспортные возможности России. Статистико-экономический очерк. – М., 1922. – 55 с.
7. Кунцевич Ф.П. Экспорт хлеба за границу и его влияние на развитие зернового хозяйства в Таврической губернии в конце XIX - начале XX вв. // Ежегодник по аграрной истории Восточной Европы. – Л., 1968. – С. 263–273.
8. Марциновский П.Н. Проблемы внешней торговли Крыма после Восточной войны (1853 - 1856 гг.) // Новый град. - 1996. - № 2. - С. 94–106.
9. Ракицкий Н.П. Экспортные возможности Крыма // Крым. - 1926. - № 2.-С.20-65.
10. Секиринский С.А. Очерки истории Сурожа IX - XV вв. - Симферополь: Крымиздаг, 1955. - 104 с.
11. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. - К.: Логос, 1998. - 586

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 336

Кулишенко Т.В.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

Постановка проблемы привлечения инвестиций в отрасль связи и ее связь с важными научными или практическими заданиями. Привлечение дополнительного капитала является необходимым условием успешного функционирования любого предприятия. Среди возможных источников капитала можно выделить стратегические фонды, институциональных и частных предпринимателей. Однако все перечисленные инвесторы не могут являться гарантом выхода из кризисной ситуации, в котором оказалось предприятие, их заинтересованность заключается лишь в возврате выданных кредитов и получении определенного вознаграждения за использование капитала.

Анализ последних исследований и публикаций. Последние исследования и публикации не содержат четких рекомендаций по привлечению дополнительного финансирования для предприятий связи [1,2,3]. Хотя именно ТМТ – компании является самым дорогостоящим и капиталоемким сегментом рынка. Отсутствие крупного финансового участника долгое время не позволяло реализовать идеи, связанные с акционированием, созданием конкурентоспособного предприятия на фоне государственных монополий. Анализ показал, что наиболее популярным среди возможных источников финансирования последние 5 лет остается привлечение иностранного капитала. Однако долгое время этот вид финансирования считался невозможным из-за специфичности отрасли связи. Поэтому наибольшую *актуальность* на современном рынке коммуникаций приобретает привлечение такого альтернативного источника финансирования, как венчурное инвестирование, которое дает возможность не только получить высокую долю прибыли, но и выполняет роль реабилитатора, т. к. именно украинский сектор телекоммуникаций, медиа и технологий (ТМТ) более чем любой другой изобилует финансовыми проблемами.

Основная *цель исследования* состоит в изучении влияния венчурного капитала на развитие коммуникационных компаний, проводимое на основе метода сравнительного анализа деятельности венчурных компаний на мировом коммуникационном рынке.

Основное исследование проблемы венчурного инвестирования в предприятия связи Украины. Сами венчурные инвесторы четко выделили для себя эту прибыльную область. Такие компании, как Microsoft, Lotus, Compaq, Sun Microsystems, Intel, Apple Computers и другие стали лидерами на рынке благодаря венчурным инвестициям.

Отечественные компании малого и среднего бизнеса имеют большую возможность получить венчурные инвестиции. Сектор телекоммуникаций и информационных технологий – сфера особого внимания инвесторов [5, с 11].

Первые потоки венчурного капитала в украинскую экономику были сделаны уже пять лет назад, когда здесь появились иностранные инвест-компании.

Есть множество определений венчурного финансирования [5, с.14]. Но если выделить основные его функции, можно кратко сформулировать - это содействие росту конкретного бизнеса путём предоставления определённой суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или пакет акций. Причём венчурный инвестор не вкладывает собственных денег в компании, которые приобретает тем или иным способом. Он всего лишь посредник между денежными источниками и бизнесменами. Когда бизнес проинвестированной компании поднимется настолько, что его станет выгодно продавать (сегодня уровень этой доходности составляет 40-50%) [4, с.34], деловые отношения между предпринимателем и его венчурным инвестором немедленно завершаются. Получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит только инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на её часть, в качестве вознаграждения за посредничество и предоставленные услуги, связанные с выводом предприятия из финансового кризиса. Таким образом, это профессионал, специализирующийся на управлении деньгами, ему не принадлежащими. Непопулярность венчурной культуры в Украине отчасти есть результат отсутствия знаний по этому виду инвестирования. Но менеджмент ТМТ – компаний в большинстве своём отличается лёгкой адаптацией к новым условиям, поэтому скорее всего в будущем эта проблема утратит свою актуальность. Главная цель должна состоять не в том как получить деньги, а как самостоятельно многократно преумножить полученную инвестицию. Незнание этого главного постулата венчурного капитализма часто приводит к крушению планов: проект дальше не рассматривается. Воплощать его должны конкретные люди, которые на практике, самостоятельно, выполняя разработанный бизнес-план, начнут предпринимать действия по выходу из кризиса. Иными словами получение венчурного капитала возможно при условии отдачи затраченных средств и заданной доли прибыли через определенное время.

Современный украинский венчурный рынок развит слабо. Среди главных причин можно выделить: отсутствие профессиональных инвесторов и интересных проектов, а также маленькое количество ТМТ компаний. Однако можно выделить и положительную динамику: по оценке компании Aventures (это новый участник на рынке венчурного капитала Украины, ориентированный исключительно на ТМТ-компании), общее количество компаний в этом секторе увеличилось в 2002 году на 80-100%. Сейчас 5 тыс. компаний работают открыто, и ещё около 2 тыс. – нелегально. Для сравнения: в Канаде работают около 300 тыс. ТМТ – компаний, в США – около 2 млн. Ожидается, что в текущем году общее количество компаний в этом секторе увеличится на 30-40%, и в ближайшие три-четыре года рынок сохранит такие же темпы роста. В то же время общемировая тенденция такова, что в 2008 году рост этого сектора замедлится до 7% в год. В частности, в Японии – до 5%, в США – до 6%, в Западной Европе – до 9%. Возможно именно эти изменения

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

рынка позволят иностранным венчурным инвесторам более внимательно отнестись к возможности работы на Украине. Сегодня, по статистике из 100 рассматриваемых проектов отбираются 2-3, что объясняется желанием максимально снизить риск [3, с.21].

В настоящий момент в Украине работает 6 фондов. Перечислим самые заметные из них, расположив их в порядке уменьшения объёма собственно венчурного капитала. Начнем с универсальных фондов.

Фонд поддержки предприятий в новых западных независимых странах Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) [2]. Фонд универсальный, т. е. работа ведется со всеми секторами рынка. Инвестиционный фонд с начальным капиталом \$150 млн., предоставленных правительством США, был создан с целью поддержки малых и средних частных предприятий в Украине, Молдове и Беларуси. Финансирование осуществляется в форме вложений в уставный капитал в размере от \$1млн. до \$7,5 млн. в зависимости от конкретных нужд проекта. Кроме того, Фонд малых частных предприятий, образованных в рамках WNISEF, предоставляет займы до \$100 тыс. малым предприятиям и отдельным предпринимателям. Подразделения фонда, помимо столицы, находятся во Львове и Харькове. Чуть больше года назад было создано подразделение WNISEF, занимающееся изучением украинского сектора high-tech.

В связи с этим был проведён конкурс инвестиционных проектов в сфере компьютерных технологий, разработок программного и аппаратного обеспечения, а также Интернет-бизнеса (включая Интернет-технологии, провайдинг и e-commerce). Победители конкурса могли бы получить инвестиции в размере от \$100 тыс. до \$5млн.

Вторым по величине венчурным фондом на Украине с объёмом капитала свыше \$100 млн. является фонд, или, вернее, группа фондов Ukrainian Growth Funds – UGF (Украинские Фонды Развития), которые были созданы компанией SigmaBleyzer и находятся под её управлением [1]. Этот фонд – самый крупный из представленных в Украине частных международных фондов. В его портфеле около 70 украинских предприятий различных секторов экономики. За ним стоят банки с мировым именем, в частности Merrill Lynch, Goldman, ING Barings, а также некоторые из самых богатых сетей мира. Именно не связанность фонда с правительственными структурами иностранных государств или международными финансовыми организациями определяет меньшую по сравнению с WNISEF сложность процедур заключения сделок. Благодаря этому на рассмотрение одного проекта уходит в среднем два месяца, в то время как прохождение многочисленных инстанций при подаче заявки в фонд, сформированный за счёт денег правительства, растягивается больше чем на год. Если проект одобрен SigmaBleyzer на местном уровне, то вероятность утверждения менеджментом фонда очень велика. Штаб-квартира SigmaBleyzer находится в Хьюстоне. Координация деятельности фонда в реальный сектор украинской экономики осуществляется, главным образом, из харьковского подразделения компании. В то же время основная деятельность в секторе ТМТ координируется в Киеве.

Третий по величине венчурный фонд, работающий в нашей стране,- это Euroventures Ukraine. Фонд был основан в 1999 году [6]. Его размер составляет 26 млн евро. Средства предоставили ЕБРР и ФМО (голландский банк развития) и физические лица, которые являются менеджерами фонда. Предназначен Euroventures Ukraine для инвестирования в негосударственные предприятия Украины. Голландское правительство также выделило деньги как для предоставления технической помощи самому фонду, так и проектам, которые инвестируются.

Средства полученные в виде технической помощи, расходуются также для привлечения преимущественно голландских консультантов.

Euroventures Ukraine на 90% финансируется ЕБРР, остальная часть приходится на ФМО и частных инвесторов. Информацию о приоритетных направлениях инвестирования и его предполагаемых объёмах этого фонда является закрытой.

Стоит подробнее остановиться на находящемся в процессе формирования фонде Aventures [7, с. 34]. Предполагается в течение полутора лет сформировать специализированный исключительно под инвестирование ТМТ - компаний фонд объёмом в \$50 млн., по расчетам специалистов этой компании данная сумма является предельно возможной для функционирования на коммуникационном рынке Украины. В мировой практике принято, что управляющая компания, как правило, имеет право на ежегодную компенсацию (management fees), обычно составляющую до 2,5% от первоначальных обязательств инвесторов.

Кроме того, управляющая компания может рассчитывать на так называемый carried interest – часть от прибыли фонда, обычно достигающая 20%.

Для скорейшего формирования портфеля ликвидных проектов рассматриваются в том числе крупные – стоимостью \$10-20 млн. Причём исследование показало, что этих денег может не хватить на реализацию начальных задач.

Следует отметить, что деньги под конкретный проект могут быть предоставлены, условно говоря, завтра.

Две трети портфеля проектов, по информации руководства Aventures, составят проекты в сфере телекоммуникаций и телевидения, треть - проекты в сфере информационных технологий, а также медийные проекты. В настоящее время ведутся настойчивые переговоры с представителями рынка по поводу формирования портфеля. Но стратегия этого фонда рассчитана на пассивную часть ТМТ – рынка.

Компания также ведет переговоры с инвесторами (фонды стратегические, институциональные или частные инвесторы), заинтересованными в сравнительно высоких дивидендах на вложенный капитал, которые возможны в этом секторе экономики.

Размер приобретаемых Aventures долей в компаниях составит от 25 до 75%. При выборе размера покупаемой доли для венчурного фонда важно то, кто имеет последний голос при принятии конкретного решения.

Тенденция рынка венчурных инвестиций развивается в сторону провайдinговых компаний и операторов IP – телефонии, которые составляют

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

услуги спутниковой связи, считаемой сегодня самой перспективной во всем мире, возрастает интерес к проектам в области телевидения, это могут быть инвестиции как в конкретные телеканалы, так и в компании кабельного телевидения [5].

Что же касается производителей телекоммуникационного оборудования, то все инвесторы готовы работать только с экспортно ориентированным проектом. Сегодня именно этот вид сделки считается наиболее прибыльным.

Отношение венчурных инвесторов к Интернет бизнесу неоднозначно, т. к. разработка программного обеспечения изначально несет очень большие затраты, медийные проекты не могут поддерживаться доходами от рекламы и чаще всего существуют за счёт продажи спонсорских пакетов, в основном политических.

Примеры удачных проектов могут оказать лишь огромное влияние на рынок, пока не слишком доверяющий венчурным капиталистам.

В качестве примера работающих венчурных инвестиций можно привести покупку в течение последних лет компанией SigmaBleyzer большей части акций некоторых столичных компаний кабельного телевидения, в частности IVK, КТМ, а также "Киевтелесети".

Компания считает покупку перспективной и продолжает инвестировать в развитие новых, пока не развитых услуг вновь образованного оператора, который контролирует около 90% столичного рынка.

В настоящее время потребителям уже предлагается услуга "Интернет по кабелю", а также услуги цифрового телевидения. Неоспоримым преимуществом проекта является то, что провайдеры телевизионных каналов и поставщики оборудования предпочитают заключать контракты с крупными компаниями. Разумеется, более выгодные условия работы оператора удешевляют его услуги, и выигрывают пользователи.

Кроме того, SigmaBleyzer совершена покупка одесского Интернет – сервис – провайдера "Пако Линкс", а также крупного украинского разработчика программного обеспечения для управления предприятиями "Софтлайн Солюшнз". Помимо перечисленного, осуществлено ещё несколько инвестиций, в том числе в медиа – проекты – под общим брендом "Воля" в сотрудничестве с "Инвест- газетой" издаются журналы "Е" и "Е-mobile".

Общие вложения SigmaBleyzer в украинский сектор ТМТ за последние три года составили несколько десятков миллионов долларов.

WNISEF сделаны пока всего две инвестиции в сектор ТМТ. Последняя из них - в объёме \$ 1 млн. в компанию Tessart Incorporated – была осуществлена в августе 2002 года. Компания занимается разработкой программного обеспечения и специализируется в сфере обновления ПО и наукоёмкого программирования. Венчурные инвестиции используются для создания отделов продаж, маркетинга и руководства проектами в новом главном офисе компании в Нью-Йорке.

В 1995 году WNISEF осуществил инвестицию в размере более \$1,3 млн. в украинскую компанию Universal Business System Inc. (UBS), которая специализируется во внедрении систем планирования ресурсов предприятий (Enterprise Resource Planning). Сейчас компания имеет больше успешных проектных систем планирования ресурсов, чем её конкуренты [3].

В результате недавнего резкого падения цен на акции ТМТ – компаний в мире значительно сократились возможности их инвестирования. То есть проводить первичную подписку на акции стало проблематично. А известно, для венчурных капиталистов это главный способ выхода из инвестиционных проектов. Это автоматически заставляет западных инвесторов искать возможности совершать инвестиции в других регионах, в число которых имеет шансы войти и Украина.

В России сейчас работает около 7 фондов, специализирующихся только на ТМТ - рынке, размер капитала которых превышает \$550 млн. Венчурные фонды в этой стране стали создаваться в 1994 году, по инициативе ЕБРР. Также решила на участие в российских венчурных структурах Международная Финансовая Корпорация (IFC). Уже через три года в России действовали 26 специализированных фондов, инвестирующих в российские корпоративные активы с суммарной капитализацией в \$1,6 млрд [4. с.20].

Выводы и перспективы дальнейших поисков в направлении привлечения дополнительного капитала. Проведенное исследование выявило целый ряд причин непопулярности венчурного бизнеса в Украине. Среди них:

Отсутствие информации о проведенных сделках;

Нежелание руководителей телеком - компаний заниматься активной политикой дополнительного финансирования, означающей разработку новых медиа – проектов, предоставление нового вида услуг, развитие спутниковой связи и т.д.;

Разработка законодательной базы, позволяющей регламентировать все стороны финансовой сделки между участниками венчурного контракта;

Предоставление большей свободы в управлении деятельностью телеком – компаний, которая позволит привлечь большее количество специалистов по венчурному инвестированию.

Список литературы

- 1 Лукашевич Т.Д., Корпоративные телекоммуникации. - К.: Телеком, (43-44)/2002.-40 с.
- 2 Попова И., Банковский бизнес. – К.: Телеком (43-44)/2002.- 46 с.
- 3 Попова И., Компании и рынки. Ценные бумаги. – К.: Телеком (41-42)/2001.- 41с.
- 4 Михайлов В., Стародуб Н., Новые технологии.- К.: Телеком (33-34)/2001.- 46 с.
- 5 Жданенко И., Приватизация Укртелекома.- К.: Телеком (31-32)/2001.- 47с.
- 6 Черников Ф., Спутниковые коммуникации. – К.: Телеком (31-32)/2001.- 44с.
- 7 Сирота Л., Компании и рынки. Мировые тенденции.-К.: Телеком (31-32)/2001.- 48 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 659.1.011.4

Мартовой А.В.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ

Любое коммерческое предприятие стремится к повышению эффективности своей деятельности, максимизации прибыли и минимизации издержек. Маркетинг, в целом, является той сферой, которая достаточно редко становится объектом оценки экономической эффективности. Традиционная реклама и Интернет-реклама представляют собой элементы комплекса маркетинга, подлежащие, по крайней мере, оценке коммуникативной эффективности. Данное исследование касается рассмотрения и совершенствования методики оценки некоммуникативной эффективности Интернет-рекламы.

Интернет в настоящий момент состоит из 2,2 млн. web-сайтов, содержащих свыше 300 млн. web-страниц. Общее количество пользователей составляет более 300 млн. с ежегодными темпами роста около 60%. Неудивительно, что сеть становится местом для приложения коммерческих усилий. В мире, к настоящему времени, объем годовых продаж в сети Интернет превысил \$1,2 трлн. В США Интернет ежегодно генерирует \$300 млрд., что составляет 5-8% ВВП [1, с. 8, 10].

По состоянию на 1999 г. распределение расходов на Интернет-рекламу по регионам мира выглядит следующим образом: США – 83 %, Европа – 10 %, Азия и Тихоокеанский регион – 5 %, Латинская Америка – 2% [1, с. 223]. Величина совокупных расходов на Интернет-рекламу в Европейском Союзе, Швейцарии и Норвегии в 2000 г. составила более 1,1 млрд. Евро [2, с. 4]. В США данный показатель в 1999 г. составил \$4,62 млрд. с темпами роста относительно предыдущего года – 141% [3]. По прогнозам, общие расходы на Интернет-рекламу в 2004 в США составят \$22 млрд.

В Украине Интернет-рынок находится в стадии формирования. По некоторым подсчетам, количество текущих пользователей составляет около 800 тыс. человек с рынком Интернет-рекламы в 2001 – около \$300 тыс., а в 2002 г. – \$1 млн. [4], [5].

Цели, которые коммерческие организации ставят перед проведением как традиционной, так и Интернет-рекламы имеют различный характер, влияющий на ее содержание и представление, и определяющийся такими факторами как тип рынка, на котором действует компания, бизнес-стратегия, состояние конкурентной среды, характеристики покупателей, положение на кривой жизненного цикла товара и др.

Цели рекламы в Интернет можно разделить на две группы: побуждение к действию, выраженному в форме транзакций (или к какому-либо иному поведению); продвижение бренда.

Соответственно этому разделению, можно выделить оценку транзакционной эффективности и оценку коммуникативной эффективности. Более того, выделяют финансовые и нефинансовые подходы к измерению эффективности маркетинга [6, с. 1054]. В целом, можно согласиться с Амблером Т. и Кохинаки Ф., которые утверждают, что использование финансовых подходов, в частности, в терминах прибыли на инвестированный капитал, представляется не совсем корректным методом оценки затрат на маркетинг и, соответственно, рекламу.

Вопросы оценки эффективности Интернет-рекламы освещены в работах следующих авторов: Страусс Д., Фрост Р., Дейнекин Т.В., Медников А.В., Однолетков П.

Страусс Д. и Фрост Р. для оценки эффективности предлагают использовать следующие показатели: количество просмотренных страниц; количество посетителей; время, проведенное на сайте; количество показов рекламного сообщения [1, с. 254]. В дополнение, авторы рассматривают: CTR (click-through percentage), CR (conversion rate), CPC (cost per click), CPO (cost per order), AOV (average order value).

Дейнекин Т.В. отмечает, что оценка эффективности может вестись на разных уровнях: рекламная политика, рекламная кампания, рекламная площадка, элемент рекламной кампании (носитель, концепции рекламного сообщения, место размещения) [7]. В соответствии с целями и задачами Интернет-рекламы автор выделяет две составляющие эффективности: коммуникативную эффективность и экономическую эффективность. Автор использует модель AIDA (attention, interest, desire, action) для классификации показателей эффективности Интернет-рекламы в рамках шести стадий взаимодействия Интернет-пользователей с рекламной информацией: демонстрация рекламного сообщения, привлечение внимания, заинтересованность, посещение web-сайта, действие, повторение. Автор приводит ряд показателей по оценке эффективности привлечения новых (уникальных) клиентов, такие как: частота заказа, CPUI (cost per thousand unique impressions), CPUC (cost per unique click), CPUU (cost per unique user). Однако, такой, важный этап, как транзакции, выполненные новыми клиентами, в его классификации не отражен.

Медников А.В. рассматривает отличия Интернет-рекламы от обычной рекламы [8]. Автор фрагментарно рассматривает отдельные показатели оценки эффективности рекламы, такие как: количество заявок присланных по электронной почте; опрос клиентов по телефону, показатель CTR (click-through rate, аналог CTR) для баннерной рекламы. Четкая классификация показателей эффективности, как и определение самого термина эффективности в отношении к Интернет-рекламе – отсутствуют. Показатели оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов автором не рассмотрены.

Однолетков П. В своей статье понимает оценку эффективности рекламы в Интернет шире, чем это понимает Дейнекин Т.В [9]. Так, автор предлагает три группы «параметров» при определении эффективности: экономические, организационные и маркетинговые. Первая и третья группы близки к экономической и коммуникативной «составляющим», предлагаемым Дейнекиным

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Т.В., однако, отличаются меньшей степенью детализации. Автор, используя финансовые подходы, определяет экономическую эффективность не столько рекламы, сколько web-сервера предприятия и находит ее как отношение результата к затратам, связанным с разработкой и эксплуатацией системы. К затратам автор относит: суммарные капитальные вложения на проектирование системы, на приобретение необходимых составляющих и ее реализацию; эксплуатационные расходы. При одновременности капитальных вложений и ежегодных затрат требуется их приведение к одному году эксплуатации по формуле сложных процентов. Результат понимается как разность между эффектом за счет снижения затрат за время t в результате применения новой системы маркетинга на основе web-сервера и приведенными капитальными затратами. Интересен подход автора в оценке организационных параметров, которая характеризует степень интеграции новых способов маркетинговой деятельности предприятия в существующую структуру предприятия. Рассматривая «маркетинговые параметры», автор приводит ряд показателей, называя их «критериями»: эффективность различных входов на сервер, оценка посещаемости web-страниц, эффективность баннерной рекламы, эффективность преобразования посетителей сервера в покупателей, количество повторных посещений.

В итоге, можно сделать вывод, что группа показателей по оценке транзакционной эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов не представлена в исследованиях достаточным образом.

Целью данного исследования является расширение методики оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых (уникальных) клиентов к транзакциям. Задачами исследования являются: рассмотрение основных понятий; ознакомление с существующей методикой оценки эффективности Интернет-рекламы; разработка показателей по оценке эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов и их побуждению к транзакциям.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Реклама является составной частью интегрированных маркетинговых коммуникаций, которые представляют собой «всесторонний план коммуникаций, состоящий из рекламы, продвижения (sales promotion), связей с общественностью, прямого маркетинга, личных продаж и других элементов комплекса маркетинга для обеспечения максимального коммуникационного контакта» [1, с. 218].

Страусс Д. и Фрост Р. определяют Интернет-рекламу как все оплаченное пространство в Интернет и электронной почте [1, с. 218].

Расширяя данное определение, можно определить Интернет-рекламу как размещение объявления и убедительного сообщения посредством покупки пространства в сети Интернет организациями и отдельными лицами, стремящимися проинформировать и / или убедить членов отдельного целевого рынка или целевой аудитории о своих продуктах, услугах, организациях или идеях.

В зависимости от цели традиционная реклама бывает прямой посылочной и непрямой [10, с. 12]. В Интернет-рекламе выделяют, соответственно [1, с. 223]:

а) рекламу, побуждающую к действию, выраженному в форме транзакций или к какому-либо иному поведению;

б) рекламу, ориентированную на продвижение бренда.

В соответствии с видами Интернет-рекламы можно выделить два направления оценки ее эффективности: транзакционное (экономическое) и коммуникативное.

Эффективность Интернет-рекламы представляет собой степень достижения цели и определяется соотношением результата / эффекта и затрат, обусловивших его получение.

Если целью Интернет-рекламы является побуждение клиентов к действию, то ожидаемыми результатами в данном случае могут быть: увеличение объема on-line продаж; расширение доли рынка, увеличение количества новых клиентов; увеличение количества on-line действий, выполненных как существующими, так и новыми клиентами.

В случае, если Интернет-реклама была ориентирована на продвижение бренда, то ее результатами может быть: увеличение количества клиентов, узнающих торговую марку / коммерческую организацию; увеличение количества клиентов, запомнивших торговую марку / коммерческую организацию; повышение имиджа бренда / компании и др.

Результаты качественного исследования, проведенного агентством "Forrester", показали, что Интернет не является эффективным средством для рекламы, ориентированной на продвижение торговой марки. Лучшим средством в этом случае является телевизионная реклама. Как средство для брендинга Интернет обладает более слабой пропускной способностью и меньшим числом аудитории. Это еще в большей степени характерно для Украины и всего постсоветского экономического пространства. Ограниченность пропускной способности является особенно актуальной проблемой для рекламных продуктов, требующих сильного эмоционального эффекта. Телевидение, обладая технически большей пропускной способностью, может обеспечить достаточное мультимедийное окружение, в рамках которого, эмоциональный эффект от рекламного сообщения будет существенно выше.

В тоже время, одно из проведенных исследований показало, что около 40% взрослых пользователей Интернет поменяло свою позицию по отношению к определенному бренду после просмотра on-line сообщения. On-line реклама была особо эффективной в смене отношения к брендам в таких секторах, как: автомобили (21 %), авиалинии (20 %), инвестиции (13 %), товары для дома (12 %) [1, с. 224]. Можно предположить, что в данных случаях дополнительная информация о товаре (услуге) или компании-производителе содействовала изменению восприятия бренда потенциальными клиентами. Здесь следует отметить, что изменение отношения к бренду может быть как отрицательным, так и положительным для компании.

На данный момент Интернет является наиболее эффективным средством направленным на побуждение к действию, выраженному в форме непосредственных транзакций. Следовательно, правильно организованная Интернет-реклама ориентированная на действие может быть эффективной.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Транзакционная эффективность Интернет-рекламы представляет собой результативность Интернет-рекламы по привлечению потенциальных клиентов к on-line транзакциям и определяется соотношением результата / эффекта и затрат, обусловивших его получение.

В качестве затрат выступает фактическая стоимость размещения рекламы. В качестве результата может выступать количество заинтересованных пользователей, количество пользователей посетивших web-сайт, количество пользователей оформивших заказ, количество пользователей совершивших покупку и др.

Широкий диапазон вариантов результата Интернет-рекламы, ориентированной на транзакцию, определяется наличием ряда стадий, которые должны быть пройдены пользователем Интернет прежде чем он станет клиентом коммерческой организации (Рис. 1.).

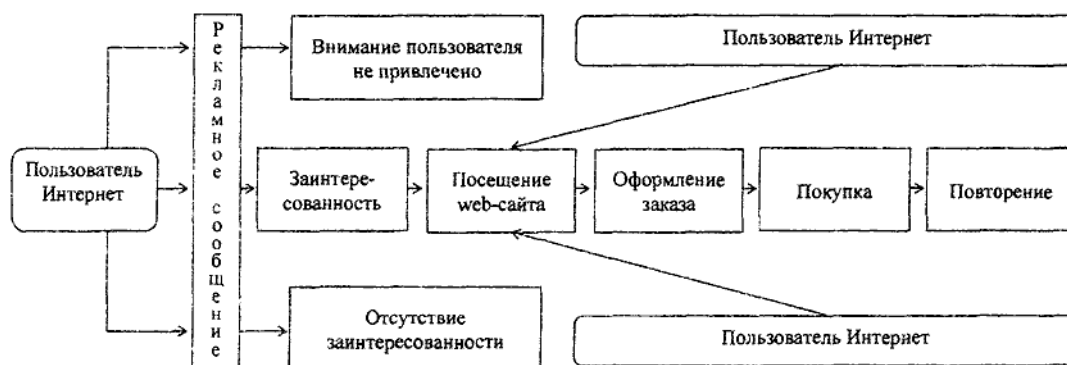


Рис. 1. Стадии трансформации пользователя Интернет в нового клиента коммерческой организации

Из Рис. 1. следует, что на каждой из стадий могут использоваться различные показатели оценки эффективности Интернет-рекламы, освещенные, в большей или меньшей степени, у авторов указанных выше.

Оценка коммуникативной эффективности Интернет-рекламы фокусируется на этапах, следующих сразу после показа рекламного сообщения. Оценка транзакционной эффективности фокусируется в большей степени на таких этапах как: посещение web-сайта, оформление заказа, покупка, повторение.

Использование показателей в приложении к каждой из стадий трансформации, позволит выделить ту или те из них, где происходят наибольшие потери потенциальных клиентов, что в дальнейшем позволит определить проблему и принять соответствующее управленческое решение.

Для оценки транзакционной эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов необходимо отделить новых (уникальных) клиентов от существующих клиентов и рассчитать соответствующие показатели. Потенциальные клиенты могут попасть на web-сайт коммерческой организации или посредством контакта с рекламным сообщением или прийти напрямую, как указано на Рис. 1.

В соответствии с устоявшимися на данный момент сокращениями, дополнительные показатели оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов могут выглядеть следующим образом:

$$CPUA = \frac{C}{UA}, \quad (1)$$

где $CPUA$ (*cost per unique action*) – средняя стоимость одного уникального действия;

C – стоимость размещения рекламы;

UA – количество действий, выполненных уникальными клиентами.

Под действием посетителя коммерческого web-сайта может пониматься любое on-line действие, осуществление которого является одной из задач Интернет-рекламы.

$$CPUO = \frac{C}{UO}, \quad (2)$$

где $CPUO$ (*cost per unique order*) – средние расходы на один уникальный заказ;

C – стоимость размещения рекламы;

UO – количество заказов, оформленных уникальными клиентами.

$$CPUS = \frac{C}{US}, \quad (3)$$

где $CPUS$ (*cost per unique sale*) – средние расходы на одну уникальную продажу;

C – стоимость размещения рекламы;

US – количество покупок, совершенных уникальными клиентами.

Разница между показателями (2) и (3) заключается в том, что не все оформленные заказы трансформируются в покупки ввиду того, что ряд потенциальных клиентов может отказаться от последних.

$$CPUCr = \frac{C}{UCr}, \quad (4)$$

где $CPUCr$ (*cost per unique customer*) – стоимость привлечения одного уникального покупателя;

C – стоимость размещения рекламы;

UCr – количество уникальных клиентов.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ
ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

$$AUOV = \frac{UN}{US}, \quad (5)$$

где $AUOV$ (*average unique order value*) – средняя сумма покупки, осуществленная уникальным клиентом;

UN – объем продаж уникальным клиентам;

US – количество продаж уникальным клиентам.

Для каждого из показателей (1), (2), (3), (4) будет верно следующее: уменьшение значения свидетельствует о повышении эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов, и наоборот.

Соотношение между значениями показателей эффективности рекламы по привлечению новых клиентов будет выглядеть следующим образом:

$$CPUI \leq CPUC \leq CPUU \leq CPUO \leq CPUS \text{ (CPUCr)} \quad (6)$$

Т.е. при движении по неравенству (6) от $CPUI$ к $CPUS$ ($CPUCr$) значения всех показателей будут возрастать в связи с уменьшением количества пользователей трансформирующихся к клиенту от стадии к стадии (Рис.1.). Т.о. относительные рекламные расходы будут увеличиваться.

Зачастую, значения показателей эффективности рекламы (т.е. расходы) по привлечению уникальных (новых) клиентов будут выше, чем таковые для существующих клиентов:

$$\begin{array}{rcl} & CPUI & \leq \\ CPM & & \\ & CPUC & \leq \\ CPC & & \\ & CPUU & \leq CPV \\ & CPUO & \leq CPO \\ & CPUS & \leq \\ SPS & & \end{array} \quad (7)$$

Дополнительным показателем может быть отдача на бюджет Интернет-рекламы:

$$RC = \frac{UN}{C}, \quad (8)$$

где RC (*return on cost*) – отдача на рекламный бюджет;

UN – объем продаж уникальным клиентам;

C – стоимость размещения рекламы.

Если задачей Интернет-рекламы является увеличение доли рынка посредством привлечения новых клиентов, то показатель эффективности может выглядеть следующим образом:

$$CPCMS = \frac{C}{MS_{t=n} - MS_{t=0}}, \quad (9)$$

где $CPCMS$ (*cost per change in market share*) – стоимость 1% изменений доли рынка;

C – стоимость размещения рекламы;

$MS_{t=n}$ – доля рынка после окончания рекламной кампании, %;

$MS_{t=0}$ – доля рынка до начала рекламной кампании, %.

Сводный перечень показателей эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов будет выглядеть следующим образом:

Стоимость размещения рекламы;

Количество уникальных клиентов;

Количество действий выполненных уникальными клиентами;

Количество заказов оформленных уникальными клиентами;

Количество продаж уникальным клиентам;

Объем продаж уникальным клиентам;

CPUI (стоимость на тысячу уникальных показов);

CPUC (стоимость уникального клика);

CPUU (стоимость одного уникально посетителя);

CPUA (стоимость одного уникального действия);

CPUO (расходы на один уникальный заказ);

CPUS (расходы на одну уникальную продажу);

AUOV (покупки, приходящаяся на одного уникального клиента);

CPUCr (стоимость привлечения одного уникального покупателя);

CR (Процент преобразования посетителей в покупателей);

RC (отдача на рекламный бюджет).

ВЫВОДЫ

Таким образом, в данной работе была исследована методика оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов: проанализированы последние исследования и публикации по теме; дано расширенное определение Интернет-рекламы; введено понятие «транзакционная эффективность Интернет-рекламы»; представлены стадии трансформации пользователя Интернет в нового клиента коммерческой организации; рассмотрены основные понятия и существующая методика оценки эффективности Интернет-рекламы; разработаны показатели оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов и их побуждение к транзакциям. Предложенные

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

показатели помогут коммерческим организациям, осуществляющим бизнес-операции в режиме on-line, оценить транзакционную эффективность Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов.

Дальнейшие исследования могут касаться продолжения систематизации всех показателей эффективности Интернет-рекламы по каждой из стадий трансформации пользователей Интернет в клиентов коммерческой организации. Отдельного рассмотрения заслуживает оценка эффективности Интернет-рекламы направленной на увеличение доли рынка.

Список литературы

- 1 Strauss, Judy and Frost, Raymond. E-marketing: Upper Saddle River, New Jersey. Prentice-Hall, Inc., 2001, 519 p.
- 2 Robert G. Picard and Mikko Gronlund. The Impact of the Internet on European Media Advertising Expenditures Media Group // Turku School of Economics and Business Administration [Electronic Resource]: Media Group. Electronic data - Turku: Media Group, 2003. Mode of access: [http://www.tukkk.fi/media/Picard/...](http://www.tukkk.fi/media/Picard/), free. Title from screen
- 3 Facts and Statistics // eMarketing Association [Electronic Resource]: Member Main. Electronic data - E. Greenwich: eMarketing Association, 1999-2003. Mode of access: <http://www.emarketingassociation.com/members/statistics.htm>, members only. Title from screen
- 4 Бизнес в Интернет: мировой опыт и перспективы развития электронной коммерции в Украине // E-Commerce [Электронный ресурс]: электронная коммерция, новости электронной коммерции. – Электр. дан. – Всеукраинский центр электронной коммерции, 2003. Режим доступа: <http://e-commerce.com.ua/ec10.html>, свободный. Загл. с экрана.
- 5 PING продал всю рекламу // Webman [Электронный ресурс]: 2001-2003. Режим доступа http://webman.kiev.ua/forum/web/1st/1st_1196.htm, свободный. Загл. с экрана.
- 6 Маркетинг./ Под. ред. М. Бейкера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
- 7 Дейнекин Т.В. Комплексный метод оценки эффективности интернет-рекламы в коммерческих организациях // Издательская группа «Дело и Сервис» [Электронный ресурс]: маркетинг, менеджмент, бухучет. – Электр. дан. – М.: Издательская группа «Дело и Сервис», 2000-2003.- Режим доступа: <http://www.dis.ru/im/marketing/deinekin/system.html>, свободный. Загл. с экрана.
- 8 Медников А.В. Оценка эффективности интернет-рекламы // Туризм, Интернет, компьютеры [Электронный ресурс]. – Электр. дан. – М.: Туризм, Интернет, компьютеры, 2003.- Режим доступа: <http://internet15.narod.ru/a45.htm>, свободный. Загл. с экрана.
- 9 Однолетков П. Оценка эффективности рекламы в Интернет // [Электронный ресурс]: маркетинг, менеджмент, бухучет. – Электр. дан. – 2001-2002.- Режим доступа: <http://gazetabo.by.ru/im/im23.shtml>, свободный. Загл. с экрана.
- 10 Бове, Кортланд Л., Аренс, Уильям Ф. Современная реклама: пер. с англ. – Тольятти: «Издательский Дом Довгань», 1995. – 704 стр.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 33(09)(477.75) "18"

Марциновский П.Н.

ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ КРЫМОМ И ТУРЦИЕЙ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПОЛУОСТРОВА

Исследование истории взаимодействия внешнего и внутреннего рынков в условиях реформируемой экономики в нашей стране приобретает важнейшее значение, и становится наиболее *актуальным*. В этой связи торговля между Крымом и Турцией во второй половине XIX века представляет собой яркий пример того, как внешнеполитические, этнокультурные и технологические факторы оказывают существенное влияние на состояние внутреннего рынка и характеристики внешней торговли. Эта проблема, к сожалению, *изучена недостаточно*, и до сих пор остается за пределами внимания исследователей. Это вызывает необходимость опираться, в основном, на архивные и опубликованные источники.

Целью статьи является раскрытие основных характеристик торговых связей между Турцией и Крымом во второй половине XIX века, а также выявление основных периодов их трансформации под влиянием различных факторов.

СОСТОЯНИЕ ТОРГОВЛИ КРЫМА С ТУРЦИЕЙ В СЕРЕДИНЕ XIX ВЕКА

Если пользоваться современной фразеологией, то ко второй половине XIX века Турцию можно было с полным основанием назвать давним и традиционным торговым партнером Крыма. К сожалению, в современной историографии о Крыме в связи с Османской империей говорят зачастую лишь в контексте политических взаимоотношений Турции и России, этнической или религиозной ситуации, забывая о том, что именно торгово-экономические обстоятельства играли и играют решающую роль в трансформации политических систем и в коррекции степени влияния тех или иных государств на те или иные подвластные им территории. Несмотря на присоединение в 1783 году Крыма к России, торговое господство Турции в Крыму оставалось незыблемым. Условия местного рынка, где подавляющее большинство населения составляли татары, турки, цыгане и караимы, определяли азиатский колорит внешней торговли, а географическое положение полуострова являлось важнейшим фактором, воздействующим на развитие внешнеэкономических связей в регионе. Однако во второй половине XIX века Крым оказался в центре важных политических событий, а война 1853-1855 гг. не только нанесла колоссальный урон хозяйству полуострова, но и спровоцировала серьезные социально-экономические изменения, которые, впрочем, назревали уже давно.

В марте 1856 года таможи империи получили циркуляр, в котором говорилось о том, что "...Высочайше повелено: разрешить ныне же вывоз за границу на прежнем основании хлеба всякого рода, овечьих шкур, леса всякого, сукна, скота

ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ КРЫМОМ И ТУРЦИЕЙ
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПОЛУОСТРОВА

рогатого, лошадей, свиней, хлебного спирта и вина, канатов, веревок, полотна и льна. Торговые сношения с Францией, Англией, Сардинией и Турцией восстановлены также на прежнем основании..."[1,л.53]

Уже в 1856 году из полусотни иностранных судов посетивших Феодосию, почти половина были под турецким флагом, причем 20 из них пришли с товаром и только 3 с балластом.[2,л.5-8] Турки хорошо ориентировались в местном рынке, и поэтому их корабли уходили из Феодосии, груженные крымскими товарами, хотя предложить крымчанам на экспорт было почти нечего. После войны вывозились сухари, железный и медный лом, кости животных, редюга пеньковая, канаты. Основу же вывоза составили кожи: воловьи, коровьи и телячьи, сырые и невыделанные, а также овечья шерсть. В этом году было вывезено всего 34 четверти пшеницы и 1674 пуда пшеничной муки через Феодосию, хотя и это удивительно, учитывая, что население Крыма испытывало недостаток продовольствия, а в Евпаторию, например, срочным порядком завозились зерно и мука. Торговые суда Турции в течение 1856 года приходили в крымские порты с грузами кофе (141 пуд через Феодосию и 3255 пуда через Евпаторию), турецкого табака (48 пудов через Феодосию и 405 п. через Евпаторию), грецких орехов (3154п. через Феодосию), турецких рожков(858 пудов через Евпаторию), бакалейными и другими товарами, пользовавшимися спросом в Крыму. Следует заметить, что импорт всегда отличался большим разнообразием. Кроме основных продуктов питания, практически все остальные предметы быта ввозились.

К сожалению, мы не располагаем в достаточной степени сопоставимыми данными, которые позволяли бы дать точную характеристику динамике торговых отношений Крыма и Турции на протяжении всей второй половины XIX века. Однако имеющихся сведений достаточно для того, чтобы характеризовать эти отношения различными методами на различных этапах.

ПРОБЛЕМЫ КРЫМСКО-ТУРЕЦКОЙ ТОРГОВЛИ В ПЕРИОД С 1856 ПО 1877 ГГ.

Для периода с 1856г. по 1877г., между Крымской и русско-турецкой войнами, наиболее предпочтительными в освещении вопроса являются сведения о количестве пришедших и отошедших за границу (в т.ч. в Турцию) судов, количестве и ценности вывозимых и ввозимых товаров, содержащиеся в фондах Феодосийской и Евпаторийской портовых таможен в Государственном архиве Автономной Республики Крым. Налицо группа товаров, ввозившихся только из Турции, а именно: дубовые жёлуди, кофе в зёрнах, краска травы кены тёртой, мастика и гумми османское и арабское, деревянные изделия и дрова, табак турецкий курительный в листьях и стеблях, изюм, ягоды, рахат-лукум, финики, халва, турецкие рожки и др. Кроме того, имеется возможность подсчитать долю турецкого торгового флота во внешней торговле Крыма. [Таблица 1]

Таблица 1

Турецкий торговый флот во внешней торговле Крыма 1856-1877 гг.

Год	Евпаторийский порт		Феодосийский порт	
	Количество судов из Турции	% к общему числу	Количество судов из Турции	% к общему числу
1856	Нет данных	Нет данных	23	45
1857	18	58	20	69
1858	27	68	31	44
1859	Нет данных	Нет данных	29	31
1860	274	79	109	69
1861	Нет данных	Нет данных	48	75
1862	Нет данных	Нет данных	17	61
1863	17	63	7	35
1864	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
1865	29	56	34	76
1866	204	86	25	43
1867	271	93	27	51
1868	70	81	16	37
1869	36	69	5	31
1870	31	61	6	24
1871	34	61	7	23
1872	26	68	12	60
1873	41	85	12	75
1874	45	73	8	40
1875	51	74	12	25
1876	58	87	7	25
1877	-	-	-	-

Из Таблицы 1 видно, что активность турецкого флота в торговле с Крымом была весьма высока в течение этого двадцатилетия. В 1857-м, первом действительно мирном, году отмечен рост внешнеторговой активности. Объём импорта возрос в 3 - 6 раз, в основном за счет турецких товаров. Неблагоприятный урожай 1858 года, безусловно, стал причиной некоторого снижения торговой активности, но уже в 1859 году таможенное начальство бодро докладывало в Департамент Внешней торговли о том, что купечество, оправляясь от понесенных в военное время потерь, расширяет торговлю, чему способствовал хороший урожай на зерновые хлеба и сено.[3,л.16] Период с 1856г. по 1860г. стал не только временем восстановления разрушенного войной крымского хозяйства и торговли, но и "лебединой песней" торгового преобладания Турции в Крыму в середине XIX века. Турки, впрочем, и сами приложили немалые усилия для того, чтобы безвозвратно потерять крымский рынок сбыта своих товаров.

*ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ КРЫМОМ И ТУРЦИЕЙ
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПОЛУОСТРОВА*

1860 год стал переломным, и явил собой начало глубокого четырехлетнего кризиса внешней торговли в преддверии коренных изменений в структуре экспорта и импорта. Совершенно очевидно, что сокращение населения Крыма в середине XIX века было важнейшим фактором, влиявшим на динамику внешней торговли, причиной кардинальных изменений в структуре экспорта и импорта.

В 1860 году крымские купцы воспользовались дешевой фрахтой и настоящим паломничеством турецких кораблей, прибывших за татарскими переселенцами, и значительно увеличили отпуск товаров на экспорт, получая одновременно больше товаров из Турции. Не все купцы, однако, вовремя поняли опасность уменьшения населения на полуострове для успеха торговли и поэтому, если одни, делая ставку на развитие экспорта, накапливали средства, другие, не сумев предать чрезмерное количество товара в Крыму, разорялись.

В Январе 1862 года управляющий Евпаторийской портовой таможней коллежский асессор В.Е.Бобырев докладывал в Департамент Внешней торговли о том, что с выселением крымских татар в Турцию уменьшился привоз кофе и бакалейных товаров, "составлявших главнейшую необходимость этого народа". С выездом татар также значительно сократились в Крыму посеиы и овцеводство, соответственно, уменьшился вывоз за границу шерсти овечьей и зернового хлеба, составлявших основу отпускной торговли Евпаторийского порта.[3,л.25-28] Повсеместный неурожай на хлеб в 1862 году привел торговлю, практически, в полный упадок. Впрочем, разнообразные товары для местных богачей завозилась в любом случае. Так, к примеру, в 1862 году через Евпаторийскую таможню провозили: очки, книжки карманные записные, несессеры кожаные с приборами для дамских туалетов, футлярчики кожаные с украшением из бархата, зубы искусственные роговые и костяные, изделия из мельхиора, рамочки, ящички, тайнички, чубуки и сигарочники, деревянные простые, корзиночки, вязанные из стекляруса, пуговицы стеклянные и металлические, трубки турецкие курительные глиняные, трости камышовые, табакерки корковые с зеркальцами и проч.[3,л.32]

Приметы трудных лет экономического кризиса отнюдь не являются лишь досадным недоразумением наших дней. Более ста тридцати лет назад появились своего рода прототипы современных "челноков". В объявлении от Департамента Внешней торговли говорилось, что с некоторого времени приезжающие из-за границы стали привозить с собой кроме обычных дорожных вещей целые партии товаров, очевидно, для продажи, а посему было рекомендовано при отсутствии у таких людей права заграничного торгоа, взимать с этих товаров пошлину в 1,5 раза превышающую обычную или допускать товар к обратному вывозу.[4, л.4]. Насколько строг был таможенный контроль, демонстрирует Циркуляр №531 от 15 апреля 1861 года Начальника Феодосийского таможенного округа, гласивший: "Государь Император Высочайше повелеть соизволил: чтобы командиры военных судов при провозе из-за границы на их судах вещей, хотя бы принадлежащих Членам Императорской фамилии... предъявляли таковые вещи к таможенному досмотру" [3, л.71].

Вслед за резким сокращением импорта уже в 1861 году наблюдается упадок вывозной торговли, состоявшей в значительной степени из товаров и монеты,

вывозимых переселенцами в Турцию. Так, даже в 1860 году, когда объем вывоза из Евпатории составил 1859915 рублей, - 938471 рубль, т.е. более 50% было вывезено в виде золотых монет. Конечно, часть этих денег пошла на закупку купцами уже никому не нужных бакалейных товаров, но, вероятно, большая часть золота безвозвратно покинула Крым вместе со своими владельцами.

Процесс реструктуризации экспорта и импорта был практически завершен к моменту проведения Лозово-Севастопольской железной дороги (1875 год) и русско-турецкой войне 1877-78гг., в результате чего Турция сохранила статус традиционного торгового партнера Крыма, но абсолютно проиграла по всем остальным показателям внешнеэкономической деятельности, уступив место более передовой и удачливой Европе.

ТОВАРООБМЕН В ТОРГОВЛЕ С ТУРЦИЕЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК КРЫМА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА

7 Мая 1864 года управляющий Евпаторийской таможней В.Е. Бобырев в докладе начальнику Феодосийского таможенного округа вновь констатировал: "После выхода в Турцию большей части татар и ногайцев, составлявших главное население Крыма, многие товары привозятся в незначительном количестве, а другие вовсе не привозятся. Потребителями товаров турецкого производства остались в Крыму караимы и весьма малая часть зажиточных мурз, которые покупают для национальных костюмов только "Шам-Аладжу, Кутню, Чус, кушаки турецкие, как шелковые, так и бумажные"[5,л.3]. А 1 января 1855 года он же докладывал в Департамент Таможенных сборов, что "купечество объясняет упадок торговли тем, во-первых, что большая часть выписанных бакалейных предметов остались не проданными, подверглись порче и они потерпели убытки и ограничили торговлю заграничными товарами. Другая причина, еще более основательная - уменьшение в Крыму народонаселения вследствие выхода татар"[3,лл14-49]. Однако, из Таблицы 1 видно, что доля турецких кораблей в общем количестве судов, посетивших Феодосийский и, особенно, Евпаторийский порты оставалась значительной вплоть до 1877 года. Здесь важно отметить следующее: во-первых, несмотря на общее снижение экспорта, вывоз овечьей шерсти и сырых соленых невыделанных кож оставался значительным, а динамика торговли этими товарами отличалась от динамики вывоза зерновых большей стабильностью; во-вторых, после урожайного 1864 года начался активный рост экспорта зернового хлеба. Таким образом, валовой объем внешней торговли между Крымом и Турцией оставался пока неизменным, просто турецкие суда теперь большей частью приходили с балластом и уходили с товаром, а не наоборот, как это бывало раньше; в-третьих, процентное соотношение торговых флотов по количеству пришедших и отошедших судов к началу 70-х годов XIX века перестало быть показателем с точки зрения объемов торговли. Турция, основу торгового флота которой составляли лёгкие парусные суда, безнадежно отстала от европейских государств и технологически. Если в крымский порт приходил один английский пароход, то тысяча тонн его грузоподъемности равнялась возможностям 15-20 турецких парусников.

*ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ КРЫМОМ И ТУРЦИЕЙ
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПОЛУОСТРОВА*

В 60-е годы XIX века активно развивалась контрабанда соли на маломерных турецких парусниках из Евпатории в Северную Анатолию. Этот промысел был настолько выгоден, что даже из Феодосии, откуда обычно соль не вывозилась, в 1864г. и в 1866г. было вывезено 52700 и 15065 пудов соответственно [6,лл.12-31][7,лл.18-21]. В 1866 году из Евпатории было вывезено 452435 пудов, в 1867г. - 670795 пудов соли [8, лл.4 - 6; 9, лл. 22-24]. Для того чтобы выручить необходимую сумму на покупку соли турки всегда привозили беспощинный лесной товар и корзиновые изделия, ценность которых в итоге составила значительную сумму. Турецкое правительство приняло строгие меры против контрабандистов, однако в 1868 году это распоряжение еще не дошло до отдаленных провинций, и турецкие мореходы в 1868 и 1869 годах еще успели вывезти 114790 и 51250 пудов соответственно [10, лл.23-26; 11,лл.32-34]. В 1870 году вывоз соли в Турцию резко сократился (400 пудов).

Рост экспорта зернопродуктов слабо сказывался на импорте товаров, остававшемся незначительным, и в период с 1870-го по 1877 год Крым окончательно превращается в зернопроизводящий и зерноэкспортирующий регион. Турция занимает все менее заметное место во внешней торговле Крыма.

Помимо негативных последствий сокращения численности населения в Крыму, что сказывалось вплоть до 1869 года [9,л.27], во второй половине 60-х годов внешняя торговля испытала на себе целый ряд неблагоприятных факторов: осязаемое падение за границей курса русского кредитного рубля в 1867 году; запрещение транзитной торговли через Одессу, что усложнило прохождение многих импортируемых товаров через таможенную [11, л.23] и, наконец, разорительный неурожай 1869 года [11,л.22]. Таможенная политика царского правительства привела к тому, что прямой экспорт турецких товаров в крымские порты стал обходиться дороже, чем закупка этих же товаров в крупных торговых портах Юга России - Одессе или Ростове. Показателен в этой связи ответ евпаторийских купцов Самуила Пампулова, Береха Мангуби, Моше Шишмана, Шамаила Гамала, Исаака Пойраза и Арона Геленовича на запрос управляющего таможеной о причинах ослабления торговли:¹ "... когда отпускная торговля в своем развитии встречает препятствия, тогда без сомнения слабеет и привозная торговля, в особенности это ослабление отражается на Крымские порты, в которых большая часть торгующих ведут мелочную торговлю. Что же касается частного вопроса г-на управляющего таможенны почему не привозилось в настоящем году (1870-м - прим.авт.) кофе, как продукт общеупотребительный во всех слоях общества, то на вопрос этот имеем честь сообщить, что у нас и до настоящего времени есть непродано оставшегося кофе, привезенного из заграницы, а большею частью местные городские торговцы адресуются за покупкою этого продукта в Одессу, где покупка эта удаётся гораздо дешевле цены, затрачиваемой нами". [12,д.3] Проследить движение турецких товаров в Крым через порты и таможни за пределами полуострова представляется почти невыполнимой задачей. Вот почему, учитывая влияние изменений в

¹ Стиль и орфография сохранены (авт.)

национальном составе населения Крыма на структуру импорта, практически невозможно дать полный и точный анализ этого процесса, основываясь лишь на исследовании деятельности крымских портов.

В 70-е годы происходит снижение валового объема торговли между Крымом и Турцией. Всё больше турецкие мореходы предпочитают, привозя беспошлинный товар, уходить из крымских портов с балластом и деньгами. Так, в 1871 году из 12 турецких кораблей, покинувших Феодосийский порт, 7 ушли с грузами ячменя, невыделанных кож, муки, пшеницы и 5 парусников - с балластом. Привозили же турки "лесной" товар, овощи, сундуки, мануфактуру, листовой табак и фески. С этими мужскими головными уборами связана, может и не столь существенная, но весьма любопытная деталь. Фески завозили в незначительном количестве каждый год, но крупные их партии поступали в 70-е годы. Так, за 6 лет, с 1871г. по 1876 их было завезено около двадцати тысяч штук только в Евпаторию и Феодосию. Вероятно, турецкая феска была принадлежностью не только татарского национального костюма, но и обычным головным убором для всех крымчан. И в последующие годы обычными статьями импорта из Турции были: сосновые доски, деревянные изделия, сундуки, мануфактура, дрова, корзины и т.п. В Турцию же вывозились пшеница, шерсть, сырые соленые кожи, ячмень, воловьих рога, арбузы.

География крымско-турецких торговых связей ограничивалась во второй половине XIX века северным малоазиатским побережьем и монастырями. Впрочем, монастыри Старого Афона лишь получали из Крыма продукты. Так, только из Керчи туда вывозилось, главным образом, рыбы, икры и муки до двух десятков тысяч пудов ежегодно.[13,л.55] Продукция рыболовства и скотоводства почти исключительно вывозилась в Турцию, "торговые отношения с которой, - как отметил управляющий Керченской портовой таможней, - если и слабы, то постоянны и не случайны." [13, л.45]

Однако уже в 1876 году события на Балканах принесли ощутимое снижение внешнеторговой активности, а начавшаяся 12 апреля 1877 года русско-турецкая война поставила под вопрос существование вообще каких-либо торговых связей между Крымом и Турцией.

Итак, если в начале периода господство турок было очевидным, то, начиная с 1865 года, роль турецкого торгового флота неуклонно уменьшалась. Последними его доблестями, по сути дела, стали массовая эвакуация единоверцев из Крыма, которая была хорошо организована и проведена в 1860 году и контрабандная торговля солью в конце шестидесятых. В крымские порты заходило все меньше и меньше судов под турецким флагом, а в 70-х годах XIX века Турция уже не могла конкурировать ни с одним из других торговых партнеров Крыма.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно выделить следующие этапы развития торговых отношений между Крымом и Турцией в период с 1856г. по 1877г.:

1856 – 1860 гг. - сохранение торгового преобладания Турции в условиях преодоления последствий Крымской войны;

1860-1865 гг. - глубокий кризис, связанный с сокращением населения Крыма;

**ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ КРЫМОМ И ТУРЦИЕЙ
ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА СОСТОЯНИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ПОЛУОСТРОВА**

1865–1870 гг. - реструктуризация внешней торговли и постепенное вытеснение Турции с крымского рынка;

1870–1877 гг. - окончательное вытеснение европейскими государствами Турции с крымского рынка, утверждение зерновой специфики во внешней торговле полуострова.

Социально-экономические преобразования в России в целом и в Крыму, в частности, изменение этно-социальной базы на полуострове привели к кардинальной трансформации структуры внешней торговли, которая, утратив азиатский колорит, уверенно развивалась в направлении преобладания экспорта зерна. Соответственно, и Турция, утратив торговое господство в Крыму, уступила своё место европейским государствам.

Список литературы

1. Государственный архив при Совете Министров Автономной Республики Крым (ГААРК), Ф.221, Оп.1, Д.354.
2. ГААРК, Ф.221, Оп.1, Д.366.
3. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.434.
4. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.460.
5. ГААРК, Ф.221, Оп.1, Д.485.
6. ГААРК, Ф.221, Оп.1, Д.469.
7. ГААРК, Ф.221, Оп.1, Д.460.
8. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.503.
9. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.508.
10. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.514.
11. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.516.
12. ГААРК, Ф.369, Оп.1, Д.519.
13. ГААРК, Ф.359, Оп.1, Д.657.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 65.050

Мацебера С.А.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

Во второй половине 20 века человечество вступило в новый этап своего развития. В этот период начался переход от индустриального общества к информационному. Процесс, обеспечивающий этот переход, получил название информатизации. По мнению специалистов, любая страна, насколько индустриальной она ни была, перейдет в разряд стран третьего мира, если опоздает с информатизацией.

В высших учебных заведениях, готовящих будущих менеджеров, студентам должны быть созданы самые благоприятные условия для использования технологических возможностей современных компьютеров и средств связи, для поиска и получения информации, развития познавательных и коммуникативных способностей, умения оперативно принимать решения в сложных ситуациях и т.д. Преподаватели же, освобожденные от передачи формальных знаний, получившие свободу в выборе форм взаимодействия с обучаемыми, смогут приложить свои силы к выработке подходов к изучению той или иной дисциплины с учетом индивидуальных возможностей и потребностей студентов. Обучение будущих менеджеров таким дисциплинам как информатика и компьютерная техника, компьютерные сети и телекоммуникации, автоматизированное место специалиста приобретает особое значение потому, что информатизация, прежде всего, охватывает все элементы рыночной инфраструктуры экономики, в том числе и менеджерскую службу.

Исследования показывают, что обработка информации для принятия решений менеджерами, развита сравнительно слабо. Информационные технологии и системы совсем необязательно оказываются полезными и нужными при принятии менеджерами решений.

С развитием как информационных, так и телекоммуникационных технологий и автоматического сбора данных все важнее осознавать, что возможности человеческого мозга при выполнении сложных задач, связанных с принятием решений и работой в динамично меняющемся деловом окружении, очень ограничены. Большое количество информации не всегда оказывается полезным; действительно, в условиях информационной перегрузки менеджера используют при принятии решений меньше информации, чем если бы у них было близкое к оптимальному количество информации. Исследования в области взаимодействия человека с компьютером должны способствовать разработке более дружественных пользователю систем, использование которых будет необходимым, хотя и недостаточным условиям более совершенного управления информационными ресурсами. Неспособность использовать в полной мере информационные системы менеджмента все в большей степени становится вопросом, не связанным с

техникой. С большей частью она определяется информационной грамотностью менеджеров и информационной культурой организаций, в которых они работают.

Старые представления о компьютерной грамотности, подразумевающей изучение языков программирования и теории систем, устарели и не соответствуют действительности. Если менеджер имеет компьютерную программу на алгоритмическом языке или макрос (отдельная небольшая программа или команда, которая используется вместо серии команд или нажатия клавиш), значит, тут что-то не так. Вместо этого менеджерам необходимо быть информационно сведущими, т.е. они должны быть способны:

понимать сильные и слабые стороны информационных и телекоммуникационных технологий (включая качество доступных данных);

понимать, каким образом информационные и телекоммуникационные технологии могут способствовать удовлетворению стратегических требований и требований, предъявляемых к операциям;

использовать лицензионное широко доступное прикладное программное обеспечение;

уметь правильно организовать и спроектировать рабочее место менеджера, что позволит значительно повысить обоснованность и оперативность управленческих решений. Кроме того, при этом существенно сокращается численность работников управления, а также решается задача децентрализации управления, где предусматривается локальная обработка информации.

Автоматизированное рабочее место менеджера реализуется посредством использования совокупности информационных, технических, программных средств и методов.

На выбор комплекса технических средств для проектирования и создания автоматизированного рабочего места менеджера влияют такие факторы, как качество и сложность алгоритмов решения задач, структура и состав базы данных, требования к объёму, времени и достоверности преобразования информации.

При проектировании информационного обеспечения функционирования автоматизированного рабочего места менеджера следует помнить, что традиционная автоматизация организационного управления базировалась непосредственно на процессе обработки информации. Новый подход к автоматизации принятия управленческих решений характеризуется тем, что все математические модели, в частности модели оптимального планирования, становятся лишь “начинкой” АРМ, основу которого должны составлять средства интеллектуального интерфейса между моделями и пользователями. При этом управление производится в условиях неоднозначности его целей и вариаций допустимых альтернатив. Однако некоторые требования, характерные для традиционной автоматизации работы аппарата управления актуальны сегодня и для автоматизированных систем и технологий в управлении.

Например:

- системность разработки ее элементов;
- единство организационной структуры;
- единство информационной базы;

- единство технической базы;
- интегрированная обработка данных;
- типизация проектных решений;
- развитие системы и ее преемственность.

В основе всех принципов создания автоматизированной информационной системы как единой информационно-вычислительной системы лежит системный подход, заключающийся в рассмотрении всех ее элементов в единстве и взаимодействии.

Принцип единства организационной структуры состоит в общем подходе к построению территориальных и функциональных звеньев АИС и обеспечивающих подсистем. Использование его обеспечивает возможность типизации проектных решений, технологических процессов обработки данных, программного обеспечения и т.д.

Единство информационной базы обеспечивает полноту информационного отображения производственных объектов на разных уровнях АИС, однократный ввод исходных данных в систему обработки и их многократное использование для решения различных задач, что существенно повышает эффективность функционирования АИС.

Единство технической базы предполагает применение однотипных или совместимых ПЭВМ и других технических средств и проведение единой технической политики по развитию технической базы. Этот принцип проявляется в технической, информационной и программной совместимости используемых технических средств и служит основой для разработки проектных решений и применения типовых технологических процессов обработки информации.

Интегрированная обработка данных предполагает единство информационной базы, независимость используемых данных от их принадлежности к различным формам отчетности, исключение дублирования данных, взаимную увязку данных различных территориальных уровней в процессе их обработки.

Типизация проектных решений состоит в разработке проектов, универсальных для различных уровней и подсистем АИС. Такие проекты ориентированы обычно на стандартную технологию обработки данных, единые форматы сообщений, типовые способы их подготовки и передачи.

Применительно к технологическим процессам обработки данных типизация позволяет многократно использовать универсальные эффективные технологии разных уровней системы и сокращать проектные и эксплуатационные затраты. Ориентация при этом делается на применение типовых процедур и пакетов прикладных программ для решения задач управления.

Принципы развития и преемственности определяют стратегию поэтапного создания системы, ориентируют разработчиков на ее последовательное развитие и совершенствование и тем самым закладывают определенные требования к решению организационных, методологических, информационных, программных и технических вопросов проектирования и внедрения системы в направлении ее дальнейшего развития и качественного совершенствования.

Автоматизированное рабочее место менеджера сегодня должно быть спроектировано так, чтобы имела возможность его настройки на конкретного пользователя. Причём АРМ будут настраиваться и изменяться самим пользователем.

ВЫВОДЫ

Таким образом, сущность современных информационных технологий – в их универсальности и многофункциональности. Но при всех своих больших возможностях эти технологии предоставляют только средства, потенциально позволяющие сделать более эффективной деятельность менеджера. В том, как раскрыть этот потенциал именно для образовательного процесса. И состоит главная задача совершенствования образования на базе информационных технологий.

Список литературы

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике. Под ред. Т.А.Титоренко. Москва.2002.
2. Мацебера С.А. Методические вопросы проектирования автоматизированного рабочего места менеджера. Ученые записки ГНУ.2000.
3. Роберт И.В. Современные информационные технологии в образовании.-М.,1994.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 338.2 (075)

Миронова Т.Л.

ОРИЕНТИРЫ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММАХ

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Обеспечение устойчивости экономики и поддержания безопасности населения занимает ведущее место в ряду программных макроэкономических целей социально-экономического развития страны, региона. Значение этих стратегических целей непрерывно возрастает. На смену представления о безопасности как военной или (и) государственной приходит более системное представление об экономической безопасности страны.

В связи с этим стоит важная научная задача обоснования постановки макроэкономических целей обеспечения наиболее значимых видов безопасности и определения ориентиров уровня экономической безопасности в целевых программах.

АНАЛИЗ ПУБЛИКАЦИЙ МЕТОДОЛОГИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Программно-целевое планирование – одно из наиболее ярких проявлений системного подхода в управлении. Понятие цели и управления, ориентированного на достижение целей, содержалось еще в трудах древнегреческих философов. Великие походы, завоевания, экономические преобразования, хозяйственное обустройство, несомненно, имели программы. Однако, документальное рождение программ как инструмента планирования, управления относится к XX веку. Возникают и оформляются две ветви программно-целевого управления: советское программно-целевое планирование и государственное программирование в странах с капиталистической системой хозяйствования. Методология программно-целевого планирования получила развитие в трудах таких ученых - экономистов как Абалкин Л.И., Акофф Р., Бандман М.К., Будаевой В.Ю., Бялковская В.С., Валентей С.Д., Гранберг А.Г., Майминас Е.З., Мильнер Б.З., Олдак П.К., Попов Ч.Х., Поспелов Ч.С., Гайзберг Б.А., Сенчагов В.К.

Практика разработки и осуществления государственных целевых комплексных народнохозяйственных программ во многом способствовала проверке теоретических положений, отработке методики программного планирования, выявлению реальных результатов широкого применения программ.

К первым советским программам относят план ГОЭЛРО, программу индустриализации, позже, в 50-ые годы программу химизации народного хозяйства, в 60-70-ые годы программу освоения целинных и залежных земель, освоения космического пространства, комплекс программ по решению наиболее важных научно-технических проблем. Начиная со второй половины 20 века программно-

ОРИЕНТИРЫ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММАХ

целевая методология проникает во все новые области деятельности людей, находит отражение в экономических, социальных природоохранных процессах.

Наряду с направленностью на решение отдельных научно-технических, социальных, производственно-экономических проблем приобрели популярность и получили значительное распространение программы развития отдельных регионов страны, территориально-производственных, территориально-социальных, территориально-экологических комплексов. Эта ветвь программно-целевого планирования и управления получила название регионального программирования.

Исторически региональное программирование было первоначально ориентировано на преодоление депрессивного состояния отдельных регионов страны. Исследователи регионального программирования рассматривают его как систему централизованных и децентрализованных перспективных программ развития, предусматривающих активное воздействие государства и региональных субъектов хозяйствования на формирование территориальной структуры экономики, обеспечивающей жизнедеятельность в регионе.

В экономически развитых странах государственное программирование ставит своей главной целью рациональную организацию экономики и социальной сферы региона посредством осуществления мер экономического регулирования и государственной финансовой поддержки программных мер, направленных на оздоровление экономики. К числу наиболее распространенных целевых задач регионального программирования относятся.

- преобразование отраслевой структуры производства для повышения его эффективности и конкурентоспособности;
- обеспечение высокого уровня занятости, снижение безработицы;
- повышения уровня доходов населения региона;
- сдерживание инфляционных процессов.

Опыт зарубежных программ социально-экономического развития регионов страны, исследования отечественных и зарубежных ученых в области регионального программирования настоятельно выдвигают постановку в программах такой макроэкономической цели как обеспечение и повышение безопасности государства и населения.

В сложившейся практике программно-целевого планирования и управления действующие целевые программы макроэкономического уровня не обеспечивают решение программных целей обеспечения безопасности. Частично это обусловлено чрезвычайно высокими затратами на поддержание безопасности, а частично – явно недостаточным вниманием к этой категории социально-экономических целей, отсутствием методического обеспечения формирования программ безопасности.

Целью статьи является исследование наименее разработанной группы целевых программ экономической безопасности и определение системы показателей, характеризующих целевые ориентиры уровня экономической безопасности как на уровне государства так и на уровне предприятия.

Безопасность понимается как отсутствие угроз или возможность парировать угрозы, способные нарушить устойчивость, нанести значительный урон, ущерб государству, его экономике, населению, природе. Повышенное внимание к

безопасности в современном мире обусловлено тем, что проблемы обеспечения устойчивости экономики вышли по своей значимости на уровень проблем обеспечения экономического роста и высокого благосостояния. Как свидетельствует отечественный и мировой опыт, достижение значительных по величине показателей, характеризующих экономический потенциал, объем производства и потребления, величину валового внутреннего продукта страны, не предотвращает опасность потери устойчивости, экономического кризиса, финансового дефолта, экологических катастроф, если не обеспечено устойчивое, безопасное в достижимых пределах развитие.

Параметры безопасности характеризуют, прежде всего, то, насколько далека экономика и социальная сфера страны от порога устойчивости, переход через который способен приводить к обрушению экономики, кризису финансовой системы, сопровождается острыми социальными конфликтами и глубоким спадом.

Потеря устойчивости гораздо более опасна, чем низкие темпы экономического роста и показатели социального прогресса, т.к. приводит к провалам, выбираться из которых приходится многие годы. В то же время длительное отсутствие экономического роста, сопровождаемое социальным застоєм, представляет опасность потери устойчивого состояния экономики. Следует отметить, что экономические и финансовые угрозы отягощаются экологическими, природными бедствиями, исчерпанием доступных природных ресурсов и их удорожанием, международным политическим, национальным фанатизмом и терроризмом. Поэтому включение в систему целевых ориентиров уровня экономической, финансовой, экологической, военной безопасности является необходимым. Поддержание требуемых уровней безопасности обеспечивает экономическую, социальную, политическую, экологическую устойчивость, предотвращает в той мере, в которой это возможно с учетом ресурсных и иных ограничений, глубокие спады, кризисы. Если же наяву наличие опасной близости уровня угроз к их предельно допустимым пороговым значениям, необходимо срочно разрабатывать и осуществлять государственные целевые программы подавления угроз и перехода к устойчивому состоянию.

ВИДЫ БЕЗОПАСНОСТИ И ИХ ЦЕЛИ

В области экономической безопасности цели могут быть сформулированы следующим образом:

недопущение чрезмерной импортозависимости экономики страны, при которой она теряет способность самостоятельного существования;

наличие резервов, запасов ключевых видов экономических ресурсов, обеспечивающих функционирование экономики страны и регионов в чрезвычайных ситуациях;

ограничение безработицы на уровне, не вызывающем социальных потрясений;

предотвращение сверхнормативного физического и морального старения, износа основных средств производства, зданий, сооружений, средств коммуникации, жилых объектов;

обеспечение воспроизводства трудовых ресурсов и научно-технического потенциала страны;

ОРИЕНТИРЫ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММАХ

обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции и товаропроизводителей на внутренних и мировых рынках;

создание и поддержание условий экономического роста и прогрессивного изменения структуры экономики посредством своевременного и полного инвестирования;

ограничение теневого сектора экономики, препятствование существованию криминального сектора.

В области финансовой (бюджетно-налоговой) безопасности макроэкономические цели выглядят следующим образом:

недопущение нарастания внешнего и внутреннего государственного долга до пороговых значений, при которых государство теряет способность обслуживать и возвращать долги;

обеспечение собираемости налогов на уровне, достаточном для формирования сбалансированного по доходам и расходам государственного бюджета;

формирование бездефицитного и низкодефицитного государственного бюджета, а в условиях наличия крупных долговых обязательств – профицитного бюджета;

обеспечение прозрачности финансовых потоков на всех уровнях;

превалирование безналичных финансовых расчетов между хозяйствующими субъектами всех уровней, ограничение бартерных взаиморасчетов;

предотвращение оттока валютных денежных средств за рубеж, не приносящего экономической выгоды государству и не обусловленного реальными потребностями подлинных владельцев средств;

поддержание валютного курса гривны и уровня инфляции в узких пределах, обусловленных финансовой и экономической целесообразностью, недопущение необоснованного нарастания денежной массы в обращении;

обеспечение банковских гарантий сохранности вкладов юридических и физических лиц со стороны государства;

обязательная государственная регистрация доходов и имущества юридических и физических лиц.

Цели экологической безопасности включают:

предотвращение хищнического использования природных ресурсов;

недопущение загрязнения окружающей земной, водной, воздушной среды сверх предельно допустимых норм;

обязательное проведение мер по охране окружающей среды и восстановлению ее естественного состояния;

предотвращение и ликвидация последствий экологических катастроф, уменьшение риска нанесения или экономического ущерба и возникновения угроз жизни и здоровью людей.

Постановка целей поддержания, обеспечения, повышения устойчивости функционирования характерна также для организаций, хозяйствующих субъектов разного профиля деятельности и различных форм собственности, тем более, что кризисные явления, финансовая несостоятельность остались присущими многим организациям.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Круг программных микроэкономических целей обеспечения устойчивого состояния и экономической безопасности организаций довольно обширен и распространяется на следующие показатели:

- величина и динамика изменения собственного капитала организации, доля собственного капитала в суммарных активах;
- уровень ликвидности собственных активов компании;
- наличие резервов и запасов материальных и денежных средств;
- уровень платежеспособности организации;
- соотношение кредиторской и дебиторской задолженности организации;
- достижимый уровень платежеспособного рыночного спроса и государственного заказа на продукт деятельности организации с учетом качества продукта и цен предложения;
- потенциальные возможности диверсификации производства в случае изменения рыночной конъюнктуры;
- страхование, получение гарантий и государственной поддержки.

Конкретные значения целевых показателей и их набор из прилагаемого общего состава определяется применительно к каждой организации в процессе выработки ее экономической политики на перспективу и формирования программ реализации такой политики.

Обобщая изложенный материал, можно сделать следующие *выводы*.

Формирование и обоснование целевых намечаемых действий в комплексных программах представляет главный признак программно-целевого подхода. От того, насколько корректно, реально представлены цели, как они увязаны с решаемыми проблемами и возможностями ресурсного обеспечения, в первую очередь зависит успешность, надежность, результативность программно-целевого планирования и управления.

К числу макроэкономических программных целей наряду с целями достижения высокого уровня жизни населения, гармонизации социальных отношений, устойчивого динамического развития относят цели обеспечения и повышения безопасности государства и населения. К числу макроэкономических целей безопасности наряду с целями военной и общественной безопасности формируют цели экономической, финансовой и экологической безопасности.

Учитывая кризисные явления на уровне предприятий также формулируют цели повышения устойчивости и безопасности организации.

Список литературы

- 1 Мильнер Б.З. Организация программно-целевого управления. – М.: Наука, 1980.
- 2 Айзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 428 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 338.24

Нагорская М.Н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ПРОБЛЕМА СТАНОВЛЕНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Переход к рыночным отношениям характеризуется, прежде всего, тем, что на смену директивному управлению сверху пришла демократия, а с ней - самостоятельность, повысилась ответственность руководителей любого уровня за принимаемые решения по качеству, ассортименту выпускаемой продукции, приобретению материальных ресурсов, работу с поставщиками, потребителями и др.

Таблица 1

Основные показатели развития промышленности

Показатели	Годы						
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Общий объем промышленной продукции, (млн. грн.)	73321	75061	82889	107537	144483	184276	202688
Динамика объема промышленной продукции, в % к предыдущему году	100	102,4	110,4	129,7	134,4	127,5	110,0
к (1996) базовому году	100	102,4	113,0	146,7	197,0	251,3	276,4
Основные средства промышленности на конец года, млн. грн.	255486	257069	256196	261313	267080	311089	320631
Динамика средств промышленности, в % к предыдущему году	100	100,6	99,7	102,0	102,2	117,2	103,1
к базовому году	100	100,6	100,3	102,3	104,5	121,8	125,5



Рис. 1 Динамика основных показателей промышленности

Самостоятельность для предприятий сопровождалась высокой степенью неопределенности и хозяйственного риска. На многих предприятиях в первые годы перестройки значительно сократилось производство, на других – прекращалась всяческая деятельность. Как свидетельствуют статистические данные, такой «спад» экономической деятельности начался в 1991 г., а «пик» его пришелся на 1994 г., когда произошло обвальное снижение по всем технико-экономическим показателям [1, с.118]. Начиная с 1997 г. намечился некоторый, хотя нестабильный подъем, выразившийся в увеличении объемов производства, его инвестировании в обновлении основных фондов, что видно из табл. 1. Данные табл.1 свидетельствуют, что в 1997-1998 гг. наблюдается незначительный рост объемов производства и практически нет прироста основных средств промышленности, но уже в 1999 г. намечился стабильный рост объемов промышленной продукции и основных средств промышленности, что наглядно представлено на рис.1. Аналогичные изменения происходят в социально-экономической жизни населения, жизненный уровень основной массы которого значительно снижается, о чем свидетельствуют результаты анализа заработной платы за весь перестроечный период (табл.2). Из табл. 2 видно, что в 1990 г. имеет место рост заработной платы по отношению к 1985 г., однако это результат не повышения благосостояния народа, а воздействия начавшихся инфляционных процессов. 1995 г. не является показательным и даже сопоставимым, та как он является переходным изменения украинской валюты от карбованцев к гривне. Поэтому за базу отсчета принят 1996г., когда была введена гривна в качестве стабильной украинской валюты. Начиная с 1996 г. - очевиден постоянный рост заработной платы, более значительный - за последние два года: 2000-2002. Примечательно, что за весь период перестройки, начиная с 1985г. идет последовательный отток работников с промышленного сектора (табл.3).

Таблица 2

Изменение средней заработной платы в промышленности за годы реформирования экономики

Показатели	Годы									
	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Среднемесячная заработная плата в промышленности, грн. (1985, 1990 – руб.)	202	278	89	153	174	184	217	310	406	485
Динамика по годам, в % к:										
предыдущему году	100	137	32,0	172	114	106	118	143	131	119
базовому году	100	138		100	114	120	142	203	265	317

К числу главных факторов, сделавших этот процесс неотвратимым относятся следующие. Прежде всего – это снижение темпов промышленного производства, сокращение персонала, безработица. В качестве второго необходимо назвать те трансформационные процессы, которые проходили в связи с последовательным становлением в стране рыночных отношений. Происходил переток работников с промышленного сектора в предпринимательские структуры, сферу обслуживания, торговлю.

Таблица 3
Изменение численности персонала за период 1985-2002 г.г.

Показатели	Годы									
	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Среднегодовая численность работников промышленности, тыс. чел.	7534	7100	5035	4642	4273	4142	3932	3445	3811	3578
Динамика по годам, в % к: предыдущему году базовому году	100	94,2	70,9	92,2	92,0	96,9	94,9	87,6	110,6	93,9
	100	94,2	67,0	62,0	57,0	55,0	52,1	45,7	50,6	47,5

На рис.2 представлена динамика изменения численности персонала и средней заработной платы с самого начала реструктурических процессов в народном хозяйстве Украины.

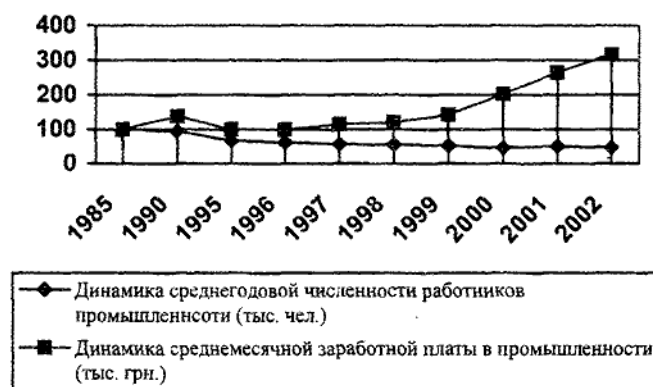


Рис. 2. Динамика изменения численности персонала и средней заработной платы в промышленности за годы реформирования

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Анализ развития (упадка) экономики Украины за период перехода к рыночным отношениям приводит к однозначным выводам о том, что в условиях изменения системы хозяйствования на предприятиях Украины необходима была адекватная, с учетом опыта передовых стран переориентация стиля и методов управления. Такому процессу должна была предшествовать тщательная подготовка руководителей и специалистов. Только такой подход мог обеспечить успех.

Анализ публикаций по проблеме эффективного менеджмента в новых условиях хозяйствования

«Формирование рыночных отношений в нашем государстве, - как справедливо отмечает Е.И. Каратаев, - предопределяет необходимость изучения форм и методов современного менеджмента на микроэкономическом уровне, то есть на уровне

основного хозяйственного звена - предприятия» [2, с.309]. Всестороннее изучение зарубежного опыта необходимо для его реализации применительно к условиям и возможностям отечественного производства. При этом главный акцент необходимо направлять «на трансформацию механизмов управления в механизмы хозяйствования» [3, с.5], что позволит обеспечить успех в новых условиях хозяйствования.

Обоснование формализуемых решений осуществляется с помощью вычислительной техники, а обоснование неформализуемых решений руководитель может получить в виде моделей. Но даже самые рациональные и эффективные математические модели, как справедливо отмечает А.Я. Берсуцкий, оказываются непригодными для принятия решений в таких условиях. К тому же многие модели не дают точных ответов на поставленные сложные вопросы и применяются в основном для получения «информации к размышлению» [4, с.102]. Окончательное решение всегда должно оставаться не за машиной, а за человеком, то есть руководителем. Но и в первом, и во втором вариантах значительно облегчается задача руководителя, приближается процесс обоснованности решения в том случае, когда можно оперативно получить достаточную и достоверную информацию.

Трансформационные процессы в экономике привели к формированию нового типа руководителя, к которому предъявляются иные, чем прежде требования. В управленческую терминологию наряду с традиционным понятием руководитель вошли такие, как предприниматель, менеджер, управляющий, президент фирмы (акционерного общества). Практически это другие слова с прежними характерными признаками, вернее – те же должности, но с другими атрибутивными свойствами (качествами). В этой связи весьма важно правильное понимание новых вводимых понятий.

В рамках настоящего исследования *ставится задача* теоретического исследования методов подготовки руководителей для обеспечения эффективного управления в рыночных условиях.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

В условиях плановой экономики термин «предприниматель» относился не к занимаемой должности, а к стилю поведения человека в соответствии с его складом ума, психикой, действиями, способного прогнозировать свою деятельность, идти на риск ради достижения поставленной цели и, естественно, получения эффективных результатов. Последнее и сейчас, то есть в условиях рыночной экономики характеризует хорошего предпринимателя. Противовес такому толкованию – плохой предприниматель, то есть человек, который рискует, ставит цель, но не достигает положительных результатов. Этому можно найти объяснение: отсутствие достаточных знаний или интуитивных качеств, позволяющих в необходимый, короткий промежуток времени аккумулировать весь комплекс информации об объекте управления и принять единственно возможное эффективное решение. Безусловно, в таком случае человек не может, а значит – не должен быть предпринимателем.

Употребление термина «менеджер» более всего характеризует условия работы, идентифицируется с понятием «управляющий», «руководитель». Рыночные условия работы требуют от менеджера особых качеств. Можно быть хорошим предпринимателем, но это совсем не означает, что этот человек – хороший менеджер, поскольку задача предпринимателя – принимать решения, прогнозируя ситуацию на дальнюю и ближнюю перспективу, таким образом, чтобы деятельность коллектива была результативной, а задача менеджера – реализовать эту идею в идеальном варианте путем рациональной организации деятельности, то есть последовательного выполнения функций управления направлять работу коллектива на достижение целевых ориентиров.

Серьезная переориентация общественного сознания в связи с перестроечными процессами в экономике Украины требует принципиально новой концепции профессиональной подготовки руководителей и специалистов всех уровней, способных работать в условиях повышенной конкурентоспособности фирм и предприятий. Необходимо ориентироваться на непрерывность процесса повышения квалификации, чтобы руководитель постоянно овладевал новыми методами управления, последовательно накапливаемыми наукой и практикой. Кроме того, процесс непрерывного повышения квалификации «раздвигает» перед руководителем границы перспективного, стратегического видения экономических проблем, стоящих перед предприятием, ориентирует на целостный, комплексный подход к решаемым задачам.

На многих крупных предприятиях Украины система обучения руководителей поставлена на научной основе. Показательным является опыт металлургического комбината «Азовсталь», где руководители аттестуются на предмет готовности к предпринимательской деятельности, осуществляется отбор руководителей для работы в рыночных условиях. Процесс обучения руководителей проводится в три этапа: теоретические знания, практические и стажировка в соответствующих подразделениях, службах. Такой подход к обучению руководителей является очень эффективным.

Весьма характерным для условий перестройки экономики Украины, развития сети малых предприятий является естественный процесс «выращивания» предпринимательских кадров через систему малого бизнеса. Социальная престижность экономического субъекта, реализация потребности самовыражения личности побуждают предприимчивых людей самостоятельно заниматься бизнесом путем создания малых предприятий. Более способные развивают и увеличивают масштабы и результативность своей деятельности. Вместе с тем идет естественный «отсев» тех, которые переоценивают свои возможности. Таким образом зарождается конкуренция - основа рынка. Одновременно идет процесс формирования нового поколения руководителей-предпринимателей.

Решающую роль в обеспечении эффективной работы предприятия (фирмы), предпринимательской структуры играет управленческое решение. Оптимальность его принятия в условиях широкой альтернативности обуславливается следующими факторами.

Первое. Уровень квалификации, компетентности лица, принимающего решение. Меньше знаний, опыта – больше дополнительной информации

необходимо данному руководителю для принятия более рационального решения, соответствующего эффективному управлению предприятием.

Второе. Личные качества руководителя, в зависимости от которых при идентичном уровне квалификации и наличии аналогичной информации решения будут различными. В этой связи - повышенный интерес к исследованию личности руководителя.

Принятие решений означает определение направлений дальнейшего развития объекта управления, в нашем случае предприятия. Управленческие решения можно классифицировать: стратегические, определяющие развитие предприятия в перспективе; тактические, направленные на решение текущих проблем в обозримом периоде времени; оперативные, обеспечивающие процесс производства и функционирование предприятия в целом в каждый конкретный период времени (ежечасно, ежеминутно).

Стратегические решения соответствуют высшему уровню руководства: директору и его заместителям. Менее всего высший уровень руководства должен затрачивать время на решение оперативных вопросов. В то же время начальное звено руководства – мастер, старший мастер, начальник смены – призваны осуществлять оперативное управление на своем участке работы. Их практически не привлекают к решению проблем перспективного развития участка и тем более предприятия. В то же время средний уровень руководства участвует в решении перспективных вопросов с высшим руководством, вместе с тем каждодневно принимает решения по различным экстренным и тактическим хозяйственным ситуациям в цехе, участвуя в регулировании процесса производства.

Функции по текущему управлению производством практически выполняются средним уровнем руководства совместно с функциональными службами предприятия и последующим рассмотрением и утверждением высшим руководством, а так же последовательной реализацией на начальном этапе совместно с мастерами, то есть руководителями низшего уровня управления. Однако такое разграничение не жесткое. В зависимости от ситуации, уровня квалификации руководителей среднего уровня и начального звена они привлекаются к рассмотрению перспективных программ развития. В то же время директора часто вынуждены вмешиваться в процесс производства, принимать оперативные решения.

Для принятия любого решения необходимо иметь четкое представление общих целей, то есть для чего осуществляется данный производственный процесс, выпуск определенной продукции, обновляется производство, знать те задачи, которые предстоит решить для реализации определенных целей, иметь конкретную информацию о состоянии управляемого объекта, в том числе кадровом обеспечении, тенденциях развития. Кроме того необходимо правильно выбрать методы, с помощью которых можно перевести управляемый объект в другое состояние, соответствующее поставленным целям; понимать объективные экономические законы, которые будут влиять на процессы; уметь своевременно реагировать на изменяющуюся обстановку, с тем чтобы управление производством осуществлялось эффективно.

Известно, что при самой хорошо организованной, полной и качественно представленной информации могут приниматься ошибочные решения, в то время как, казалось бы, при недостаточной информации принимаются эффективные решения. В этом явно проявляются субъективные качества руководителя – лидера. Вместе с тем все руководители стремятся иметь наиболее полную информацию, чтобы решения принимались достаточно обоснованными, с наименьшей степенью риска.

В настоящее время разработан целый ряд направлений по формализации управленческих решений. Это относится к таким решениям, которые могут быть приняты на основе количественно выраженной информации. Например, расчет потребностей материальных ресурсов на выпуск определенного количества и качества продукции можно сделать по имеющимся нормативам, технической документации, то есть просчитать альтернативные варианты эффективности (убыточности). На основании расчетов можно принять достаточно обоснованное решение о целесообразности выпуска, определении в количественном выражении партии изделий с учетом незавершенного производства, а так же изготовлении дополнительной продукции по отношению к полученному заказу.

Большую часть принимаемых руководителем решений, безусловно, необходимо отнести к разряду неформализуемых, требующих аналитического доосмысления и соответственно субъективного подхода. Это составляет каждодневную его работу в процессе ознакомления с деловой информацией, приема граждан, деловых контактов с посетителями и др. Поэтому ученые, специалисты прорабатывают различные варианты по формализации управленческих решений, предоставлению руководителю инструментария, облегчающего процесс принятия решения.

Хозяйственная практика свидетельствует, что большинство важнейших решений принимается в условиях острого дефицита времени, в неожиданных ситуациях. Поэтому за последнее время практически на всех предприятиях используется компьютерная техника, которая рационализирует информационные процессы, обеспечивает руководителей своевременной и точной информацией. Последнее способствует не только принятию более рациональных управленческих решений, но и обеспечивает более эффективную их реализацию.

Обобщающим принципом теории эффективности является учет фактора времени в различных его формах и проявлениях. Экономия времени является первым экономическим законом, поскольку всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени. В рамках процесса труда, как целесообразной деятельности человека, эффективность производства выступает как следствие проявления закона экономии рабочего времени. При этом фиксируется экономия всех воспроизводимых ресурсов: трудовых, материальных, финансовых. Сюда входит учет инвестиционного цикла, соотношение материальных и трудовых затрат с результатами во временном режиме, экономия времени на производство, в том числе за счет ликвидации непроизводительных затрат и др.

Вместе с тем экономия (или дополнительные затраты) материальных и трудовых ресурсов «сегодня» должны рассматриваться в непосредственной связи с экономией времени «завтра», которое может быть выражено в приобретении необходимых материальных благ более высокого качества, повышении

благополучия населения в целом, а также быть использовано на дополнительное изготовление продукции.

Минимизация затрат живого и овеществленного труда не всегда соответствует экономии времени и эффективности производства в будущем. Этим обуславливается причинно-следственная взаимосвязь между ними: экономия рабочего времени на всех этапах воспроизводственного цикла, как результат, проявляется в повышении эффективности производства. В свою очередь, последнее за счет других слагаемых, прежде всего механизации производства, внедрения передовых технологий, приводит к дальнейшему снижению затрат рабочего времени в процессе производства.

Перечисленные факторы эффективного менеджмента имеют существенную роль для подъема национальной экономики. Вместе с тем их реализация зависит от наличия объективной системы стимулирования труда, которая играет приоритетную роль в реализации всех прогрессивных начинаний как теоретического, так и практического характера.

ВЫВОДЫ

На каждом этапе разработки и внедрения инновационных проектов, более того, проводимых преобразований в экономике на микроуровне и, тем более, макроуровне должны быть определены критерии и показатели, характеризующие конкретные виды деятельности и соответствующие им стимулирующие факторы.

Проведенные исследования, в том числе анкетирование руководителей предприятий, свидетельствуют о том, что оплата труда всех работников должна соответствовать мере ответственности и осуществляться по итогам работы на основе достигнутых результатов.

Труд предпринимателя, руководителя, управляющего, менеджера, президента фирмы необходимо оплачивать в зависимости от результатов деятельности предприятия в целом в соответствии с четко зафиксированными конкретными показателями, определяющими меру ответственности согласно служебных обязанностей данного должностного лица и целевой установки фирмы.

Результаты труда специалистов, обслуживающего персонала фирмы не всецело зависят от их личного вклада – первичным все-таки остается управляющее воздействие ведущего менеджера, поэтому оплата их труда должна состоять из двух частей. Первая часть может быть постоянной величиной, равной усредненной сумме по отношению к средней зарплате сотрудников фирмы. Вторая – может формироваться в определенных пропорциях в зависимости от полученных результатов фирмы, на которые должны ориентироваться работники в процессе своей деятельности.

При таком подходе поддерживается состязательная мотивационная среда внутри предприятия, заинтересованность руководителей и всех работников в эффективном труде и прибыльности фирмы, обеспечиваются гарантированные бюджетные поступления государству и, соответственно, стабильное экономическое развитие, как на микро-, так и макроуровнях.

Список литературы

- 1 Статистичний щорічник України. – К. Видавництво “Консультант” – 2003. – 663с.
- 2 Каратаев Е.И. Становление современного менеджмента персонала на предприятиях Украины / Социально-экономические аспекты промышленной политики. Социально-трудовые отношения в современных экономических условиях: Сб. науч. тр. Т.1 / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Амоша А.И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2001. – 408с.
- 3 Зиновьев Ф.В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в агропромышленном комплексе Крыма. Симферополь: Таврия, 2001. – 260 с. / с илл. – Рус.
- 4 Берсуцкий А.Я. Информационная привлекательность предприятий / Экономика промышленности: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; Редкол.: Амоша А.И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2000. – 444 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 339. 138

Нехай В.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Решая множество сложных проблем, наша страна осуществляет переход к рыночной экономике. Переход к рынку не мог быть простым. Об этом достаточно убедительно свидетельствует весь мировой опыт, доказывающий, что другого пути к эффективной экономике, восприимчивой и ориентированной на потребителя нет.

Экономические реформы в Украине поставили перед руководителями предприятий различных форм собственности большое количество сложных организационно-экономических проблем. Решение некоторых из них зависит от стратегических и оперативных решений на макроуровне. Однако многие вопросы с успехом могут решаться и на уровне предприятия, обеспечивая его прибыльность. К одному из таких важных вопросов относится решение о внешнеэкономической деятельности предприятия.

Приступая к такой деятельности руководство предприятия должно взвесить все возможности и условия для этого, реструктуризировать систему управления, разработать проекты долгосрочных планов ВЭД предприятия, создать и обеспечить условия для их выполнения. От того насколько каждое предприятие различных отраслей хозяйства страны будет исполнять условия международных контрактов, насколько качество товаров будет соответствовать мировым требованиям зависит положение Украины на мировом рынке, перспективы ее экономического развития, благосостояние каждого гражданина.

Вопросы внешнеэкономической деятельности предприятий различных отраслей экономики и различных форм собственности рассматриваются такими авторами, как Е.Г. Бровкова и И.П. Продиус в книге «Внешиэкономическая деятельность», Г.П. Семилетка, И.А. Павлова - «Рынок, как орган экономики и маркетинг», И.С. Гринько - «Внешнеторговые сделки» и др. Эта и подобная литература освещает работу внешнеторговых фирм и отделов, представляет различные методы маркетинга, рассматривает условия заключения внешнеторгового контракта, различные виды рисков при занятии внешнеторговой деятельностью. Однако, существует ряд вопросов, касающихся занятия предприятий этой деятельностью, которые еще мало изучены. К таким вопросам относятся, в частности, специфика маркетинговых мероприятий при ВЭД предприятий различных направлений деятельности и форм собственности.

Перед представленной статьей поставлена задача рассмотрения особенностей маркетинга украинских товаров на внешнем рынке.

Товарообменные операции в различных формах на внешнем рынке осуществляются на основе специализации отдельных стран на производстве определенных видов продукции для удовлетворения потребностей мирового рынка.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

В основе такой специализации лежит следующий принцип: «Страна должна производить и продавать те товары, производство которых обходится ей дешевле, чем другим странам, и продажа которых на мировом рынке обеспечит ей выигрыш в валюте для закупки в других странах товаров, собственное производство которых в этой стране неэффективно» [2].

Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне производственных структур. Предприятия согласно «Закона о ВЭД» пользуются полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера, номенклатуры товаров и услуг для заключения внешнеторговой сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки. Следовательно, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно- хозяйственных, организационно- экономических и коммерческих функций фирм и предприятий.

При директивном планировании и хозяйствовании импорт рассматривался как необходимо для борьбы с дефицитом средство, а экспорт с большими трудностями добывал средства для покрытия затрат на импорт. Система управления, стимулирования, планирования внешнеэкономической деятельностью не поддерживала эффективный экспорт. Основной причиной, по которой экспорт не был и не мог быть достаточно эффективным, являлось то, что непосредственные создатели экспортного товара были отстранены от участия во внешнеэкономических связях, не ощущали и не имели возможности оценить полезность результатов экспорта [3].

Постепенный отказ государства от монополии на внешнеэкономическую деятельность призван преодолеть создавшееся положение. Предприятия получили право самостоятельного выхода на внешний рынок, чем многие из них с успехом пользуются.

По данным, которые подготовлены на основе информации Государственной таможенной службы Украины и данных отчетов предприятий и организаций по товарам, которые не проходят таможенное декларирование, внешнеторговый оборот товаров за январь- июль 2002 года составил 944,2 млн долларов США. При этом экспорт составлял 726,2 миллион долларов (74,3 % общего оборота), импорт- 251 миллион долларов (25,7 %). Позитивное сальдо внешней торговли составило 475,2 миллион долларов. На Запорожскую область пришлось 5,4 % внешнеторгового оборота Украины, при этом область заняла по экспорту пятое место, по импорту- десятое (7,7 и 2,9 объема экспорта и импорта Украины соответственно). Внешнеторговые взаимоотношения поддерживались с партнерами 117 стран мира. Данные о ВЭД Запорожской области представлены в таблице 1.

В настоящее время заметно увеличение удельного веса во внешнеторговом обороте Украины стран Центральной и Восточной Европы при уменьшении части экспорта товаров в страны СНГ.

Непосредственное участие во внешнеэкономической деятельности принимают сегодня тысячи предприятий Украины. Работники многих из них еще мало знакомы с основами внешнеэкономической деятельности, однако очевидно, что знание их жизненно необходимо.

Таблица 1
Важнейшие показатели внешнеэкономической деятельности предприятий
Запорожской области

Показатели	Стоимость, тыс. долларов США		
	1999	2000	2001
Внешнеторговый оборот товаров и услуг	1602267,57	2228227,25	1950389,73
Экспорт	1181811,9	1433064,79	1370839,51
Импорт	420455,67	795162,46	579550,22
Внешнеторговый оборот товаров	1534325,18	2135780,17	1854798,64
Экспорт	1134334,11	1380677,18	1316609,79
Импорт	399991,07	755102,99	538188,85
Внешнеторговый оборот услуг	67942,39	92447,08	95591,09
Экспорт	47477,79	52387,61	54229,72
Импорт	399991,07	755102,99	538188,85
Иностранные инвестиции в экономику области			
Прямые	215072,42	220965,4	249610,35
Портфельные	-	-	86,97
Другие	-	-	32760,12
Прямые инвестиции в экономику других стран	2006,47		4226,91

Для осуществления экспортной операции необходимо одно определяющее условие- располагать товаром, пользующимся спросом на внешнем рынке. Кроме того, очень важно не упустить из виду главное- необходимость разработать целостный комплекс возрождения экономики страны, в том числе энергичное содействие развитию экспорта и экспортного производства, а также организация широкой информационной рекламной кампании украинских товаров и системы государственной поддержки освоения зарубежных рынков. В настоящее время целому ряду как крупных, так и средних и мелких украинских экспортеров необходима организационная и материальная поддержка в области маркетинговых исследований, прогнозирования конъюнктуры рынка, стандартизации и сертификации продукции, выставочной и рекламной работы. Все это позволит уже в ближайшем будущем представить отечественный товар с наилучшей стороны.

Несмотря на присутствие фактора неопределенности в новой сфере (новые конкуренты, изменчивая рыночная конъюнктура, колебания валютных курсов, политическая нестабильность и др.), предприятие стремится наращивать свое присутствие на мировом рынке, применять стратегическое планирование. Определяя желаемые и возможные обстоятельства своей будущей деятельности, фирма уменьшает возможность непредвиденного действия основных факторов, действующих на мировом рынке. Высокая сложность экономических явлений и процессов в мировом хозяйстве и возросшее количество элементов, окружающих

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

предприятие, делают стратегическое планирование обязательным условием хозяйственной деятельности.

Процесс планирования стратегии фирмы состоит из следующих этапов:

1. Этап анализа и выбора рынков в зависимости от целей и возможностей предприятия. С этой целью важно выделить критерии, такие как минимальный потенциал, вероятный период окупаемости инвестиций, определенный уровень текущей прибыли и т.д.

Этап адаптации предложения.

3. Этап разработки плана маркетинга. Достигнутые результаты позволяют разработать план, применимый к рынку, указывающий, что необходимо делать, как и в какие сроки. На этом этапе важно определить какими средствами располагает предприятие. Бюджетный дефицит или перебои в снабжении будут серьезно сказываться на эффективности деятельности.

4. Этап реализации и контроля.

В связи с малоизученностью каждого из этих этапов и особенностей маркетинга на каждом из них, выбранное направление исследования является актуальным.

Процесс стратегического планирования является слаженной системой, функционирование которой связано с выполнением главного условия рыночного успеха- гибкости в принятии решений и постоянного внимания к маркетинговой информации. Сопоставление всех альтернативных вариантов в сфере внешнеэкономической деятельности и обоснование принятия оптимального решения является залогом экономического успеха и определяет перспективы научных исследований в этом направлении.

Достойное представление экономики Украины внешнему миру, широкая либерализация внешнеэкономической деятельности постепенно формируют для отечественного предпринимателя приемлемую именно для него модель международного бизнеса.

Список литературы

- 1 Статистический ежегодник Госкомстат Украины. К.:Техника, 2002.-598 с.
- 2 Внешнеторговые сделки/ составитель И.С. Гринько.- Сумы: Фирма «Рсал», 1994.- 464 с.
- 3 Бровкова Е.Г., Проциус И.П. Внешнеэкономическая деятельность.-К.: Сирин, 2000.-196 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 631.164.6

Онищенко К.Н.

ОБ ОЦЕНКЕ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ АПК УКРАИНЫ

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АПК В УКРАИНЕ

В аграрнопромышленном комплексе Украины за годы независимости произошли существенные преобразования. Реформирование аграрного сектора экономики проходило неоднозначно и сопровождалось высокими темпами снижения его основных показателей. Соотношение факторов и результатов производства в 2001 г. по отношению к 1990 г. составило: использование сельхоз угодий - 91,2%, пашни - 94,0%; наличие тракторов - 59,8%, комбайнов - 57,0%, автомобилей - 70,6%; внесено удобрений: минеральных - 9,4%, органических - 10,3%; поголовье крупного рогатого скота - 38,3%, в том числе коров - 58,7%; инвестиции на модернизацию производства - 4,2%; занято человек в предприятиях отрасли - 54,5%, среднегодовая оплата труда - 65%; валовая продукция (в сопоставимых ценах 2000 г.) - 58,8%, производство: зерна - 77,8%, технических культур - 38,3%, кормовых культур - 41,3%, мяса - 34,8 %, молока - 54,7 %, яиц - 59,4%, шерсти - 11,1%.

Возникшие проблемы заставляют искать выходы из сложившейся ситуации основываясь на анализе произошедших изменений. Кроме этого возможные пути решения проблемы может подсказать анализ ситуации в странах СНГ, прежде всего России, которая имеет много общего с Украиной именно в развитии аграрного сектора.

Анализ последних исследований и публикаций характеризующие состояние аграрного сектора экономики Украины и России

В работах украинских исследователей И. Лукинова, П. Саблука, А. Онищенко, М. Долишнего, М. Казориса, А. Гееца и многих других на протяжении ряда лет давалась негативная оценка политике реформаторов в Украине и обосновывалась концепция выхода из экономического кризиса сельского хозяйства. Последствия проводимой аграрной политики в Украине характеризует разорение материально-технической базы развития АПК Украины: падение в десятки раз производства тракторов, сельскохозяйственных машин, сокращение производства удобрений и ядохимикатов и других материально-технических средств, разрушение социальной сферы села, деградацию мотивации труда и социально-психологических методов управления, резкое сокращение в 8 раз объема инвестиций, направляемых в АПК, сокращение в 7 раз кредитной массы краткосрочных ссуд и в 18 раз долгосрочных ссуд и т. д.

Преобразования аграрного сектора в России имеют примерно такие же последствия. Более того, в экономической печати России появились статьи о необходимости признания аграрной катастрофы её сельского хозяйства. Так, И. Хицков, Г. Макин, В. Тихомиров пишут, что «реформы в России породили столь

удручающую ситуацию, что в нее трудно поверить. По многим позициям сельское хозяйство отброшено на 50-60 лет назад, страна поставлена в такую продовольственную зависимость, что в любое время у нас может быть организован массовый голод. То есть в отечественном сельском хозяйстве сейчас даже не кризис, а системная аграрная катастрофа» [1].

А. Владыко, А. Малахов отмечают: «Прошедшие 10 лет реформирования административно-командной экономики России показали, что принятая модель реформирования АПК не обеспечила формирования эффективных рыночных отношений путем трансформации организационно правовых форм агропредприятий и создания крестьянских (фермерских хозяйств). Развитие частнособственнических отношений к земле, к основным средствам производства и имуществу пока не привело к улучшению хозяйственной деятельности и развитию материально-технической базы отрасли, повышению плодородия сельскохозяйственных угодий, улучшению их охраны и рационального использования. Снизилась эффективность использования ресурсного потенциала в целом. Не изменилась к лучшему мотивация труда основной массы работников реформированных предприятий. Пока не появилось у них принципиально нового отношения к земле и имуществу. Мы наблюдаем ежегодный спад производства, старение и разрушение производственного потенциала, который не обновляется и в полной мере не используется» [2].

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

И далее А.Владыко и А.Малахов продолжают: «За годы рыночных реформ оказалось свернутым тракторное и сельскохозяйственное машиностроение.

Выпуск тракторов сократился в 18 раз, зерноуборочных комбайнов – в 55 раз, кормоуборочных комбайнов – в 37, тракторных плугов – в 79, культиваторов – в 22 раза.

Для вывода сельского хозяйства из технического кризиса нужна ясная стратегия технологического перевооружения отрасли и производство системы машин для каждой отрасли сельскохозяйственного производства, обеспечивающая поэтапную его комплексную механизацию, автоматизацию, компьютеризацию. Финансовое состояние предприятий таково, что для выхода из кризиса необходимо вернуться к практике укрепления материально - технической базы сельского хозяйства и его социальной сферы за счет государственных бюджетных инвестиций» [2].

Прежде всего, сопоставление темпов спада производства в Украине и России позволяет судить о несколько лучшем положении Украины, чем России. Это вполне объяснимо тем, что почвенно-климатический потенциал Украины несколько выше:

1) Урожайность сельскохозяйственных культур в Украине накануне реформ была выше, чем в России по зерновым культурам в 1,5 раза, в т. ч. озимой пшеницы - в 1,44 раза, ржи - в 1,42, ярового ячменя и овса - в 1,86, кукурузы - в 1,3 раза.

2) Себестоимость производимой продукции составляла в Украине по отношению к России: по зерну 67%, сахарной свекле 76%, картофелю и овощам 78%, молоку и привесу животных 80%.

Таким образом, производство продукции в Украине позволяло иметь дополнительный доход (ренту) по отношению к России.

3) По производству продукции на душу населения Украина относилась к самым обеспеченным странам мира.

Именно поэтому, удар стихии перехода к рыночным отношениям наиболее болезненным был в России, чем в Украине.

Чем же можно объяснить, что великие благородные цели трансформационных реформ привели к таким негативным последствиям: спаду производства и снижению жизненного уровня населения?

Во-первых, приняв на вооружение монетаристскую концепцию реформирования экономики, в которой государственному управлению отведена роль стороннего наблюдателя за тем как рынок будет сам регулировать экономические отношения предприятий и, забыв, что уровень производства, затраты на продукцию в сельскохозяйственных предприятиях Украины намного выше, чем у производителей западных стран, реформаторы создали условия неконкурентоспособности украинских предприятий, открыв границы для потока западных товаров.

Во-вторых, была создана экономическая среда совершенно не выгодная для украинских предприятий. После проведенной либерализации цен, обесценившей оборотные средства, хозяйства вступили:

а) в отношения неэквивалентности обмена между стоимостью сельскохозяйственной продукции и промышленной продукцией (в качестве эталона цен можно было бы взять соотношение, принятое в мире 1,1 т бензина = 1 т зерна);

б) получение кредитов с высокими процентными ставками коммерческих банков (во всем мире принято 5-10 %);

в) прекращение выдачи долгосрочных кредитов, то есть инвестиций на модернизацию предприятий;

г) в систему налогообложения на сельскохозяйственную продукцию (которая превысила 30 % её стоимости).

В-третьих, произошло падение спроса населения на сельскохозяйственную продукцию, объясняемое резким снижением жизненного уровня.

В-четвертых, руководящие кадры (руководители и специалисты) не были подготовлены профессионально и технологически к проведению аграрной реформы, модели «шоковой терапии», что вызвало значительные потери и снижение экономической эффективности производства, рост теневой экономики, криминализацию рыночных отношений.

В-пятых, сказалось и сказывается до сих пор отсутствие рыночной и производственной инфраструктуры, не сумевшей создать условия как для реализации продукции, так и не сумевшей заменить систему материально-технического обеспечения.

В-шестых, не использована полноценно система стимулов роста производства продукции: арендные отношения, передача средств производства (долевой собственности) в виде техники, животноводческих ферм работникам и т.д.

Целью исследования является разработка предложений антикризисной концепции государственного регулирования развитием сельскохозяйственных предприятий Украины.

Революционную, но весьма спорную, стратегическую программу управления предлагают И. Хицков, Г. Макин, В. Тихомиров [1], которые считают, что «следует принять закон о чрезвычайном положении в агропромышленном комплексе. Закон должен признать: во-первых, само наличие в России аграрной катастрофы, разрушительную направленность стратегии и тактики начатой в 1991 г. аграрной реформы и созданной с тех пор системы управления российским сельским хозяйством; во-вторых, установить максимальную продолжительность периода ликвидации аграрной катастрофы в основных сельскохозяйственных регионах страны, а также социально-производственные показатели, свидетельствующие о её ликвидации; в-третьих, ввести на период ликвидации аграрной катастрофы режим особого управления агропромышленным комплексом.

Задачами такого режима представляются следующие:

1) создать единую вертикаль органов государственного управления АПК – от центра до района включительно – с организационной структурой, позволяющей качественно выполнять сквозные функции управления;

2) установить для работников этих органов конкретные формы ответственности за ликвидацию аграрной катастрофы, а также ввести правовые нормы и процедуры, гарантирующие неотвратимость этой ответственности;

3) восстановить государственные закупки в объеме не менее 85-90% товарной массы сельхозпродукции, установив такую схему ценообразования на нее, чтобы доля затрат товаропроизводителей в розничных ценах на продовольствие была бы на уровне 70-80 %;

4) по согласованию с сельскими товаропроизводителями установить на 2-3 года нормативы затрат на производство, заготовку, переработку и хранение продукции, численность поголовья скота и птицы в расчете на 100 га сельхозугодий, нижний предел площадей и урожайности основных сельскохозяйственных культур, нормативы господдержки производства основных видов сельхозпродукции и восстановления социальной и производственной инфраструктуры на селе;

5) для обеспечения паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию ввести эталонное соотношение закупочной цены на один из видов сельскохозяйственной и промышленной продукции, а также коэффициенты пересчета данного эталонного соотношения для ценообразования на другие виды сельхозпродукции» [1].

Безусловно, взгляды российских ученых на суть сложившегося положения в сельском хозяйстве и направлениях выхода из кризиса заслуживают поддержки по причине схожести ситуации в Украине. Однако нельзя согласиться с российскими авторами по вопросу отмены главного рычага развития производства – конкуренции производителей, из-за введения фактически централизованного планирования и централизованного ценообразования, а также об оказании экономической поддержки всем, кто не смог превысить нормативный уровень производства, т.к. здесь должны учитываться реальные обстоятельства, но принцип эквивалентности

обмена, несомненно, относится к проблеме, которая заслуживает внимания и внедрения.

СТРАТЕГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫХОДА АПК УКРАИНЫ ИЗ КРИЗИСА

Опираясь на литературные источники, разработки крупнейших экономистов, возможно представить принципиальную схему, отражающую программу выхода из тяжелого экономического аграрного кризиса на основе всемерной помощи украинского государства процессу становления рыночных отношений и, прежде всего, экономическими методами.

Для выхода из аграрного кризиса требуется восстановление государственного управления сельским хозяйством, начиная от применения целевых инвестиционных программ, направленных на модернизацию материально-технической базы сельского хозяйства и АПК, использования совокупности экономических методов, и заканчивая созданием новой, отвечающей рыночной экономике, структуры управления с новыми функциональными обязанностями руководителей на всех уровнях, несущих материальную ответственность за результаты производства (рис. 1). В рассматриваемой схеме два принципиальных вопроса требуют ответа:

- 1) откуда взять средства на техническое перевооружение сельского хозяйства;
- 2) зачем надо создавать еще один банк – Национальный земельный банк Украины.

Прежде всего, рассмотрим проблему технического вооружения сельского хозяйства и АПК. Да, это факт, что тракторная промышленность и сельскохозяйственное машиностроение сегодня производит в десятки раз меньше техники, чем до начала экономических преобразований. Да, это факт, что выпускаемая техника отстала по своим техническим параметрам от западных фирм и что нужно брать ставку на полную модернизацию производимой техники. У нас не было полной системы машин и ставилась задача её создать по возделыванию всех основных сельскохозяйственных культур. Низкая техническая вооруженность приводила к большим затратам труда на производимую продукцию в 6-8 раз больше, чем в западных странах.

Чтобы создать практически заново (модернизировать) тракторное и сельскохозяйственное машиностроение нужны инвестиции государства. Откуда взять средства?

Государство в интересах национальной безопасности должно взять в долг у себя. Инвестиции в возрождение технического перевооружения АПК должны быть взяты за счет государственного долга. Государственный долг США и других западных стран самим себе огромен. Без технического перевооружения не будет прогресса в производительности труда в наших хозяйствах.

Стратегия государственного управления на период выхода сельского хозяйства Украины из кризиса		
Стратегия жесткого менеджмента всей системы управления.	→	Принятие закона о материальной ответственности руководителей всех уровней за результаты хозяйствования. Четкое разграничение функции управления по всем уровням иерархии.
Стратегия технического перевооружения.	→	Внедрение прогрессивной оптимальной системы машин и новых технологий, отвечающих мировым достижениям, за счет государственных инвестиций и привлечения иностранных инвесторов.
Стратегия паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.	→	Принятие закона о паритете цен, в соответствии с которым устанавливается порядок нормальных межотраслевых цен и учета их в бюджете
Стратегия финансово-кредитной системы.	→	Формирование Национального земельного банка, осуществляющего льготное кредитование производства, финансирование программ технического перевооружения отрасли. Интервенции госзакупок для завоевания позиций на мировых рынках. Ипотечное кредитование.
Стратегия укрепления новых организационно-правовых форм хозяйствования	→	Оптимизация концентрации производства. Передача в собственность предпринимателей крупных предприятий. Формирование холдингов, крупных кооперативов, корпораций. Всемирная поддержка всех форм собственности.
Стратегия хозяйствования среды	→	Создание системы налогообложения, стимулирующей предпринимателей. Санация убыточных предприятий. Реструктуризация задолженности. Расширение госзаказа. Оптимизация системы цен на энергоресурсы, технику.

Рис. 1. Принципиальная схема стратегии государственного управления на период выхода сельского хозяйства Украины из кризисного состояния.

Второй вопрос о Национальном земельном банке. Этот банк необычен. Объективная необходимость его создания обусловлена невиданным масштабом земельной реформы и необходимостью государственного контроля за земельными отношениями в Украине. Поэтому в первую очередь функции земельного контроля над использованием и сохранением национального богатства - земли требуют его создания.

Право владения землей является важнейшим правом собственника земли. Оно позволяет использовать присущее земле свойство плодородия и получать от

производства сельскохозяйственной продукции доходы. Однако это право запрещает использовать землю в несельскохозяйственных целях. Именно это позволит Национальному земельному банку требовать от лиц, которые совершили несанкционированное изъятие земель из оборота, штрафных санкций, позволяющих на полученные средства в другом месте производить недополученную в результате сокращения земель продукцию. Земля в пространстве ограничена и должна полностью использоваться. Рост прогрессивно возрастающей численности населения земного шара выступает объективной основой этого правового акта.

Право распоряжения, т.е. право собственника земли, устанавливает правоотношения по поводу этой земли, то есть право передачи земли другим лицам, или право передачи отдельных полномочий на использование земли.

Государство своей властью ограничивает это право. Оно может при проведении экономических реформ изъять землю, например, для нужд обороны, для иных государственных целей, но на основе компенсации ущерба собственнику земли. Государство может изъятую землю, например, за не возврат кредита при ипотечном залоге земли Национальному земельному банку, передать эту землю другим собственникам.

Таким образом, право частной собственности на землю не абсолютно. Государство во многих странах использует свое право изъятия земель. Особенно широкий характер получило принудительное изъятие сельскохозяйственных земель у фермеров для военных баз в Германии, Японии, США, Панаме и др. странах. Разумеется, это изъятие совершается на условиях компенсации землевладельцу стоимости его собственности.

Усиление государственного регулирования земельных отношений в западных странах постепенно превратилось в важную отрасль государственного управления, привело к созданию системы органов управления, которая в разных странах построена по-разному.

Одним из методов управления земельными ресурсами в странах с рыночной экономикой является территориальное планирование и государственный контроль за использованием земель, земельным оборотом. Оно осуществляется во Франции, Германии, США, Италии, Бельгии, Испании и других странах. Территориальное планирование означает четкое распределение земель по их назначению: жилые районы, промышленность, транспорт, сельскохозяйственные, земли лесонасаждений, туризма, отдыха и т.д. Государство запрещает использование земель не по их назначению, ориентирует на правильное их использование и возмещает ущерб землевладельцам, если проводит свою политику изъятия земель для государственных нужд, и взыскивает с тех, кто неправильно, не по назначению использует земли. В настоящее время предпринимаются попытки усилить координирующую роль государственного планирования использования земель.

Во Франции, Германии, Австрии, Италии, Дании и других странах контроль за использованием земли заключается в том, что при заключении земельной сделки землевладельцы должны получить разрешение компетентных государственных органов на осуществление этой сделки. При этом государственные органы могут запретить эту сделку из-за дробления сельскохозяйственного земельного массива

или потому, что новый владелец не располагает знаниями и опытом эффективного использования земли. Государственные органы могут изменить условия сделки (срок аренды земли, цену земли, и т.д.) или сами осуществить преимущественное право покупки земли.

Ряд сельскохозяйственных законов Великобритании предоставляет инспекторам министерства инспектировать все сельскохозяйственные земли. Обнаружив неправильное использование земель и ведение хозяйства, министр может учредить надзор за хозяйством, запретить аренду, заменить арендатора, предписать характер использования земли. Аналогичные меры устанавливает законодательство Франции, Германии и ряда других государств.

Одной из функций управления землёй является перераспределение используемых земель между землевладельцами в целях концентрации землевладения, рационализации использования земли. Одной из форм такого перераспределения являются законы, действующие в Германии, Франции и ряде других государств, которые устанавливают правило, что если землевладелец в течение ряда лет не использует сельскохозяйственные земли, то государственные органы вправе своей властью сдать эти земли другим арендаторам, разумеется, с условием выплаты собственнику арендной платы.

Другим примером может служить землеустройство Италии, Бельгии, Великобритании, Испании, Германии, Франции, которые в период землеустроительных процессов осуществляли более целесообразную организацию территории хозяйств, начатую не только по инициативе большинства, но и меньшинства заинтересованных лиц. В ходе землеустройства нередко происходит массовый обмен земельных участков, выкуп более мелких, передача земли более крепким хозяйствам.

Этот опыт целесообразно использовать при государственном управлении земельными ресурсами в Украине, при организации специального органа управления земельными ресурсами – Национального земельного банка Украины.

В ряде стран (Франция, США, Германии и др.) государственными нормативными актами предусматривается применение удобрений, проведение мелиоративных мероприятий и т. д.

ВЫВОДЫ

Негативные последствия проводимой в Украине аграрной политики, сложность ситуации в России и анализ взглядов российских учёных – экономистов на возможные направления выхода из кризиса позволяют обосновать антикризисную концепцию развития отечественных сельскохозяйственных предприятий на основе государственного регулирования, главным направлением стратегии которого должно стать создание Национального земельного банка Украины.

Основными направлениями государственного управления использованием земельных ресурсов Украины Национальным земельным банком должны стать:

- 1) территориальное планирование использования земельных ресурсов:
 - выделение сельскохозяйственных зон и зон использования земли,
 - выделение площадей садов и виноградников,

- определение компенсационных выплат за изъятие земель для государственных нужд;

2) кадастровый учет использования земель по категориям угодий и цен:

- составление и использование кадастра недвижимости (составление карт, ведение документов, денежная оценка земель),

- ведение земельных книг собственников земли и арендаторов;

3) учет землевладельцев и арендаторов:

- учёт землевладельцев по категориям собственности и размерам землевладений,

- учёт арендаторов и условий аренды,

- учёт результатов использования земли и качественный анализ почвенного плодородия;

4) контроль за целевым использованием земель и качеством почв:

- контроль за земельным оборотом, за составлением сделок владельцев и арендаторов,

- контроль за качеством использования земли,

- контроль за перераспределением земель;

5) анализ процессов трансформации угодий, изменения собственников, изменения почвенного плодородия:

- анализ процессов трансформации и законности перехода одной категории земель в другую,

- анализ изменения почвенного плодородия,

- анализ изменения цен на приобретение участков, денежной оценки земли, арендной платы за пользование землёй.

Вторая функциональная деятельность Национального земельного банка Украины обусловлена задачами льготного кредитования сельскохозяйственного производства.

Никакое другое учреждение не вправе выдавать кредитные ссуды под земельный залог. Дело в том, что Национальный земельный банк располагает информацией об уровне использования и истинных землевладельцах каждого участка земли. К тому же, изъятые из оборота земли могут быть перераспределены только Национальным земельным банком, который ведет учет всех землевладельцев. Эта функциональная деятельность представляет собой финансово-кредитную направленность, свойственную любому банку. Поэтому такие банковские операции как открытие счёта, расчетные операции клиентов с поставщиками, депозитные операции и вклады населения, трастовые, факторинговые, лизинговые и другие операции будут осуществляться Национальным земельным банком и его отделениями в областях.

Второе отличие этого специфического банка заключается в распределении льготного кредитования сельскохозяйственных предприятий. Третья особенность банка в том, что он будет осуществлять государственное финансирование предприятий АПК в таких направлениях, как мелиоративные работы и ирригационное строительство, направленное внедрение прогрессивных технологий и достижений научно-технического прогресса.

Очевидно, что получение фиксированного налога на землю возможно осуществить только такому учреждению, которое обладает знаниями кадастровой оценки земли каждого предприятия – Национальному земельному банку. Совершенно новыми функциями будут: получение штрафных санкций за несанкционированное выведение сельскохозяйственных земель из оборота; за допущенное неоправданное снижение почвенного плодородия; за нанесенный экологический ущерб плодородию земли.

Список литературы

- 1 Хицков И., Макин Г., Тихомиров В. Концепция основ управления агропромышленным производством М. //Экономика, управление АПК, №6. – 2001 - С 29-36.
- 2 Владыко А, Малахов А. Менеджмент, маркетинг Спб.СИПК, 2001. - 120 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 37.012:658

Остроухова Л.В.

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ**

Анализ последних исследований и публикаций по проблемам профессиональной подготовки менеджеров. В последние два десятилетия в Украине, ближнем и дальнем зарубежье опубликовано достаточное количество научных и методических трудов, посвященных проблемам подготовки менеджеров. Ряд работ посвящено общим вопросам менеджмента (Армстронг М, 1998; Дафт Л., 2000; Дойль П., 1999; Лебедев О., Каньковская А., 1998; Подсолонко Е., 2000), различным аспектам стратегического управления (Ансофф И., 1989; Белошапка В., Загорий Г., 1998; Гончаров В., 1993; Карлоф Б., 1991), проблемам системы управленческих решений (Александров Е., 1975; Беспалов В., 1986; Кокарева Т., 1991; Колпаков В., 2000; Ланге О., 1967), вопросам управления человеческими ресурсами (Грачев М., 1993; Дмитренко Г., Дорошенко Е., 1998; Дятлов В., Кибанов А., 1998; Егоршин Е., 1999; Кочеткова А., 1999; Саакян А., 2000; Спивак В., 2000). В связи с необходимостью разработки психолого-педагогических оснований построения процесса подготовки менеджеров организаций в отечественных и зарубежных вузах учеными предпринимаются попытки исследовать вопросы мотивации профессиональной деятельности (Афонин А., 1994; Занюк С., 2001; Ильин Е., 2000; Обозов Н., Щекин Г., 1999; Петрушин В., 1996; Самоукина Н., 1999), методики преподавания дисциплин профессионального и специального циклов (Виханский О., Наумов А., 1999; Колпаков В., 2000; Минаев Э., Агеева Н., Аббата Д., 2000), формирования профессиональных умений и качеств будущего менеджера (Дмитренко Г., Дорошенко Е., 1998). Общий анализ подходов и точек зрения на исследуемую проблему позволяет говорить о неоднозначности определения профессиональной подготовки специалистов-менеджеров, так как этот вопрос изучался в отечественной практике в основном в контексте экономического образования. Следует подчеркнуть, что в последние годы усилился интерес ученых к проблемам менеджмент-образования. Об этом свидетельствует ряд докторских и кандидатских диссертаций, защищенных в 1999-2003 гг. в Украине и в России. Исследователями изучались вопросы организации учебного процесса (Романовский О.Г., 2001; Беркита К.Ф., 1999; Красикова Т.И., 2002), формирования профессиональной направленности студентов-менеджеров на начальном этапе обучения (Волкова В.В., 2000), организационно-педагогические условия профессионального обучения специалистов коммерческого профиля: на материале учебно-тренировочной фирмы (Куклин О.В., 2001), социально-педагогические условия формирования профессионально важных качеств у специалиста-менеджера (Бабий Г.И., 1999; Воронцова Ю.А., 2001; Гаранина Е.Н., 1999; Горностаева И.Н.,

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ**

2002; Петракова Т.В., 2000; Суворина Т.А., 2001; Диулина В.В., 2003), подготовки менеджеров для сферы туризма (Айгистова О.В., 1999; Васильев В.В., 2000; Горячева Т.К., 1999; Ершова Е.А., 2001; Лавров Ф.Н., 2000; Слипченко С.Г., 2001).

Вместе с тем, проблема изучения процесса подготовки менеджеров организаций в Украине и его сравнительный анализ с зарубежным опытом, определение перспектив развития системы подготовки управленцев с учетом результатов психологии и педагогики высшей школы изучены недостаточно.

В связи с этим очевидна необходимость разработки научно обоснованной психолого-педагогической концепции построения учебного процесса, направленного на оптимизацию подготовки менеджеров. Во второй половине 20 века сложились и получили большое распространение такие подходы к анализу проблем подготовки менеджеров, как процессный (с конца 50-х гг.), системный (с середины 70-х гг.) и ситуационный (80-е гг.). Однако подробный анализ и совершенствование процессов подготовки менеджеров наиболее полно раскрываются в системном подходе. Системный подход используется для исследования образований различной сложности в науке и представляет собой направление научного познания, в основе которого лежит исследование объектов как систем.

Проведем анализ организации профессиональной подготовки специалистов-менеджеров в Украине опираясь на труды отечественных и зарубежных ученых, (В.Г.Афанасьев, В.Н. Садовский, М. Мессарович, С.П. Никаноров, Д.М. Гвишиани, И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин, Р. Джонсон, С. Янг, В. Кинг и др.) посвященные теории и методологии системного подхода.

Концептуальные основы подготовки будущих менеджеров организаций с позиций системного подхода. Рассматривая процесс подготовки менеджеров как некоторую действующую систему, которая состоит из элементов, управляется, готовит специалистов и имеет цель своего существования предлагается отвлечься от отдельных образовательных технологий и рассмотреть процесс подготовки менеджеров как единое целое.

Системный подход предусматривает изучение объекта как единой системы, состоящей из подсистем, и одновременно как подсистемы систем более высокого уровня. Профессиональная подготовка менеджеров является составляющей системы образования страны. Целью этой системы является всестороннее развитие человека как личности и наивысшей ценности общества, развитие его талантов, умственных и физических способностей, воспитания высоких моральных качеств, формирования граждан, способных к сознательному общественному выбору, обогащению на этой основе интеллектуального, творческого, культурного потенциала народа, повышения образовательного уровня народа, обеспечение народного хозяйства квалифицированными специалистами [2, с. 1].

Опыт передовых стран свидетельствует, что между прогрессом в области экономического образования и динамикой макроэкономических показателей существует прямая зависимость. Таким образом, в современных условиях перед высшей школой Украины стоит задача – удовлетворить потребности общества в специалистах с высшим образованием в области экономики и управления. В связи с

этим неизмеримо возрастают требования к качеству подготовки специалистов в высшей школе. Государство в свою очередь возлагает большие надежды на помощь и активную позицию менеджеров разных уровней, способных своевременно реагировать и быстро адаптироваться к постоянно меняющимся экономическим ситуациям с целью достижения благоприятных результатов в своей деятельности. Это в немалой степени зависит от уровня их подготовки, взглядов и подходов к действительности, умелых и грамотных управленческих действий. Попытаемся определить понятие профессиональной подготовки менеджеров как системы с позиций места, которое эта система занимает в системе более высокого уровня – системе образования.

Профессиональная подготовка специалистов-менеджеров организаций – это система подготовки менеджеров различных специальностей и уровней квалификации для трудовой деятельности на низшем, среднем и высшем уровнях (звеньях) управления организацией.

Система профессиональной подготовки будущих менеджеров складывается из высших и средних учебных заведений независимо от форм собственности, учебно-методических, научных, учебно-производственных, полиграфических и других предприятий, учреждений и организаций и органов управления ими, которые осуществляют или обеспечивают подготовку квалифицированных менеджеров.

Принципиальным фактом является понимание процесса подготовки менеджеров как открытой системы. Находясь в постоянном взаимодействии с внешней средой, она испытывает многочисленные воздействия как прямые, так и косвенные – со стороны внешнего окружения, она забирает из внешней среды ряд видов ресурсов (человеческих, материально-технических), преобразует и поставляет их обратно в виде специалистов – менеджеров. К составляющим внешнего окружения системы можно отнести: потребителей ее результатов (работодателей), государственные органы управления образованием (в частности Министерство образования и науки Украины), систему среднего образования, как совокупность учреждений, готовящих будущих студентов; другие учебные заведения, готовящие менеджеров, как потенциальных конкурентов и др.

Профессиональная подготовка специалистов-менеджеров организаций представляет собой многоуровневую систему, включающую подготовку специалистов-менеджеров организаций – младших специалистов, бакалавров, специалистов и магистров, а также подсистему непрерывного образования, реализуемую через постоянное повышение квалификации. Формы подготовки менеджеров могут осуществляться на государственной и коммерческой основе, подразделяясь на очные, заочные и экстернат.

Система профессиональной подготовки специалистов-менеджеров организаций включает соответствующие факультеты кафедры и специализации сложившиеся в высших учебных заведениях Украины, а также подсистему повышения квалификации и переподготовки. В систему профессиональной подготовки специалистов-менеджеров организаций также входят институты последипломного образования, школы предпринимателей, бизнес классы, колледжи, лицеи, функционирующие при высших учебных заведениях.

*СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ*

Предметом нашего исследования является подготовка специалистов-менеджеров организаций в рамках высшей школы.

Эта система функционирует посредством освоения студентами специальностей направления «менеджмент» гуманитарного, естественнонаучного и общеэкономического, профессионально-ориентированного, практического, научно-исследовательского блоков учебного процесса, в ходе которого формируется система знаний, способов деятельности и умений оперировать ими при решении проблемных практических задач.

Отправной точкой для создания любой системы является наличие мотива ее функционирования, то есть цели. При формулировании целей профессиональной подготовки специалистов-менеджеров организаций как системы необходимо ориентироваться с одной стороны на потребности и запросы студентов в их личностном профессиональном становлении, с другой на удовлетворение потребностей рынка труда (предприятий, организаций) в специалистах с высшим образованием в области экономики и управления то есть на социальный заказ.

Целью студентов является познавательная деятельность, получение знаний по конкретной предметной области, умений применять различные методы и алгоритмы, навыков решения задач.

Целью для предприятий, организаций, государственных учреждений является обеспечение, посредством системы высшего образования, высокого уровня профессиональной подготовки менеджеров способных своевременно реагировать и быстро адаптироваться к постоянно меняющимся экономическим ситуациям, анализировать совокупность хозяйственных данных, использовать на практике различные инструменты управления, способных к социально-психологическому общению, налаживанию деловых контактов, руководству совместной деятельностью сотрудников и многому другому. Специалист должен быть подготовлен к экономической, хозяйственной организационно-управленческой и исследовательской деятельности. Таким образом, целенаправленность обучения на достижение конкретных практических результатов, соответствующих требованиям реальной действительности, становится ключевым моментом. Целью современного высшего образования в области управления является обеспечение широкой взаимосвязанной и взаимообусловленной междисциплинарной подготовки специалистов в соответствии с рыночными потребностями.

Таким образом, цель рассматриваемой системы – это подготовка студента к профессиональной деятельности по специальности менеджмент организаций.

Результат деятельности педагогической системы – подготовленность человека к определенному виду трудовой деятельности, профессии, подтвержденная документом об окончании соответствующего учебного заведения. Результатом работы системы является качество подготовки специалистов, соответствие их квалификационных и компетентностных характеристик ожиданиям потребителей (руководителей предприятий и организаций).

Интегративным результатом профессиональной подготовки специалистов-менеджеров организаций должен стать достаточно компетентный специалист, владеющий знаниями, умениями и навыками, необходимыми для работы по

специальности, умеющий применять на практике полученные знания, владеющий передовыми методами управления трудовым коллективом, знающий экономические проблемы страны и способный успешно решать задачи, связанные с микроэкономическими проблемами предприятия.

Викторова Л.Г. отмечает, что критерием оценки результативности высшей школы как системы должен быть уровень развития той отрасли, где трудятся выпускники данной системы. Так как менеджеры заняты практически во всех отраслях народного хозяйства, то критерием оценки результативности подготовки менеджеров должен стать уровень социально-экономического развития страны.

Функционирование системы ограничено во времени и представляет собой определенный временной отрезок от момента поступления студента до его выпуска.

Для изучения данной системы применим метод исследования «черный ящик». Вычленим из структуры системы образования вуз, а именно факультет (отделение), занимающееся непосредственно подготовкой менеджеров и рассмотрим его как «черный ящик» (Рис.1).

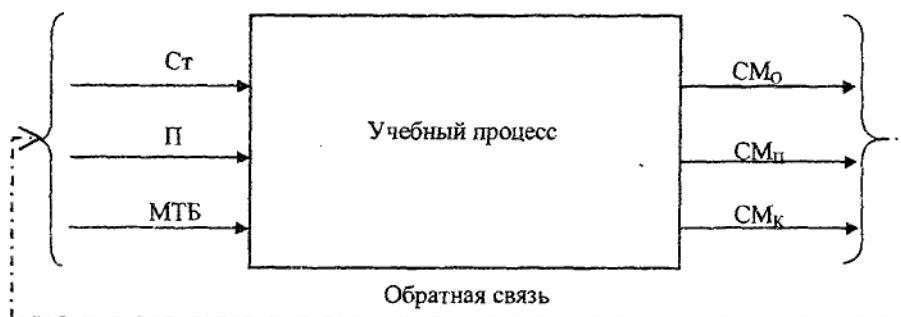


Рис.1. Система профессиональной подготовки менеджеров организаций.

Ст – студент, П – преподаватель, МТБ – материально-техническая база, СМ_o – количество подготовленных специалистов-менеджеров, СМ_п – уровень удовлетворения ожиданий работодателей (социального заказа), СМ_к – качество подготовки специалистов-менеджеров.

На «выходе» рассматриваемой системы предлагается рассмотреть результаты ее деятельности, достигаемые в соответствии с целями функционирования последней. К ним относятся:

количество подготовленных специалистов-менеджеров (СМ_o). Эта результатная составляющая выражается в количественных характеристиках и не должна превышать размера социального заказа, и соответственно не вступать в противоречие с реальными потребностями рынка труда.

уровень удовлетворения ожиданий работодателей (СМ_п). Здесь учитывается соответствие квалификационных и компетентностных характеристик специалиста-менеджера организаций ожиданиям руководителей предприятий и организаций, в которых будут работать будущие менеджеры.

качество подготовки специалистов-менеджеров (СМ_к). Основой оценки качества высшего образования и профессиональной подготовки, а также качества

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ**

образовательной деятельности высших учебных заведений независимо от их типов, уровней аккредитации и форм обучения являются стандарты высшего образования.

При рассмотрении результатных составляющих системы профессиональной подготовки специалистов-менеджеров («выхода»), важно акцентировать внимание на решении этими составляющими задач достижения конечных целей функционирования, как данной системы, так и системы более высокого уровня, то есть системы образования.

Структура задач по обеспечению достижения необходимых результатов развития должна формироваться на «входе» рассматриваемой системы. В их состав входят ресурсные условия получения конечных результатов в процессе достижения целей развития системы. К их числу относятся участники учебного процесса преподаватели (П) и студенты (С), а также материально-техническая база вуза и факультета (МТБ), которая является важным компонентом формирования специалиста, так как обеспечивает многообразие и совершенство форм и методов обучения. Необходимый уровень материально-технической базы вуза обеспечивает мобильность перестройки всего педагогического процесса в соответствии с текущими и перспективными требованиями.

Совокупность перечисленных составляющих системы создает основу структуры управления системой в рамках осуществления учебного процесса.

Учебный процесс в высших учебных заведениях представляет собой систему организационных и дидактических способов, направленных на реализацию содержания образования на определенном образовательно-квалификационном уровне в соответствии с государственными стандартами образования. Он охватывает все компоненты обучения: участников учебного процесса (преподавателей, студентов), формы, методы и средства обучения.

В 70-х годах было разработано большое количество концепций ученых-педагогов, углубленно занимающихся педагогическими системами С.И. Архангельского, Ю.К. Бабанского, В.П. Беспалько, Т.А. Ильиной, Н.В. Кузьминой, В.А. Якунина, В.А. Семиченко, А.И. Мищенко.

С.И. Архангельский использовал кибернетический подход к описанию педагогических систем и определял систему как множество взаимосвязанных компонентов, составляющих определенное целое в своем строении и функционировании. К основным компонентам учебного процесса он относил: содержание обучения, средства обучения, учебную работу студентов, формы и методы обучения, учебную и научную деятельность преподавателей.

Ю.К. Бабанский при описании педагогических систем опирался на марксистско-ленинскую философию и выделял следующие последовательные компоненты педагогического процесса: цель, содержание обучения, формы и методы организационной деятельности, методы стимулирования участников процесса, контроль, анализ, оценка результатов.

Попытка построения целостного педагогического процесса была предпринята Н.В. Кузьминой. В своей работе она определяла педагогическую систему как множество взаимосвязанных структурных и функциональных компонентов, подчиненных целям воспитания, образования и обучения. К структурным компонентам педагогической системы в трактовке Н.В. Кузьминой относятся: цель,

как отправная точка создания системы; учебная информация, средства педагогической коммуникации, студенты для которых создается педагогическая система, преподаватели, владеющие знаниями и организующие деятельность.

Таким образом, можно сделать вывод о том что, от научно обоснованного построения педагогического процесса подготовки менеджеров, организации и управления учебной деятельностью во многом зависит качество подготовки специалистов, уровень сформированности его профессиональных качеств, знаний, умений и способов деятельности.

Педагогический процесс подготовки специалистов-менеджеров представляет собой модель взаимодействия преподавателя и студентов посредством приемов педагогической и учебной деятельности. Источником обучения и условием начала педагогического процесса является социальный заказ, который воплощается в содержании образования.

Структура педагогического процесса может быть описана как модель, характеризующаяся взаимосвязью, единством функционирования, внутренней упорядоченностью компонентов и связями между ними (Рис.2) [3, с.16-17].

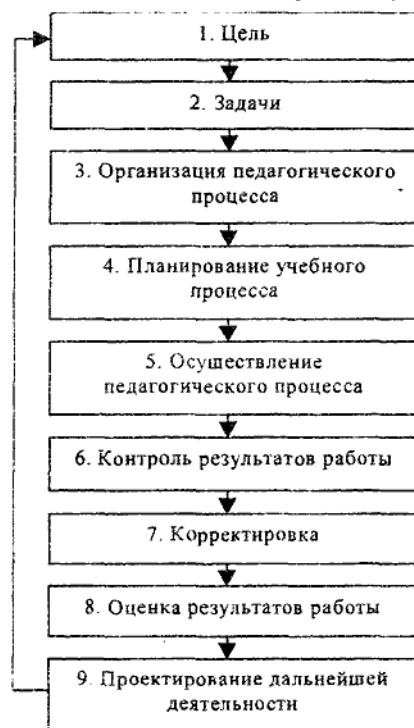


Рис.2. Алгоритм осуществления педагогического процесса подготовки менеджеров

1. Цель – моделирование конечного результата, разработка стратегии учебного процесса. 2. Задачи – выработка тактика реализации целей учебного процесса. 3. Организация педагогического процесса – продумывание форм, методов и средств обучения. 4. Планирование учебного процесса – определение этапов учебного занятия и логики их построения. 5. Непосредственно педагогический процесс – педагогические и учебные приемы, применяемые в обучении. 6. Контроль результатов работы – соотнесение результатов работы студентов с теми целями и задачами, которые ставились на первом этапе. 7. Корректировка – выявление причин отклонений полученных результатов от

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ**

намеченной цели и внесение соответствующих изменений в состав педагогических приемов, форм, средств и методов обучения. 8. Оценка результатов работы – комплексный анализ результатов педагогического процесса, каждого из его этапов. 9. Проектирование дальнейшей деятельности – определение возможностей использования полученных результатов при решении новых задач и постановка новой цели учебной и педагогической работы.

Как уже отмечалось, педагогический процесс должен быть направлен на реализацию содержания образования. Содержание образования представляет собой научно обоснованную систему дидактически и методически оформленного учебного материала для разных образовательно-квалификационных уровней. Содержание образования определяется образовательно-профессиональной программой подготовки бакалавра и специалиста направления «менеджмент», структурно-логической схемой подготовки, учебными программами дисциплин и другими нормативными актами органов государственного управления образованием и вуза. Содержание образования включает нормативный и выборочный компоненты. Нормативный компонент содержания образования определяется соответствующим государственным стандартом образования, а выборочный – вузом. Структура содержания образования по направлению подготовки «Менеджмент» включает следующие блоки подготовки специалистов, в ходе которых формируется система знаний, способов деятельности и умений оперировать ими при решении проблемных практических задач.

Образовательный блок включает гуманитарные дисциплины, изучение которых ориентировано на формирование широкого научного кругозора, создание базы для получения специального и профессионального образования.

Специальный блок предполагает изучение основ естественнонаучных и общезкономических наук, учебных дисциплин и курсов широкого профиля, позволяющих будущему менеджеру свободно ориентироваться в избранной области предметных знаний.

Профессионально-ориентированный блок ориентируется на формирование у студентов основ профессиональной компетентности в области менеджмента и складывается из нормативных дисциплин и дисциплин свободного выбора вуза и дисциплин свободного выбора студентов.

Общеразвивающий блок включает освоение человеческого опыта в области культуры, искусства, направлен на удовлетворение своих личностных и профессиональных интересов.

Практический блок. Целью практической подготовки студентов является овладение навыками, умениями и способами организации будущей профессиональной деятельности. Практика студентов является неотъемлемой составной частью процесса подготовки специалистов в вузе и проводится на соответствующих базах практики учреждений образования, а также на предприятиях и организациях разных отраслей хозяйствования. Для подготовки специалистов-менеджеров используются учебная и производственная практики. Сроки проведения практики определяются учебным планом, а ее содержание – учебной программой практики.

Научно-исследовательский блок предполагает расширение и закрепление полученных теоретических знаний, выработку навыков и умений в решении практических задач производства на основе организации научно-исследовательской работы студентов в рамках изучения отдельных дисциплин, курсового, дипломного проектирования, а также участия в научных кружках и секциях, в студенческих научно-практических конференциях.

При определении потребности в объеме учебной информации необходимой будущему специалисту – менеджеру и распределении времени, отводимом на ее изучение необходимо учитывать ее соответствие целям и задачам педагогического процесса, и ориентируясь на эту посылку сбалансировать соотношение времени отводимого на изучение каждого блока.

Своеобразным «фундаментом» для эффективного осуществления педагогического процесса профессиональной подготовки специалистов-менеджеров служит научно-методическое обеспечение учебного процесса (Рис.3). Это обеспечение является динамичным и находится в постоянном развитии в связи с необходимостью удовлетворения меняющихся потребностей общества к профессиональным качествам специалистов-менеджеров. Научно-методическое обеспечение учебного процесса включает в себя совокупность документов, наличие которых обеспечивает эффективное функционирование системы.



Рис.3. Компоненты научно-методического обеспечения учебного процесса

1. Нормативно-правовая база высшего образования: законодательные акты, постановления и распоряжения государственных органов управления образованием, государственные стандарты образования. 2. Учебные планы. 3. Учебно-методический комплекс по всем нормативным и выборочным учебным дисциплинам. 4. Программы учебной, производственной и других видов практик. 5. Учебники, учебные пособия и другие инструктивно-методические материалы.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ

Подготовка специалистов-менеджеров в Украине осуществляется в соответствии с Законом Украины «Об образовании» и другими нормативными актами. В Украине в 2002 г. внедрены государственные стандарты высшего образования по обучению менеджменту – совокупность государственных норм и требований к содержанию образования, уровню квалификации выпускника менеджера и образовательному уровню абитуриентов. Государственные стандарты разрабатываются рабочими группами Министерства образования и науки Украины

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ**

для каждого образовательно-квалификационного уровня и специальности направления менеджмент, и утверждаются Кабинетом Министров Украины. Они должны пересматриваться не реже одного раза в 10 лет. Государственные стандарты образования выполняют следующие основные функции: обеспечение достижения и поддержания высшим учебным заведением высокого уровня высшего образования посредством реализации нормативной части содержания образования и самооценки или государственной оценки результатов работы. К составным частям системы стандартов высшего образования относятся следующие государственные нормативные документы: образовательно-квалификационная характеристика (ОКХ), нормативная часть содержания образования и тесты соответственно для бакалавра направления «Менеджмент» и специалиста по специальности «Менеджмент организаций».

Образовательно-квалификационная характеристика является нормативным документом, разработанным в соответствии с требованиями ст. 30 Закона Украины «Об образовании», Положением «Об образовательно-квалификационных уровнях» №65 от 20.01.1998г. и определяет отраслевые квалификационные требования к деятельности будущего специалиста и государственные требования к подготовке специалиста (профессиональным качествам, знаниям и умениям специалиста-менеджера, которые необходимы для успешного выполнения профессиональных функций).

В ОКХ определены профессиональные группы и названия работ, которые способен выполнять бакалавр менеджмента и соответственно специалист специальности «Менеджмент организаций» в соответствии с «Государственным классификатором видов экономической деятельности», производственные функции, задачи деятельности, умения и способности, которые позволяют их решать; требования к отбору в вуз, а также требования к государственной аттестации выпускников.

На основе ОКХ разрабатывается образовательно-профессиональная программа – перечень нормативных учебных дисциплин с указанием общего объема времени, отведенного для их изучения и форм итогового контроля по каждой учебной дисциплине. Образовательно-профессиональная программа определяет нормативное содержание обучения и максимальное учебное время по циклам подготовки, устанавливает требования к содержанию, объему и уровню образовательной и профессиональной подготовки бакалавра направления «Менеджмент» и специалиста по специальности «Менеджмент организаций».

ОПП является необходимой основой для разработки и модернизации учебных планов и программ, программ учебных дисциплин.

УЧЕБНЫЕ ПЛАНЫ

Учебный план – нормативный документ, который разрабатывается вузом на основании ОПП и структурно-логичной схемы подготовки и определяет перечень и объем нормативных и выборочных учебных дисциплин, последовательность их изучения, конкретные формы проведения учебных занятий и их объем, график учебного процесса, формы и средства проведения поточного и итогового контроля. В учебном плане также отображается объем времени, предусмотренный на

самостоятельную работу. Учебный план разрабатывается на весь период реализации соответствующей ОПП и утверждается руководителем вуза.

Для уровня бакалавра в Украине учебный план формируется исходя из набора обязательных нормативных дисциплин, предусмотренных государственным стандартом Украины и широкого спектра дисциплин специализации по выбору вуза и по выбору студентов.

Если подготовка менеджеров ведется по одной из специализаций, учитывающей потребности конкретной отрасли, то особенности ее функционирования пронизывают практически все дисциплины учебного плана. Обычно такие специализации вводят в технологически ориентированных университетах (менеджмент организаций туристической индустрии, строительной и т.д. промышленности). Менеджмент локальных сфер человеческой деятельности базируется на их универсальности для любой отрасли хозяйствования. В их состав могут входить: менеджмент персонала, природопользования, предпринимательской деятельности, информационных систем, связей с общественностью, на рынке товаров и услуг и т.д. Как правило, такие специализации свойственны факультетам экономики и управления либо классических университетов, либо институтов и университетов экономико-менеджерского профиля.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИН

В его состав входят: учебная и рабочая программы дисциплины; опорный конспект лекций; пакет визуального сопровождения; задания к практическим и семинарским занятиям; задания для текущего и остаточного контроля знаний студентов по дисциплине; учебные тесты; вопросы для итогового контроля; методические указания для самостоятельной работы студентов; задания для студентов заочного отделения; фонд нормативного материала, темы для рефератов и курсовых работ.

Учебная программа – это нормативный документ, который определяет место и значение учебной дисциплины в реализации образовательно-профессиональной программы подготовки, ее содержание, последовательность и организационные формы изучения учебной дисциплины, требования к знаниям и умениям студентов. Учебная программа включает пояснительную записку, тематический план содержания учебной дисциплины и список литературы. Учебные программы нормативных дисциплин входят в комплекс документов государственного стандарта образования. Учебные программы выборочных дисциплин разрабатываются и утверждаются высшим учебным заведением.

ПРОГРАММЫ ПРАКТИК

Важной формой в подготовке и становлении будущего специалиста-менеджера являются учебная и производственная практики, призванные обеспечить формирование практических навыков работы будущих специалистов, закрепить полученные в университете теоретические знания.

Производственная практика осуществляется в соответствии с учебными планами и является неотъемлемой частью комплексной подготовки специалиста. Не менее важным компонентом общей системы подготовки специалистов-менеджеров являются учебные практики студентов, проводимые на начальных этапах обучения в университете. Учебная

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА
ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ
СПЕЦИАЛИСТОВ-МЕНЕДЖЕРОВ В УКРАИНЕ**

практика студентов производится на базе университета в соответствии с учебными планами и решениями методического совета факультета управления.

Программа практики «является основным учебно-методическим документом для студентов и руководителей от учебного заведения и базы практики». При этом под базой практики следует понимать все предприятия, организации и учреждения разных отраслей, на которых студенты высших учебных заведений могут проходить производственную практику.

Основная задача программы практики – помочь четко спланировать и регламентировать всю деятельность студентов и преподавателей в этот период учебного процесса, который осуществляется на базе практики.

В программе практики рассматриваются вопросы ее организации и проведения, формы и методы контроля, подведения итогов практики студентов.

Программа практики разрабатывается в соответствии с «Положением о проведении производственной практики студентов высших учебных заведений Украины», утвержденным приказом Министра образования № 93 от 08.04.93, приказом № 351 от 20.12.94 «О внесении изменений» «Положений о производственной практике студентов высших учебных заведений Украины» и методическими рекомендациями Министерства образования Украины по составлению программы производственной практики студентов.

ВЫВОДЫ

Реализация предложенной методологии системного подхода к профессиональной подготовке специалистов-менеджеров позволит разработать организационно-педагогические условия подготовки студентов по специальности «Менеджмент организаций», что в свою очередь будет способствовать повышению качества теоретического и практического обучения будущих менеджеров, уровня их готовности к выполнению своих профессиональных функций сразу после окончания обучения в вузе.

Список литературы

- 1 Глузман А.В. Университетское педагогическое образование: опыт системного исследования: Монография. – К.: «Просвіта», 1996. – 312 с.
- 2 Національна доктрина розвитку освіти 17.04.02 № 347/2002, Закон України “Про вищу освіту” 2984-14, от 17.01.02.
- 3 Лернер И.Я. Процесс обучения и его закономерности. – М.: Знание, 1980. – с.16-17
- 4 Менеджмент: теория и практика Подсолонко Е.А., Подолонко В.А., Башта А.И.– К.: Вища школа, 2000. – 263с
- 5 Освітньо-кваліфікаційна характеристика бакалавра напрямку підготовки 0502 “Менеджмент”.
- 6 Освітньо-кваліфікаційна характеристика спеціаліста за спеціальністю 7.050201 “Менеджмент організацій” напрямку підготовки 0502 “Менеджмент”.
- 7 Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра напрямку підготовки 0502 “Менеджмент”. Освітньо-професійна програма підготовки спеціаліста за спеціальністю 7.050201 “Менеджмент організацій” напрямку підготовки 0502 “Менеджмент”.

Поступило в редакцію 15.09.2003

УДК 331.502.4:330.131.5 (477.75)

Подсолонко Е.А.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

С момента провозглашения независимости Украины уровень использования ее трудовых ресурсов стал снижаться высокими темпами. На фоне постоянного уменьшения численности населения в стране и ее регионах возникла опасность физического исчезновения производительного потенциала, обеспечивающего развитие экономики.

Так, по результатам переписи населения 1989 г. в Крыму проживало 2 063, 6 тыс. человек, а в 2003 г. его численность уменьшилась до 2 018,4 тыс. человек. Это снижение произошло даже на фоне возвращения в Крым репатриированных народов в этом промежутке времени численностью более 200 тыс. человек. При этом объемы промышленного производства в Крыму в 2002 г. достигли лишь 45 % от уровня 1990 г. (в сравнении с 69,5 % в среднем по Украине) [1]. Это большое расхождение показателей объемов промышленного производства по Крыму и Украине при 97,8 % численности населения от уровня 1990 г. в Крыму вызывает необходимость исследования структурных изменений в занятости населения Крыма.

Возможно, сказалось влияние аграрной специализации вернувшихся из Средней Азии крымских татар? В какой-то степени этот вывод подтверждается данными о росте в 2002 г. до 115 % против 1990 г. индекса продукции сельского хозяйства по хозяйствам населения [1, с. 160], при уменьшении до 24,7 % индекса по сельскохозяйственным предприятиям. При этом как будто подтверждается приверженность этой категории населения к животноводству. Так, объем продукции животноводства в сельскохозяйственных предприятиях за этот период снизился с 1 749,4 млн. грн. до 352,3, а в хозяйствах населения вырос с 533,1 млн. грн. до 664,9 млн. грн. [1, с. 159]. Однако реальный анализ динамики изменения поголовья домашнего скота не подтверждает этого вывода [1, с. 181]. Например, в 1940 г. поголовье овец составляло 918,1 тыс. голов, в 1980 г. – 1 058,6, в 1990 г. – 1 019,5, в 1995 г. – 494,7, в 2000 г. – 146,9 и в 2002 г. – 146,3 тыс. голов.

При этом в 1990 г. это поголовье в основном было в сельскохозяйственных предприятиях (838,2 тыс. голов) и в 4,5 раза меньше – в личных подсобных хозяйствах населения (181,3 тыс. голов).

В 2002 г. в сельскохозяйственных предприятиях оно уменьшилось в 13,3 раза (до 62,9 тыс. голов), а в личных хозяйствах – в 2,2 раза (до 83,4 тыс. голов). Численность коров в личных подсобных хозяйствах населения возросла с 28,9 тыс. голов в 1990 г. до 100 в 2002 г. на фоне уменьшения их количества в сельскохозяйственных предприятиях за этот же период с 224 до 31,5 тыс. голов.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ

Уменьшение объемов сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных предприятиях привело к увеличению доли хозяйств населения в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции с 17,5 % в 1990 г. до 49,6 % в 2002 г. [1, с. 162], в том числе по продукции растениеводства – с 12 до 31,7 %, а по продукции животноводства – с 23,4 % до 65,4 %. Однако, производство сельскохозяйственной продукции на душу населения при этом уменьшилось с 1 872 до 797 грн. за год (в сопоставимых ценах 2000 г.).

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Очевидно, что в условиях таких существенных спадов объемов производства в промышленности и в сельском хозяйстве изменилось использование человеческого потенциала, как в этих, так и в других отраслях хозяйствования. В этой проблемной ситуации – продолжающемся спаде социально - экономического развития Крыма, центральным звеном является человек, население всех регионов Крыма и его потребности. С одной стороны, снижение объемов деятельности и производства приводит к уменьшению занятости населения и подрывает основы его существования, финансовую базу удовлетворения его потребностей. С другой же стороны, именно неэффективная занятость человеческого потенциала приводит к спаду результатов его деятельности.

Можно по-разному подходить к этим вопросам. Легче всего сегодня обвинить «беловежских заговорщиков» в преступлении против населения СССР и в его составе – Украины. Легко сегодня поддерживать обвинения в адрес бывших руководителей Правительства Украины, разворовавших бюджет страны. Борьба с крупными жуликами – это отдельное направление деятельности специализированных организаций. Здесь речь должна идти о том, как связана отмеченная проблемная ситуация с задачами обеспечения населения эффективной занятостью в созидательной деятельности.

В условиях рыночной экономики периода отечественного бандитского этапа капитализма население оказалось неподготовленным к развалу экономики и безответственности за этот развал руководителей страны. Многие члены нашего общества находятся в стадии ожидания централизованных решений по всем составляющим отмеченной проблемы. Те руководители предприятий и организаций, которые ожидали таких решений, зачастую способствовали полному развалу своих предприятий, социальному и экономическому краху работников этих предприятий. В противовес таким руководителям были инициативные руководители, обеспечившие функционирование своих предприятий, занятость своих работников, эффективность их труда. Однако, если усилиями таких руководителей доля убыточных предприятий составляла в 1995 г. лишь 13,4 %, то в 2000 г. они не сдержали натиск первых (неинициативных) руководителей и доля убыточных предприятий возросла до 58,3 % [1, с. 113].

Анализ занятости населения по видам экономической деятельности и по регионам Крыма в какой-то степени покажет подготовленность населения к работе в рыночных условиях, покажет болевые точки в отраслях хозяйствования.

АНАЛИЗ ОБЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Министерство экономики Украины в 2001 г. разработало Проект Прогноза экономического и социального развития Украины на 2002 г. [2]. Этот прогноз базировался на анализе текущей социально - экономической ситуации, влиянии главных факторов развития экономики и охватывал взаимосвязь важнейших характеризующих ее показателей. В их числе рассматривались и показатели занятости населения. Из анализа следует, что численность работников, занятых во всех сферах экономической деятельности в 2000 г., уменьшилась на 555 тыс. человек, а занятых в отраслях экономики – на 726,3 тыс. человек (на 4 % меньше, чем в 1999 г.). Численность зарегистрированных безработных составила 1 155,2 тыс. человек, а уровень безработности составил 4,2 % трудоспособного населения в трудоспособном возрасте [2, с. 61 приложение 3]. В этом прогнозе ожидается дальнейшее снижение численности занятого населения. В целях социальной защиты безработных разработан проект Государственной Программы занятости на 2001 – 2004 гг., в которой предусмотрено проведение государственной политики, способствующей занятости населения и предотвращающей массовую безработицу [2, с. 62, приложение 3]. Однако, в официальной Политике Кабинета Министров в Украине на 2002 г., например, в разделах социальной политики, гуманитарного развития, безопасности жизнедеятельности человека и в других эти вопросы не затрагиваются [3].

ПЕРЕПОДГОТОВКА КАДРОВ В СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

Считается, что уровень развития страны зависит от уровня образования его населения. Однако, переходная экономика требует обновления знаний даже у образованного населения.

В объемах финансирования проекта государственного заказа в 2002 г. в Украине предусматривалось на последипломное образование для повышения квалификации и переподготовки кадров, 56 580 тыс. грн. [2, с. 21 приложение 4]. На фоне 1 661 290 тыс. грн., направляемых на подготовку специалистов, научно - педагогических и рабочих кадров, это – 3,4 %, а на фоне 59,95 млрд. грн. фонда оплаты труда работников, служащих, военных, работников малых предприятий и отрасли сельского хозяйства, это всего лишь 0,094 % [2, с. 2 приложение 2]. Если соотнести число зарегистрированных безработных 1 155,2 тыс. человек с суммой средств, предусмотренной на переподготовку кадров 56 580 тыс. грн., то условно на переподготовку одного безработного приходится 49 грн. Однако расчеты необходимо проводить с ориентацией не на количество безработных, а на число работающих, которых следует систематически переучивать. Эта проблема не решена практически ни в одной отрасли деятельности в целом по Украине, а также и в ее регионах, в частности – в Крыму.

ЗАДАЧИ ВЫЯВЛЕНИЯ ПУТЕЙ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ

В каждом виде экономической деятельности занято почти все трудоспособное население страны и ее регионов. В разных отраслях, в разных регионах эта занятость неодинакова. Отдельные предприятия оправились от шока начала 90-х годов, начинают постепенно приближаться в своем развитии к уровню 1990 года,

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ

пытаются отыскать потерянные в тот период кадры, вновь принять их на работу. Другие же предприятия так и не справились с неожиданной свободой, продолжают терять свой потенциал, включая и человеческий. Иногда оба эти процесса происходят в одном виде экономической деятельности и преобладание того или иного из них формирует общую, хотя и вялую тенденцию развития вида. Иногда же просматривается явное преобладание положительных или отрицательных тенденций в одном виде экономической деятельности населения.

Анализ тенденций развития основных видов экономической деятельности населения в целом по Крыму, по отдельным его регионам позволит выявить основные пути повышения эффективности использования человеческих ресурсов в Крыму.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Анализ и пути повышения занятости населения Крыма

В 2002 г. количество занятого населения в Крыму в сравнении с 2001 г. увеличилась с 774,3 до 809,6 тыс. человек или на 4,56 % [1, с. 441]. Из приведенной численности занятого в 2002 г. населения наибольшее их количество было в сельском хозяйстве, охоте, лесном и рыбном хозяйстве – 174 тыс. человек или 21,5 % от общей численности занятого населения. При этом прирост занятого здесь населения в 2002 г. составил 8,3 тыс. человек или 5 % против 2001 г. В составе отмеченных 174 тыс. человек 91,2 тыс. представляют собой нанятые работники предприятий, учреждений и организаций (52,4 %); 52,7 тыс. или 30,3 % - особы, работающие в личных сельских хозяйствах; 18,2 тыс. или 10,4 % - самозанятое население; 7,8 тыс. или 4,5 % - работники, занятые по найму у отдельных граждан; 4,1 тыс. или 2,4 % - работодатели [1, с. 442].

Во вторую группу по численности занятости отнесены работники, занятые в оптовой и розничной торговле, гостиницах и ресторанах (включая торговлю транспортными средствами и услугами по ремонту) – 155,1 тыс. человек или 19,2 % [2]. При этом прирост количества занятого здесь населения в 2002 г. против 2001 г. составил 10,5 %.

Здесь в состав нанятых работников предприятий, учреждений и организаций вошли 53,9 тыс. человек или 34,8 %; 45,8 тыс. или 29,5 % - особы, работающие по найму у отдельных граждан; 39,1 тыс. или 25,2 % - самозанятое население; 16,3 тыс. или 10,5 % - работодатели.

Третью группу по численности занятых работников представляет собой промышленность, где в 2002 г. было занято 112,3 тыс. человек или 13,9 %. В этой группе наибольший удельный вес занимают работники, нанятые предприятиями, учреждениями и организациями, - 87,7 % или 98,5 тыс. человек.

Удельный вес работников, занятых по найму у отдельных граждан здесь составляют 8,9 % (10 тыс. человек), работодателей – 1,2 % (1,3 тыс.), самозанятых – 2,2 % (2,5 тыс. человек).

Четвертая группа охватывает охрану здоровья и социальную помощь. В ней занято 75 тыс. человек или 9,3 %. Абсолютное большинство из них 73,6 тыс. или 98,2 % - это работники, нанятые предприятиями учреждениями и организациями;

только 0,4 тысячи или 0,5% - лица, работающие по найму у отдельных граждан; 1 тысяча или 1,3% - работодатели.

Транспорт и связь представляют собой по численности занятого населения пятую группу из 11 статистически учитываемых видов экономической деятельности. В ней было занято 62,7 тысяч человек или 7,7% от общей численности занятого населения. Работники, нанятые предприятиями, учреждениями и организациями, здесь составляют 78,3 % (49,1 тыс. человек); лица, работающие по найму у отдельных граждан, составляют 13,2 % (8,3 тыс. человек); самозанятое население – 8,5 % (5,3 тыс. человек).

Близкая по численности к предыдущей шестая группа населения по занятости, представляющая среди видов экономической деятельности – образование, имеет удельный вес в общей численности занятого населения также 7,7 % при ее численности 62,1 тыс. человек. Из этой численности 58,8 тыс. человек – работники, занятые по найму предприятий, учреждений и организаций, что составляет 94,7 %. Лица, работающие по найму у отдельных граждан – 1,3 тыс. человек или 2,1 % от численности этой группы; самозанятые – 2 тыс. человек или 3,2 %.

Седьмая группа представляет собой строительство, где заняты 44,9 тыс. человек или 5,5 % от занятого населения Крыма. В этой группе 29 тыс. человек наняты предприятиями, учреждениями и организациями (64,6 %), 10,1 тыс. работают по найму у отдельных граждан (22,5 %), 3,6 тыс. самозаняты (8 %), 2,2 тыс. человек отнесены к разряду работодателей (4,9 %).

В восьмой группе (по удельному весу численности занятого в 2002 г. населения) представлены 40 тыс. человек или 4,9 %, оказывающих коллективные, общественные и личные услуги. Из этого числа 25,4 тыс. или 63,5 % - работники, нанятые предприятиями, учреждениями и организациями; 7,6 тыс. или 19 % - работники, нанятые отдельными гражданами; 4,2 тыс. или 10,5 % - самозанятые граждане; 2,7 тыс. или 6,8 % - работодатели.

В девятой группе операциями с недвижимостью, сдачей в наем и услугами юридическим лицам заняты 39,6 тыс. человек или 4,9 %. Из этой численности 31,2 тыс. или 78,8 % - работают по найму предприятий, учреждений и организаций; 7,1 тыс. или 17,9 % – самозанятые; 0,8 тыс. или 2 % работают по найму у отдельных граждан; 0,5 тыс. или 1,3 % - работодатели.

В государственном управлении были заняты 37,4 тыс. человек или 4,6 % и все только по найму в учреждениях и организациях. Аналогично в финансовой деятельности 6,5 тыс. человек или 0,8 %, все были заняты по найму в учреждениях и организациях.

Сравнительные данные по всем 11 видам экономической деятельности населения в принятой в статистической отчетности их последовательности, по количеству занятого населения, приведены на рис. 1 в сравнении 2002 г. с 2001 г. и на рис. 2 – в удельном весе их в общей численности занятого населения в 2002 г.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ

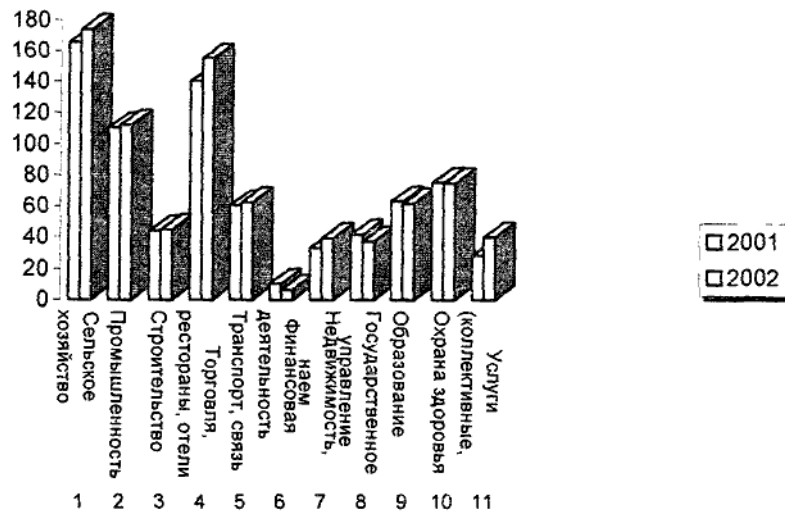


Рис. 1. Количество занятого населения, тыс. человек (2002, 2001 г.)

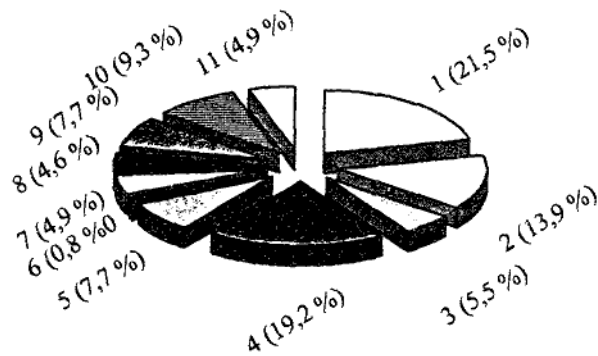


Рис. 2. Удельный вес количества занятого населения по видам экономической деятельности

Кроме того, на рис. 3 показана в сравнении по видам экономической деятельности в 2002 г. структура занятого населения, охватывающая в каждом виде долю работников, нанятых предприятиями, учреждениями и организациями, отдельными гражданами, долю работодателей и самозанятого населения, а также населения, занятого в личных подсобных хозяйствах.

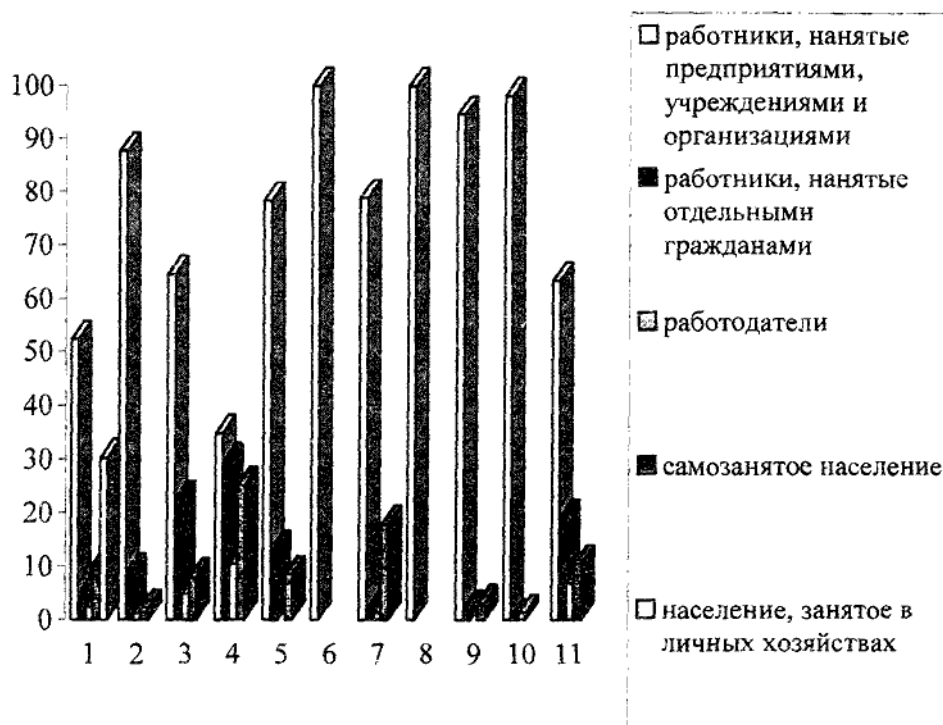


Рис.3. Структура занятого населения по видам экономической деятельности, % к численности населения, занятого в каждом виде экономической деятельности

На конец 2002 г. в Крыму проживало 2 018 400 человек [1, с. 395]. Из этого числа – 1 195 300 человек отнесены к экономически активному населению в возрасте 15 - 70 лет [1, с. 443].

В общей массе занятого населения в 809 600 человек значительное количество приходится на работающих пенсионеров – 75 644 человек [1, с. 460] или 9,3 %, даже больше, чем на молодежь в возрасте 15 - 28 лет – 69 394 человек [1, с. 461] или 8,6 %. Для сведения: молодежи в этом возрасте на начало 2002 г. было около 428 656 человек [1, с. 402], а пенсионеров до 70 лет – 278 913 (93 613 мужчин и 185 300 женщин). Следовательно, доля занятой молодежи составила 16,2 %, а занятых пенсионеров до 70 лет – 27,1 % в сравнении с долей всего занятого населения в общем количестве экономически активного населения – 67,7 %. Очевидно, что все экономически активное население 487 731 человек (1 195 300 - 428 656 - 278 913) соизмеряется с оставшимся занятым населением 664 562 человека (809 600 - 75 644 - 69 394), что составляет 73,4 %. Именно это население имеет наибольший уровень

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ**

занятости. Так, население в возрасте, 30 - 39 лет имеет 77 % занятости [1, с. 446], а в возрасте 40 - 49 лет – 79,9 % занятости.

Полученные сведения о доли занятого населения в составе экономически активного населения, вполне логичны. Из молодежи, например, в возрасте 15 - 19 лет в количестве 1 689 084 человек в составе занятого населения могут попасть только единицы, а все остальные – учатся либо в школе, либо в профессионально - технических училищах, в колледжах и прочих высших учебных заведениях. Так, в вечерних и заочных школах в 2002 - 2003 учебном году обучалось 8 700 человек (очевидно, что это молодежь в возрасте не менее 15 лет), в профессионально - технических учебных заведениях – 17 300 человек, в высших учебных заведениях I - II уровней аккредитации – 15 300 человек и III - IV уровней – 52 300 человек [1, с. 527].

Очевидно, все учащиеся 10 - 12 классов (56 000 человек) входят также в это число [1, с. 527]. И даже, если не учитывать 8 700 учащихся вечерне - заочного обучения, то в итоге количество учащейся молодежи от 15 лет составляет 140 900 человек. Поэтому для расчета доли занятой молодежи, в общем их числе в возрасте от 15 - 28 лет, следует оставить только не учащуюся молодежь (428 656 – 140 900) – 287 756 человек. Тогда из них доля занятого населения составляет 24,1 %, что все - таки не 16,2 % и уже соизмеримо с занятостью пенсионеров (27,1 %).

Из отмеченного ранее числа работающих пенсионеров – 75 644 человек наибольшее их количество 16 039 или 21,2 % заняты в промышленности, 14 281 человек или 18,9 % - в охране здоровья и социальной помощи, 11 907 или 15,7 % - в образовании, 7 879 человек или 10,4 % непосредственно в сельском хозяйстве, 6 343 человека или 8,4 % - в транспорте и связи. Операциями с недвижимостью заняты 4 544 пенсионера (6 %), услугами – 4 188 человек (5,5 %), в торговле – 3 016 (4 %), в строительстве – 3 014 (4 %), в государственном управлении – 1 633 пенсионера или 2,2 % [1, с. 460].

Основной причиной, побудившей работать пенсионеров, является низкий уровень их пенсий, более чем вдвое меньший даже при максимальном ее размере, в сравнении с прожиточным уровнем (величина пенсий менее 150 грн., а размер прожиточного минимума более 350 грн. в месяц). Даже работники образования, имеющие возможность в высших учебных заведениях 3 - 4 уровней аккредитации получать пенсию значительно выше, чем максимальная для всего остального населения, пытаются активно работать после выхода на пенсию. Доля работающих пенсионеров в образовании составляет 20,2 % от общей численности работающих в этой сфере деятельности [1, с. 460].

Наибольший удельный вес занятой молодежи приходится на те же отрасли, что и в случае работающих пенсионеров. Так, в промышленности заняты 12 583 человека или 18,1 %, в охране здоровья и социальной помощи – 10 158 человек или 14,6 %, в сельском хозяйстве – 9 073 человека или 13,1 %, в образовании – 8 365 человек или 12,1 %, в государственном управлении – 6 379 человек или 9,2 %, в транспорте и связи – 6 221 человек или 9 %, в торговле – 4 402 человека или 6,3 %, в строительстве – 3 465 человек или 5 % [1, с. 461].

Следует подчеркнуть, что в сравнении с предыдущими годами занятость населения в 2002 г. становится более полноценной. Например, в 2000 г. 10,2 % общего количества работников по всем видам экономической деятельности

находилась в административных отпусках, в 2002 г. их доля сократилась уже до 3,3 %, а количество составило 15 029 человек. Весьма значительное число работников работает в режиме неполного рабочего дня или недели. Так, в 2002 г. их количество составило 60 676 человек или 13,2 % в сравнении с 13,7 % в 2000 г. Безусловно, что обе эти категории работников чувствуют себя незащищенными. Положительно то, что количество таких незащищенных работников в 2002 г. снизилось в сравнении с предыдущими годами, но по-прежнему достаточно высоко [1, с. 462 - 464].

Анализ и пути снижения безработицы в Крыму

В соответствии с официальными статистическими данными уровень безработицы в 2002 г. составил 5,6 % [1, с. 446].

Следует подчеркнуть при этом, что уровень зарегистрированной безработицы в Крыму составил на начало 2002 г. 2,3 %, на конец года – 3,5 % на фоне 3,7 и 3,8 в среднем по Украине [1, с. 470]. Среди сопоставимых областей южного региона Украины в Крыму эти показатели хуже только в Одесской области, где удельные величины зарегистрированной безработицы составляли соответственно 1,4 и 2 %, а реальное число этих безработных было 19,2 тыс. и 27,3 тыс. человек (в сравнении с 27,8 и 42,1 тыс. безработных в Крыму). Всплеск числа таких безработных в 2002 г. произошел и в Херсонской области (с 28,9 до 41,7 тыс. чел.). Вместе с тем в Николаевской области количество таких безработных в течение 2002 г. осталось почти неизменным (24,7 на начало года и 24,8 тыс. чел. – на конец года). Эти примеры свидетельствуют о возможности на уровне областей, а, следовательно, любых регионов и городов регулировать процессы уменьшения или нераспространения уровня безработицы в современных условиях.

По данным о зарегистрированных безработных на конец 2002 г., их удельный вес составил 3,5 % [1, с. 449], в том числе в отдельно рассматриваемых городах – 1,94 %, а в районах, включающих и районные центры – 7,15 % [1, с. 450]. Безусловно не все районы одинаковы в соотношениях количества безработных в районных центрах и в остальных поселениях и численности в них всего населения и его экономически активной части. Например, в Джанкое численность населения на конец года составляла 42 400 человек, а число зарегистрированных безработных – 676, а в Джанкойском районе – населения – 80 900 человек, а безработных – 1 448 человек (1,6 % в городе и 1,8 % в сельской местности). В Саках численность населения 28 500, а зарегистрированных безработных - 446 человек или 1,56 %, а в Сакском районе – 79 600 жителей и 1 531 из них – зарегистрированные безработные или 1,9 %. В Симферополе 364 000 жителей и 2 650 безработных – 0,73 %, а в Симферопольском районе 148 800 жителей и 1 478 зарегистрированных безработных или 0,99 %. Эти три примера с четким разделением населения по городам и селам прилегающих к ним районов показывает, что в действительности уровень зарегистрированных безработных среди сельских жителей существенно выше, чем в городе.

Среди всех 66 700 безработных в 2002 г. 30,8 % составляли работники, уволенные по экономическим причинам, а 35,4 % - уволенные по собственному желанию [1, с. 448]. Наибольшее число уволенных составляют работники сельскохозяйственного производства – 1 949 человек, из которых – 1 196 рабочих мест, 372 – должностей

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ

служащих и 382 – мест, не требующих профессии и специальности [1, с. 452]. На втором месте по численности уволенных – промышленность – 1 531 человек, из которых 690 – с рабочих мест, 666 – с должностей служащих и 175 – места без профессии и специальности. На третьем месте по увольнениям – строительство – 766 человек. В итоге по всем видам экономической деятельности в 2002 году были уволены 7 217 человек. Однако в том же 2002 г. были трудоустроены 32 866 человек [1, с. 454]: в сельском хозяйстве 4 307, в промышленности – 6 882, в строительстве – 1 316 человек. Вместе с тем, на фоне этих изменений, вроде как положительных, среднегодовая численность штатных работников по всем видам деятельности уменьшилась на 23 293 человека в сравнении с 2001 г. [1, с. 457] или на 4,8 %. При этом уменьшение в сельском хозяйстве составило 15 603 человека или 16,2 %, в промышленности – 4 589 человек или 5,5 %, в строительстве – 3 867 человек или 18,1 %. На этом фоне произошло увеличение численности персонала в сфере обслуживания. Так, на 22,5 % возросла численность штатных сотрудников в отелях и ресторанах – на 1 588 человек, на 39 % – численность персонала в сфере отдыха, развлечений, культуры и спорта – на 3 574 человека, на 4,5 % в финансовой деятельности – на 237 человек, на 524 человека (0,8 %) в охране здоровья и социальной помощи и на 570 человек (2 %) в государственном управлении.

При отмеченном уменьшении штатной численности персонала в сельском хозяйстве на 16,2 % еще 5 % оставшегося персонала находились в административных отпусках, а 26,1 % работали в режиме неполной рабочей недели. Это в какой-то степени показатели скрытой безработицы. В промышленности они составили 4,9 % и 17,4 %, а в строительстве – 13,7 % и 23,6 % соответственно. В отелях и ресторанах при отмеченном росте численности на 22,5 % скрытая безработица составляла 4,1 % и 38,4 % соответственно [1, с. 464].

Приведенные сведения о структурных изменениях в численности штатного персонала по видам экономической деятельности свидетельствуют в какой-то степени об изменении приоритетов в развитии этих видов деятельности. Общее количество свободных рабочих мест в 3 112 человек по всем видам деятельности [1, с. 453] складывается из 1 393 мест в отраслях, производящих продукцию (44,8 %) и всех остальных мест (55,2 %), приходящихся на сферу услуг. Безусловно, это пока не устоявшийся процесс. Об этом свидетельствуют колебания доли этих отраслей услуг, в общей по Крыму величине валовой добавленной стоимости [1, с. 36] в конце прошлого столетия (1995 г. – 53,2 %, 1996 г. – 59,1 %, 1997 г. – 59,1 %, 1998 г. – 53,9 %, 1999 г. – 50,2 %, 2000 г. – 51,7 %). Однако здесь нельзя утаить, что во многом это преобладание сферы услуг над материальной сферой производства происходило за счет опережающего роста цен на услуги в сравнении с товарами [1, с. 73]. Исключение составляют лишь индексы потребительских цен на продовольственные товары, росту которых с 1997 г. по 2001 г. не было равных ни в ценах на другие товары, ни в ценах на услуги. Только в 2002 г. произошло их отставание (как и в 1995 и 1996 гг.) от роста цен на услуги.

Конечно, приведенные примеры лишь раз свидетельствуют о полной беззащитности в этот период основной массы населения Крыма, как работающего, так и в первую очередь, потерявших работу в силу разных причин. Вместе с тем для

инициативной части населения были фактически созданы условия, позволяющие проявить себя в конкретной деятельности, создать свое дело. Например, с 1999 г. по 2002 г. количество малых предприятий возросло с 6 631 до 8 404 [1, с. 54], среднегодовая численность их работников увеличилась с 65 672 до 81 018 человек, составив в 2002 г. 23,5 % от численности всего работающего населения (в сравнении с 16,4 % в 1999 г.). При этом в сфере производства продукции было занято 31 249 человек из 81 018 или 38,6 %, а остальные 61,4 % – в сфере услуг [1, с. 356]. Вместе с тем доля продукции малых предприятий в общих объемах производства продукции и услуг уменьшилась с 14 % в 1999 г. до 13,3 % в 2002 г. в целом по Крыму [1, с. 357]. Особенно большой спад произошел в Армянске (с 4,7 до 2,2 %), Феодосии (с 20,8 до 12,55 %), Евпатории (с 29,8 до 21,6 %), Саках (с 22,3 до 17,6 %), Судаке (с 18,5 до 16 %), Симферопольском районе (с 12,1 до 6,4 %), в Советском районе (с 16,6 до 12,6 %). Наибольший спад из видов экономической деятельности в среднем по Крыму произошел в оптовой и розничной торговле – с 46,4 до 20,7 % [1, с. 358]. Он во многом повлиял на долю продукции малых предприятий в курортных городах и поселках.

Сравнивая количество зарегистрированных безработных по городам и районам [1, с. 450] с числом работников, занятых в малых предприятиях этих же городов и районов [1, с. 355], можно увидеть, что количество активного населения по всему Крыму почти вдвое выше, чем пассивного, к которому можно отнести (условно) всех зарегистрированных безработных. Здесь подтверждается тезис, что в городах легче решить проблему безработицы. Так, в Симферополе на 28 597 работников малых предприятий приходится всего лишь 2 650 зарегистрированных безработных (9,3 %), в Ялте – 13,2 %, в Алуште – 38 %, в Феодосии – 20,3 %, в Саках – 35,1 %, в Джанкое – 45 %, в Красноперекопске – 50,8 %, в Керчи – 69 %, а в среднем по городам – 26 %. По районам этот показатель составляет 137,1 %, то есть – хуже в 5,3 раза, чем в городах Крыма.

Одной из причин такого положения является большая доступность безработных в крупных городах к системе переподготовки кадров, к изменению знаний, к их актуализации. У сельского населения эти возможности значительно меньше. Их некому обучать предпринимательству.

Всплеск количества зарегистрированных безработных в течение года с 27 820 до 42 148 человек, то есть на 14 328 человек или на 51,5 % распределился по уровню образования достаточно равномерно [1, с. 449]. Так, безработные с высшим образованием здесь составили 3 730 человек или 26 % от прироста, с профессиональным образованием – 3 947 человек или 27,5 %, с полным средним образованием – 5 342 человек или 37,3 %, с общим средним – 1 225 человек или 8,5 %. При этом основная масса этой численности новых безработных 11 227 человек или 78,4 % имеет самый производительный возраст – от 28 лет и выше. Еще один момент. Из отмеченных 27 820 безработных – 14 287 приходились на города, составляя 51,4 % на начало 2002 г., а на конец года их стало 16 121 человек или 38,2 %. Следовательно, весь основной прирост зарегистрированных безработных пришелся в 2002 г. на районы. На конец 2002 г. в районах Крыма их стало 26 027 человек в сравнении с 13 533 на начало года [1, с. 450]. Наверное, в это количество

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В КРЫМУ

входят все уволенные в 2002 г. работники сельского хозяйства – 1 949 человек [1, с. 452]. Это утверждение не опровергается даже при наличии в 2002 г. 4 307 человек, трудоустроенных в эту отрасль, поскольку увольнения проводились в одних хозяйствах, а трудоустройство – в других районах.

Критическое состояние по развитию сельского хозяйства, по росту в нем уровня зарегистрированной безработицы имеет косвенное обоснование. Так, уровень образования работников в этой отрасли самый низкий из всех видов экономической деятельности [1, с. 459]. Например, доля персонала с дипломами Вузов III - IV уровней аккредитации здесь составила на конец 2002 г. всего лишь 7 %, при 15,6 % - в промышленности, 15,9 % - в строительстве, 13,7 % - в транспорте и связи, 21,4 % - в торговле, 14,9 % - в отелях и ресторанах, 23,7 % - в услугах.

Даже доля работников, окончивших Вузы I – II уровней аккредитации, здесь составляет 17 % в сравнении с 26,5 % - в промышленности, 25,4 % - в строительстве, 20 % - в транспорте и связи, 36,8 % - торговле, 31,7 % - в отелях и ресторанах, 32,1 % - в услугах. Такой низкий уровень образованности кадров в этой отрасли и привел все районы Крыма к такой незащищенности населения этих районов, к высокому уровню зарегистрированной безработицы.

Кто, к примеру, может взять на себя решение вопросов вовлечения общественных организаций в управление социально - экономическим развитием сельскохозяйственных районов? Это направление институциональных реформ в Украине поддерживается финансово Международным банком реконструкции и развития (Всемирным банком). Украина уже получила от Всемирного банка 5 млрд. долларов США. Ведутся переговоры на очередной срок на получение 2 - 3 миллиарда долларов. Они опять будут потрачены полностью. Очевидно, для приостановки процессов дальнейшего роста безработицы, необходимо организовать, прежде всего, для сельских районов, переподготовку кадров в направлении обучения их азам предпринимательской деятельности. Возможно, для этого необходимо создать региональные фонды содействия переподготовке кадров, возможно – за счет средств Всемирного банка, а возможно и за счет отчислений от фонда оплаты труда предприятий и организаций региона, всей Украины.

ВЫВОДЫ

На основе анализа использования человеческих ресурсов в Крыму получен ряд практических выводов. Уровень безработицы населения по зарегистрированным безработным в сельских поселениях и районных центрах значительно выше (7,15 %), чем в городах (1,94 %). Скрытая безработица в виде административных отпусков составляет 4 – 13 % и в виде режима неполной рабочей недели – 17 – 38 %. Количество зарегистрированных безработных вдвое меньше числа работников малых предприятий в целом по Крыму; в Симферополе их соотношение - 9,3 %, в Ялте - 13,2 %, в Феодосии - 20,3 %, в Саках - 35,1 %, в Алуште - 38 %, в Джанкое – 45 %, в Красноперекопске - 50,8 %, В Керчи – 69 %; в среднем по городам – 26 %, по районам – 137 %.

Руководство Симферополя, Ялты и Феодосии создает условия для снижения безработицы на основе развития малого предпринимательства. В остальных городах и районных центрах руководители не видят связи между этими явлениями.

Самый высокий уровень безработицы и самый высокий спад в социально – экономическом развитии приходится на предприятия сельского хозяйства Крыма (в 2002 г. - 24,7 % от уровня 1990 г.). Одной из причин этому послужил самый низкий уровень образования работников этой отрасли. В поселках Крыма население меньше всего обучено азам предпринимательства.

Одним из выходов из создавшейся ситуации служит развитие системы переподготовки кадров во всех городах и поселках Крыма. При этом средства для решения этой проблемы должны быть взяты в размере не более 1 % от фонда оплаты труда за счет себестоимости продукции и формироваться в составе бюджета каждого поселка и города отчислениями предприятий, расположенных на их территории.

Список литературы

- 1 Автономна Республіка Крим в 2002 році, статистичний щорічник. Держкомстат України. ГУС в АРК. Сімферополь. – 2003. – 601с.
- 2 Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2002 рік. Київ. 2001.
- 3 Політика Кабінету Міністрів України у 2002 році. Київ. 2001. – 33с.

Поступило в редакцію 15.09.2003

УДК 338.47 (477.75)

В.А. Подсолонко

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ УСЛУГ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ В КРЫМУ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Сфера услуг в общем объеме выпуска товаров и услуг в стоимостном выражении в 2000 г. в Крыму имела удельный вес 40,9% в сравнении с 45,9% в 1995 г. [1, стр. 35]. Доля сферы услуг в валовой добавленной стоимости существенно выше (51,7% в 2000 г. в сравнении с 53,2% в 1995 г.). Явная тенденция снижения доли сферы услуг в общем выпуске и в валовой добавленной стоимости при общей мировой тенденции увеличения этой доли [2, стр. 236], особенно в развитых странах, заставляет обратить внимание на эти процессы, исследовать их в целях выявления основных причин, породивших эти тенденции. Такие тенденции особенно тревожны для регионов, где по логике должна преобладать сфера услуг над остальными видами экономической деятельности. Именно к таким регионам относится Крым.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УСЛУГ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

В политике Кабинета Министров Украины на 2002 г. по двум важнейшим составляющим сферы услуг – транспорту и связи были сформированы ряд проблем. В их числе, к примеру, высокая степень износа основных производственных фондов, прежде всего подвижного состава транспорта. Естественно, что такое состояние транспорта оказывает влияние на многие показатели его использования. Другая проблема – нерешенность вопросов компенсации транспортным предприятиям потерь доходов за выполнение льготных перевозок пассажиров. В Крыму, где более 20% населения имеют пенсионный возраст, это проблема имеет ощутимый экономический результат, отрицательный для предприятий транспорта. К третьей проблеме отнесены крайне малые объемы инвестиций в технико-технологическую модернизацию и развитие. Например, в Крыму объемы инвестиций в основной капитал в 2001 г. составили в транспорт 12,5%, в почту и связь 6,1% от объема всех инвестиций в Крыму [1, стр. 228]. К числу важных отнесена проблема отсутствия государственной поддержки в обновлении подвижного состава транспорта.

Приведенные здесь для примера практические проблемы, поставленные Правительством Украины, во многом проявляются во всех видах услуг и требуют анализа их тенденции развития, причин появления.

АНАЛИЗ РОЛИ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ В РАЗВИТИИ СФЕРЫ УСЛУГ

Известно, что услуги – это деятельность субъектов, не имеющая материально-вещественной формы и удовлетворяющая потребности заказчиков – личные, коллективные, общественные. Спецификой услуг является то, что они потребляются в основном в момент их оказания. Как правило, услуги не могут накапливаться (за

некоторым исключением), они не транспортируются, не существуют отдельно от их производителей, не реализуются при отсутствии потребителей.

В Крыму в 2002 г. на оказании услуг специализировалось 2468 предприятий и 226 самостоятельных структурных подразделений. В этой сфере работало 112600 штатных и 7900 внештатных сотрудников с годовым фондом оплаты труда 549,2 млн. грн. Объем произведенных услуг составил 2074,7 млн. грн., доход от их реализации – 2301,4 млн. грн., 966,1 млн. грн., из которого оплачено населением. Наибольший вклад в формирование объема произведенных услуг внесли Симферополь – 830,9 млн. грн., Ялта – 342,2 млн. грн., Феодосия – 270,8 млн. грн., Керчь – 201,5 млн. грн., Евпатория – 169,6 млн. грн., Алушта – 90,1 млн. грн. [1, стр. 326].

В расходах населения на приобретение товаров и услуг в 2002 г. из 6116421 тыс. грн. [1, стр. 481] 966100 тыс. грн. составляют оплаченные населением услуги (15,8% расходов населения). В среднем на душу населения, при численности его на конец 2002 г. 2018400 человек [1, стр. 394], оплаченные населением услуги составляют 479 грн. на одного человека в год. По городам и районам Крыма эта выработка оплаченных населением услуг распределяется весьма неравномерно. Первенствует здесь Симферополь – 1452 грн., Ялта – 1164 грн., Саки – 1140 грн., Алушта – 792 грн., Судак – 735 грн. и Евпатория – 603 грн. Как ни странно, но в аутсайдерах оказались Феодосия – 259 грн., Керчь – 156 грн., Краснопереконск – 116 грн., Джанкой – 106 грн. и Армянск – 23 грн. (Рис. 1).

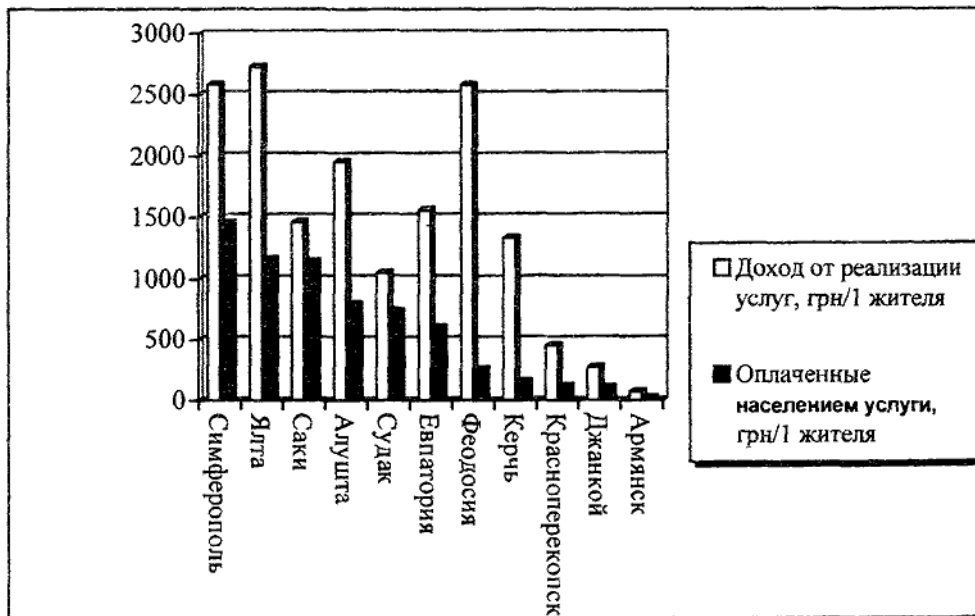


Рис. 1. Вклад населения городов Крыма в доход от реализации услуг, грн. на 1 жителя

В 14 районах Крыма удельный вес дохода от реализации услуг в общем их объеме по Крыму составляет всего лишь 4,2% (96,6 млн. грн. в сравнении с 2004,8

млн. грн. в 11 его городах). Аналогично и по объему услуг, оплаченных населением – 41,1 млн. грн. против 925 или 4,25%, при численности населения в этих районах 45,5% (918,1 тыс. человек). Поэтому, здесь лучший результат в Бахчисарайском районе 97 грн. – чуть хуже предпоследнего результата среди городов в Джанкое (106 грн. на 1 человека). На втором месте Симферопольский район (80 грн.), а на третьем с 60 грн. два района – Ленинский и Черноморский. Пятое место у Раздольненского района – 49 грн., а шестое место занимает Белогорский район – 45 грн. Не перечисляя остальные районы с их символическим вкладом в развитие сферы услуг, следует подчеркнуть, что в районах Крыма для этого имеется большое поле деятельности.

Ассортимент услуг по видам экономической деятельности достаточно широк и включает в себя 30 позиций. Однако, 66,3% от объема всех этих видов деятельности занимают лишь 3 позиции, включающие в себя: транспорт 35%, почта и связь – 13,2%, деятельность по охране здоровья 18,1%. Другая группа услуг, тяготеющая к отдыху и туризму, охватывает 17,4% всего объема и включает в себя гостиницы и другие места для кратковременного проживания – 7,3% (в т.ч. оплаченных населением 8,6%), туристические агентства и бюро путешествий – 4,4% (в т.ч. 3,3%), деятельность транспортных агентств – 2,7% (в т.ч. 2,6%), деятельность в сфере отдыха и развлечений, культуры и спорта – 3% (в т.ч. 4,9%). Остальные 16,3% услуг распределяются между оставшимися 23 их видами. Наибольший из них удельный вес имеют услуги по образованию – 4%, операции с недвижимостью – 3,3%, деятельность в сфере архитектуры и строительства – 2,3%, деятельность в сфере права – 1,2%, следственная деятельность и обеспечение безопасности – 1,4%, реклама – 0,8%. На остальные 17 позиций приходится оставшиеся 3% объема услуг. Сюда входят индивидуальные услуги – 0,6%, ассенизация, уборка улиц и переработка отходов – 0,6%, деятельность в сфере информатизации – 0,4%, техническое обслуживание и ремонт автомобилей – 0,4%, технический контроль и анализ – 0,3%, ремонт предметов личного пользования и домашнего потребления – 0,2%, техническое обслуживание и ремонт офисной и компьютерной техники – 0,2%, услуги юридическим лицам – 0,3%, секретарские и переводческие услуги, экспедиторская работа – 0,1%. Некоторые виды услуг так малы в объемах, что не проявляются в структуре видов деятельности. Сюда вошли деятельность по очистке и уборке, в сфере фотографии, социальная помощь, общественная деятельность, прокат вещей личного пользования и бытовых товаров, ветеринарная деятельность, сдача в наем без обслуживающего персонала, подбор и обеспечение персоналом.

Многие из перечисленных видов экономической деятельности представляют собой целые совокупности отраслей хозяйственной деятельности. При этом они обслуживают как работу других отраслей хозяйствования, выполняя функции инфраструктуры, так и потребности населения. Естественно, их развитие напрямую зависит от активности всех остальных отраслей хозяйствования. Замерла экономика в коренных отраслях деятельности – снизилась занятость населения, уменьшились доходы населения – уменьшилось транспортное обслуживание, снизились услуги связи.

НЕРЕШЕННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Общей проблемой в развитии сферы услуг в Крыму является снижение результативности ее развития. Причины ее снижения весьма многоаспектны. В каждом виде услуг проявляются свои специфические особенности их осуществления. Выявить эти особенности и факторы, влияющие на их состояние, можно только на основе детального анализа процессов развития каждого вида услуг, а также их взаимодействия. На фоне имеющейся статистической отчетности по отдельным видам экономической деятельности в сфере услуг практически отсутствует специальная отчетность по их взаимодействию.

Поэтому важно исследовать не просто составляющие социально-экономического развития каждого вида экономической деятельности в сфере услуг, а также - важнейшие элементы их взаимодействия, как внутреннего, так и внешнего с другими сферами деятельности.

ЗАДАЧИ ПРИОРИТЕТА РАЗВИТИЯ УСЛУГ

В системе показателей, характеризующих экономическую деятельность государств мира, Всемирный банк использует величину добавленной стоимости в процентах от валового внутреннего продукта, формируемую сельским хозяйством, промышленностью и услугами [2, стр. 236]. В передовых развитых странах доля услуг обычно достаточно высока и превышает 70%. Например, в 2000 г. в Австралии – 72%, Бельгии – 73%, Великобритании – 74 %, Германии – 71%, Дании 76%, Гонконге (Китай) – 85%, Нидерландах – 74%, Франции – 74%. Сравнимые с Украиной страны бывшего СССР и СНГ, а также бывшего социалистического лагеря имеют несколько другой уровень вклада услуг в величину добавленной стоимости и долю его в ВВП. Так, в Азербайджане – 36%, в Армении – 39%, Белоруссии – 45%, Грузии – 52%, Казахстане – 60%, Киргизии – 36%, Латвии – 71%, Литве – 59%, Молдавии – 53%, России – 56%, Таджикистане – 57%, Туркменистане – 28%, Узбекистане – 43%, Украине – 47%, в Эстонии – 66%. В странах бывшего СЭВ и социалистического лагеря в Албании – 17%, в Болгарии – 62%, Венгрии – 61%, Вьетнаме – 40%, Китае – 34%, Корее – 51%, Монголии – 39%, Польше – 65%, Румынии, 55%, Словакии – 64%, Словении – 58%, Хорватии – 59%, Чехии – 53% [2].

В основном просматривается некоторая зависимость доли услуг в величине добавленной стоимости в % от ВВП от размера создаваемой ВВП или ВНД на душу населения. Безусловно, в каждой стране сказываются воздействие на эту величину культурных традиций ее населения, влияние наличия в стране сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, сформировавшиеся пропорции в структуре экономики. Например, в Дании доля услуг составляет 76% при выработке ВВП на душу населения 32020 доллара, в Гонконге – 85% при 23323 долларах, а в Японии – 62% при 36828 долларах. В Польше 65% при 4073, Венгрии 61% при 4572, Болгарии 62% при 1506, Румынии 55 при 1668. Из стран бывшего СССР в Эстонии 66% при 4969, Латвии 71% при 3569, Литве 59% при 2808, в России 56% при 1720, в Белоруссии 45% при 3594 и в Украине 47% при 643 долларах ВВП на душу населения. Как правило, при выработке ВВП на душу населения ниже 1000

долларов доля услуг находится в интервале 34-50%. Конечно, есть исключения из этой закономерности, каждая из которых имеет свои объяснения.

Сравнительный анализ роли доли услуг в экономике стран различного уровня показал, что многие страны и регионы развивали свою экономику, отдавая в ней приоритет развитию услуг. Такой опыт представляет значительный интерес для решения проблемы оживления экономики всей Украины и специфического ее региона – Крыма.

Поскольку среди всех видов услуг в Крыму 48,2% от их объема занимают только два их вида -- транспорт и связь, на их примере следует выполнить анализ их развития для подготовки в последующем решений по повышению их результативности.

АНАЛИЗ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Транспорт

Анализ индексов продукции промышленности показал, что объем ее в 2002 г. в сравнении с 1995 г. составил всего лишь 89,7%. Естественно, что объем перевезенных грузов в целом по Крыму всеми видами транспорта составил в 2002 г. 60,5% от объема 1995 г., а автомобильным транспортом, обслуживающим все города и районы Крыма – 54,3%. По городам и районам картина была неодинакова. Например, из 11 городов Крыма в 4-х городах индексы продукции промышленности в 2000 г. в сравнении с 1995 г. имели рост, а в остальных городах его не было. Так, в Феодосии рост составил 185,7% в 2000 г., 239,4% в 2001 г. и 154,6% в 2002 г. Соответственно, объемы перевозок грузов автомобильным транспортом предприятий в Феодосии в 2000 г. составили 151,6%, в 2001 г. - 223,2% и в 2002 г. – 177,5% в сравнении с 1995 г. В Судаче, при индексе роста продукции промышленности в 2000 г. 180,3%, в 2001 г. – 193,% и в 2002 г. – 125% против 1995 г., объемы перевозок соответственно составляли 204,7%, 202,6% и 267,7% в сравнении с 1995 г.

В Ялте соответственно эти показатели были 117,2%, 122,9%, 90,5% и 69,5%, 58,8%, 62,1%.

В столице Крыма Симферополе – 86,2%, 76%, 81%, и 84,4%, 104,9%, 97,9%. В центре детского отдыха Евпатории – 85,9%, 87,5%, 105,4% и 45,6%, 60%, 56%. В приморском городе Алушта – 68%, 60,1%, 48,1% и 54,7%, 63,3%, 70,8%. В крупном индустриальном городе Керчи – 61,9%, 86,6%, 99,9%, и 11,1%, 37,3%, 32,5%.

Как видно из сравнения этих данных, тенденция зависимости изменения темпов объема перевозок автомобильным транспортом от изменения объемов продукции промышленности в основном проявляется по городам Крыма. Исключение составляют города, где кроме автомобильного транспорта развит железнодорожный (Симферополь, Евпатория, Керчь), перевозящий многие виды грузов. Сравнение тенденции темпов перевозки грузов в Крыму автомобильным и железнодорожным транспортом с 1997 по 2002 гг. в сравнении с 1995 г. подтверждает взаимозависимость и взаимозамещение перевозок этими двумя видами транспорта.

Вместе с тем, сравнение объемов грузоперевозок и пассажироперевозок и темпов их изменения только с объемами продукции промышленности не дает

полной картины. Достаточно весомый вклад в эту зависимость вносят также показатели развития строительной промышленности и сельского хозяйства. Наглядно эта зависимость видна на графике тенденций пассажиро и грузооборота на транспорте всех видов на фоне развития основных отраслей экономической деятельности – промышленности, сельского хозяйства и капитального строительства (Рис. 2). Здесь явно просматривается промежуточное место тенденций в темпах пассажиро и грузооборота между темпами развития отмеченных отраслей, их четкая подчиненность и в какой-то степени вторичность по отношению к развитию этих отраслей.

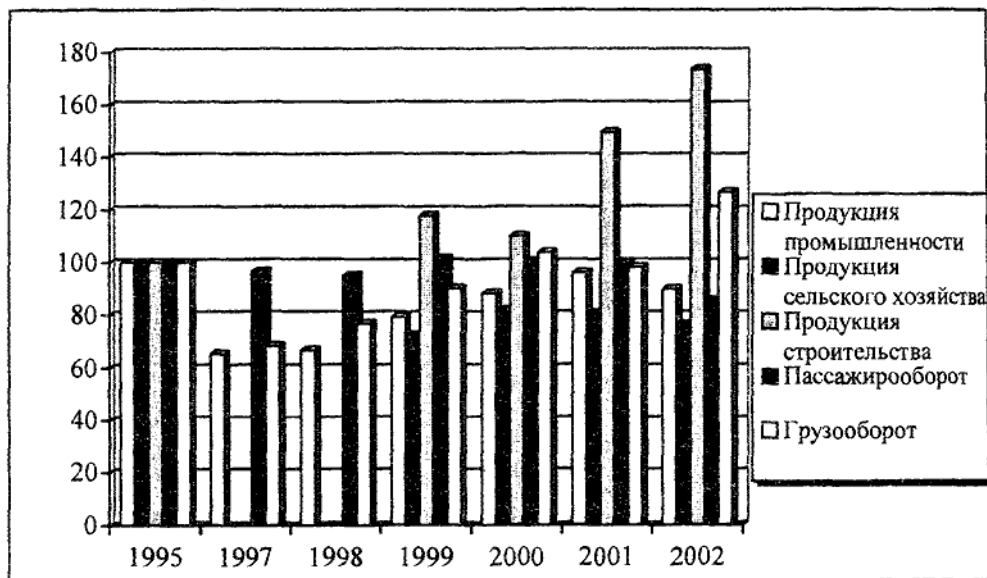


Рис. 2. Тенденции грузо и пассажирооборота на фоне развития промышленности, сельского хозяйства и строительства

Очевидно обеспеченность населения легковыми автомобилями в личном пользовании, существенно отличающаяся по городам и районам Крыма, также влияет на показатели.

Рассматривая автомобильный и железнодорожный транспорт в сравнении друг с другом, следует отметить, что их роль в грузо и пассажироперевозках совершенно неодинакова. Если в общем объеме грузооборота удельный вес автомобильного транспорта составляет всего лишь 8-20% в разные годы, то в пассажирообороте его удельный вес повышается до 27-35%. Соответственно доля железнодорожного транспорта по грузообороту в общем его объеме колеблется от 75,7 до 85,8%, а по пассажирообороту – от 55,2 до 70,3%. Преобладание железнодорожного транспорта над автомобильным в грузоперевозках (75,7 – 85,6% в сравнении с 8-20%) и в пассажироперевозках (55,2-70,3% в сравнении с 27-35%) свидетельствуют о преимуществах железнодорожного транспорта в массовых перевозках. В Крыму это преимущество проявилось в тенденциях изменения доли этих видов транспорта

Крыма в объеме перевозок пассажиров по всей Украине. Так, начиная с 1995 г. постепенно удельный вес железнодорожного транспорта повышался, а автомобильного – уменьшался, достигнув в 2002 г. 4% по первому и 4,9% по второму их виду в целом по Украине.

На фоне относительной стабильности доли этих массовых видов транспорта Крыма в Украинских объемах перевозки пассажиров (автомобильный транспорт – в 1995 г. – 4,8 %, в 2002 г. – 4 %, железнодорожный – в 1995 г. – 4,7 %, в 2002 г. – 4,9 %) совсем удручающе выглядит динамика доли авиационного транспорта этих перевозок Крыма в Украине (в 1995 г. – 12,5 %, в 2002 г. – 2,9 %). Пассажирооборот на авиационном транспорте для доли Крыма в Украине имеет еще более худшую динамику (9,3 % в 1995 г. и 1,4 % в 2002 г.). При этом удельный вес пассажиروоборота на авиационном транспорте в общем его объеме по всем видам транспорта в Крыму уменьшился с 5,8% в 1995 г. до 0,75% в 2002 г. Во многом этот спад объясним тем, что билеты на самолет стали дороже чем на поезд или автобус на одинаковые расстояния в 5-10 раз. В 2002 г. ни один пенсионер не мог воспользоваться услугами авиационного транспорта. Стоимость авиабилета от Симферополя до Киева составляла от 300 до 600 грн. При максимальной социальной месячной пенсии 150 грн., стоимость купейного билета в пассажирском поезде с оплатой постели составляла 50 грн. Даже среднемесячная заработная плата в 2002 г. в Крыму в размере 358 грн. не позволяла совершать экстренные полеты в Киев за 600 грн. в один конец. Конечно, при уровне заработной платы на одного штатного работника, сложившемся в 2002 г. в Киеве в размере 643 грн. в месяц, жители Киева могли себе позволить на одну среднюю зарплату слетать в Крым и назад, предварительно заказав авиабилеты.

Морской транспорт, специфичный для Крыма, в сравнении с 1995 г. имел долю перевозок в Украине по всем последующим годам значительно больше. Так, если в 1995 г. эта доля составляла 12%, то уже в 1997 г. – почти вдвое выше – 23,4%. Это был взлет Крыма. Но в последующие годы доля Крыма постоянно уменьшалась, чуть увеличившись до (17,5%) в 2002 г. Реально перевозка пассажиров уменьшилась с 1 млн. в 1995 г. до 0,9 млн. в 2002 г. В перевозке грузов доля морского транспорта невелика и колеблется от 1,5% в 1995 г. до 2,6% в 2002 г. в общем объеме перевезенных грузов в Крыму всеми видами транспорта. При этом абсолютная масса грузов по анализируемым годам изменялась качельно: вверх-вниз. Если в 1995 г. их объем составлял 657 тыс. т, то в 1997 г. – 505, в 1998 г. – 570,7, в 1999 г. – 501,1, в 2000 г. – 615,7, в 2001 г. – 471,5 и в 2002 г. – 685,1 тыс. т. Структура этих перевезенных грузов включает в свой состав грузы в зарубежном плавании (около 40%) и в каботажном (между портами своей страны) плавании (около 60%). К работе морского транспорта имеют прямое отношение морские порты. И если объемы перевозимых грузов в зарубежном и каботажном плавании с 1995 по 2002 гг. существенно не изменились (в зарубежном с 264 до 291,2 тыс. т, а в каботажном с 393 до 393,9 тыс. т, то переработка грузов в морских портах Украины за этот период возросла с 2372,7 в 1997 г. до 9758,3 тыс. т в 2002 г. При этом основной прирост в 7045,6 тыс. т произошел на увеличении объемов переработки транзитных

грузов. Также выросли объемы переработки экспортных грузов с 1207,6 тыс. т до 1993,5.

Связь

Доходы предприятий от оказания услуг связи организациям и населению, наверное, самые динамичные среди всех сфер экономической деятельности и в частности в сфере услуг. К примеру, темпы роста от года к году только последние 5 лет составляли по услугам организациям и предприятиям в 1999 г. – 121,4%, в 2000 г. – 122,3%, в 2001 г. – 116,9%, в 2002 г. – 140,9%, и по услугам населению в 1999 г. – 125,9%, в 2000 г. – 139,3%, в 2001 г. – 113,5%, в 2002 г. – 133,4%. При этом если объем этих услуг населению составлял в 1998 г. – 46,8% от объема их предприятиям и организациям, то в 2002 г. он возрос уже до 50,8%.

В структуре всех видов услуг связи наибольший удельный вес занимают услуги междугородней телефонной связи. Так, по предприятиям и организациям они составляли в 1998 г. – 52,1% и в 2002 г. – 45,1%, а по услугам населению – 57,6% в 1998 г. и 48,7% в 2002 г. Спад в услугах по классической междугородной связи в 2002 г. на 7 и 8, 9% был с избытком компенсирован для Украины XXI столетия мобильной связью. Ее объемы (удельный вес) в 2002 г. составили 20,4% для предприятий и организаций и 16% для населения от общих объемов услуг связи. В том же периоде времени интенсивно развивался другой новый для Украины вид связи – компьютерная. Пока в 2002 г. ее доля в общем объеме связи не очень велика: 1,19% по предприятиям и организациям и 0,62% - для населения. Однако, есть основания считать, что этот вид связи начинает успешно конкурировать с телеграфной и телефаксовой связью. Не случайно количество телеграмм в 2002 г. в Крыму составило 767 тыс. в сравнении с 1441 тыс. в 1997 г. и 1109 тыс. в 1999 г., то есть уменьшение их почти вдвое за пять лет. Можно условно посчитать, что это уменьшение на 674 тыс. телеграмм как-то компенсировалось в этот период некоторым ростом числа писем – с 11338 до 13058 тыс., то есть на 1720 тыс. Однако, в равной степени это можно отнести и к уменьшению количества пассажиров, перевезенных в Крыму всеми видами транспорта с 384600 тыс. в 1997 г. до 270000 тыс. в 2002 г. Поездки оказались слишком дорогими для отдельных слоев населения, а переписка еще возможна для основной массы населения.

Классический для связи вид услуг – почтовая связь в 2002 г. по объему возросла почти вдвое против 1998 г. (195%) для населения и на 33,4% для предприятий и организаций. Частично приведенный выше пример прироста числа отправленных писем подтверждает эту благоприятную внешне тенденцию. Однако за это же время число отправленных почтой газет и журналов сократилось с 65388 тыс. в 1997 г. и 59178 тыс. в 1998 г. до 36608 тыс. в 2002 г. Если условно принять одинаковыми стоимость писем, газет и журналов, посылок, денежных переводов и пенсионных выплат за 1 их единицу, то можно вычислить среднюю условную стоимость этой единицы в 1998 и 2002 гг. Суммируя стоимость доходов от почтовой связи для организаций в 1998 г. 21385,8 тыс. грн. и населения – 5639,9 тыс. грн. (27025,7 тыс. грн.) и объемы отправок газет и журналов 59178 тыс. с объемами отправления писем 11507 тыс., посылок 86 тыс., денежных переводов и

пенсионных выплат 7462 тыс. (78233 тыс.) вычислим среднюю условную стоимость единицы их отправления в 1998 году – 0,345 грн. Аналогичный расчет в 2002 г. – $(28519,8 + 11000) : (36608 + 13058 + 175 + 6345) = 39519,8 : 56186 = 0,703$ грн., показывает, что средняя условная стоимость единицы почтового отправления возросла более чем вдвое (203,8%). Именно в этом подорожании заключен весь секрет высокого прироста объемов почтовых услуг в 2002 г. против 1998 г. Прироста – нет, есть – подорожание этих услуг.

Именно из-за отмеченного подорожания сократилось количество выписываемых населением газет и журналов. Условно на 1 жителя Крыма в 1998 г. приходилось по 0,029 единицы газет и журналов, а в 2002 г. – только 0,018.

Уменьшение количества денежных переводов и пенсионных выплат с 9006 тыс. в 1997 г. до 6345 тыс. в 2002 г. свидетельствует с одной стороны о снижении возможностей населения отправлять денежные переводы своим родственникам из-за низкой покупательной способности их заработной платы, а с другой стороны – об интенсивном вымирании пенсионеров. Например, число умерших в Крыму в 2002 г. составило 29,9 тыс. в сравнении с 28,8 тыс. в 2001 г., что составляло на тысячу человек наличного населения соответственно 14,7 и 14 человек, при 8 и 7,3 человек новорожденных (в сравнении с 1989 г. – 9,7 чел. – смертность, 13,6 чел. – новорожденных). Вместе с тем количество пенсионеров в Крыму все еще традиционно высоко. Так, в 2001 г. количество мужчин пенсионного возраста составляло 147570 чел., из них 70 лет и старше – 53957 человек, а количество женщин, соответственно, - 307351 и 122051. Общее число пенсионеров 454921 человек – это 22,48% от всего населения Крыма и они все пока пользуются почтовыми услугами по пенсионным выплатам, а многие из них еще получают газеты и даже, некоторые из них, - журналы.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ УЛУЧШЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Украина в 2000 г. по показателю доли услуг в добавленной стоимости в % от валового внутреннего продукта занимала среди стран бывшего СССР 9 место, а по выработке ВВП на душу населения – 8 место, что составляло от уровня России – 37,4%, Белоруссии – 17%, Эстонии 12,9%. Последний показатель характеризует общий уровень социально-экономического развития страны, а первый – прогрессивность структуры ее экономики. В странах с прогрессивной структурой экономики этот показатель составляет от 62% до 76%. В Украине он достигает уровня 47%, в России – 56%, в Эстонии – 66%, в Латвии – 71%, Польше – 65% (самый высокий уровень из стран бывшего социалистического содружества, не считая Эстонию и Латвию).

Прогрессивность структуры экономики страны определяет темпы роста общего уровня ее социально-экономического развития. Дистанция приближения к уровню, достигнутому сходной по природному потенциалу страной, к примеру, Францией, оценивается в сравнении годовой выработки ВВП на душу населения в 2000 г. в Украине 643 доллара и во Франции – 21801 доллар (в Швейцарии – 34332, США – 35046, Японии - 36828).

Рост в Крыму объемов услуг транспорта в грузоперевозках и грузообороте возможен, прежде всего, на основе соответствующего роста объемов производства в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве, а также на базе эффективного использования инфраструктуры транспорта. Рост объемов пассажироперевозок зависит от уровня благосостояния населения, определяемого уровнем развития экономики.

Структура и содержание деятельности в Крыму предприятий связи имеют прогрессивные тенденции. Расширяются объемы деятельности в новых видах связи. Спад традиционных объемов в деятельности предприятий связи компенсирован их удорожанием. Это привело к резкому снижению объемов и количества читаемых населением газет и журналов.

Решение задачи повышения результативности деятельности предприятий транспорта и связи, было возможно даже в сложившейся ситуации в экономике Украины и Крыма. Реальным выходом из состояния топтания на месте и завершающегося спада в развитии предприятий транспорта и связи является усиление материальной и административной ответственности руководителей всех звеньев управления в них за результативность и прогрессивную целенаправленность развития вверенных им подразделений.

Список литературы

- 1 Автономна республіка Крим в 2002 році. Статистичний щорічник. ГУ статистики в АРК. Сімферополь, 2003 р. - 601 с.
- 2 Создание институциональных основ рыночной экономики. Доклад о мировом развитии 2002 г. Всемирный банк. Москва. Весь Мир. 2002. – 264 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 332.145 (09)

Полонская Н.А.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Программно-целевой метод в планировании и управлении социально-экономическими процессами и объектами за последние 50 лет получил широкое распространение в мире. Программно-целевая методология активно проникает во все новые области деятельности людей, производственных и социальных организаций, органов управления экономикой регионов и стран, находит свое отражение в мировых экономико-социальных процессах.

Разработка и реализация целевых комплексных программ стала действенным способом решения острых проблем, требующих сосредоточения ресурсов, концентрации усилий, целевой ориентации используемых средств, согласованности действий.

Исследования программно-целевого планирования российских и украинских ученых: Абалкина Л.И., Райзберга Б.А., Лобко А.Г., Бандмана М.К., Лейбкинда А.Р., Мильнера Б.З., Поспелова Г.С., Адамеску А. и ряда других позволили создать научно-методическое обеспечение этому подходу. Практический опыт разработки целевых комплексных программ в советской экономике, а также иностранный опыт программно-целевого планирования и управления позволил создать целый комплекс организационно-экономических и правовых механизмов. Накопленный положительный и отрицательный опыт программных разработок позволит усовершенствовать научно-методологическую базу программирования в условиях становления и развития рыночных отношений в Украине.

Целью статьи является изучение исторического опыта программно-целевого планирования и обоснования перспектив развития этого методического подхода в условиях постсоветской Украины.

Результаты исследования. Истоки программно-целевого управления уходят в глубь предыдущих десятилетий и даже столетий. Будучи одним из наиболее ярких проявлений системного подхода в управлении, программно-целевое управление в неявной форме было присуще всем процессам управления, построенным на системной основе.

Как следует из теоретических исследований и подтверждено многолетним отечественным и зарубежным опытом, наиболее удачной формой реализации программно-целевого подхода в управлении объектами и процессами социально-экономической природы, самым универсальным инструментом программно-целевого управления экономикой служат целевые программы.

Понятие «**целевая программа**» представляет основную, исходную категорию программно-целевого планирования и управления, поэтому его трактовке уделяется много внимания в научной, учебной литературе по вопросам программно-целевого управления и в официальных нормативно-правовых документах, регулирующих процессы разработки и реализации целевых программ.

В подавляющем большинстве работ по теории и методологии программного планирования авторы предлагают разные определения этого понятия, хотя различия предлагаемых формулировок за редким исключением не носят принципиального характера. Отдельные ученые специально концентрируют внимание на термине «целевая программа» и анализе того смысла, который вкладывают в этот термин разные исследователи программно-целевого управления. Характерно, что объектом анализа при этом служит не одно и то же по названию понятие, а целый спектр названий, включая такие, как «программа», «целевая программа», «целевая комплексная программа», «государственная программа», «региональная программа», «социально-экономическая программа», «президентская программа». Эти понятия не вполне идентичны, но их объединяет общее ключевое базисное понятие «целевая программа».

В самом общем виде **целевая программа** представляет собой совокупность намеченных к планомерному проведению, согласованных по содержанию, скоординированных в пространстве и во времени, обеспеченных ресурсами разнохарактерных мероприятий (действий), направленных на решение насущной проблемы.

Официальное, документальное рождение программ как инструмента планирования, управления относится к началу XX века. В 1920 – 1930^х гг. программно-целевое управление начинает проявляться как одно из направлений в управлении социально-экономическими объектами и процессами, а также способ решения острых крупномасштабных экономических проблем. Параллельно возникают и оформляются две ветви программно-целевого управления: советское программно-целевое планирование и государственное программирование в странах с капиталистической системой хозяйствования.

В России, а затем в бывшем СССР планирование на макроуровне возникло в 20^е годы. С целью организации планового руководства хозяйством страны в 1917г. был создан Высший Совет Народного хозяйства (ВСНХ), превратившийся в последующем в руководящий центр управления и планирования промышленности. В 1918г. были организованы областные, губернские и уездные советы народного хозяйства, на которые возлагалось управление всей экономической жизнью данных административных районов. Основной начальной вехой программного планирования принято считать план ГОЭЛРО (Государственная комиссия по электрификации России), разработку которого относят к концу 1920г. На основе этой комиссии в 1921г. был создан главный плановый орган страны – Государственная плановая комиссия (Госплан). Председателем Госплана был назначен Г. И. Кржижановский, талантливый ученый и инженер-практик.

План ГОЭЛРО правомерно считается первой в истории долгосрочной комплексной программой, всецело ориентированной на подъем народного хозяйства и повышение эффективности производства. Этому плану присущи основные признаки программно-целевого подхода: целенаправленность, соподчиненность целей, главная из которых состояла в создании и укреплении промышленных предприятий государственного сектора, преобразование деревни на новой технологической базе, преодоление отсталости окраинных районов страны.

Цели плана были увязаны со средствами их достижения, главным из которых была электрификация промышленности и сельскохозяйственного производства.

Крупной вехой в практическом освоении методов и организационных форм программно-целевого планирования явился выпуск Госпланом СССР в 1980г. *методических положений по разработке комплексных народнохозяйственных программ*, в которых в концентрированном виде были изложены принципы программного планирования, классификация программ, порядок их разработки, возможные подходы к увязке программ и планов, методы оценки эффективности программ. В этом научно-практическом документе нашли отражение полученные к этому времени научно-теоретические результаты и выводы из накопленного опыта.

Практическую конкретизацию получили результаты теоретических исследований по программному планированию и во многих отдельных методиках и методических рекомендациях по разработке отдельных видов союзных и республиканских программ. Эти методические материалы в значительной мере обогатили и продвинули вперед методику и организацию программного планирования, придали общим научным рекомендациям более четкие, практически реализуемые формы, обогатили их содержание.

Однако преодолеть противоречие между господствовавшим отраслевым в своей основе планированием и межотраслевым по своей сути программированием в практике организации советского программно-целевого планирования так и не удалось. Планирование в разрезе отраслей и регионов, игравшее определяющую роль в формировании задач и распределении ресурсов экономики на ближайшую и отдаленную перспективу, довлекло над формированием программ, которые составлялись как дополнение к планам в условиях практически отсутствовавших свободных ресурсов. Плановые решения вырабатывались и принимались на самом высоком уровне, и, поэтому, заведомо получали приоритет перед программами. К тому же в соответствии с действующими правовыми нормами государственный план имел статус закона, чего нельзя сказать о комплексных народнохозяйственных программах.

Отсутствие заранее подготовленного, продуманного и обоснованного состава вновь начинаемых общегосударственных комплексных программ, согласованного с плановой концепцией перспективного социально-экономического развития, привело ко многим негативным последствиям, снижающим результативность и эффективность программно-целевого планирования. Увы, этот недостаток советской системы планирования унаследован украинской рыночной системой управления.

Естественное стремление министерств, ведомств, региональных и центральных планово-управленческих органов решить как можно больше проблем ускоренным образом, на основе приоритетного ресурсного обеспечения программ приводит к непомерному нарастанию количества и масштабности целевых комплексных программ, поскольку их количество и масштабность не ограничены строгими пределами. В итоге оказалось, что для осуществления принятых программ требовалось все больше ресурсов, особенно финансовых инвестиций. Нарастание потребностей комплексных программ в капитальных вложениях шло по экспоненте.

Отсутствие ограничений на масштабность одновременно реализуемых программ привело к ситуации, когда на осуществление принятых в период до 1985г. комплексных народнохозяйственных программ потребовался объем капитальных вложений, соизмеримый с общими возможностями народного хозяйства в перспективе до 1990г.

Надо иметь в виду, что наряду с программами и вне их существуют значительные «внепрограммные» потребности в инвестициях на развитие отраслей и регионов. Отсюда становится ясно, что при отсутствии ограничений на количество и масштабность программ выделяемые для их осуществления ресурсы оказываются несбалансированными с ресурсами, необходимыми для проведения мероприятий, выходящих за пределы программ. В итоге происходит дестабилизация самих программ, планов, государственных бюджетов, невыполнение программ.

Накопленный в советский период опыт не привел к решению кардинальной задачи совершенствования программно-целевого планирования – переходу от разработки изолированных друг от друга отдельных комплексных программ к связанным с составлением перспективных планов процессам одновременной разработки всей совокупности намеченных программ. Увязка программ между собой как организованный целостный процесс практически не имела места.

Анализ советского опыта разработки и осуществления целевых комплексных программ свидетельствует об их высоких потенциальных возможностях благоприятного воздействия на решение проблем социально-экономического развития. Но сложившаяся практика разработки и реализации программ, программно-целевого планирования в целом не обеспечила получения требуемого эффекта, результативности.

Последующие этапы совершенствования прогнозирования и планирования (с начала 90-х годов) связаны с переходом к рынку и распадом СССР. Страны СНГ стали с учетом особенностей экономики осуществлять поиск подходов к планированию экономического и социального развития в условиях рыночных отношений.

Программно-целевое планирование и управление в постсоветской Украине. **Переход к рыночным отношениям в украинской экономике, уходящий корнями в конец 1980 – начало 1990-х годов оказал заметное влияние на содержание и организацию, способы применения программно-целевого метода управления экономикой.**

Наиболее принципиальной переменной в управлении украинской экономикой, произошедшей в результате проведения рыночных реформ, следует считать отказ от централизованного директивного общегосударственного планирования, сопровождавшийся упразднением Госплана. Отсюда потеряло смысл и одно из основных положений теории и методологии советского программно-целевого планирования, согласно которому целевые комплексные программы разрабатывались в составе государственных планов экономического и социального развития и представляли важную составную часть этого плана. В связи с этим

казалось, что если не будет государственных планов, то вместе с ними с арены планирования уйдут и целевые комплексные программы.

Однако, как следует из опыта советского программно-целевого планирования, о чем уже упоминалось в статье, советские целевые комплексные программы разрабатывались и осуществлялись в значительной мере в отрыве от государственного центрально-директивного перспективного и текущего планирования. Поэтому прекращение разработки и реализации государственных планов не повлекло за собой автоматическую приостановку формирования и реализации целевых программ даже в той форме, в которой они создавались и применялись в советской экономике. Возникли лишь некоторые основания отказа от названия «программно-целевое планирование» в пользу более общего понятия «программно-целевое планирование и управление», более соответствующего духу рыночной экономики.

Отметим к тому же, что и в рыночной экономике программно-целевое управление в форме разработки и осуществления целевых программ вовсе не лишено связи с государственным финансовым, бюджетным планированием. Одним из главных источников финансирования целевых программ в рыночной экономике являются бюджеты государственного и регионального уровня, а это не что иное, как годовые финансовые планы. Так что в экономике, основанной на рыночных отношениях, целевые программы в которых участвует государство (а это наиболее распространенный тип программ), сохраняют в определенной степени отношение к планированию.

Так что программно-целевое управление имеет прямое отношение к постсоветской украинской экономике не только как унаследованное, преемственное понятие, но и как сохраняющаяся в условиях рынка форма управления. Применение термина «программно-целевое управление» к украинской экономике, перешедшей на рыночные рельсы, столь же правомерно, как и верно утверждение о том, что планирование есть часть управления.

Несмотря на то, что социально-экономическое программирование объективно присуще рыночной экономике, в первые годы рыночных реформ, начатые осуществлением упомянутые выше целевые комплексные программы были преданы забвению. Децентрализация планового управления экономикой, потеря центром рычагов директивного, распорядительного воздействия лишили органы государственной власти возможности осуществлять целевые программы по советскому образу и подобию. В то же время рыночные способы ведения хозяйства на основе регулятивного воздействия государства на экономику, контрактно-договорных отношений между государством и хозяйствующими субъектами в начале 90-х годов еще не сформировались. Именно этим и были заняты государственные органы, в центре внимания которых в тот период были не столько социально-экономические программы, сколько программы проведения рыночных преобразований в управлении украинской экономикой.

По мере формирования рыночных отношений и уяснения того несомненного факта, что в условиях перехода к рынку государству необходимо использовать программно-целевой метод управления, начался возврат к разработке и реализации

целевых программ решения насущных проблем украинской экономики, которых накопилось более чем достаточно. При этом возникает объективная необходимость в приспособлении методики и организации разработки целевых программ к сложившимся в Украине рыночным формам и методам хозяйствования при одновременном использовании накопленного в советский период опыта программно-целевого планирования и управления, а также иностранного опыта программно-целевого планирования и управления.

Иностраный опыт программно-целевого планирования и управления. Истоки программно-целевого планирования в экономически развитых странах лежат в необходимости и потенциальной возможности государства воздействовать на экономические объекты и процессы посредством инициирования и практического осуществления целевых программ. В рыночной капиталистической, как и в любой другой экономике, государство не может быть безучастным наблюдателем периодически возникающих крупных и острых социально-экономических проблем, кризисных ситуаций.

Не обладая ни правом, ни реальной возможностью решать эти проблемы посредством централизованного директивного планирования и административного распорядительства, государство прибегает к использованию своих финансовых возможностей и средств регулирования, стимулирования в форме государственно организуемых и поддерживаемых целевых программ, позволяющих ослабить или снять назревшие проблемы и кризисные явления. Государство использует также программы как инструмент способствования экономическому росту, увеличению национального богатства, обеспечению безопасности.

Применительно к развитым странам с рыночной экономикой правомерно утверждать о применении программно-целевого метода и в планировании, и в управлении экономикой, понимаемом как государственное регулирование. Инструментом планирования в таких странах выступают общенациональные планы – программы в виде *индикативных планов*, которые государство не навязывает силой, но настоятельно рекомендует, связывая их с внутренней и внешней политикой. Инструментом регулирования становятся государственные или пользующиеся усиленной государственной поддержкой программы, влияющие на структуру и размещение производства, экологию, социальные процессы, доходы населения, а также программы преобразований в системе управления экономикой.

Мощным толчком в развитии планирования за рубежом явился кризис 1929 – 1933 г.г., заставивший искать пути выхода из него.

В этот и последующие за ним периоды зарождаются научно-технические, инновационные программы создания радиолокационной, компьютерной, ракетной, ядерной техники преимущественно военного назначения. Программы вооружений стали первыми областями приложения методов программно-целевого управления в их зрелых формах, в том виде, в котором такой подход применяется и в нынешнее время.

Бурный всплеск программно-целевого планирования и управления относится к периоду 1960-х годов и связан с именем американского министра обороны Роберта Макнамары, который попытался перевести на программную основу не только планирование производства и обновления вооружений в США, но и управление

родами войск. Во главу угла были поставлены цели военной (оборонной) доктрины США и программные способы их достижения. В то время оборонные программы и в США, и в других странах, входящих в противостоящие военные коалиции, обладали большой популярностью. В последующем, по мере разрядки международной напряженности, программный бум в области вооружений снизился, частично на смену программам вооружения пришли программы разоружения.

Рассматриваемый период характеризуется не только всплеском военных программ, но и последовательным расширением областей применения социально-экономических программ. Еще в 50-е годы зарождаются крупные международные экономические программы помощи странам, пострадавшим во время второй мировой войны.

В экономически развитых странах, и в первую очередь в США, в практику управления на государственном, а затем и региональном уровнях вошли социально-экономические программы, направленные на решение крупных социальных, экологических проблем, основанные на бюджетном финансировании. Программы стали эффективным инструментом государственного управления рыночной экономикой капиталистических стран, частично принимая на себя функции, которые выполняет государственное планирование в странах с централизованно управляемой экономикой.

Наряду с направленностью на решение отдельных научно-технических, социальных, производственно-экономических проблем в ряде стран приобрели популярность и получили значительное распространение программы развития отдельных регионов страны. Эта ветвь программно-целевого планирования и управления получила название *регионального программирования*.

Исторически региональное программирование было первоначально ориентировано на преодоление депрессивного состояния отдельных регионов страны. Исследователи регионального программирования за рубежом рассматривают его как систему централизованных и децентрализованных перспективных программ развития, предусматривающих активное воздействие государства и региональных субъектов хозяйствования на формирование территориальной структуры экономики, обеспечивающей жизнедеятельность в регионе.

К числу наиболее распространенных целевых задач регионального программирования относятся:

- преобразование отраслевой структуры производства для повышения его эффективности и конкурентоспособности;

- обеспечение высокого уровня занятости, снижения безработицы;

- повышение уровня доходов населения региона;

- сдерживание инфляционных процессов.

В отдельных случаях региональное программирование применяется государством в целях сближения условий, уровня жизни в разных регионах страны посредством проведения политики так называемого бюджетно-налогового выравнивания. Подобное фискальное выравнивание подразумевает применение государством мер и использование бюджетных финансовых ресурсов с целью приближения показателей уровня жизни худших по природным и экономическим условиям территорий к среднему уровню.

На основе анализа регионального программирования в разных странах с рыночной экономикой можно прийти к выводу о том, что региональные целевые программы направлены в основном на решение следующих задач:

- создание промышленно-производственных комплексов;
- развитие производственной и социальной инфраструктуры;
- содействие развитию регионов с целью создания благоприятных условий для размещения в них новых производств;
- обеспечение населения рабочими местами, решение проблем трудоустройства и занятости;
- проведение мероприятий по охране и восстановлению окружающей среды.

Из краткого описания опыта социально-экономического планирования и управления в странах с развитой рыночной экономикой видна значительная степень общности проблем, решаемых программным способом в этих странах и в Украине. Однако в силу гораздо более обширных финансовых возможностей и меньшей масштабности проблем они решаются в этих странах намного проще, чем в Украине.

Выводы. Подводя итоги статьи, можно с уверенностью утверждать, что целевые программы находят свое применение как в централизованно управляемой, так и в рыночной экономике. При этом условия и характер их использования заметно отличается. Так, в СССР государственные целевые программы разрабатывались в качестве дополнения к годовым и пятилетним планам, и носили преимущественно директивный характер. Некоторые из этих программ позволили решить крупные экономические проблемы, способствовали научно-техническим и технологическим прорывам. Отрицательным же моментом была проблема несогласованности действий при разработке программ всех уровней.

Опыт разработки программ в новых условиях хозяйствования указывает на их эффективность, если реализация таких программ опирается не на командное принуждение со стороны государственных органов, а на соответствующие рычаги и стимулы, например, государственные заказы на конкурентной основе, контракты, договоры и т.д. При этом, для воплощения программ социально-экономического развития в жизнь и их эффективного воздействия на регулируемые процессы необходимо создать действенные организационно-экономические и правовые механизмы.

Список литературы

- 1 Адамеску А. Кристанов В. Региональные программы: перспективные вопросы // экономист. 1197. №3.
- 2 Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. – М.: ИНФРА – М, 2002.
- 3 Беседин В.Ф. Региональная экономика: планирование, прогнозирование, управление. – К.: Научная мысль, 1989.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 330.56

Ротанов Г.Н.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СКОРОСТНЫХ СУДОВ

АНАЛИЗ СЕГМЕНТОВ РЫНКА МИРОВОГО СУДОСТРОЕНИЯ

В начале XXI века мировой флот состоит из более чем 85 тыс. судов вместимостью более 520 млн рег. тонн. Анализ мирового рынка судостроения, за последние 25 лет, показывает, что с конца 80-х годов начался его устойчивый рост. В последнее десятилетие объем мирового судостроения увеличился на 50 %. Причем в настоящее время более 80 % рынка мирового судостроения составляют танкеры, контейнеровозы и навалочные суда. Мировыми лидерами рынка судостроительной промышленности за последние 3 года являются Япония и Корея, на эти страны приходится более 65 % всего рынка судостроения. Европейские страны удерживают лидерство в построении особо сложных судов, на их долю приходится 80 % продукции данного сегмента рынка.

Именно к особо сложным судам относятся быстроходные суда с динамическими принципами поддержания (воздушная подушка, подводные крылья, воздушная каверна). Украина имеет богатые традиции в производстве таких судов, достаточно сказать, что около 40% мирового парка кораблей данного класса построены на ОАО ФСК «Море». Но в последнее десятилетие, в связи с экономическим кризисом, были резко сокращены объемы производства, практически свернуты проектно- конструкторские разработки, нарушены связи с предприятиями поставщиками, утрачена значительная доля как внутреннего, так и внешнего рынков. При этом проведенный анализ с учетом, основных конкурентов, показывает рост портфеля заказов практически у всех фирм работающих на данном сегменте рынка.

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА СКОРОСТНЫХ СУДОВ В УКРАИНЕ

Таким образом, одной из основных проблем, которые сегодня стоят перед украинским судостроением, является возвращение себе ранее завоеванных позиций и наращивание объемов производства высокотехнологичных судов с динамическими принципами поддержания. С этой целью для определения общей стратегии широкомасштабного выхода на мировой рынок данного вида продукции, необходимо провести общий анализ конкурентоспособности отечественного производства скоростных судов.

В период реструктуризации судостроительной промышленности Украины, крайне важной задачей является определить приоритетные направления ее развития. Анализируя специальные публикации, решения Главного управления судостроения Министерства промышленной политики, а также разработки отдела маркетинга ОАО ФСК «Море» можно сказать, что проблемы научного обоснования и оценки

конкурентоспособности производства скоростных судов не исследованы должным образом.

Целью данной статьи является укрупненный анализ конкурентоспособности производства судов с динамическими принципами поддержания в Украине.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРИЕМУЩЕСТВ ОАО ФСК «МОРЕ»

Конкурентоспособность производства легких скоростных судов в Украине связана с рассмотрением двух факторов: во-первых, конкурентоспособности непосредственно ОАО ФСК «Море» как единственного в стране производителя подобного рода техники, а во-вторых, конкурентоспособности украинской экономики, в плане того, в какой степени государство способствует производству конкурентоспособности данного вида продукции по сравнению с зарубежными аналогами. Второе положение является предметом более детального исследования, но сейчас можно говорить, что несовершенство украинского таможенного и налогового законодательства в значительной мере снижает способность отечественной экономики производить конкурентоспособную на мировом рынке продукцию.

Для укрупненного анализа конкурентных преимуществ ОАО ФСК «Море» целесообразно рассмотреть такие факторы как: продукция, производственная база, персонал, менеджмент и организационная структура, и экономическая эффективность предприятия.

Конкурентоспособность продукции

Анализируя такой фактор конкурентного преимущества ОАО ФСК «Море» как продукция необходимо отметить, что он имеет сложную структуру. В данной области можно выделить параметры ценового конкурентного преимущества и конкурентного преимущества по техническим параметрам. По оценке экспертов предприятия, вся номенклатура продукции, производимой ОАО ФСК «Море», по сравнению с аналогичными товарами иностранных фирм дешевле на 10-15%. В то же время, совокупные технические параметры продукции составляют 98-105% по сравнению с продукцией зарубежными аналогами. Необходимо также отметить, что в 90-е годы предприятие выпускало 15%, от общего объема номенклатуры, кораблей с грифом «Без аналогов в мире». К таким проектам относятся изделия серии «Сокол», «Циклон», «Зубр».

Учитывая уникальность продукции ОАО ФСК «Море», более низкую стоимость кораблей, производимых предприятием, по сравнению с продукцией конкурентов, предприятие имеет существенное конкурентное преимущество по фактору продукция. Следует также отметить, что во всем мире сегодня быстроходные пассажирские перевозки развиваются стремительными темпами. По мере выхода из кризиса экономики Украины и России, по мере увеличения платежеспособности населения вновь появится спрос на такие перевозки в Черноморско-Азовском регионе. Перспективными с коммерческой точки зрения, являются линии, связывающие между собой не только страны СНГ, но и Болгарию, Турцию, Румынию. Рост спроса на быстроходные пассажирские суда прогнозируют и зарубежные эксперты, среди наиболее перспективных рынков сбыта выделяя

**АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВА СКОРОСТНЫХ СУДОВ**

район Карибского моря (где ожидаемое потепление отношений с Кубой неминуемо приведет к росту пассажирских перевозок) и Черноморское побережье.

Конкурентоспособность производственной базы

Вторым важнейшим фактором конкурентоспособности предприятия, является состояние его производственно технической базы. Основные средства и эффективность использования материально-технической базы в процессе производства, прямо влияют на уровень рентабельности и эффективность внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с балансом на 01.01.2002 года, износ основных средств составил - 54,1% при среднеотраслевом показателе 47,4%. Примечательно, что в 1990 году 60% основных средств оценивались, как новые, таким образом совокупно износ за 12 лет увеличился на 14,1 %, что в значительной степени изменило положение в худшую сторону.

Материально техническая база представлена данными следующей таблицы:

Структура основных фондов характеризуется следующим образом

Состав основных фондов	Удельный вес %
Здания	52,3
Сооружения	14,5
Передаточные устройства	2,2
Транспортные средства	2,3
Приборы и инструменты	0,5
Информационные системы	0,5
Машины и оборудование	27,8
Всего	100,0

Из общей стоимости основных средств основные производственные фонды составляют 94%. Наибольший удельный вес 52,3% занимают здания, а также машины и оборудование 27,8%.

За период 1990-2002 годы проектная мощность производственного оборудования снизилась 29,2 млн.грн. Основными причинами снижения являются: во первых - невостребованность мощностей из-за отсутствия объемов заказов, во вторых- изношенность машин и оборудования на 77,8%.

Вследствие сокращения объемов производства часть основных фондов ОАО ФСК «Море» находится на консервации. Вместе с тем, большая часть основных фондов не востребована, и удельный вес консервации остается на уровне 56%. Наибольшая доля консервации приходится на здания -74,8%, сооружения- 50,3%, передаточные устройства, машины и оборудование- 48%.

Фондоотдача является обобщающим показателем использования основных фондов, и по данному показателю в 2000 году объем выпуска продукции на 1 гривну основных средств составлял лишь 7 копеек. В 2002 году фондоотдача

возросла до 53 коп, что свидетельствует об относительной экономии основных фондов в результате повышения интенсивности их использования.

Сравнение коэффициентов выбытия и обновления основных фондов показывает, что выбытие значительно превышает их обновление. Коэффициентный анализ материально-технической базы ОАО ФСК «Море» подтверждает ранее сделанные выводы об изношенности основных средств, не эффективном их использовании и недостаточности существующих объемов производства для обеспечения эффективности вложений предприятия в основные средства.

Таким образом анализ производственно-хозяйственной деятельности и использования материально-технической базы ОАО ФСК «Море» позволяет сделать следующие выводы:

Производство ОАО ФСК «Море» при незначительных объемах загрузки является фондоемким, что влияет на привлекательность предприятия в инвестиционном плане. Коэффициент фондоемкости составлял в 2000 году 22,6 при среднеотраслевом показателе 3,15. Вместе с тем, рост объемов в 2002 году позволил снизить фондоемкость до 1,9. В то же время, несмотря на тенденцию роста объемов производства, использование основных фондов находится ниже уровня рентабельности -0,7%, вследствие убыточной деятельности предприятия. Ежегодно предприятие несет расходы по амортизации основных средств в размере 1,3 млн.грн., включаемые в операционные затраты.

Не смотря на то, что финансовый анализ эффективности использования мощностей производственно-технической базы предприятия дает негативную оценку, заметное превосходство в уровне технологий над конкурентами пока дают положительный результат по схеме Технологии + Оборудование. И на это имеются существенные основания. Производство способно обеспечить одновременную постройку судов типа "Гриф" и "Восход" до 10 единиц в год и судов типа "Олимпия" до 4 единиц в год. Сдаточное производство обеспечивает проведение полного цикла испытаний (швартовные, ходовые, приемно-передаточные) всех строящихся в объединении судов, окончательную наладку и определение качественных и количественных характеристик основных систем, механизмов, оборудования и судов в целом.

Конкурентоспособность персонала

Третьим, из анализируемых факторов обеспечения конкурентных преимуществ предприятия, является персонал. С первых дней своего существования фактор персонал для ОАО ФСК «Море» сыграл ключевую роль в его становлении, и было очевидно, что энтузиазм работающих людей без существенной обеспеченности ресурсами позволял создавать уникальную, наукоемкую техническую продукцию. Персонал можно считать одним из самых существенных факторов конкурентного преимущества.

Фактор персонал, как и товар, также имеет сложную структуру.

К конкурентным преимуществам персонала необходимо отнести:

Деловые качества, которые включают в себя образование, специальные знания, навыки и умения. По указанным параметрам ОАО ФСК «Море» имеет

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СКОРОСТНЫХ СУДОВ

значительный потенциал, который базируется на советской системе технического образования и колоссального опыта работы предприятий ВПК, которые воспитывали высоко квалифицированных специалистов мирового уровня.

Направленность мотивации деятельности (умение формулировать личные цели и цели коллектива). По данному параметру все отечественные предприятия, в том числе и ОАО ФСК «Море» значительно уступают своим зарубежным аналогам. С переходом к рыночным отношениям, при которых материальная заинтересованность персонала становится одним из главных факторов. Руководство пока не может предложить материальный стимул как один из главных факторов мотивации. Но, при этом ОАО ФСК «Море» занимает второе место среди предприятий судостроения Украины по среднему уровню заработной платы работников. Обращает на себя относительно большая месячная выработка на одного работника, что свидетельствует об относительно большой величине загрузки предприятия по сравнению с аналогичными предприятиями исследуемый период.

Интеллигентность и культура. Несмотря на тяжелое экономическое положение в государстве, данную составляющую конкурентоспособности персонала можно оценить достаточно высоко, хотя в последнее десятилетие наблюдается серьезное ухудшение дел в данной области.

Возрастной ценз. По данному фактору необходимо отметить, что в настоящее время он не оказывает серьезного влияния на конкурентоспособность предприятия. Средний возраст работающих составляет 41,8 года (для сравнения, в фирме «Supramag» - 36,2 года), однако, тенденция к увеличению среднего возраста работающих, отсутствие притока молодых кадров и специалистов вызывает серьезные опасения за будущее предприятия. К положительным сдвигам в этой области необходимо отнести серьезное омоложение руководящего состава объединения.

Опыт работы. Если в плане перспектив развития высокий средний возраст персонала ОАО ФСК «Море» можно оценивать как отрицательное явление, то в экономической оценке влияния опыта на снижение издержек производства продукции вышеуказанные показатели играют положительную роль, так как более 60% работающих в объединении специалистов имеют стаж работы 10 и более лет.

Давая общую оценку фактору конкурентоспособности «персонал», можно сделать вывод, что по этому показателю ОАО ФСК «Море» имеет серьезные конкурентные преимущества, обусловленные высокой квалификацией, большим опытом и низкой стоимостью рабочей силы. К серьезным недостаткам здесь необходимо отнести нестабильное положение данного вида конкурентных преимуществ из-за отсутствия притока молодежи на предприятие.

Конкурентоспособность менеджмента предприятия

Четвертым из рассматриваемых факторов конкурентоспособности мы выделяем менеджмент и организационную структуру предприятия.

Организационной структуре ОАО ФСК «Море» до 1999 года были свойственны все черты унаследованной от советской системы структуры. В условиях рынка, где предприятие было вынуждено самостоятельно искать заказы, рассчитывая только на

собственные силы, такая форма организации деятельности оказалась нежизнеспособной. Более того, в этот период предприятием были накоплены огромные долги по объектам социальной сферы, находящимся на балансе объединения, что увеличивало издержки предприятия и повышало показатели капиталоемкости производства.

Сейчас на балансе ОАО ФСК «Море» находится большое количество объектов, которые не связаны с основной деятельностью предприятия. Ни один из них не приносит достаточных доходов для покрытия затрат на свое содержание, хотя ряд объектов являются потенциально прибыльными

В среднем по всем объектам доходы от деятельности соцкультбыта позволили покрыть только 17% понесенных затрат в 2000 году и 26% соответственно в 2002 году. Остальная часть затрат покрывается за счет производственных доходов ОАО ФСК «Море», что влечет за собой отвлечение средств на поддержание объектов основного производства в эксплуатационном состоянии.

Проведенный анализ наглядно показывает негативное влияние объектов соцкультбыта на финансовые результаты деятельности предприятия. При исключении затрат на соцкультбыт, которые были понесены в 2002 году, предприятие в состоянии полученную прибыль от основной деятельности направлять на развитие производства и повышение собственных конкурентных преимуществ.

Одной из основных составляющих анализа системы менеджмента предприятия, является анализ системы планирования. Основой производственных планов на ОАО ФСК «Море» являются предложения служб объединения, связанных с заказчиками и размещением заказов: отдела внешнеэкономических связей (внешний рынок) и отдела главного строителя (внутренний рынок министерства обороны), что обеспечивает предприятию лишь минимум заказа на основе договоров и контрактов.

Свод годовых планов осуществляет бюро перспективного планирования на основе сформированных заказов, дополнительно составляя общий прогноз (не подтвержденный заказами и договорами), что является максимальным планом, способным обеспечить функционирование предприятия. Детализация планов (оперативное планирование) осуществляется отделом главного строителя, в функции которого входит также отслеживание хода выполнения плановых заданий, продвижения и степени готовности заказа. Внутризаводское планирование регламентируется действующим Положением, ориентированным на систему директивного планирования, без учета условий рынка, а также роли и ответственности соответствующих служб в формировании заказов и планов.

В условиях рыночной экономики действующая система планирования заказов не обеспечивает предприятию объемы работ, необходимые для его нормального функционирования и жизнеобеспечения. Сложности поиска заказчиков, отсутствие планов размещения и реализации заказов со стороны соответствующих служб, не позволяют планировать не только количество заказов, но и основные показатели деятельности предприятия.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СКОРОСТНЫХ СУДОВ

Затрудненность получения сведений о возможных ценах рынка на аналогичную продукцию, не дают возможности планировать поступление средств, в денежном выражении, соизмерить возможность получения дохода с затратами. Планирование финансовых показателей не осуществляется, кроме смет, составляемых в части расходования средств. Структурные звенья ОАО ФСК «Море», выполняя свойственные им функции, могут дать сведения соответствующие лишь их компетенции, а общая концентрация плановых и аналитических данных по финансово-хозяйственной деятельности, кроме производственной, отсутствует.

Отсутствие аналитического центра, координирующего деятельность объединения, не позволяет получить целостную картину деятельности предприятия. Комплексная система планирования и бюджетирования по объединению не применяется. Это в свою очередь не дает возможность в достаточной мере управлять текущей ситуацией, своевременно выявить существующие проблемы, взаимоувязать и координировать процессы, начиная с планирования заказов и обеспечения сырьевыми ресурсами до поступления денежных средств и их расходования.

Следующим важным показателем конкурентоспособности менеджмента предприятия является его ресурсное обеспечение, или иными словами, обеспечение надежности работы с поставщиками. Судостроение – глубоко интегрированная наукоемкая отрасль, тесно связанная с металлургией, машиностроением, приборостроением, с производством вооружений и средств связи, электроникой и другими производствами. Анализируя возможность бесперебойного оперативного обеспечения всем необходимым производства на ОАО ФСК «Море», можно сделать вывод, что идеология советского судостроения как стратегической отрасли народного хозяйства исключала зависимость наших производителей от иностранных источников. Таким образом, хотя и сужался круг потенциальных партнеров, устранялся риск срыва производства из-за недопоставок. В конечном итоге, данный фактор можно оценить как сильную конкурентную позицию. Но с распадом СССР распалась и слаженная система поставок, и на сегодня строительство кораблей на ОАО ФСК «Море» в значительной степени зависит от взаимоотношений Украины со странами СНГ и от степени кооперации с предприятиями этих стран.

Говоря об интегральной оценке менеджмента предприятия необходимо отметить, что однозначная оценка данного фактора достаточно сложна, так как имеется множество методик определения эффективности работы менеджера, но не одна из них не может дать абсолютно идеальные количественные показатели. К тому же затруднен сравнительный анализ с зарубежными партнерами из-за отсутствия объективных данных по организации менеджмента у фирм-конкурентов. Но в нашем случае, используя субъективные впечатления персонала отдела внешнеэкономических связей, была проведена попытка сравнения уровней управления по следующим показателям: удельный вес конкурентоспособных менеджеров, анализ выполнения внутренних приказов администрации, организация поставок и срыва сроков, управление качеством на предприятии.

Суммируя данные по этим пунктам, можно сделать общий вывод, что, обладая значительным потенциалом в области кадров менеджеров, общий уровень организации нашего производства отстает от зарубежных аналогов, упущения в организации производства наверстываются большим количеством сверхурочных работ, слабое использование техники в управленческом труде ведет к неэффективному использованию рабочего времени управленцев. Реально оценивая данную составляющую конкурентоспособности нужно обратить внимание на два обстоятельства:

1. Организационные реформы управления не требуют значительных финансовых затрат, а следовательно, могут быть при желании ускорены.

2. Проведение организационных реформ управления сопряжено с преодолением психологических барьеров персонала на всех уровнях, и это оказывает тормозящий эффект на развитие предприятия.

Анализ внешней среды предприятия

Естественно, что на деятельность такого крупного предприятия, как ОАО ФСК «Море» оказывают серьезное влияние и внешние -рыночные факторы. Чтобы объективно оценить уровень влияния этих факторов на конкурентоспособность, необходимо определить их составляющие: доступ к рынку ресурсов, доступ к новым технологиям, лидерство в своем сегменте рынка, эксклюзивность товара, эксклюзивность каналов реализации продукции, уровень рекламы, эффективность системы сбыта и постпродажного обслуживания. В нашу задачу не входит детальный количественный анализ каждой составляющей, поэтому ограничимся качественными выводами. Итак, общее положение дел, связанных с доступом ОАО ФСК «Море» на рынок ресурсов и технологий, с обеспечением эксклюзивности товара организации и эффективности постпродажного обслуживания, на современном этапе выглядит вполне благополучно. Но работу в плане организации системы сбыта, поиска и расширения каналов реализации продукции, уровня эффективности рекламной деятельности, т.е. всего комплекса маркетинга можно оценить как неудовлетворительную. Для этого есть объективные причины. Ранее ОАО ФСК «Море» за всю свою историю имело только одного генерального заказчика – государство в лице трех ведомств: Министерство обороны, Морфлота и Судозэкспорта СССР. Поэтому на предприятии не было необходимости развивать указанные выше подразделения. Сегодня ситуация кардинально поменялась: государство не в состоянии быть заказчиком завода, и центр своей деятельности он вынужден перенести на внешний рынок. Но здесь мы заметно проигрываем по уровню маркетинга зарубежным фирмам «Supramar» (Швейцария), «West Foil» (Норвегия), «Rodrigues» (Италия), «Air Lines» (Австралия).

Указанные отрицательные факторы усиливаются еще одним обстоятельством. Продажа кораблей – это рынок «специфической олигополии». Специфика заключается в том, что при небольшом количестве производителей имеется сравнительно небольшое количество покупателей, поэтому возникают серьезные проблемы для поиска новых рынков и внедрения на них. Нельзя также сбрасывать

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СКОРОСТНЫХ СУДОВ

со счетов и приемы недобросовестной конкуренции, к которым наши предприятия, и ОАО ФСК «Море» в том числе, часто оказываются неготовыми.

ВЫВОДЫ

Таким образом, делая общую укрупненную оценку, конкурентоспособности производства судов с динамическими принципами поддержания на примере ОАО ФСК «Море», мы должны отметить, что только производственная функция и персонал находится в относительно удовлетворительном состоянии. Остальные функции управления, ресурсного обеспечения, маркетинга, информационного и социального обеспечения находятся в неудовлетворительном состоянии по сравнению с аналогичными предприятиями Австралии, Италии, Греции. Из этого следует, что важнейшей задачей повышения конкурентоспособности ОАО ФСК «Море» является быстрая реструктуризация, которая сейчас активно ведется на предприятии.

Делая же общий вывод о конкурентоспособности Украины на данном сегменте рынка, отметим, что производство судов с динамическими принципами поддержания могло бы находиться в числе мировых лидеров. Основанием для этого утверждения служит высокий технический уровень продукции ОАО ФСК «Море» и тот факт, что около 40% от мирового парка кораблей данного типа произведено на данном предприятии. При этом следует помнить, что конкурентоспособность фирмы может усиливаться или ослабляться конкурентоспособностью государства, отсюда возникает прямая зависимость конечных результатов реструктуризации ОАО ФСК «Море» от успеха экономических реформ в Украине.

Список литературы

- 1 Н. Рашко. Побеждает сильнейший: мировой опыт реструктуризации акционерных обществ. // Компаньон №51-52 (99-100) 21.12.1998 – 03.01.1999.
- 2 И. Бык. Реструктуризация машиностроительного производства как фактор экономического роста. // Экономика Украины №1, 1998г.
- 3 И. Акимова. Операционная реструктуризация промышленных предприятий. // Бизнес-информ №21-22, 1998г
- 4 Сагион С. Теоретические основы организации производства. // Уч. Пособие // Минск : изд-во «Дизайн и ПРО», 1997г.
- 5 Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие для специалистов и предпринимателей. // М.: Высшая школа, - 2000.
- 6 Примак В.С. Влияние организационного фактора на формирование организационных структур в условиях адаптации предприятий к рыночным условиям. // Державний інформаційний бюллетень про приватизацію, №2, 1999р.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 331.105.22.007.1.

Самолук И.В.

ВВЕДЕНИЕ В ПОНЯТИЙНЫЙ АППАРАТ ТЕРМИНА «КОМПЕТЕНЦИЯ»

Введение. Для поддержания стабильности и создания устойчивых предпосылок для экономического роста и развития региона необходимо достижение высокой эффективности работы отдельных предприятий, что в большей степени обеспечивается функцией управления, которую осуществляет их управленческий персонал. Эффективное руководство при этом зависит от деловых и профессиональных качеств руководителя, оптимального распределения его управленческих функций.

Рыночные отношения, характеризующиеся острой конкуренцией, развитием электронных средств и средств коммуникации, повышением самостоятельности предприятий и т.п., привели к значительному изменению требований, предъявляемым к качествам руководителей предприятий всех звеньев управления. Четко определить и охарактеризовать требования предъявляемые к руководителям позволяет понятие «компетенция».

Вопросы компетенции как руководителей, так и специалистов являются новой сферой исследований как в Украине, так и за рубежом, поэтому теоретические аспекты, касающиеся данного понятия разрознены и недостаточно рассмотрены.

Целью данной работы является обзор подходов отечественных и зарубежных специалистов к вопросу компетентности, уточнение понятий «компетенция» и «компетентность», «компетентный руководитель» и направление развития компетентности руководителей.

Анализ последних исследований и публикаций, касающихся вопросов компетенции. Исследованию компетенции посвящены работы ряда отечественных и зарубежных авторов Новикова А.М., Э.Ф. Зеера, А. Шелтона Г.И. Ибрагимова, Б.Д. Эльколина, Тихомиров Ю.А., Guy Le Boterf, L.Leplat, M. Monmollin, B. Макелвила, П. Жильбер, М.Парлие Р. Бояциса, Г.Каннака, и др.

Чаще всего термин «компетенция» употребляют в первом значении английского слова «competence» - способность, что не является точной характеристикой этого понятия.

Этимологически термин «компетенция» происходит от латинского «competensia» – то, что соответствует чему-либо, принадлежащее по праву, а словарь иностранных слов определяет компетенцию, как «круг вопросов в которых кто-нибудь хорошо осведомлен» и как «круг полномочий, прав и обязанностей должностного лица». [4]

Maurice de Montmollin определил компетенцию, как устойчивый набор знаний, умений, поведения и навыков который может активизироваться без дополнительного обучения.

Согласно французским исследователям П. Жильбер и М.Парлие компетенция - это совокупность знаний, способности к действию и поведение, структурируемые в зависимости от цели деятельности и от конкретной ситуации.

Компетенции рассматриваются в виде набора требований к знаниям, навыкам и качествам специалиста для выполнения ими соответствующих функций, должностных обязанностей. Если компетенции совпадают с требованиями определенной должности, или задачи, то соответствующая работа, при прочих благоприятных условиях, выполняется таким специалистом качественно и эффективно.

Примером таких разработанных требований является, созданная британской организацией Management Charter Initiative (МСИ), система Стандартов Компетенций для менеджеров линейного, среднего и высшего уровня. Здесь компетенции это основные способности, определяющие поведение. Стандарты Компетенции представляют собой модель комплекса знаний, навыков, управленческих качеств, необходимых для успешного выполнения менеджером своих функций и конкретных задач.

Компетенции представляют ценность не сами по себе, а лишь постольку, поскольку они помогают руководителям достигать результатов. Каждая компетенция характеризуется с двух сторон - постоянства и способности. Под способностями понимается степень умения руководителя использовать компетенцию в различных проблемных ситуациях.

Постоянство представляет собой степень регулярности, с которой руководитель использует компетенцию в соответствующих случаях. Можно быть очень способным, но не всегда использовать компетенцию там, где это требуется.

По Боаму и Спарроу компетенция – система поведенческих моделей, необходимых для эффективного выполнения функций и задач на данной менеджерской позиции, четко увязанная с компетентностью. Понятие компетентность является производной от компетенции. В словаре Ожегова под компетентностью понимается «сумма знаний у человека, которая позволяет ему судить о чем-нибудь, высказывать убедительную, авторитетную мысль» [1].

Словарь понятий по персоналу определяет, что компетентность – «не только и не столько наличие и значительный объем знаний и опыта, сколько умение их актуализировать в нужное время и использовать в процессе реализации своих служебных функций...» [11].

В Стандарте ИСО 9000-2001 компетентность обозначается, как способность применять свои знания и умения.

Ю.А. Тихомиров определяет компетентность как «умелое и квалифицированное выполнение лицом возложенных на него обязанностей»

Эксперт по компетентности Guy Le Boterf считает, что быть компетентным значит быть способным объединять и использовать определенное количество ресурсов в рабочей ситуации. Под ресурсами понимаются внутренние ресурсы, т.е. ресурсы касающиеся самого индивида (знания, практические навыки и умения, личные качества) и внешние – информационные, связь, инструменты, материалы.

Понятие компетентность, как термин профессиональной успешности ввел Ричард Бояцис, профессор по организационному поведению школы менеджмента Weatherhead. В своей книге «The Competent Manager» он определил компетентность, как «качество человека с помощью которого он может показать при выполнении работы наивысший уровень исполнения». Это определение считается классическим.

Согласно Б.Д. Эльконину, компетентность – это квалификационная характеристика индивида взятая в момент его включения в деятельность, мера понимания человеком смысла своей деятельности. Это категория, принадлежащая сфере отношений между знаниями и практической деятельностью человека.

Исследователи А.М.Новиков, В.И.Байденко, Б.Оскарссон, Э.Ф. Зеера, А. Шелтон и др. в своих работах выделяют ключевые компетенции (ключевые квалификации, базисные квалификации), как базовые знания, умения и качества личности. Ключевые компетенции по своему характеру универсальны и поэтому могут быть применимы в различных ситуациях.

Компетентность руководителей и её развитие. Так как термин "компетентность" охватывает многие стороны личности, то в литературе наряду с этим термином употребляется смежные с ним понятия - "профессионализм", "квалификация", и другие. Так квалификация, определяется, как степень развитости у специалиста определенных составляющих компетенции (в первую очередь – в части знаний и навыков). Чем выше квалификация, т.е. чем более компетентен специалист, тем более быстро и качественно выполняет он работу в рамках своих компетенций.

Аналитический обзор подходов этих и других исследователей к толкованию понятий «компетенция» и «компетентность» позволяет определить компетенцию, как совокупность знаний, практических навыков и умений, личных качеств, стереотипов поведения

Рассмотрим составляющие элементы данного определения.

Знания – это набор факторов, необходимых для выполнения работы. Знания являются результатом образования личности.

Умения - это «способность делать что-нибудь, приобретенная знаниями, опытом» [1]

Навыки – «умения, созданные упражнениями и привычкой, результат опыта работы». [1]

Навыки, в отличии от умений, тесно связаны с определенными условиями и при их изменении могут разрушиться. Навыки бывают двух видов: основанные на информации и профессиональные. Основанные на информации - это обширный объем методик, приемов и знаний, приобретенные на работе или вне нее. Пример навыка, основанного на информации, знание иностранного языка.

Профессиональные навыки в различных областях основаны на действии. Для руководителей такими навыками являются умение анализировать, умение мотивировать и т.п.

Навыки и умения являются результатом опыта работы и обучения.

Качества - это индивидуальные особенности, полученные при рождении и /или развитые в процессе работы. Качества руководителя можно объединить в три группы:

- деловые;
- организаторские и управленческие;
- личные (лидерские способности, общительность и т.п.)

Стереотипы поведения рассматриваются как формы действий, предпринимаемые для выполнения определенной задачи.

Таким образом можно определить, что компетентный руководитель это руководитель, обладающий определенными профессиональными знаниями, навыками, умениями и личными качествами и способный использовать их в

рабочей ситуации для достижения более высоких результатов деятельности с меньшими затратами сил и ресурсов.

Так как компетентность не является врожденной или приобретенной раз и навсегда, то она создается, развивается и может быть потеряна. Французский исследователь Г.Каннак в своих работах доказал необходимость для организации развивать компетенцию каждого работника для успеха всей деятельности.

Развитие компетенции подразумевает практику приобретения, стимулирования и развития профессиональных знаний, навыков и умений. Реализовать это можно посредством постоянного обучения.

Одной из важнейших причин недостаточной компетентности современных руководителей является невнимание большинства из них к вопросам своего обучения. Так, в рамках международного проекта «Менеджмент организаций и управление человеческими ресурсами в Крыму» было проведено анкетирование руководителей предприятий Южного Берега Крыма для определения необходимости развития их компетентности.

Исследованием были охвачены предприятия сферы услуг: санатории, пансионаты, гостиницы, а также предприятия торговли и связи. Респондентами исследования стали руководители высшего, среднего и низшего уровней управления.

Результаты исследования выявили, что обучению руководителей предприятий Южного Берега Крыма не уделяется должного внимания, что не способствует развитию их компетентности.

Так за период с 1997-2002 гг. только 30% опрошенных руководителей прошли повышение квалификации, хотя 62% руководителей считают, что современные условия хозяйствования требуют овладения новыми знаниями. Более того, руководители считают необходимым планировать собственное обучение и обучение своего персонала и предусматривать расходы на проведение семинарских, консультационных и тренинговых занятий.

43% руководителей высшего звена считают, что основным методом развития своей компетентности является обучение, посредством привлечения для консультаций внешних специалистов.

Ожидаемую пользу для предприятия от приобретения новых знаний и навыков посредством обучающих программ 54% руководителей оценивают в 5 баллов (по шкале от 1 до 5). Респонденты отметили важность целевой направленности обучения, т.е. проведение узких специализированных учебных модулей для руководителей.

Как правило, основы профессиональной компетентности, закладываются в вузе, а дальнейшее её развитие и овладение новыми знаниями может происходить в рамках непрерывного образования.

Под непрерывным образованием понимается обучение на протяжении всей трудовой деятельности в целях последовательного расширения и углубления знаний, повышения профессионального мастерства в соответствии с изменяющимися условиями микро- и макросреды.

Эффективность обучения руководителей предприятий всех звеньев управления для развития их компетентности, в первую очередь, зависит от требований к управленческому труду и управленческим качествам.

Выводы и направления дальнейших исследований. В данной работе был проведен обзор исследований и публикаций по теме, уточнены понятия компетенция и компетентный руководитель.

Профессиональная управленческая деятельность предъявляет к руководителям определенный набор требований, а понятие компетенция позволяет их четко определить и охарактеризовать. Управление компетенцией может быть представлено как процесс приобретения, стимулирования и развития основных навыков, умений и знаний. В связи с тем, что в условиях рыночной экономики меняются требования к деловым качествам руководителей предприятий, актуальным является внедрение таких механизмов, которые бы позволили им при минимальных временных затратах оптимизировать свою деятельность и добиться успеха при управлении коллективом. По мнению многих исследователей, таким механизмом является обучение. Дальнейшие исследования могут касаться формированию требований к руководителям высшего, среднего и нижнего звеньев управления и определению набора необходимых компетенций для каждого из них.

Список литературы

- 1 С.И. Ожегов. Словарь русского языка: 70000 слов /Под ред.[и с предисл.] Н.Ю. Шведовой, АН СССР, Ин-т рус.яз.-23-е изд., испр. - М.:Рус.яз., 1990.-215, [1] с.:погр.; 29см.
- 2 Пономаренко Б.Т. Развитие профессиональной компетенции менеджеров Развитие профессиональной компетенции менеджеров: методология и организация. Российская ассоциация бизнес-образования вып. № 2 (9) 2000г.
- 3 Захаренко Е.Н., Комарова Л.Н., Нечаева И.В. Новый словарь иностранных слов: -- М.: «Азбуковник», 2003.
- 4 D. Leclercq. Managing competencies the vision of a dynamic development for organisations//Centre de Recherche sur l'Instrumentation, la Formation et l'Apprentissage -France, 2002 [Electronic Resource]; Mode of access: <http://www.crifafapse.ulg.ac.be/crifafi/ressources/joe01.doc>. Title from screen
- 5 Александров Ф.О., Постоленко И.Г. «Современные требования к новому поколению профессионалов и конкурентоспособность методологии: понятия квалификации, компетенции, опыта» Форум Стратегии регионального развития Казань 2003 <http://www.regionforum.ru/section/policy/capital/materials/0/print>
- 6 Новиков А.М. Профессиональное образование России. М.: ИЦПНЮ РАО, 1997.- С. 38-39
- 7 Ефремов В.С., Ханьков И.А. «Развитие компании на основе использования ключевых компетенций». Менеджмент в России и за рубежом, №5 2003
- 8 Баклашова Т. А. Формирование необходимых компетенций при подготовке менеджеров – дженералистов в Высших Школах Франции. Материалы межрегиональной научно-практической конференции "Качество профессионального образования и рынок труда. Проблемы взаимодействия". Казань, 2003г.
- 9 Сивкова Е.И. «Социальная компетентность» Вакансия № 13(71), 2001
- 10 П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов. Персонал. Словарь понятий и определений. - М.: "Экзамен", 1999., с.138
- 11 М. И.Магура, М. Б. Курбатова «Чему и как обучать руководителей». "Управление персоналом" № 2, 2003г.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 664.7

Скоробогатова В.В., Подсолонко В.А.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МУКОМОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА МУКИ И ХЛЕБА В УКРАИНЕ

Мукомольная промышленность в развитии Украины и ее пищевой промышленности всегда имела большое значение. Традиционно основной продукт питания, производимый из муки – хлеб считался важной и, безусловно, необходимой составляющей ежедневного рациона питания каждого человека в Украине.

К примеру, в 1940 г. в Украине производилось 99 кг. хлеба и хлебобулочных изделий на 1 человека в год и 167 кг. муки как исходного для него продукта (табл. 1). В период второй мировой войны 1941 -1945 гг. и во время оккупации территории Украины фашистской армией все это производство было практически уничтожено. Однако уже в 1950 г. было произведено муки 118 кг. и хлеба 76 кг. на одного жителя Украины. В 1955 г., через 10 лет после окончания войны, производство муки и хлеба превысило предвоенный уровень и составило 180 и 109 кг. на одного человека соответственно. Именно в этом году объем производства муки был наивысшим за всю историю Украины (рис. 1). В последующие годы происходило его неуклонное снижение при почти постоянном росте объемов производства хлеба вплоть до 1980 г. (148 кг. хлеба на 1 человека в год). В 1990 г., накануне обретения Украиной политической и экономической самостоятельности, объем производства муки на 1 жителя Украины составил 148 кг. в год, а хлеба – 130 кг. в год. Эти рубежи и послужили точками отсчета успешности функционирования предприятий мукомольной промышленности в новых условиях рыночного развития Украины и ее автономного региона – Автономной Республики Крым.

НЕУСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА МУКИ КАК ПРОБЛЕМНАЯ СИТУАЦИЯ

Динамика производства муки в Украине с 1990 г. по 2002 г. показывает, что объемы производства муки продолжали снижаться все годы вплоть по 2002 г. вне зависимости от изменения объема валового сбора зерновых культур и изменения индексов продукции сельского хозяйства (рис. 2). Однако здесь, именно в этот период, уже проявилась четкая зависимость объемов производства хлеба от объемов производства муки (рис. 1), чего не наблюдалось в период нахождения Украины в составе СССР, когда с 1955 г. эта зависимость не была видна из-за фактора «целины» и зерна Казахстана.

Таблица 1

Динамика производства муки, изделий из нее и круп в Украине с 1940 г.

	Ед. измер	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1980	1990	2000	2002
Численность населения	млн. чел.	41,3	37	39,5	42,5	45,1	47,1	49,9	51,7	49	48,4
Производство муки, всего на 1 человека	тыс. т.	6887	4371	7100	7278	7287	7526	7485	7671	3076	2960
	кг/год	167	118	180	171	162	160	150	148	63	61
Производство круп, всего на 1 человека	тыс. т.	422	271	432	372	567	767	773	962	296	295
	кг/год	10,2	7,3	10,9	8,8	12,6		15,5	18,6	6	6,1
Производство хлеба и хлебобулочных изделий, всего на 1 человека	тыс. т.	4099	2821	4317	4438	5973	6691	7375	6701	2464	2356
	кг/год	99	76	109	104	132	142	148	130	50	49
Производство макаронных изделий, всего на 1 человека	тыс. т.	79,4	68,7	149	185	222	120	309	360	117	115
	кг/год	1,9	1,9	3,5	4,4	4,9	4,7	6,2	7	2,4	2,4

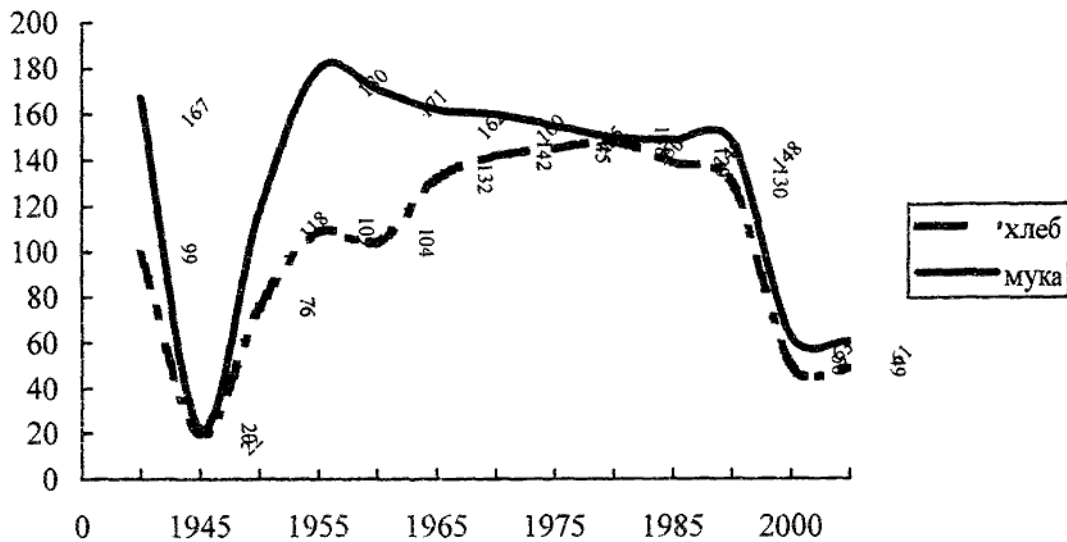


Рис. 1. Динамика производства муки и хлеба в Украине, кг. на 1 человека в год

**ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ
МУКОМОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

В Крыму динамика изменения объемов производства муки более четко подвержена влиянию объемов валового сбора зерновых культур на его территории (рис. 3). Вместе с тем, совместное рассмотрение динамики производства зерновых культур, муки и хлеба в сравнении Украины и Крыма показывает, что в среднем по Украине снижение объемов производства муки и хлеба во все рассматриваемые годы с 1995 г. по 2002 г. в сравнении с 1990 г. было существенно выше, чем в Крыму (табл. 2). Однако такой же закономерности в производстве зерновых культур обнаружить не удалось. Если в 1995 г. разница составляла 11,2% в пользу Крыма, то в 1996 г. – 5,9%, а в 1997 г. – 13,6%. Особенно большая разница – 20,5% была зафиксирована в 2002 г. не в пользу Крыма. А заморозки 2-5 апреля 2004 г. в 12-15 градусов мороза, уничтожившие в некоторых районах Крыма от 30% до 60% посевов озимых и от 15,5 до 45% ранних яровых, подтверждают на фоне средних показателей по Украине мнение, что Крым – зона рискованного производства зерновых культур¹.

Таблица 2

Динамика производства зерновых культур, муки и хлеба в Украине и Крыму
с 1990 г., % к 1990 г.

		1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Производство зерновых культур	Украина	100	66,5	48,2	69,5	51,9	48,2	48	77,8	76,1
	Крым	100	75,7	42,3	55,9	50,5	49,2	53,5	71,1	55,6
Разница уровней Крым-Украина			11,2	-1,4	-13,6	-1,4	1	5,5	-6,7	-20,5
Производство муки	Украина	100	69,5	64,7	56,3	50,7	43,9	40,1	38,9	38,6
	Крым	100	81,7	69,6	58	53,2	44,2	43,6	46,8	43,6
	Севастополь	100	75,9	61,4	44,6	37,3	18,1	14,5	8,4	8,4
Разница уровней Крым-Украина			12,2	4,9	1,7	2,5	0,3	3,5	7,9	5
Производство хлеба и хлебобулочных изделий	Украина	100	61,9	52,4	46,9	41,4	39,1	38,8	38,9	37,9
	Крым	100	88,4	71	60,5	50	48,2	47,5	44,2	40,2
	Севастополь	100	87,5	65,6	62,5	62,5	68,7	75	65,6	62,5
Разница уровней Крым-Украина			26,5	18,6	13,6	8,6	9,1	8,7	5,3	2,3

Именно в этих условиях проявилось в Крыму устойчивое отставание динамики производства муки от соответствующей динамики производства хлеба в сравнении с аналогичными данными в среднем по Украине (рис. 4, 5). Меньшая устойчивость производства зерновых культур в Крыму в сравнении со средними данными по Украине при постоянной потребности муки для производства хлеба населению сформировали проблемную ситуацию в производстве муки – экономическую неустойчивость.

¹ Стихия. Вымерзла значительная часть озимых. Контекст-медиа. Крымская правда. 7 апреля 2004 г. – с.1.

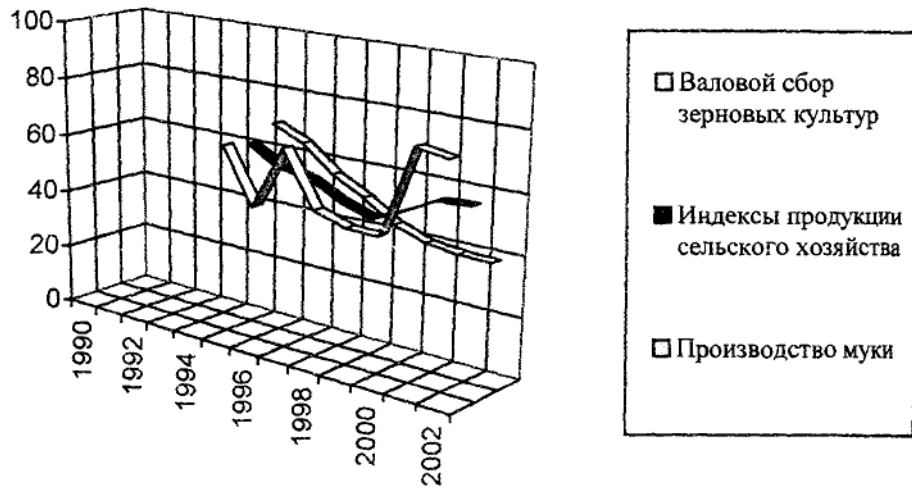


Рис. 2. Динамика производства муки на фоне объемов сбора зерновых культур и индексов продукции сельского хозяйства в Украине, в % к 1990 г.

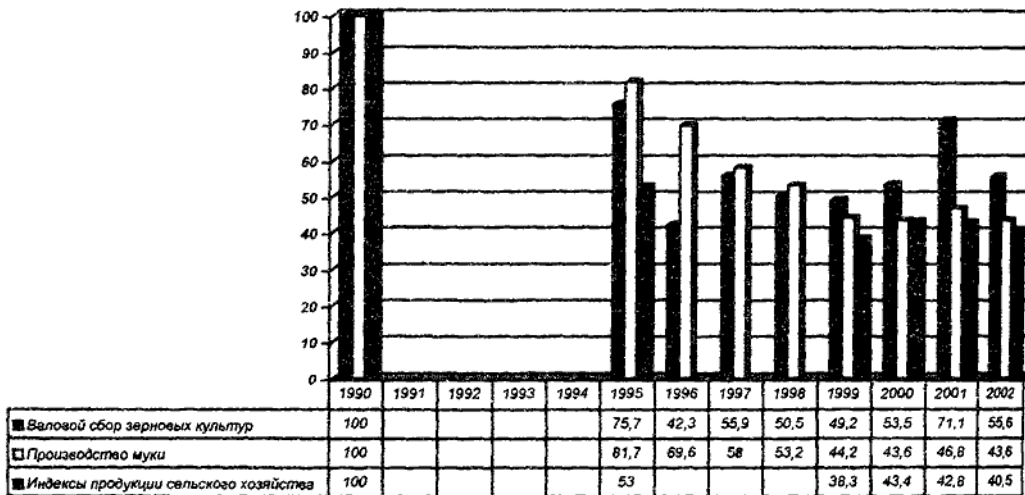


Рис. 3. Динамика производства муки в Крыму на фоне валового сбора зерновых культур и индексов продукции сельского хозяйства, в % к 1990 г.

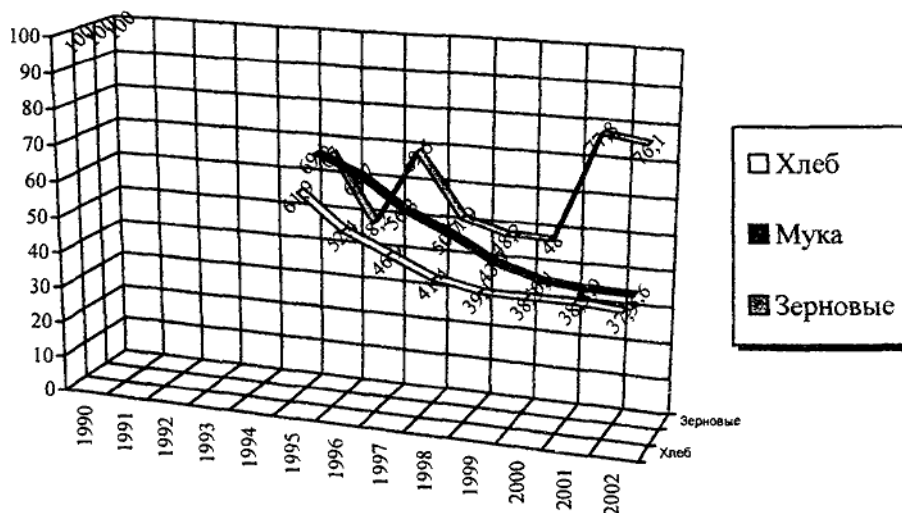


Рис. 4. Динамика производства в Украине зерновых культур, муки и хлеба, в % к 1990г.

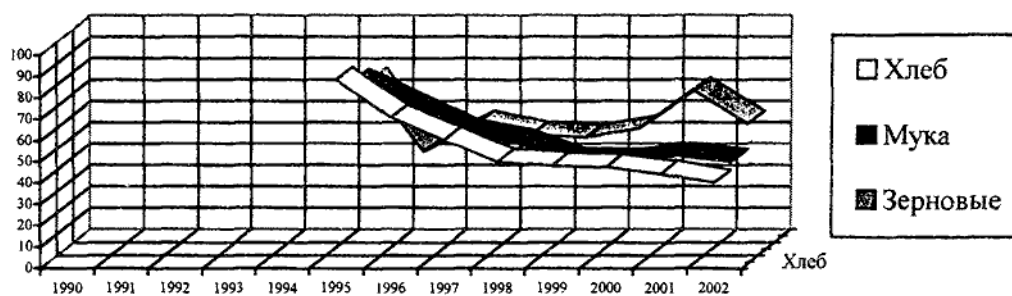


Рис. 5. Динамика производства в Крыму зерновых культур, муки и хлеба, в % к 1990 г

ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МУКИ

Проблемы неустойчивости в развитии сельскохозяйственного производства, а также производства муки и хлеба, привлекали внимание ученых и раньше. Так, 20 лет назад Загайтов И.Б. и Половинкин П.Д. исследовали экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства [4]. В 1986 г. Бойко И.П. развивает это направление [1]. В 1989 г. Наконечный С.И. расширил исследования до проблем устойчивости и надежности развития агропромышленных систем в аспектах интеграции и сотрудничества в агропродовольственной сфере [8].

В 1994 г. Родионова В.М. и Федотова М.А. исследовали особенности обеспечения финансовой устойчивости предприятия в условиях инфляции [10]. В 1997 г. Кондратьев Н.П. конкретизировал исследования финансовой устойчивости в механизме хозяйствования предприятия [7]. В 1997 г. Фролова Т.К. с соавторами привлекли внимание к вопросам анализа финансовой устойчивости хлебозавода [14]. В 1998 г. Чепурко В.В. предпринял попытку дать оценку финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий [16].

В 1998 г. Наконечный С.И. и Савина С.С., исследуя проблемы погодного риска в агропромышленном комплексе, развили задачи адаптивного моделирования экономического роста и прогнозирования [9]. При этом были использованы подходы Савиной С.С. по моделированию финансовой устойчивости производства, рассматриваемые ею еще в 1996 г. в контексте особенностей функционирования финансов Украины при переходе к рынку [11]. В 1999 г. Чепурко В.В. рассмотрел устойчивость сельскохозяйственного производства с позиций адаптивного управления [15]. В 2000 г. Гончар И.В. подчеркнул роль экспресс-анализа экономической устойчивости предприятия для управления производством [2].

Исследовались и локальные составляющие общей проблемы обеспечения устойчивости развития производства. Так, в 1995 г. В. Ключко рассмотрел механизм функционирования спроса, предложения и цены равновесия [6]. В 1998 г. Дейнеко Л.В. рассмотрел финансово-экономические рычаги развития продовольственного комплекса в Украине [3]. В 2000 г. Климчук С.В. исследовал влияние системы налогообложения на экономику сельскохозяйственных предприятий АПК Крыма [5].

Непосредственно вопросами экономической устойчивости в развитии мукомольной промышленности отечественные ученые практически не занимались. Поэтому актуальность темы исследования в современных условиях весьма высока как непосредственно для этой отрасли агропромышленного комплекса, так и для всей пищевой промышленности, в которой мукомольное производство является одним из важнейших начальных производственно-экономических звеньев.

Экономическое положение пищевой промышленности Украины и ее важнейшей составной части – мукомольной и крупяной промышленности продолжает оставаться сложным.

Мукомольная промышленность представляет собой более 8 тыс. крупных и мелких предприятий и цехов с общей мощностью производства 9,9 млн. т. и 1,4 млн. т. круп. Наибольшая часть зерна перерабатывается коммерческими предприятиями. Для обеспечения интересов государства организована Государственная Акционерная компания «Хлеб Украины», которая способна сохранять 6,3 млн. т. зерна и производить 1,7 млн. т. муки, 1,8 млн. т. комбикормов, более 230 тыс. т. круп.

ГАК «Хлеб Украины» проводит закупку в государственные ресурсы элитных сортовых семян, участвует в посреднических операциях по закупке зерна под материально-технические кредиты, осуществляет экспертно-импортные операции. Экономическое состояние ГАК «Хлеб Украины» сложное. Ее производственные фонды изношены, только 16% их соответствует современному техническому

уровню. Недоиспользование производственных мощностей болезненно сказывается на экономике комбинатов хлебопродуктов. Велика дебиторская и кредиторская задолженность.

Проблемы развития экономики мукомольной промышленности, управления ее экономической устойчивостью требует как теоретических исследований, так и практических предложений.

Объективная необходимость поиска путей устранения выше отмеченной проблемной ситуации, стабилизации экономики на основе анализа и раскрытия резервов управления экономической и финансовой устойчивостью мукомольной промышленности постоянно усиливают актуальность исследования.

ПРИКЛАДНЫЕ ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящей работе, как следует из вышеизложенного, объектом исследования являются процессы экономического развития предприятий на примере мукомольной промышленности Украины и Крыма, имеющей устойчивую тенденцию снижения объемов производства. Проблемной ситуацией в этом объекте является экономическая неустойчивость развития предприятий этой отрасли, зависящая от ряда факторов объективного внешнего и внутреннего для предприятий характера. Необходимость разрешения или устранения проблемной ситуации или хотя бы сведения к минимуму экономической неустойчивости мукомольных предприятий требует усовершенствования совокупности форм и методов управления процессами развития предприятий мукомольной промышленности. Именно эта совокупность и служит предметом исследования.

Соответственно, главная цель исследования – разработать важнейшие элементы механизма управленческого воздействия на процессы обеспечения экономической устойчивости предприятий мукомольной промышленности. Достижение сформулированной выше цели требует решения ряда взаимосвязанных теоретических, методических и прикладных задач:

исследовать процессы экономического развития предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и состояние их экономической устойчивости (как объект исследования и свойственную ему проблемную ситуацию);

исследовать формы и методы управления, оказывающие влияние на состояние экономической устойчивости предприятий и обеспечивающие эффективное их воздействие на развитие предприятий (как предмет исследования);

обосновать состав задач по обеспечению эффективного воздействия на проблемную ситуацию в развитии предприятий мукомольной промышленности;

разработать методические основы обеспечения эффективного воздействия на экономическую устойчивость исследуемых предприятий по обоснованному составу задач;

реализовать разработанные методы в оценках и расчетах для круга анализируемых предприятий по намеченному ранее составу задач;

сформировать стратегию управления экономической устойчивостью предприятий мукомольной промышленности.

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МУКИ

В 2002 г. производство муки в Украине составило 2,96 млн. т. в сравнении с 7,6 млн.т. в 1990 г., т.е. 40% (снижение составило 60%), соответственно в Крыму 129 и 229 тыс.т., т.е. 56,3% (снижение – 43,7%), а с учетом Севастополя – 136 и 312 тыс.т., т.е. 43,6 % со снижением на 56,4% (табл. 2). В основе снижения объемов производства муки лежит уменьшение объемов валового сбора зерновых культур, который в 2002 г. составил 38,8 млн. т. в сравнении с 51 млн. т. в 1990 г. (снижение – на 24%). Соответственно в Крыму эти объемы составляли 1,11 и 1,99 млн.т. (снижение - на 44%). При этом площади зерновых культур, с которых собран урожай, по Украине за этот период сократились всего лишь на 2%. В Крыму же посевные площади под зерновые культуры в 2002 г. составили 611,2 тыс. га. против 548,4 тыс. га. в 1990 г., т.е. возросли на 11,5% (табл. 3). Площадь, с которой собран урожай зерновых в Крыму составляла 573,3 тыс. га. в 2002 г. против 547,7 – в 1990 г. (прирост 4,7%).

Таблица 3

Общие показатели производства муки, зерновых культур и продукции сельского хозяйства в Украине и Крыму в период 1990 – 2002 гг.

		Ед. измер.	1990	2002	2002 в % к 1990г.	Изменение		
						в %	кол-во раз	
Производство муки	Украина	млн. т.	7,6	2,96	40	-60-43,7	11,9	
	Крым	тыс. т.	229	129	56,3			
	Севастополь	тыс. т.	83	7	8,4			
	всего Крым	тыс. т.	312	136	43,6			
Валовой сбор зерновых культур	Украина	млн. т.	51	38,8	76	-24		
	Крым		1,99	1,11	56	-44		
Площади зерновых культур	Украина	тыс. га.	14583	15448	106	+6		
	Крым	тыс. га.	548,4	611,2	111,5	+11,5		
Площади зерновых культур, с которых собран урожай	Украина	тыс. га.	14522	14242	98	-2		
	Крым	тыс. га.	547,7	573,3	104,7	+4,7		
Внесение удобрений органических	Украина	тыс. т.	257130,8	22685,1	8,8	-91,2	11,3	
	Крым	тыс. т.	9511,4	359,6	3,8	96,2	26,5	
Внесение удобрений минеральных	Украина	тыс. т.	42416,3	3992,3	9,4	-90,6	10,6	
	Крым	тыс. т.	1226,4	133,3	10,9	-89,1	9,2	
Парк сельскохозяйственной техники	трактора	Украина	тыс.шт.	495	274	55,4	-44,6	
		Крым	шт.	26280 (1991г.)	12529	47,7	-52,3	
	зерноуборочные комбинаты	Украина	тыс.шт.	107	57	53,3	-46,7	
	Крым	шт.	3767 (1991г.)	1898	50,4	-49,6		
Индексы продукции с/х всех категорий	Украина				59,5	-40,5		
	Крым				40,5	-59,5		
Сельхозпредприятия	Украина				33	-67		
	Крым				24,7	-75,3		

За этот период уменьшилось количество органических удобрений, вносимых под сельскохозяйственные культуры в Украине в 11,3 раза, и минеральных удобрений – в 10,6 раз. В Крыму эти показатели уменьшились соответственно в 26 раз и в 9 раз. Также существенно изменился парк тракторов, зерноуборочных комбайнов и грузовых автомобилей в сельскохозяйственных предприятиях Украины. Если в 1990 г. тракторов было 495 тыс. штук, то в 2002 г. их количество снизилось до 274 тыс. штук (снижение на 44,6%), зерновых комбайнов соответственно 107 тыс. и 57 тыс. (снижение на 46,7%), грузовых автомобилей – 296 тыс. и 195 тыс. штук (снижение на 34,1%). В Крыму снижение числа отмеченных видов техники происходило примерно в таких же пропорциях. Так, если количество тракторов в 1991 г. было 26280 штук, то в 2002 г. – 12529 (снижение 52,3%), зерноуборочных комбайнов – 3767 и 1898 штук (снижение 49,6%).

ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МУКОМОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Как уже отмечалось, производство муки обеспечивает функционирование многих подотраслей пищевой промышленности: хлеб и хлебобулочные изделия, кондитерские и макаронные изделия, консервная промышленность и т.д.. Между производством всех этих продуктов существует как прямая, так и обратная связь. Без производства муки не могут быть получены ни хлеб, ни торты, ни макароны. Вместе с тем, производство этих продуктов, его темпы оказывают воздействие на объемы и качество производства муки.

Например, расход муки на выпечку хлеба и хлебобулочных изделий достаточно стабилен в расчете на 1 кг. готовой продукции, но выпечка хлеба на 1 человека по годам существенно отличается (табл. 1). Сравнивая производство муки и хлеба в расчете на 1 жителя страны (табл. 4), можно увидеть, что доля производства хлеба в производстве муки возросла с 59,5% в 1940 г. до 88,9% в 1970 г., достигнув максимума 98,5% в 1980 г. и снизившись в 1990 г. до 87,4% и в 2000 г. до 80,1%. Это сравнение показывает, что в 1940 г. запасы муки в сравнении с выпечкой хлеба условно составляли 40,7%, уменьшившись в 1970 г. до 11,3%, а в 1980 г. – до 1,3%. В 1990 г. они составляли 12,2%, а в 2000г. возросли до 20,6%. Безусловно, что чем меньше остается муки после выпечки хлеба, тем меньше ее используют в кондитерских и макаронных изделиях. Действительно, рассматривая двадцатилетие с 1960 г. по 1980 г. можно отметить отсутствие разнообразия ассортимента всех видов изделий из муки.

Одной из причин достаточно высокого потребления хлеба и исходной для него муки населением Украины считалась их низкая розничная цена. На одну ежемесячную максимальную пенсию в 120 руб. можно было купить более 600 кг. хлеба. Таким количеством хлеба в месяц можно было прокормить не только всю свою семью, но и всех животных семейной фермы. В 2000 г. на максимальную пенсию в размере 150 грн. можно было купить только около 100 кг. хлеба (табл. 5). Поэтому потребление хлеба, а соответственно и муки, к этому периоду населением Украины уже резко снизилось, о

чем свидетельствуют индексы физического объема розничного товарооборота по муке и хлебу, составившие в 2000 г. 18%, а в 2002 г. – 14% к 1990 г. (табл. 5).

Таблица 4

Соотношение производства муки и хлеба в динамике с 1940 г.

	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1980	1990	2000	2002
Разница в производстве муки и хлеба на 1 человека кг. в год	68	42	71	67	30	18	2	18	13	12
В % к объему производства муки	40,7	35,6	39,4	39,2	18,5	11,3	1,3	12,2	20,6	19,7
Доля производства хлеба в производстве муки, %	59,5	64,5	60,8	61	82	88,9	98,5	87,4	80,1	79,6

Таблица 5

Сравнение индексов физического объема розничного товарооборота по муке, хлебу и хлебобулочным изделиям с ценами на эти продукты в Украине

	1990	1995	1997	1999	2000	2001	2002
Индекс физического объема розничного товарооборота по муке и хлебу	100	52	35	23	18	16	14
Цена за 1 кг. грн.							
мука		0,58	0,79	1,18	1,83	1,47	1,26
хлеб		0,52	1,56	0,96	1,54	1,43	1,33
макаронны		1,33	1,56	1,81	2,53	2,40	2,21

Нельзя при этом не учитывать изменившиеся экономические условия производства и реализации зерновых культур и отражающие эти изменения индексы цен на эти культуры и на производимые из них муку, хлеб и изделия. Обычно рост цен на зерновые культуры опережал соответствующий им рост цен на муку, хлеб, кондитерские и макаронные изделия (табл. 6). Предприятия мукомольной промышленности первыми принимали на себя необходимость сохранять или сводить к минимуму потери в экономической устойчивости своей деятельности. Несмотря на отмеченный ранее больший в Крыму чем в других регионах Украины риск в выращивании пшеницы, мукомольные предприятия Крыма обеспечивают своей деятельностью поддержание цены за 1 кг. муки на уровне, сопоставимом с другими южноукраинскими регионами (табл. 7).

**ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ
МУКОМОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Таблица 6
Сравнение индексов цен реализации зерновых культур и производимой из них
продукции в Украине

Индексы цен декабрь к декабрю предыдущего года, %		1998	1999	2000	2001	2002
Реализации зерновых культур		90,3	131	222,7	83,7	81,8
Реализации зерновых культур в Крыму (к средним ценам года)		63	135	180	105	
Производство	муки пшеничной	90,3	127	178,5	78,1	89,2
	хлеб и изделия	100,4	112,3	159,2	92,8	94,6
	кондитерские изделия	107,4	115,4	119,6	102,5	101,1
	макаронные изделия	98,7	127,4	134	90,7	93,1

Таблица 7
Сравнительные средние цены на муку и продукты из нее в торговой сети в южных
регионах Украины, грн. за 1 кг. (декабрь 2002 г.)

Наименован ие продуктов	Украина	Крым	Запорож- ская область	Николае вская область	Одесская область	Херсон- ская область
Мука пшеничная	12,6	1,13	1,23	1,14	1,34	1,17
Хлеб ржаной	1,33	1,48	1,36	1,41	1,41	1,51
Хлеб пшеничный	1,56	1,60	1,66	1,35	1,58	1,77
Макаронные изделия	2,21	2,21	2,53	1,76	2,23	1,72

ВЫВОДЫ

Объективные условия развития экономики Украины привели в последнее десятилетие к снижению потребности населения в потреблении хлеба, кондитерских и макаронных изделий и потребной для их производства муки.

Дальнейшее развитие мукомольной промышленности Украины и Крыма и обеспечение ее экономической устойчивости требует формирования современной стратегии управления таким устойчивым развитием. В основе такой стратегии лежит направленная ориентация деятельности предприятий, вырабатывающих муку, на перспективные потребности хлебопекарной, кондитерской и макаронной промышленности, а также непосредственно населения, в постоянном изменении ассортимента продукции из муки (крупного помола, с растительными добавками, в специальной расфасовке и т.д.). Такая ориентация требует определенных изменений в отдельных элементах технологии производства муки, в техническом перевооружении технологических процессов.

В отмеченных динамичных условиях изменений появляются новые аспекты финансового взаимодействия как с потребителями производимой муки, так и с поставщиками новых технических устройств. Все это оказывает определенное влияние на финансовую устойчивость предприятий в разных ее стадиях, что требует решения методических проблем прогнозирования приближения банкротства и своевременного выхода из зоны предкризисного состояния. Здесь также усиливается значение вопросов управления элементами затрат на производство, позволяющее контролировать эффективность и прибыльность процессов переработки зерна в муку.

Рассмотренные вопросы управления обеспечением экономической устойчивости развития мукомольной промышленности своевременны и позволяют сделать важный шаг в возрождении высокой эффективности всей пищевой промышленности Украины и Крыма.

Список литературы

- 1 Бойко И.П. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства – Ленинград: ЛГУ, 1986. – 168 с.
- 2 Гончар И.В. Роль экспресс-анализа экономической устойчивости предприятия для управления производством // Культура народов Причерноморья. - 2000. - № 12. - С.34-39.
- 3 Дейнеко Л.В. Фінансово-економічні важелі розвитку продовольчого комплексу // Фінанси України – 1998. - № 12. – С. 34-38.
- 4 Загайтов И.Б., Половинкин П.Д. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства. – М.: Экономика, 1984.- 240 с.
- 5 Климчук С.В. Влияние системы налогообложения на экономику сельскохозяйственных предприятий АПК Крыма и пути ее совершенствования. – Симферополь: Таврида, 2000. -108 с.
- 6 Ключко В. Спрос, предложение и цена равновесия, механизм функционирования // Экономика Украины. – 1995. - № 3.- С. 44-52.
- 7 Кондратьев Н.П. Фінансова стійкість у механізмі господарювання підприємств // Фінанси України. – 1997. -№ 7. – С. 113-117.
- 8 Наконечный С.И. Устойчивость и надежность развития агропромышленных систем // Интеграция и сотрудничество в агропродовольственной сфере. Институт экономики АН УССР. - 1989.-С. 534-539.
- 9 Наконечний С.І., Савіна С.С. Погодний ризик АПК: адаптивне моделювання, економічне зростання та прогнозування. – К.: ДЕМІУР, 1998.- 186 с
- 10 Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции.- М.: Перспектива, 1994.- 98 с.
- 11 Савіна С.С. Моделювання фінансової стійкості підприємств // Фінанси України при переході до ринку: теорія і практика- Луцьк. Видавництво ВЛУ „Вежа”. – 1996. – С 179-182
- 12 Статистичний щорічник автономної республіки Крим за 2002 рік.- Симферополь, 2003.- 601с.
- 13 Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: Консультант, 2003. – 664 с.
- 14 Фролова Т.К., Молодых Н.Н., Дмитриева О.В. Анализ финансовой устойчивости хлебозавода // Хлебопечение России. -1997.-№ 1 – С. 14-15.
- 15 Чепурко В.В. Адаптивное управление устойчивостью сельскохозяйственного производства // Экономика и управление – 1999. - № 1 –С. 32-33
- 16 Чепурко В.В. Оценка финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий // Экономика и управление. – 1998. - № 1. – С 18-19

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 338.439.66

Скоробогатова Т.Н.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Постановка проблемы управления запасами. В условиях острой конкуренции и неопределенности внешней среды эффективное управление предприятием играет решающую роль. Частью системы управления предприятием выступает управление запасами, включающее рациональное планирование, нормирование и своевременный контроль за их состоянием.

В современных исследованиях и публикациях вопросу управления запасами уделяется довольно много внимания. Актуальность данной проблемы объясняется тем, что среди отличительных черт сегодняшней экономики на первый план выступает логистизация, одно из направлений которой и есть оптимизация запасов. Несмотря на значимость, настоящая сфера исследований в основном ограничена теоретическими положениями (представленными, в частности, в работах [1], [2], [3], [4], [5]), а именно классификацией запасов, определением параметров систем контроля за их состоянием, нормированием и распределением запасов между производителями и посредниками.

Выделение спектра рассматриваемых вопросов. Необходимость конкретизации и практической разработки темы вызвана насущными требованиями, связанными с ориентацией на потребителя и борьбой за него: оперативным реагированием на изменение спроса, расширением ассортимента товаров, постоянной модификацией существующих и разработкой новых товаров, как продукции, так и услуг. Важность проблемы усиливается и в связи с тем, что запасы являются, с одной стороны, важным фактором стоимости предприятия, с другой - условием его функционирования. Это обуславливает дифференцированный подход к управлению запасами, учитывающий их отраслевую принадлежность. Существующие разработки фокусируют внимание преимущественно на сфере материального производства. Автор же расширяет данный аспект и включает в спектр изучаемых объектов сферу услуг. Причем наиболее пристальное внимание уделяется управлению запасами на предприятиях общественного питания (речь идет, естественно, лишь о сырьевых запасах, в последующем для краткости называемых запасами). Такой выбор сделан не случайно. В последнее время наблюдается резкое увеличение количества названных предприятий. И первым камнем преткновения для них как раз и выступают запасы.

Большинство предприятий общественного питания относится к малым. Именно небольшой размер придает им гибкость, позволяет быстро реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, обуславливает возможность дифференцировать услуги. Поворот государственной политики в сторону малого предпринимательства, давший новый импульс развитию соответствующих

предприятий, требует расширения круга решаемых проблем, в том числе касающихся управления запасами.

В структуре национального хозяйства общественному питанию отводится особая роль, поскольку данная отрасль одновременно входит в состав производственной сферы и сферы услуг [6, с. 135-136]. Как утверждают американские экономисты, в настоящее время почти каждое приобретение продукции (*терминология автора*) сопровождается сопутствующими услугами, а приобретение услуг – сопутствующей продукцией [7, с. 25]. Данное положение непосредственно относится к общественному питанию. Причем здесь соотношение продукции и услуг зависит от порядка обслуживания потребителей. Например, по мнению тех же авторов, если в стоимости «еды на вынос» доли услуг и продукции приблизительно одинаковы, то в ресторанной еде превалирует услуга [7, с. 26]. В то же время сама продукция предприятия общественного питания содержит некоторые свойства услуги, на что указывает, в частности, Пчелинцева Ю. [8, с.83-84], а именно: недолговечность, невозможность создания запасов, непостоянство качества. По нашему мнению, следует еще добавить такие характерные черты, как невозможность исправления брака и совпадение места производства и реализации (в последнем случае исключения составляют предприятия, реализующие «еду на вынос»).

Итак, объектом исследования выступает сектор, образованный пересечением множеств «предприятия общественного питания» и «управление запасами». Целью исследования является определение специфики управления запасами в общественном питании как подотрасли сферы услуг. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть особенности управления запасами в зависимости от рыночной позиции предприятия;
- разработать математический аппарат для определения потребности в сырье на предприятии общественного питания;
- вывести формулу для расчета оптимального размера запасов в общественном питании;
- определить логистическое объединение поставщиков–потребителей сырья, отвечающее современной экономике;
- выявить специфику соотношения внутренней и внешней эффективности деятельности предприятия общественного питания.

Концепция управления запасами на предприятиях общественного питания, предлагаемая автором. Целью деятельности предприятия общественного питания, как и любого объекта предпринимательской деятельности, является получение прибыли. Указанная цель требует достижения ряда подцелей: повышения имиджа, привлечения большего числа потребителей, снижения издержек и т.д. Каждая из подцелей, в свою очередь, ставит перед руководством ряд задач. Причем, решение некоторых из них является условием достижения нескольких подцелей. К таким задачам относится рациональное управление запасами. Говоря на языке математики, управление запасами - это производная от управления предприятием. Такое положение вполне согласуется с логистической концепцией, предполагающей

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

системный подход к управлению. Осуществление его тем сложнее, чем разветвленнее организационная структура предприятия. В сфере услуг предприятия имеют довольно простую структуру, что уменьшает проблемы координации действий подразделений, в частности, связанные со структурой запасов. Действительно, в материальном производстве запасы включают сырье, незавершенное производство, готовую продукцию. Для предприятий сервиса управление запасами сводится к регулированию материально-сырьевых ресурсов и в редких случаях - полуфабрикатов. Это автоматически снимает с повестки дня вопросы: уменьшения длительности производственного цикла, снижения времени на транспортировку незавершенного производства внутри цехов и между цехами, рационализации складирования готовой продукции и т.д. Кроме того, сужается круг проблем, связанных с хранением запасов.

Особенностью запасов предприятия общественного питания, определяющей сложность управления, является их колеблемость на протяжении всего рабочего дня предприятия. К специфике запасов относится и то, что они почти полностью сосредоточены в кладовых и холодильниках. Их отсутствие непосредственно на рабочих местах обостряет вопрос оперативной транспортировки. В целом, величину запасов можно представить как функцию, определяемую следующими аргументами: ежедневным объемом продаж, местом расположения предприятия, организацией обслуживания, колебаниями спроса, режимом работы предприятия. В связи с тем, что точной количественной оценке подлежат лишь первый и последний параметры, предлагаемая модель носит стохастический характер. Модель усложняется тем, что каждый из показателей, в свою очередь, зависит от ряда факторов. Например, колебания спроса являются следствием изменений в макросреде и во внешней микросреде.

Управление запасами на предприятии общественного питания в значительной мере зависит от выбранной им рыночной позиции. На виолентную стратегию ориентируются крупные столовые, часто входящие в состав недорогих пансионатов, студенческих домов отдыха. Пациентная стратегия - это привилегия элитарных кафе-ресторанов, посещаемых "новыми русскими". Коммутантную стратегию принимают выездные предприятия, летние площадки. Эксплерентная стратегия предусматривает радикальные изменения в технологии обслуживания, поэтому встречается не так часто и в дальнейшем переходит в одну из трех названных позиций (примером могут служить предприятия "Fast food"). При виолентной стратегии потребление ресурсов отличается стабильностью. Относительное постоянство в расходовании запасов наблюдается при пациентной стратегии. В связи с особой адаптивностью предприятий - коммутантов, размер и структура их запасов часто колеблются. Наиболее сложной является система управления запасами эксплерентов.

Указанные сложности не позволяют точно планировать запасы, как по количеству, так и по составу. При этом возможны две крайности:

широкий набор сырья вызывает дополнительные сложности, связанные с закупкой и хранением;

узкий набор не предоставляет возможности готовить разнообразный ассортимент блюд.

Запасы на предприятиях общественного питания можно разделить на три группы: сохраняемые длительный период (сахар, мука, крупы), портящиеся (копченые мясо и рыба, хлебобулочные изделия), скоропортящиеся. Соответственно контроль за состоянием запасов первой группы должен осуществляться еженедельно (ежедекадно), второй - ежедневно, третьей - ежечасно. В последней группе весомую долю занимают так называемые сезонные запасы, включающие свежие овощи, фрукты, ягоды. Спрос на них частично является производным, т.е. зависит от спроса на блюда, где, например, овощи выступают дополнением [7, с.712]. Поэтому общая потребность в сырье определяется следующим образом:

$$P_{общ} = (N_{осн} \cdot K_{осн} + N_{доп} \cdot K_{доп}) \cdot Ч \cdot Д \quad (1)$$

где $N_{осн}$ - средняя норма расхода сырья на блюдо, в котором оно является основой, г; $N_{доп}$ - средняя норма расхода сырья на блюдо, в котором оно является дополнением, г; $K_{осн}$ и $K_{доп}$ - коэффициенты корректировки, учитывающие, что посетитель может заказать более одного блюда; $Ч$ - среднее число посетителей предприятия общественного питания за день, чел.; $Д$ - количество дней в периоде, дн.

При отсутствии сырьевых запасов предприятие несет разного рода убытки:

$$У = У_{реал} + У_{пот} + У_{вер} \quad (2),$$

где $У_{реал}$ - реальные убытки, $У_{пот}$ - потенциальные убытки, $У_{вер}$ - вероятные убытки.

Реальные убытки предприятие несет за счет отказов в блюдах. Потенциальные убытки связаны с тем, что посетители, получившие отказ, могут не прийти в следующий раз. Вероятные убытки обусловлены возможностью передачи отрицательной информации потенциальным посетителям.

Конкретизируя слагаемые формулы, удлиним ее следующим образом:

$$У = \frac{ПР \cdot О \cdot УВ}{100\%} + Ч \cdot Д \cdot ПР_{ед} \cdot K_{отк} + \frac{Ч \cdot Д \cdot ТПР \cdot ПР_{ед} \cdot K_{вер/отк}}{100\%} \quad (3),$$

или с учетом преобразований

$$У = \frac{ПР \cdot О \cdot УВ}{100\%} + Ч \cdot Д \cdot ПР_{ед} \cdot \left(K_{отк} + \frac{ТПР \cdot K_{вер/отк}}{100\%} \right) \quad (4),$$

где $ПР$ - средняя прибыль, получаемая предприятием общественного питания за день, ден.ед.; $О$ - количество дней отсутствия сырья, дн.; $УВ$ - удельный вес выручки от блюд, содержащих отсутствующее сырье, в ежедневном товарообороте предприятия, %; $ПР_{ед}$ - средняя прибыль, приносимая одним клиентом, ден.ед.; $K_{отк}$ - коэффициент отказов, показывающий, какая часть клиентов перестает посещать данное предприятие в случае получения отказа; определяется экспертным методом или на основе социологического опроса; $ТПР$ - темп прироста посетителей предприятия общественного питания за определенный период, %; $K_{вер/отк}$ - коэффициент вероятных отказов; учитывает вероятность:

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

встречи экс-посетителей, получивших отказ, и потенциальных клиентов, передачи потенциальным клиентам отрицательной информации, влияния полученной информации на принятие негативного решения потенциальными посетителями предприятия общественного питания.

Приведенные рассуждения показывают, что запасы – это не только фактор производства, но и фактор спроса. Их нехватка приводит к снижению объема продаж. В то же время излишки увеличивают себестоимость товара, что, как и в первом случае, отрицательно сказывается на рентабельности (рис.1).

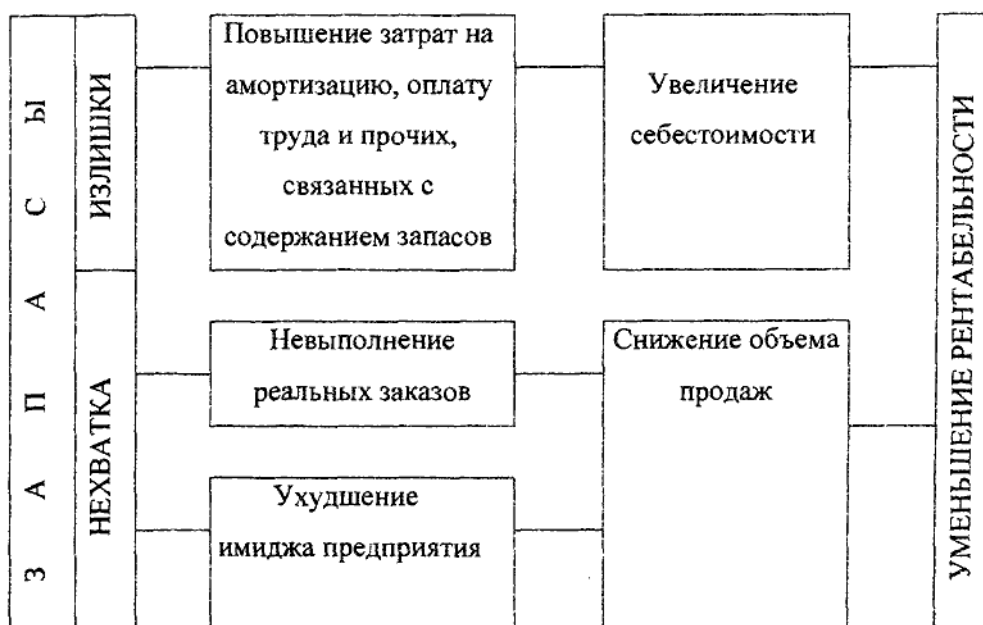


Рис.1. Влияние неоптимальных запасов на показатели деятельности предприятия

Действительно, рентабельность является итоговым показателем деятельности предприятия. Но далеко не безразлично, каким путем он достигается. Величина запасов определяет ритмичность работы персонала, что влияет на дисциплину и качество труда. Что касается руководства предприятия, то недостаток ресурсов требует затрат времени на организацию их оперативной поставки. Избыток ресурсов создает проблемы их возможной реализации.

В целях уменьшения излишков, предприятия общественного питания могут по мере необходимости закупать небольшие партии сырья в близлежащих магазинах. С такими магазинами, особенно теми из них, которые работают круглосуточно, целесообразно заключать договора, предусматривающие определенные скидки на поставку. Договора с магазинами никоим образом не исключают долгосрочные соглашения о поставках с производителями сельскохозяйственной продукции, которые должны быть тщательно проработаны. В отличие от них, договора с магазинами заключаются на короткий срок с возможностью пролонгирования. В

договорах может быть предусмотрена обязанность магазинов осуществлять предварительную обработку сырья, а именно: очистку, порционное взвешивание и т.д. Такой договор выгоден и магазину. Однако перед ним встает вопрос о количестве партнеров. Большее количество, конечно, приносит больший доход, но сопряжено с рядом проблем, касающихся приоритетности обеспечения. Для предприятия общественного питания основными критериями выбора магазина выступают цена и качество товара. Последний показатель весьма значим именно для сферы услуг. Ведь в материальном производстве, в силу отдаленности запасов от потребителя, возможна замена низкосортных материалов. В сервисе же услуга должна быть оказана незамедлительно, что требует соответствующего наличия запасов. В качестве остальных критериев выбора магазина, в первую очередь, следует назвать транспортные расходы, надежность партнера, широту предоставляемых им услуг. Причем, в условиях насыщенности рынков выживаемость предприятия зависит не только от разнообразия оказываемых им основных, но и дополнительных услуг. Касательно предприятия общественного питания, такими услугами будут упаковка продуктов с учетом времени их потребления и доставка продуктов по указанному адресу. В реализации данных услуг свою роль могут сыграть и магазины.

Если же магазины отсутствуют в пределах оперативной досягаемости, предприятия общественного питания вынуждены нести значительные издержки по хранению запасов:

$$Z_{\text{зап}} = (C + E_n \cdot K) \cdot Q \cdot \left(1 + \frac{Y}{100\%}\right) \quad (5),$$

$Z_{\text{зап}}$ - затраты на содержание запасов, ден.ед.; C - текущие расходы на хранение единицы запасов, ден.ед.; E_n - нормативный коэффициент экономической эффективности; K - капиталовложения, приходящиеся на единицу запасов, ден. ед. ; Q - размер запасов, нат. ед. ; Y - средний процент убыли запасов (порча, хищение и др.), % .

Кроме того, на запасы отвлекается часть площади предприятия и теряется потенциальная прибыль:

$$PP_{\text{им}} = \frac{A_{\text{ед/пл}} \cdot ПЛ_{\text{ед}} \cdot Q \cdot P}{100\%} \quad (6),$$

где $PP_{\text{им}}$ - потери прибыли от иммобилизации площадей, ден. ед.; $A_{\text{ед/пл}}$ - объем услуг, приходящийся в среднем на единицу площади, ден. ед./м² ; $ПЛ$ - площадь, необходимая для хранения единицы запасов, м² ; P - рентабельность продаж, %.

Суммируя реальные расходы ($Z_{\text{зап}}$) и недополученную прибыль ($PP_{\text{им}}$), связанные с содержанием запасов, и приравнявая слагаемые к выражению (4), определяющему убытки от отсутствия сырья, выводим формулу для определения оптимального размера запасов на предприятии общественного питания:

$$Q = \frac{PP \cdot O \cdot UB + Ч \cdot Д \cdot PP_{\text{ед}}(K_{\text{отк}} \cdot 100\% + ТПП \cdot K_{\text{сер/отк}})}{(C + E_n \cdot K) \cdot (100\% + Y) + A_{\text{ед/пл}} \cdot ПЛ_{\text{ед}} \cdot P} \quad (7),$$

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Оптимальным, конечно, является вариант, когда потребности в ресурсах и их запасы совпадают. Но на практике такие случаи крайне редки. Поэтому из двух зол: излишки сырья или его нехватка - приходится выбирать меньшее, т.е. первое. Такой выбор обусловлен стремлением к поддержанию имиджа предприятия, обеспечению его экономической безопасности.

Добиться оптимизации позволяет решение задач с помощью методов математического программирования. При этом возможна формулировка двух категорий задач:

при заданных затратах максимизируется конечный результат (прибыль, объем реализации),

при заданном итоговом показателе минимизируются издержки на доставку и хранение материалов.

Для предприятий общественного питания названные задачи могут быть поставлены следующим образом:

Получить максимальную прибыль, реализуя как можно большее количество высококорентабельных блюд при наличии определенных запасов материалов.

Снизить до минимума издержки на доставку и хранение запасов при определенном ассортименте блюд.

Вторая задача фактически ориентирована на финансовую устойчивость предприятия, первая – на его конкурентоспособность. Касательно ее, ограничения возможны, как по стоимости, так и по числу видов ресурсов. Естественно, чем больше наименований сырья включают запасы, тем труднее ими управлять. Однако, это связано с широтой предлагаемого меню. Даже если на основе качественного анализа [9, с.134] оставить в меню только высококорентабельные блюда, сужать ассортимент до минимума возможно лишь в узкоспециализированных предприятиях, например, “Блинная”, “Пельменная” и т.п. Обычно между этими предприятиями не возникает сильной конкуренции. К слову, сгладить конкуренцию позволяет не только ассортимент блюд предприятий, но и направленность на определенный сектор потребителей: детское кафе, Интернет-кафе и др. Слабоконкурирующие предприятия совместно с магазинами - поставщиками сырья образуют малую логистическую сеть. В большую логистическую сеть включаются и непосредственные поставщики сельскохозяйственной продукции, находящиеся обычно в значительном отдалении. Таким образом, в логистической сети выделяются предприятия, оказывающие услуги (в данном случае, предприятия общественного питания), и предприятия, поставляющие для этого ресурсы (рис.2). Создание четкой логистической сети позволяет значительно снизить издержки (одно из правил логистики), в частности, связанные с образованием и хранением запасов. Отчасти это объясняется тем, что деятельность составляющих логистической сети легче планировать.

Здесь следует отметить, что на современном этапе развития экономики логистическая сеть является наиболее адекватной формой объединения предприятий регионального уровня. Причем она тем устойчивее, чем сильнее внутренние связи, чем более они превосходят связи составляющих сети с субъектами внешней среды, выступающими потенциальными партнерами.

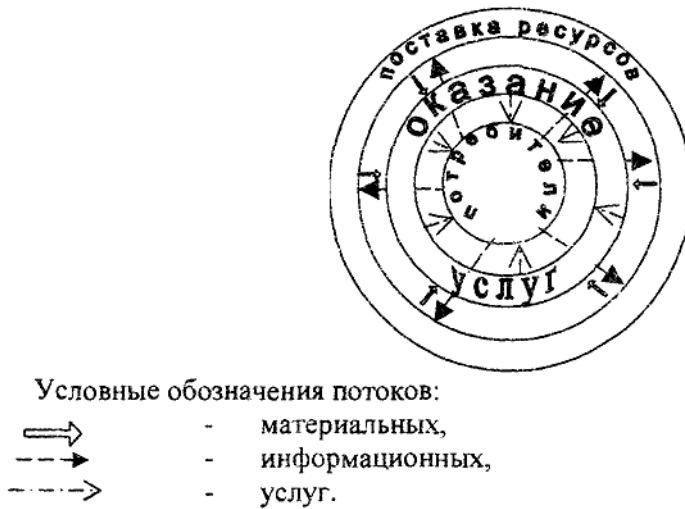


Рис.2. Схематичное представление логистической сети

Предприятие общественного питания может функционировать индивидуально, а может составлять часть комплекса, например, рекреационного. Рекреационный комплекс по сути представляет собой логистический куст, где питание наряду с проживанием является базовой услугой [10, с.343-344], [11, с.65-66], [12, с.39], [13, с.198-199]. В этом случае управление запасами значительно упрощается, а расчеты осуществляются в соответствии с планируемым количеством рекреантов. Однако, необходимо предоставить рекреанту возможность получения дополнительных услуг питания. Для этого целесообразна организация буфета. Клиент может посетить буфет, а может заказать дополнительные продукты во время регламентированного приема пищи. Запасы в буфете должны пополняться ежедневно и не содержать скоропортящегося сырья.

Все вышесказанное естественно подводит к выводу о том, что логистический подход к управлению запасами полностью исключает автономию их рассмотрения. Прежде всего, определяется возможность интеграции предприятия общественного питания с другими аналогичными предприятиями, а также с поставщиками различного уровня. Нельзя снимать со счетов и контакт с клиентами. Так, если обслуживание на предприятии общественного питания осуществляется официантом, то помочь уменьшить излишки запасов может суггестивный сервис, когда официант советует клиенту попробовать то или иное блюдо [9, с.121]. Такую информацию можно назвать разовой оперативной. В целом деятельность предприятия общественного питания определяет следующая информация:

Объективная, исходящая от субъектов макросреды, которая обычно рассматривается в политическом, социальном, экономическом, правовом и других аспектах. Названные факторы, по сути, являются условно объективными, поскольку связаны с людьми. Полностью объективны лишь природные процессы, что не исключает необходимость их прогноза. Для предприятий общественного питания, в

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

частности, необходим метеорологический прогноз, как на краткосрочный, так и на длительный период.

Субъективная, исходящая от субъектов микросреды, а именно от поставщиков различного уровня и, конечно, клиентов.

Субъективная, исходящая от персонала предприятия.

Руководству предприятия следует добиваться того, чтобы субъективная информация носила позитивный характер.

Приведенный выше формальный аппарат подтверждает роль информации в оптимизации запасов, что, в конечном итоге, определяет эффективность деятельности предприятия. Следует заметить, что эффективность предприятия общественного питания - понятие весьма разноплановое. Являясь частью логистической сети, предприятие, прежде всего, подлежит логистической оценке. Такая оценка должна даваться, как с точки зрения влияния логистизации на деятельность самого предприятия (абсолютная логистическая эффективность), так и в аспекте его вклада в общий эффект (долевая логистическая эффективность). Весьма сложной, хотя и интересной проблемой является определение эффективности управления предприятием как логистической системой. На наш взгляд, целесообразно оценить не только управление предприятием в целом, но и управление отдельными, наиболее важными составляющими. Например, эффективность управления подсистемой снабжения оценивается на основании следующих критериев: наличие запасов в момент их востребования, сохранность запасов с точки зрения количества и качества, издержки на приобретение и хранение запасов, соответствие структуры запасов технологическому процессу.

Неординарность предприятия общественного питания выражается в том, что здесь внутренняя и внешняя эффективность иногда совпадают. Общеизвестно, что внутренняя эффективность на основе сопоставления затрат и результата отражает производительность предприятия, внешняя - степень удовлетворения им общественных потребностей [14, с.116]. Причем внешнюю оценку дает потребитель с точки зрения соотношения цены и качества услуги. Другими словами, внутренняя эффективность определяется умением управлять, а внешняя - умением быть управляемым, т.е. умением адаптироваться к изменениям окружающей среды. Для большинства предприятий факторы, повышающие внешнюю эффективность, одновременно снижают внутреннюю. Например, расширение ассортимента продукции увеличивает объем реализации, но уменьшает рациональность использования ресурсов [14, с.116]. Предприятие общественного питания может повысить свою эффективность за счет новых блюд, технология приготовления которых не потребует привлечения других видов ресурсов.

Чтобы логистическая система была достаточно эффективной, необходим всесторонний подход к ее управлению. По мнению Гаджинского А.М., "логистический подход предполагает необходимость решения задач в области техники, технологии, экономики и математики" [4, с.57]. С учетом того, что, в силу их неразрывности, технико - технологические задачи можно представить в едином комплексе, управление логистической системой отразит предлагаемая пирамида (рис.3).



Рис.3. Иерархия задач, решаемых при управлении логистической системой

Агрегированность пирамиды предполагает ее конкретизацию в зависимости от сферы применения. В частности, при управлении запасами в рамках выбранной логистической сети решаются задачи оптимизации, служащие базой осуществления экономических операций.

Итак, предприятие общественного питания, как и любое другое, подлежит изучению в качестве логистической системы. Для такой системы разработан ряд методологических принципов [5, с.153-154], на часть из которых фактически опирался автор в процессе написания статьи, а именно: системный подход, принцип глобальной оптимизации, принцип логистической координации и интеграции. В заключение хотелось бы коснуться принципа устойчивости и адаптивности. Принцип предусматривает, с одной стороны, стабильное функционирование системы при допустимых изменениях факторов окружающей среды, с другой - ее приспособляемость к значительным внешним колебаниям [5, с.154].

Преимуществом предприятия общественного питания является его востребованность в любых условиях. Однако учет внешних факторов, несомненно, позволит более точно планировать деятельность всех подсистем предприятия, и, в частности, снабженческой, более всего связанной с управлением запасами. Это позволит предприятию оказывать потребителю СУПЕР-услуги:

Субъект услуги, обладающий высокими профессиональными и человеческими качествами;

Удовлетворяет любое желание потребителя, используя для этого

Прогрессивные технологии и формы обслуживания, проявляет максимальную заинтересованность в каждом клиенте, относится к нему как к

Единственному потребителю услуги, мобилизуя все имеющиеся

Ресурсы.

Выводы и направления дальнейших исследований. Обобщая вышесказанное, укажем, что в статье получили дальнейшее развитие теоретические положения логистики сферы услуг, в частности вопросы управления сырьевыми запасами. Для определения потребностей в сырье представлен формальный аппарат, учитывающий, как технологический фактор, так и спрос потребителей. На его базе выведена формула, позволяющая рассчитать оптимальный размер запасов на предприятии общественного питания. Обоснована эффективность вхождения исследуемого предприятия в логистическую сеть. Рассмотрение предприятия

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

общественного питания в качестве логистической системы позволило применить к его оценке основные логистические принципы.

Что касается дальнейшего развития темы, то она видится автору в свете перехода от управления запасами к управлению материальными потоками. Причем, поскольку запасы – это материальный поток в заданный момент времени, модели для его расчета носят детерминированный характер. Управление собственно материальным потоком отражают стохастические модели, основанные на сложном формализованном аппарате.

Список литературы

- 1 Новиков О.А., Уваров С.А. Логистика. – 2-е изд. –СПб.: Изд. Дом «Бизнес-пресса»
- 2 Логистика / Под ред. Б.А. Аникина. –М.: ИНФРА-М, 1997.-327с.
- 3 Неруш Ю.М. Логистика. –2-е изд., перераб. и доп.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.-389с.
- 4 Гаджинский А.М. Логистика. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1998. – 228 с.
- 5 Основы логистики / Под ред. Л.Б. Мирогина и В.И. Сергеева. - М.: ИНФРА - М, 1999.- 200с
- 6 Скоробогатова Т.Н. Некоторые теоретические положения из области взаимоотношений инфраструктуры и логистики //Культура народов Причерноморья. – 1998. - №3. – С. 135-139.
- 7 Управление и организация в сфере услуг. - 2-е изд. / К. Хаксвер, Б. Рендер, Р. Рассел, Р. Мердик; Пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. - СПб.: Питер, 2002.- 752с.
- 8 Пчелинцева Ю. Применение маркетинговых инструментов //РИСК. – 2003. - №2 (362). – С. 83-88.
- 9 Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов. - 2-е изд. - Мн.: Новое знание, 2001.- 216с.
- 10 Скоробогатова Т.Н. Деякі концептуальні положення логістики сфери послуг // Вісник Національного університету “Львівська політехніка.”- № 416. Логістика: Збірник наукових праць. – 2001. – С. 341 – 347.
- 11 Скоробогатова Т.Н. Логистизация как основа конкурентоспособности сферы услуг // Культура народов Причерноморья. – 2001.-№ 17.-С.64-69.
- 12 Скоробогатова Т.Н. Логистические цепи и логистические системы // Культура народов Причерноморья. – 1999.-№ 9.- С.36-39.
- 13 Скоробогатова Т.Н. Специфика применения основополагающих принципов логистики в сфере услуг // Культура народов Причерноморья. – 2001.- № 20.- С.196-202.
- 14 Романова О. Оптимизация поведения предприятия в современных условиях // Проблемы теории и практики управления. - 2002.- №3.- С.116-120.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 378.147.34:339.9

**Твердохлебов Н.И.
Твердохлебов Н.И.**

МЕТОД ДИСКУССИИ В ПРЕПОДАВАНИИ ЭКОНОМИКИ

ДИСКУССИОННЫЙ МЕТОД В ПЕДАГОГИКЕ

Дискуссионные методы стоят в центре современных дидактических поисков. Использование дискуссии как формы организации обучения и как способа работы с содержанием учебного материала развивает критическое мышление, приобщает студентов к нормам демократического общества, способствует формированию коммуникативной и дискуссионной культуры.

“Сейчас дискуссия признается одной из важнейших форм образовательной деятельности, стимулирующей инициативность учащихся, развитие рефлексивного мышления,- пишет ведущий российский специалист по проблемам теории обучения Кларин М.В., отмечая, что,- ... в российской педагогике дискуссия как способ построения образовательного процесса ... разработана пока недостаточно”[1;с.125]. Подобная ситуация наблюдается и в Украине. Учебные пособия по методике экономического обучения уделяют основное внимание игровым методам, а дискуссию как форму организации обучения обозначают лишь в самом общем виде [2; 3; 4;с.110-111]. Такое положение во многом обусловлено тем, что в советской педагогике изучение дискуссионных актуальных вопросов не поощрялось и по сути выпадало из поля зрения педагогической науки. В мировой педагогике с начала XXв. накоплен значительный опыт организации учебных дискуссий в разных формах: “круглый стол”, “заседание экспертной группы” (“панельная дискуссия”), “форум”, “симпозиум”, “судебное заседание” [1; с.134-135].

Цель данной работы – рассмотреть вопросы организации и проведения семинарских занятий по экономическим дисциплинам с использованием наиболее универсальной формы дискуссии – дебатов.

ДЕБАТЫ КАК МЕТОД ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Метод дебатов или командно-дискуссионный метод пока не получил у нас широкого распространения, поэтому иногда его называют модифицированным “Case-study method” или методом “Pro et contra”. “Case-study method” давно и широко применяется в университетах США и других стран. Суть его в том, что группа студентов (обычно 6-8 человек) обсуждают вместе с преподавателем определенную проблему или событие, будь то судебное решение, банкротство крупной компании или итоги выборов. Событие должно быть значимым, позволяющим раскрыть определенную проблему и наметить некоторые тенденции развития в той или иной области.

При подготовке к обсуждению студенты собирают всю доступную информацию о событии, включая высказывания специалистов и комментарии прессы. Иногда различные аспекты проблемы распределяются между студентами. В ходе обсуждения преподаватель не высказывает своей точки зрения с тем, чтобы не

оказывать давление на мнения студентов. В конце дискуссии он лишь подводит некоторые итоги, суммируя все сказанное. Выступления отдельных студентов не оцениваются, так как считается, что мысль об оценке сковывает студентов, не позволяя им свободно высказываться и применять нестандартные подходы.

Модификация указанного метода состоит в том, что из числа студентов формируются 2 команды (группы) по 4 человека, каждая из которых готовится к дискуссии по определенной проблеме, по которой имеются противоположные мнения. Одна подбирает аргументы “за”, другая – “против”. Каждую команду возглавляет капитан, который координирует подготовку к дебатам и берет на себя инициативу в ходе дискуссии. Естественно, что это должен быть студент, обладающий качествами лидера. Команды состоят из наиболее подготовленных студентов, умеющих аргументировано отстаивать определенную точку зрения. Подобные навыки формируются, как правило, к третьему – четвертому курсу, поэтому на первом – втором курсе применять данный метод нецелесообразно. Если в одной учебной группе трудно подобрать две равноценные команды, для проведения занятия можно объединить две группы. Наличие команд из разных групп может усилить соревновательный момент.

Когда команды сформированы, преподаватель распределяет вопросы, раскрывающие суть рассматриваемой проблемы. Например, если темой дебатов является инвестиционная привлекательность экономики Украины, то можно выделить следующие направления дискуссии:

- основные макроэкономические показатели развития Украины;
- особенности правового регулирования иностранных инвестиций;
- наличие рыночных институтов и механизмов защиты инвестиций;
- наиболее привлекательные для инвестиции отрасли.

Каждый из членов группы по своему вопросу готовит выступление на 5 минут, еще 3-4 минуты уходит на ответы, на вопросы. Таким образом, сама дискуссия занимает около 70-75 минут, еще 5 - 7 минут выделяется на подведение итогов, и все укладывается во время стандартного семинарского занятия – 80 минут.

Студенты, не участвующие в командах, задают вопросы выступающим и в конце участвуют в определении команды-победителя. При этом важно избрать такой метод подведения итогов, который бы максимально исключил субъективные оценки и личные пристрастия. Например, при проведении дискуссии об инвестиционной привлекательности экономики Украины, студентам, не участвующим в командах отводится роль потенциальных инвесторов, которых требуется убедить вкладывать или не вкладывать капитал в украинскую экономику. Всем “инвесторам” раздаются листки с обозначением сумм от 0 до 100 млн долларов. По итогам дискуссии они должны отметить, какую сумму они готовы вложить. Преподаватель суммирует собранные данные, и если общая сумма превышает половину максимально возможной, то считается победителем команда, убеждавшая “инвесторов” вкладывать капитал, если сумма меньше, то побеждает противоположная команда. Важно отметить, что метод подведения итогов заранее не оглашается.

В ходе подготовки и проведения дискуссии очень важна роль преподавателя. Прежде всего предложенная тема должна быть не только актуальной в теоретическом и практическом смысле, но и вызывать дискуссии в прессе и обществе. Безусловно она должна быть связана с тематикой изучаемого предмета. Так, в рамках дисциплины “Внешнеэкономическая политика” семинары по командно-дискуссионному методу проводились нами по темам “Многосторонние договоры как форма ВЭП” (тема семинара – вступление Украины в ВТО) и “Регулирование иностранных инвестиций” (инвестиционная привлекательность Украины). Дискуссии на указанные темы можно проводить и по таким предметам как : “Международная экономика”, “Международные экономические отношения”, “Международные экономические организации”. В рамках дисциплины “Международная экономическая интеграция” целесообразно провести дискуссии о последствиях для Украины расширения ЕС и о плюсах и минусах участия Украины в Едином экономическом пространстве с Россией, Беларуссией и Казахстаном.

При подготовке к семинару преподаватель должен ориентировать участников команд на решения задач двоякого рода: содержательного плана (поиск и интерпретация информации, формулировка аргументов и возможных контраргументов, подготовка доклада) и организационного (распределение ролей в команде, согласованность в обсуждении проблемы и выработка общего подхода к ней). При необходимости следует помочь в сборе материала, подсказать, к каким обратиться источникам, включая периодику и сайты Интернет. Накануне дебатов преподаватель встречается с каждой из команд с тем, чтобы они могли прояснить возникшие вопросы. Необходимо еще раз акцентировать основные правила дебатов – критикуются идеи, а не люди, и основная задача не в формальной победе, а в грамотном выяснении всех аспектов проблемы.

Следует в самом начале дискуссии предупредить команды и всех присутствующих, что её целью является не достижение некоей единой или “единственно верной” точки зрения, а всестороннее обсуждение проблемы, выявление возможных путей её решения, их плюсов и минусов. Среди прочего достижению этой цели способствует создание благоприятной, психологически комфортной обстановки. Например, рассадка участников должна быть такой, чтобы каждый мог видеть лицо каждого. Обычно это достигается при расположении команд напротив друг друга.

В ходе семинара преподаватель контролирует регламент выступлений и предоставляет слово для вопросов. Он старается не вмешиваться в дискуссию, если только она не нуждается в оживлении или не возникает путаница в понятиях или фактических сведениях. Задача преподавателя - не столько направлять, сколько стимулировать, побуждать участников к обмену точками зрения. В заключение он кратко подводит итоги и может дать собственные комментарии, выделив отдельных участников команд.

ВЫВОДЫ

Опыт проведения семинаров в форме дебатов на факультете управления и экономическом факультете ТНУ, а также факультете международных отношений

Института стран Востока и Африки Международного славянского университета показал, что он способствует развитию у студентов навыков сбора и обработки информации, умения взвешивать и оценивать аргументы собеседников, способности формулировать свои взгляды в обстановке оживленного обмена мнениями, корректно вести дискуссию, работать в команде. Семинары в такой форме вызывают у студентов большой интерес, повышают их активность и самостоятельность в образовательном процессе.

Дискуссионный метод может быть использован в преподавании любых экономических дисциплин, поскольку он позволяет связать изучаемый материал с практикой современной экономики, нацеливает студентов на поиски решения наиболее острых социально-экономических проблем.

Список литературы

- 1 Кларин М.В. Инновации в мировой педагогике: обучение на основе исследования, игры и дискуссии. Москва-Рига: Эксперимент, 1998.- 180 с.
- 2 Зиновьев Ф.В. Методика экономического обучения: Учебное пособие для экономических вузов.- Симферополь: Таврия, 2001.- 160 с.
- 3 Крамаренко В.И., Панова Н.Н., Туляков Ю.Т., Гужва Г.А. Методика преподавания экономических дисциплин: Учебное пособие.- Симферополь: Таврида, 1999.- 222 с.
- 4 Аксьонова О.В. Методика викладання економіки: Навч. посібник.-К.:КНЕУ, 1998.- 280с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 330.34

Храпко В. Н.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ В КРЫМУ

Экономическое развитие предполагает воспроизводство и развитие человеческого капитала, так как человек является главной и единственной целью работы экономики, поэтому недостаточное внимание к развитию человеческих ресурсов ведет к неэффективному развитию экономики в целом. Борьба с бедностью и ее последствиями для экономического развития и развития общества в целом является приоритетной задачей ООН, поэтому исследование расходов и доходов населения является важной задачей для экономики.

Практические проблемы перехода к рыночной экономике ставят такие задачи и для Украины, так как для Украины качество человеческих ресурсов, и проблема улучшения этого качества имеют первостепенное значение, что выражено в решениях правительства по борьбе с бедностью и мерами по обеспечению устойчивого экономического развития.

При анализе последних публикаций по проблеме выяснено, что большое внимание уделялось и уделяется проблеме потребления, потребительского выбора и распределения ресурсов. В частности, широко исследуются соотношения между прибылью и заработной платой, качеством человеческого капитала и заработной платой, структурой сбережений, трансфертами [1, 3, 4, 5, 6]. На распределение дохода, а также на структуру расходов домохозяйств существенно влияют многие факторы, начиная от государственной социальной и экономической политики и кончая предпочтениями, вкусами и располагаемым доходом каждого человека [7, 6]. В связи с этим задача анализа доходов, расходов, соотношения заработной платы и других доходов не теряют своей актуальности. В частности, важно знать, как изменяется структура расходов при изменении их во времени и при переходе от одной группы потребителей к другой, отличающихся по уровню доходов, как влияет общая структура распределения дохода в экономике на динамику развития, каковы сбережения и инфляция.

Несмотря на то, что общетеоретические задачи, связанные с доходами и расходами населения составляют содержание многих работ, но по многим вопросам нет общепринятого мнения и есть нерешенные актуальные проблемы. Экономическая жизнь конкретной страны или конкретного региона дает много материала, зачастую не подтверждающего прежние выводы.

Таким актуальными вопросами является выявление структуры, анализ и прогноз расходов населения, ее особенности, доля сбережений для конкретного региона Украины – Крымского полуострова. Проведение такой работы позволит выявить факторы, изменение которых даст возможность проводить обоснованную и достаточно эффективную политику. В области экономики.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ В КРЫМУ

Исходя из вышесказанного, целью данной работы является исследование доходов, расходов и распределения их в основном на примере Автономной республики Крым за последний период времени.

СТРУКТУРА ДОХОДОВ

Основным источником денежных доходов для населения на Украине и в Крыму остается заработная плата, хотя удельный вес ее за последнее время несколько уменьшился, а социальные выплаты выросли (таблица 1).

Таблица 1

Источников денежных доходов в Крыму за 2000 и 2002 годы, в процентах [3]

Категория доходов	2000 год	2002 год
Заработная плата	55,6%	43,7%
Социальные выплаты и другие трансферты	25,7%	39,7%
Прибыль и смешанный доход	18,7%	14,4 %
Доход от собственности	-	2,2%

Изменение структуры денежных доходов сопровождалось их увеличением, что иллюстрируется таблицы 2 помещенной ниже, где приведены данные по нескольким годам. После 1999 года реальные доходы (с учетом инфляции) начали расти: в 2000 рост составил 113 %, в 2001 – 114%, в 2002 – 152%.

Таблица 2

Динамика денежных доходов населения АРК [3]

Доходы	1998 год	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год
Денежный номинальный доход в расчете на душу населения, грн.	937.4	1005.5	1333.4	1630	2435
Реальные доходы в гривнах 2002 года на душу населения, грн.	1436	1236.5	1405.1	1602	2435

Если тенденции роста сохранятся на таком же уровне, то, используя метод линейной регрессии, можно найти годы, когда доход станет равен 10 гривен в день или 3650 гривен в год на душу населения (гривнах 2002 года) - это 2008 год, когда доход будет равен 3514 гривнам (см. рис. 1).

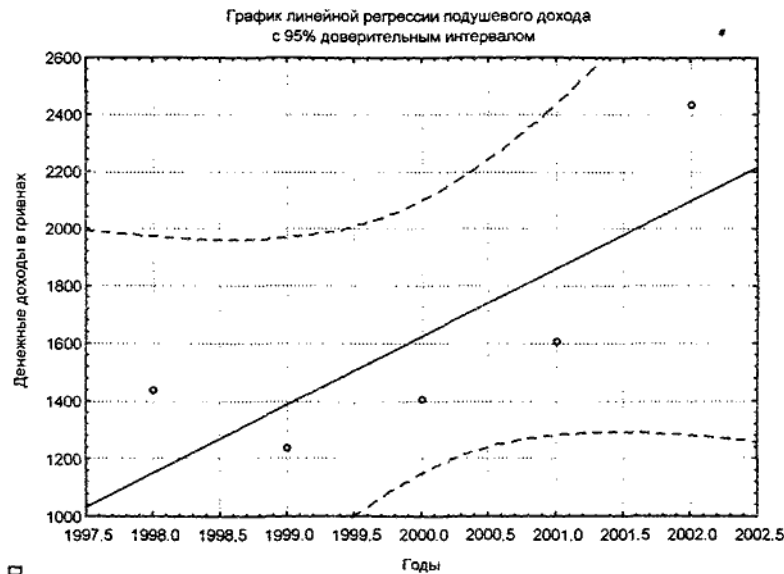


Рис. 1. График линейной регрессии денежных доходов на душу населения в АРК по данным таблицы 2 для пятилетнего периода с 1998 по 2002 год.

ОСОБЕННОСТИ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В АРК

Быстрый переход к рыночной экономике по либеральному типу вызвал снижение жизненного уровня населения. Расходы населения важны с двух точек зрения – они обеспечивают текущее потребление и, как следствие, текущий спрос, дополнительно они являются источниками финансовых ресурсов для инвестиций, что важно в долгосрочном периоде. В Крыму мы имеем следующее распределение доходов населения в 2002 году: 91.5 % чистое потребление, т. е. покупка товаров и услуг; выплата налогов и обязательных платежей – 7.0%; сбережения – 1.5% [3].

По фактическому уровню доходы и, соответственно, расходы на Украине существенно сократились за период с 1991 по 1999, что привело к тому, что по данным статистического управления АРК около 80 процентов населения живут ниже официального уровня бедности. Уровень бедности в 2001 году определен в размере 311,3 грн.гривен в месяц – т. е. около 2 долларов в день на одного человека. Средняя почасовая оплата труда составила в 2002 году 2,37 гривны.

При таком существенном уменьшении доходов затраты на питание увеличились с величины 27% общего дохода в 1990, до величины 69% в 2003 году, хотя это и не компенсировало падение калорийности питания. Такая ситуация косвенным образом подтверждает закон Энгеля [5], который гласит, что при увеличении доходов затраты на питание снижаются, а затраты на жилье остаются постоянными, выраженными в процентах от общего дохода. Кроме этого при снижении доходов и из-за более высокой приоритетности самых важных потребностей, а, следовательно, и расходов на наиболее насущные нужды, изменяется и вид кривых безразличия. Точнее говоря, при низких доходах

относительная эластичность продуктов питания становится меньше, так как потребитель согласен считать равноценным меньшее количество других благ, замещающих единицу питания. Другими словами ценность единицы питания, выраженная в единицах остальных благ, становится больше. В связи с уменьшением бюджета домохозяйства предельная стоимость денег увеличилась.

В результате уменьшения бюджетных ограничений, изменения структуры приоритетов потребления, изменился и объем отложенного потребления, т. е. сбережений.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГ

Распределение материальных благ неравномерно, его можно описать, например, с помощью отношения доходов 20% самых богатых к 20% самых бедных, чем этот коэффициент меньше, тем равномерней распределение, и наоборот. Из стран с высоким развитием человеческого потенциала в 90-х годах самая большая неравномерность была в Чили - 18.2. а самая низкая в Словакии - 2.6, в то время как в странах среднего уровня развития, куда входит и Украина этот показатель колебался от 38.1 в Гондурасе до 2.9 в Белоруссии. Для иллюстрации приведем еще несколько данных: СССР - 4, Швеция - 3.6, США - 9, Россия - 12.2, Украина - 6.3 (2, стр. 182-184).

Из приведенных данных видно, что неравномерность доходов характерна и для пост социалистических экономики и даже в несколько большей мере, чем, например, в классической стране капитализма США. На Украине показатель неравномерности меньше, чем в России, одна из причин, объясняющих такое различие заключается в том, что украинская приватизация прошла под большим контролем со стороны власти.

Многие экономисты считают [7, 8], что нарушения и неравномерности в системе распределения приводят к выраженным колебаниям в деловой активности.



Рис. 2. Динамика колебаний занятости в модели Гудвина.

В качестве подтверждения этого тезиса приведем следующее. На рисунке 2 дан пример расчетов занятости с использованием известной модели Гудвина[7, 8]. Эта

модель основана на предположении, во-первых, что гипотеза Филлипса верна, во-вторых, инвестируется в производство только прибыль, в третьих, колебания зависят от структуры распределения между прибылью и оплатой труда. Из рисунка видно, что модель Гудвина описывает циклические изменения в занятости, что позволяет сделать вывод о том, что на деловую активность, занятость и экономическое развитие напрямую действует то, как будет распределен произведенный продукт и как он будет потреблен.

СБЕРЕЖЕНИЯ

Как было сказано ранее (и модель Гудвина это подтверждает), финансовые аспекты распределения и их влияние на экономику широко известны. В связи с этим, описание финансового аспекта, связанного с доходами населения, имеет важное значение. В этом пункте и в следующем мы рассмотрим положение по сбережениям в АРК и инфляции на Украине. Как видно из данных приведенных выше, из оставшихся средств после приобретения услуг и товаров, часть средств население сберегает. Как уже говорилось, этот момент важен с точки зрения инвестиций, так как рост сбережений является источником инвестиций для роста основного капитала.

В 2002 году в крымских банках на различных формах сберегательных счетов население АРК хранило 712.9 млн. гривен, Из них 508.3 миллиона на вкладах до востребования, 204.6 млн. на срочных вкладах, 10 миллионов гривен участвовало в трастовых операциях (см. таблицу 3). Большая часть средств хранится в национальной валюте, что говорит о наличии доверия к гривне. Начиная с 2002 года, впервые накопления физических лиц – 713 миллионов гривен, превысили количество средств предприятий, находящихся в банках - 486 млн. гривен (таблица 3).

Таблица 3

Денежная масса М3 и ее размещение (на Январь; млн. грн.) [3]

Денежная масса и активы в АРК	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год
Денежная масса (М3)	403,0	641,9	881,3	1198,7
Активы субъектов хозяйственной деятельности	233,4	389,1	481,3	485,8
Активы физических лиц	169,6	252,8	400,0	712,9
В т. ч. сбереженные	169,1	252,2	400,0	712,9
из них:				
Срочные вклады	117,0	166,5	272,1	508,3
- в гривнах	66,2	97,3	157,0	287,0
- в иностранной валюте	50,8	69,2	115,1	221,3
Вклады до востребования	52,1	85,7	127,9	204,6
- в гривнах	39,5	55,8	86,0	130,2
- в иностранной валюте	12,6	29,9	41,9	74,4

Особый интерес представляют данные по срочным вкладам, так как они представляют для банков более стабильную основу для выдачи кредитов предприятиям. Как показывают вышеприведенные данные, динамика сбережений

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДОМОХОЗЯЙСТВ В КРЫМУ

положительная, за 2002 год вклады до востребования выросли более чем в 1.9 раза, что позволяет предположить их дальнейший рост, Такая динамика будет положительно влиять на устойчивый рост экономики и в дальнейшем. Для сохранения положительного роста требуется:

Повышение надежности банков (страхование вкладов)

Повышение денежных доходов населения

Корректная оценка рисков и соответствующая процентная политика банков

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ

Сбережения, как форма кредитования, тесно связаны с инфляцией. Инфляция влияет на структуру затрат как населения, так и предприятий, изменяет положение кредиторов и должников, т. е. в особенности это касается отложенного потребления или сбережений. В целом, как показывает опыт Украины, цены имеют устойчивую тенденцию к росту, что подтверждается данными, приведенными в таблице 4.

Таблица 4

Индексы потребительских цен по АРК
(декабрь к декабрю предыдущего года, проценты) [3]

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Индекс потребительских цен	252,8	145,8	112,5	120,7	124,6	116,7	107,2	98,3
Индекс цен производителей промышленной продукции	253,1	134,9	98,9	125,2	108,5	124,2	108,4	94,2

Государство может регулировать как процентную ставку, как и денежную массу, поэтому инфляция находится под его (частичным) контролем. Для определения благосостояния населения знание инфляции важно еще и потому, что заработная плата обычно отстает от инфляции, что негативно сказывается на материальном положении домохозяйств.

ВЫВОДЫ

Приведенные данные позволяют сделать следующее заключение.

1. Доходы и потребление за последние три года постепенно растут, при таких темпах роста экономики к концу первой декады третьего тысячелетия можно ожидать существенное уменьшение бедности на Украине. Однако следует заметить, что высокий темп роста экономики сохранить в долгосрочном периоде достаточно трудно, о чем свидетельствует статистика Мирового банка и ООН[3] (см. таблица 5)

2. Из всех расходов до 70 процентов денег в домохозяйствах уходит на питание, что подтверждает тезис о том, жизненный уровень в Крыму ниже удовлетворительного. При такой ситуации повышение цен на продовольствие болезненно отражается на благосостоянии семьи, так как спрос на него не эластичен и занимает очень большой удельный вес в расходах. При увеличении денежных доходов процент затрат на питание будет уменьшаться, о чем свидетельствует мировой опыт экономического развития и данные других стран. Поэтому одни из индикаторов улучшения благосостояния можно взять долю продуктов питания в расходах семей.

Таблица 5

Показатели экономического развития по уровню доходов

Категории стран	ВВП в млрд. долларов США	ВВП ППС в млрд. долларов США	ВВП на душу населения долларов США	Среднегодовые темпы роста ВВП в период 1975-99 гг.
Страны с высоким уровнем дохода	23 981,8 трлн.	22 518,3 трлн.	25 860	2.1
Страны со средним уровнем дохода	5 367,9 трлн.	13 834,9 трлн.	5 310	1.7
Страны с низким уровнем дохода	1 002,4 трлн.	4 499,0 трлн.	1 910	1.3

3. Неравномерность распределения благ является одним из характерных признаков современных экономических систем. Окончательный ответ на вопрос - каким должно быть неравенство, чтобы обеспечить эффективное экономическое развитие - дать трудно, так как страны с большой разницей в уровнях доходов не демонстрируют исключительно высоких темпов развития.

4. Из полученных доходов часть средств направляется населением на сбережения. Вклады населения в банки растут и довольно высокими темпами, однако доля сбережений (в валюте, вклады в банки, покупка ценных бумаг) в совокупном доходе уменьшилась до 1.5 процентов в 2002. В 2002 году денежные средства населения в банках впервые превысили средства предприятий, таким образом, доверие населения к банкам растет и у банков есть денежные резервы для размещения в виде займов для предприятий, что стимулирует экономический рост. Такой рост позволяет надеяться на дальнейшее развитие финансовых рынков.

Список литературы

- 1 Бородин Е. Человеческий капитал как основной источник экономического роста // Экономика Украины - 2003. - №7. - с. 48-53.
- 2 Доклад о развитии человека за 2001 год. - Нью-Йорк, Оксфорд: Оксфорд Юниверсити пресс, 2001. - 263 с.
- 3 Держкомстат України. Стат. управління АРК. Статистичний щорічник. - 2002 -, с. 600.
- 4 Зайцев Ю. Условия восстановления мотивационной природы заработной платы в переходной экономике Украины // Экономика Украины - 2002. - №8. - с. 45-50.
- 5 Маршалл А. Принципы экономической науки, т. 1. М., Издательская группа «Прогресс», 1993 - 414 с.
- 6 Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. - Издательство Московского государственного университета, 1997. - 718 с..
- 7 Тарасевич Л. С. и др. Макроэкономика, 3 издание, под ред. Тарасевича Л. С. - Издательство Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 1999. - 656 с..
- 8 Grangeas, G. Croissance, cycle longue, et repartition. Paris: Economica. 1991. - 317 pp.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 65.011.46

Цёхла С.Ю., Данченко Н.А

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Правовое регулирование предпринимательства в Украине, как и в большинстве стран СНГ отражает стремление к созданию оптимальной ее модели. Оно должно способствовать подъему экономики Украины, учитывая экономические, социальные и политические реалии украинского общества. Неоправданно затянувшийся переход экономики Украины от распределительного к рыночному механизму требует определенных изменений в отношении собственности, реального закрепления приоритета человека и переориентации на это внутреннего законодательства государства.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БИЗНЕСА

Вопросам совершенствования условий хозяйствования посвящено большое количество исследований, в частности, налогообложению осуществляемой деятельности. Но рассмотрение проблем оптимизации и выбора системы налогообложения субъектов хозяйствования по критерию его эффективности на региональном уровне не проводилось.

Конечно, каждый налогоплательщик определяет сумму платежей в бюджет и остаток средств, используемых на развитие. Но возникает вопрос: какова результативность таких платежей как на микро-, так и макроуровне?

Целью авторского исследования выступает оценка эффективности налогообложения субъектов малого бизнеса и определение сложившихся предпочтений плательщиков при выборе альтернатив обязательных платежей.

Рассмотрим условия, в которых происходит становление предпринимательства в нашей стране. Украина, выполняя функции правового государства, стремится получить своеобразную ренту от предпринимательства в виде налогов и сборов. При этом оно должно установить границы и средства осуществления права на предпринимательство, обеспечивая при этом надежный и действенный контроль, за соблюдением законности при его осуществлении.

Формализация предпринимательства в действующем законодательстве Украины проводится с учетом опыта передовых стран, достижений юридической науки и практики, и в таком качестве является залогом сохранения единого подхода к регулированию предпринимательских правоотношений и предпосылкой участия в них разных по правовым положениям и личным качествам субъектов. Легальное определение предпринимательства отражает определенный этап развития украинского общества, состояния экономики и ориентацию на вовлечение в такую деятельность широких слоев населения. Одновременно в правовом механизме предпринимательства прослеживается ориентация на объединение товаропроизводителя – человека, обеспеченного средствами производства, т. е. признании частной собственности, уравнении всех форм собственности, а значит и собственников, снятия преград

относительно количества и стоимости. Предпринимательство осуществляется лишь определенной категорией субъектов права – предпринимателями, которые имеют четко определенные юридические права и обязанности в области предпринимательства.

Развитие предпринимательства в Украине имеет ряд особенностей. Украина, как и другие страны Восточной Европы, стала на путь рыночных преобразований тогда, когда уже было завершено распределение рынков сбыта товара и в основном сформирован цивилизованный облик этого товара. Сложившиеся стандарты потребительских свойств товара, его внешнего вида, упаковки, способов продвижения на рынки, к чему украинские предприниматели не были готовы и должны были быстро этому учиться. Проникновение на эти рынки связано с конкурентной борьбой, со всеми вытекающими последствиями. Поэтому развитие и регулирование предпринимательства должно проводиться с учетом этих факторов.

В этом контексте Указ Президента Украины от 03.07.1998 г. №727 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» стал настоящей поддержкой малого бизнеса. Изменения Указа от 28.06.1999 г. №746 [1] еще больше расширили диапазон «упрощенцев» и дали возможность выбора ставки обложения [2]. И можно полностью согласиться с Лиманской Р. Г. о том, что единый налог стал подарком Президента Украины малому бизнесу [3]. Ведь результаты не замедлили сказаться.

Рост численности предпринимателей

В первую очередь это отразилось на росте количества частных предпринимателей (ЧП), работающих без статуса юридического лица. Анализ динамики численности за 2000 – 2001 годы с учетом вида налогообложения по г. Симферополю представлен в таблице 1 и на рисунке 1.

Данные таблицы 1 свидетельствует о росте численности частных предпринимателей – физических лиц из года в год. Если в 1999г. их по г. Симферополю было зарегистрировано 8892 человека, то к концу года число ЧП возрастает на 7,5% и становится равным 9652, а к концу 2001г. – это уже 13674 человека. Т.о. темпы прироста численности ЧП на 01.01.02г по отношению к 01.01.01г. составил 52,2%, а по отношению к 01.01.01 соответственно- 41,7%.

Таблица 1

Динамика численности ЧП по г. Симферополю

Наименование ЧП по видам налогов	ТЕМПЫ РОСТА								
	01.01.00	01.01.01	01.01.02	2001/2000г.		2002/2001г.		отклонения	
	кол-во (чел)	кол-во (чел)	кол-во (чел)	Базис- ные	цепные	Базис- ные	цепные	по базис.	по цепным
Фиксирован- ный налог	2119,00	2657,00	4028,00	125,39	125,39	190,09	151,60	64,70	26,21
Торговый патент	279,00	202,00	242,00	72,40	72,40	86,74	119,80	14,34	47,40
Единый налог	1676,00	1825,00	3643,00	108,89	108,89	217,36	199,62	108,47	90,73
Другие налоги	4908,00	4968,00	5761,00	101,22	101,22	117,38	115,96	16,16	14,74
Кол-во субъек- тов ЧП (всего)	8982,00	9652,00	13674,00	107,46	107,46	152,24	141,67	44,78	34,21

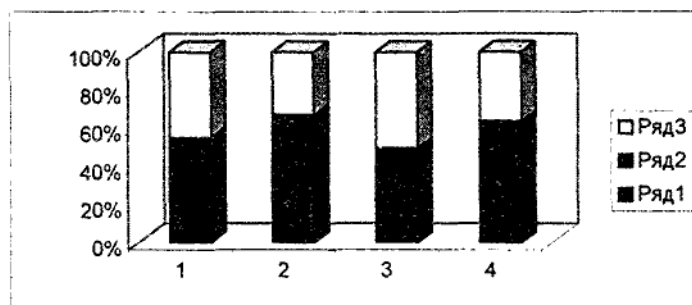


Рис. 1. Динамика численности ЧП по видам налогообложения

Структура налогов малого бизнеса

Однако меняется не только численность предпринимателей, но и их качественный состав в зависимости от вида налогообложения. Анализ таких изменений по г. Симферополю представлен в таблице 2.

Таблица 2

Динамика структуры численности предпринимателей - физических лиц, в зависимости от вида налогообложения по г. Симферополю

Наименование ЧП по видам налогов	01.01.2000		01.01.2001		01.01.2002		отклонение по численности		отклонение по уд.весам	
	кол-во (чел)	уд.вес %	кол-во (чел)	уд.вес %	кол-во (чел)	уд.вес %	00-01	02-01	00-01	02-01
Фиксированный налог	2119,0	23,6	2657,0	27,5	4028,0	29,5	538,0	1371,0	3,9	1,9
Торговый патент	279,0	3,1	202,0	2,1	242,0	1,8	-77,0	40,0	-1,0	-0,3
Единый налог	1676,0	18,7	1825,0	18,9	3643,0	26,6	149,0	1818,0	0,2	7,7
Другие налоги	4908,0	54,6	4968,0	51,5	5761,0	42,1	60,0	793,0	-3,2	-9,3
Кол-во субъектов ЧП(всего)	8982,0	100,0	9652,0	100,0	13674,0	100,0	670,0	4022,0	0,0	0,0

Таблица составлена автором по данным ГНИ г. Симферополя.

Данные, приведенные в таблице № 2, свидетельствуют о росте количества предпринимателей, работающих на фиксированном и едином налогах. Если удельный вес ЧП, работающих по фиксированному налогу в 1999г. составлял в общей структуре упрощенного налогообложения 23,6 % , то в 2000г.и в 2001г. наблюдается их рост : соответственно на 3,9% и 1,9%, а их удельный вес в общей структуре соответственно составил 27,5% и 29,5%.

Аналогичные тенденции прослеживаются и у ЧП, работающих по единому налогу. Только здесь своя картина: в 1999г. их удельный вес в общей структуре составлял 18,7% и в 2000г. практически не изменился и составил 18,9%, то в 2001г. мы наблюдаем его рост на 7,7%, т.е. удельный вес ЧП, работающих на едином налоге уже составляет 26,6%. А вот количество и удельный вес ЧП, работающих на

торговом патенте уменьшается из года в год. Если в 1999г. ЧП работающих по торговому патенту в г. Симферополе было 279 человек, и их удельный вес в общей структуре составлял 3,1%, то в 2000г. их становится 202 человека и удельный вес уменьшается до 2,1%. И несмотря на то, что в 2001 г. количество ЧП, работающих по торговому патенту увеличивается до 242 человек, удельный вес их в общем количестве ЧП снижается до 1,8%.

Вышеприведенные данные дают возможность охарактеризовать изменения в структуре и предпочтениях предпринимателей-налогоплательщиков.

Вместе с ростом предпринимательства происходит его реструктуризация, причем ЧП, которые осуществляют несколько видов деятельности ориентируются на самую простую и удобную правовую базу, а именно – единый налог. Осуществление нескольких видов деятельности диктуется реалиями современного рынка. Проще говоря, не выгодно только производить товар и ли только его реализовывать. Выгодно это совмещать. И правовая база единого налога в этом отношении самая простая, адаптированная к нескольким видам деятельности, самая отработанная. Подтверждением этому является рост частных предпринимателей, предпочитающих данный способ налогообложения.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОБЛЕМ И ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-ЧАСТНИКОВ

Однако налоговый учет по единому налогу имеет ряд существенных недостатков:

1. Книга доходов и расходов, как первичный документ учета разработана для торговли, а не для производства;
2. Отсутствуют унифицированные формы учета затрат при производстве;
3. Ряд правовых положений при определении доходов не имеет четких формулировок и дает возможность трактовать закон в каждом отдельном случае по-разному, что совершенно недопустимо.

В последнее время у частных предпринимателей четко прослеживается стремление к правильному отражению результатов своей деятельности, своевременной сдаче отчетности и четкой уплате налогов. Однако ведение учета и отчетность все время усложняются [4]. Если говорить об отчетах в фонды социального страхования и в Пенсионный фонд, то они требуют определенного уровня экономической подготовки или хотя бы квалифицированных консультаций. Однако не органы ГНИ и вышеуказанные фонды таких консультаций не оказывают. Причем помощь, не входит в обязанность инспектора ГНИ. Да и о чем можно говорить, если на одного инспектора ГНИ г.Симферополя в среднем приходится от 600 до 800 человек плательщиков. А если и оказывают, то эта работа проводится в недостаточном объеме. Например, при ГНА г. Симферополя недавно организован отдел общественных связей и массово-разъяснительной работы. Этот отдел имеет 120 функций. И лишь одна из них – это работа с «упрощенцами», которая осуществляется два раза в неделю двумя инспекторами, очередь к которым в приемные дни стоит несчетная. И это на девять тысяч частных предпринимателей г. Симферополя.

Необходимо также сказать и о недостаточном информационном обеспечении ЧП. Журналы «Баланс», «Все о бухучете» и прочие специализированные издания, достаточно дороги и при использовании требуют определенной подготовки. Пришло время решать все вышеуказанные проблемы, потому что, несмотря ни на что, упрощенная система налогообложения действительно стимулирует рост предпринимательства, который в свою очередь способствует росту занятости населения, увеличению количества отечественных товаропроизводителей, насыщению рынка собственными, товарами и услугами востребованными потребителями.

Известен и более прогрессивный отечественный опыт оказания помощи предпринимателям. Чтобы облегчить их вхождение в бизнес и его правильное ведение в областном центре г. Запорожья создано коммунальное предприятие, которое занимается оформлением разрешительных документов для субъектов хозяйствования [5]. Такие службы, в том числе консультационного характера, могут создаваться и в нашем регионе. Их функционирование, бесспорно, целесообразно: есть спрос на такие услуги, есть экономическая выгода, как для заказчиков, так и для исполнителей. Причем организовывать их можно и при учебных заведениях для повышения специального экономического уровня предпринимателей, при Центре занятости населения как помощь в обеспечении самозанятости, так и для коммерческих структур это может быть эффективным направлением их работы при достаточно квалифицированном обеспечении.

ФИСКАЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рост предпринимательства способствует увеличению поступлений денежных средств в бюджет. Это подтверждают данные таблицы 3.

Таблица 3

Анализ поступления денежных средств в бюджет
в зависимости от вида налогообложения частных предпринимателей

№ пп	Вид налогообложения	Кол-во человек	Сумма уплаченного налога, тыс.грн	Удельный вес по кол-ву %	Удельный вес по сумме
1	Патентные платежи (всего)	242	517,8	3,0	5,8
	-торговля	197	473.1	2,4	5,3
	-бытовое обслуживание	30	34.4	0,4	0,4
	-игорный бизнес	15	10.3	0,2	0,1
2	По фиксированному налогу	4028	2586.6	49,7	28,7
3	Оплата единого налога	3643	5410	49,1	65,5
4	Итого	8155	8999,9	100	100

Таблица составлена автором по данным ГНИ города Симферополя.

Анализ данных, приведенный в таблице 3, показал, что по указанным видам налогообложения работало 8155 человек. Наибольший удельный вес в общем

количестве занимают частные предприниматели работающие по фиксированному налогу – это 49,7%, а именно 4028 человек.

По единому налогу работало 3643 предпринимателей, их удельный вес в общем количестве составил 49,1% , количество частных предпринимателей, работающих по торговому патенту 242 человек, причем из них 197 человек осуществляют торговую деятельность, 30 человек бытовое обслуживание, 15 человека игорный бизнес.

Величина налогов, уплаченная в бюджет, составила в 2001 году 8999,9 тысяч гривен, причем патентные платежи составили 517,8 тысяч гривен и их удельный вес в общей структуре платежей составил 5,8%, платежи по фиксированному налогу составили 2586,6 тысяч гривен и их удельный вес в общей сумме платежей составил 28,7%. Наибольший удельный вес (65,5%) в общей сумме налоговых поступлений составили поступления от уплаты единого налога, а именно 5410 тысяч гривен.

Каждый предприниматель самостоятельно выбирает разрешенный законодательством способ налогообложения, основываясь собственными принципами. Как правило, это справедливость, объективность, простота расчета, экономия времени и выгодность для плательщика. При этом для бюджета не все варианты налоговых платежей равнозначны.

Таблица 4

Анализ эффективности поступлений налоговых платежей
в бюджет по видам налогообложения

№ п/п	Вид налогообложения	Кол-во, человек	Сумма уплаченного налога, тыс.грн	Сумма уплаченного налога одним плательщиком, тыс.грн
1.	Патентные платежи (всего)	242	517,8	2,14
	-торговля	197	473,1	2,4
	-бытовое обслуживание	30	34,4	1,14
	-игорный бизнес	15	10,3	0,69
2.	По фиксированному налогу	4028	2586,6	0,64
3.	Оплата единого налога	3643	5410	1,49
4.	Итого	8155	8999,9	1,1

Таблица составлена автором по данным ГНИ города Симферополя.

Из анализа, приведенного в таблице 4, видно, что наиболее эффективным видом налогообложения, и с точки зрения наполнения бюджета, является единый налог.

ВЫВОДЫ

На данном этапе развития предпринимательства и совершенствования налоговой системы в нашей стране наиболее предпочтительным как для плательщиков-частников, так и значимым для бюджета выступает упрощенный способ налогообложения предпринимательской деятельности – уплата единого налога. Конечно же, это не единственно приемлемый способ, но как свидетельствует официальная статистика, наиболее посильный и достаточно

эффективный для малого бизнеса, когда население организует самозанятость. Следовательно, в наличии имеем экономический, фискальный, а также высокий социальный эффект. Значит, эта система налогообложения жизнеспособна, а для ее укрепления и развития следует устранить некоторые неурегулированные вопросы правовой регламентации и обеспечить достаточно полное и доступное информационное обеспечение предпринимателей.

Список литературы

- 1 Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства: Указ Президента Украины (в редакции от 28.06.99г. № 746/99) // *Официальный вестник Украины*, 1999. - №26 (16.07).- 27с.
- 2 Альтернативные способы налогообложения // *Бухгалтерия*, 2001. - № 38. – С.12-15.
- 3 Лиманская Р. Г. Единый налог — подарок Президента Украины малому бизнесу // *Баланс*, 2002, № 37. – С. 6-9.
- 4 Васькин В.Н. О едином налоге субъектов малого предпринимательства // *Бухгалтерия*, 2000. - № 17. – С.11-14.
- 5 Вачаев О. Во весь голос // *Бизнес*, 2002. - № 51. – С.34-35.

Поступило в редакцию 15.09.2003.

УДК 330.131.7: 631.15

Чепурко В.В.

ОЦЕНКА ЗОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОГО РИСКА ПРОИЗВОДСТВА ПОДСОЛНЕЧНИКА В УКРАИНЕ

Проблема зонально-отраслевого риска связана с решением важных задач, стоящих перед агропромышленным комплексом страны. В Украине, характеризующейся большим разнообразием почвенных и климатических условий аграрного производства и производящей десятки видов продукции растениеводства, зонально-отраслевой риск оказывает объективно весомое влияние на стабильность производства в отрасли и уровень её экономической эффективности. Поэтому его оценка имеет большое народнохозяйственное значение.

Важная роль в продовольственном балансе и валютных поступлениях от экспорта принадлежит подсолнечнику. Ежегодные урожаи этой важнейшей технической культуры получают на всей территории кроме четырёх областей северо-запада: Волынской, Львовской, Ровенской и Киевской. Причем в динамике уровень урожайности характеризуется значительной и дифференцированной по областям вариацией, определяемой различиями в погодно-климатических условиях, что свидетельствует о наличии объективного зонально-отраслевого риска. В связи с этим проблема измерения и оценки зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в Украине имеет непосредственную связь с решением важнейшей народнохозяйственной задачи получения стабильных и высоких урожаев для обеспечения экспортных потребностей и сырьевой базы масложирового производства.

В научных публикациях по проблемам экономического риска в аграрном секторе экономики рассматриваются методические подходы к принятию решений с учетом риска [1], разработаны и апробированы математические модели оптимизации структуры производства предприятий минимизирующие риск, обусловленный влиянием погодно-климатических условий [2], анализируются возможные мероприятия, снижающие уровень риска аграрных предприятий [3]. Вместе с тем, при этом не предложено конкретных целостных методик оценки и измерения риска производства отдельных продуктов в зависимости от зональной дифференциации природных и климатических условий.

Риск производства маслосемян подсолнечника рассматривался при исследовании риска в сфере переработки подсолнечника, как производственный риск, обусловленный нестабильностью сырьевой базы [4]. Однако он оценивался в абсолютном измерении и в целом по предприятиям ассоциации «Укроліяпром».

Таким образом, оценка зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в Украине не выполнялась, так как для её проведения не разработано необходимое научно-методическое обеспечение.

ОЦЕНКА ЗОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОГО РИСКА ПРОИЗВОДСТВА ПОДСОЛНЕЧНИКА В УКРАИНЕ

Цель исследования, отраженного в данной статье, - выполнить оценку зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в Украине с помощью математико-статистической методики, разработанной автором.

При этом решаются следующие задачи:

уточняется временной интервал для адекватной оценки зонально-отраслевого риска;

определяется система коэффициентов измерения зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в областях Украины;

выполняется районирование территории Украины по уровню риска производства подсолнечника.

Оценка зонально-отраслевого риска производства подсолнечника выполнялась по методике, разработанной автором [5; 6]. При этом первоначально был проведен анализ максимально продолжительных динамических рядов за 1966-2002 г.г., который выявил проблему нарушения требований стационарности динамических рядов, необходимой для обособления случайной составляющей колеблемости, которая относится на счет влияния природно-климатических факторов.

При достаточно продолжительном отрезке времени влияние погодно-климатических условий на урожайность должно быть абсолютно случайным. Поэтому задачей объективной оценки зонально-отраслевого риска является нивелирование неслучайной составляющей в динамических рядах урожайности сельскохозяйственных культур. Это достигается путём оценки тренда динамического ряда и его вычитания из эмпирических значений ряда.

В соответствии с математико-статистической теорией анализа временных рядов в результате должен получаться ряд случайных остатков, представляющий собой случайный стационарный процесс так называемого «белого шума» [7]. Графическим отображением «белого шума» является пилообразная линия, расположенная симметрично относительно горизонтальной нормальной оси.

Анализ динамического ряда урожайности за 1966-2002 г.г. показал явную неслучайность снижения уровней в 1991-2002 г.г. (рис. 1).

Эти снижения обусловлены не природными, а экономическими факторами, связанными с кризисом переходного периода. По подсолнечнику они обусловили даже отрицательную тенденцию тренда, что не могло не отразиться на ряде отклонений от тренда, который весьма далёк от «белого шума».

Для достижения рядов остатков близких к «белому шуму» возможно два пути. Можно применить нелинейные модели тренда, например полиномы второго третьего и более высоких порядков, либо отсечь неслучайную часть динамического ряда.

Первый способ позволит подобрать форму тренда, воспроизводящую снижения урожайности с 1991 года по 2002 год. Однако при этом полином в силу своих свойств аппроксимирует случайные колебания в начале и середине временного ряда. Тем самым будет необоснованно уменьшена случайная колеблемость от тренда и следовательно, неадекватно оценен зонально-отраслевой риск. В идеале существует функция, которая как угодно близко аппроксимирует эмпирический ряд.

Однако это практически не имеет ничего общего с выявлением тренда, который должен обобщать преимущественную тенденцию.

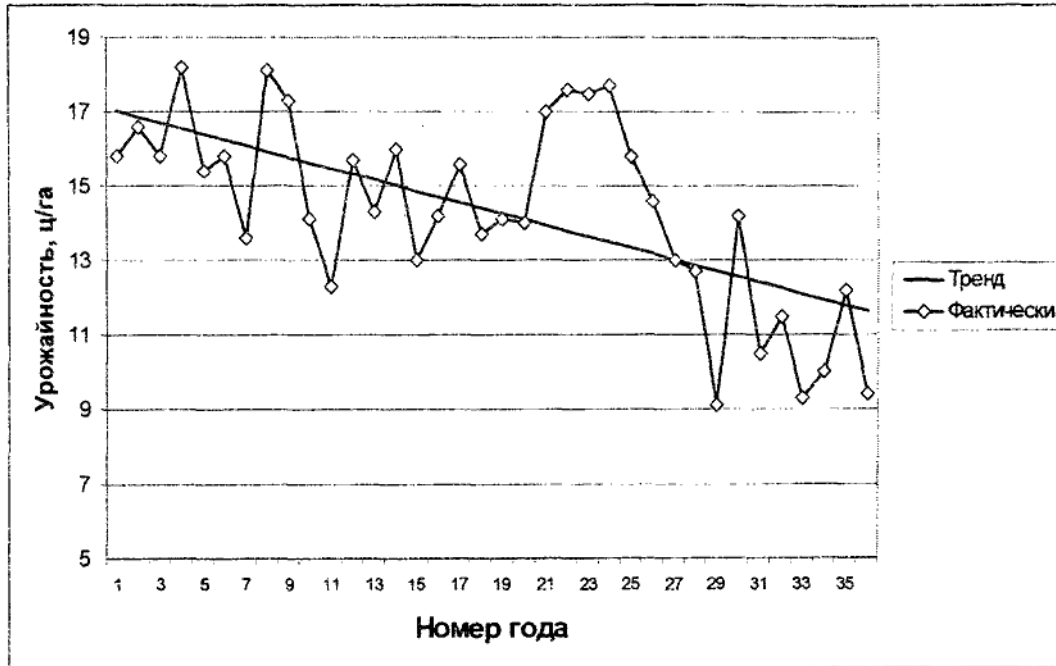


Рис. 1. Динамика урожайности подсолнечника в Украине за 1966-2002 г.г.

Поэтому более реалистичен и результативен второй подход. Временные ряды с 1966 года по 1991 год отражают последовательную тенденцию роста урожайности, хорошо аппроксимируемую линейным трендом.

С помощью компьютерных программ, разработанных автором, рассчитывались семь коэффициентов, всесторонне характеризующих колеблемость урожайности, и интегральный коэффициент зонально-отраслевого риска [6]. По тренду, вычисляемому с помощью метода наименьших квадратов, рассчитывались относительное среднее линейное отклонение, коэффициент колеблемости и относительное максимальное отрицательное отклонение от тренда. По отклонениям от тренда, определяемого с помощью симплексного метода линейного программирования, вычислялись относительное среднее отклонение, средняя относительная отрицательная колеблемость, средняя максимальная отрицательная колеблемость, отношение суммы снижений к сумме превышений. Интегральный коэффициент зонально-отраслевого риска определялся как средняя геометрическая этих семи частных коэффициентов.

Зонально-отраслевой риск производства подсолнечника имеет значительную межобластную вариацию (табл. 1).

**ОЦЕНКА ЗОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОГО РИСКА ПРОИЗВОДСТВА
ПОДСОЛНЕЧНИКА В УКРАИНЕ**

Таблица 1

Характеристики зонально-отраслевого риска производства
подсолнечника в Украине

Области и показатели	Колеблемость	Максимальная отрицательная колеблемость	Отношение снижения к превышениям	Отрицательная колеблемость	Колеблемость от симплексного тренда	Относительное максимальное снижение	Интегральный коэффициент риска
Украина	0,104	0,209	1,507	0,096	0,086	0,135	0,164
АР Крым	0,195	0,331	1,015	0,174	0,159	0,300	0,263
Винницкая	0,196	0,487	1,683	0,203	0,150	0,362	0,310
Донецкая	0,129	0,224	1,976	0,145	0,109	0,215	0,216
Днепропетровская	0,131	0,213	0,659	0,061	0,107	0,140	0,152
Житомирская	0,282	0,324	0,660	0,179	0,207	0,325	0,286
Закарпатская	0,282	0,731	1,732	0,305	0,222	0,484	0,428
Запорожская	0,152	0,328	1,132	0,147	0,127	0,263	0,231
Ивано-Франковская	0,247	0,416	1,357	0,351	0,305	0,494	0,391
Киевская	0,175	0,394	1,016	0,140	0,139	0,231	0,238
Кировоградская	0,143	0,400	2,007	0,145	0,108	0,285	0,244
Луганская	0,161	0,268	0,708	0,111	0,124	0,174	0,191
Николаевская	0,119	0,295	0,774	0,095	0,092	0,187	0,169
Одесская	0,120	0,279	1,320	0,127	0,103	0,250	0,201
Полтавская	0,142	0,356	0,851	0,113	0,113	0,204	0,200
Сумская	0,209	0,580	1,334	0,198	0,160	0,354	0,313
Тернопольская	0,241	0,704	1,054	0,197	0,177	0,326	0,322
Харьковская	0,131	0,287	0,956	0,111	0,104	0,189	0,188
Херсонская	0,222	0,511	1,521	0,209	0,173	0,370	0,328
Хмельницкая	0,237	0,466	0,781	0,180	0,206	0,340	0,297
Черкасская	0,185	0,497	1,488	0,193	0,149	0,301	0,292
Черновицкая	0,227	0,496	1,731	0,253	0,184	0,444	0,356
Черниговская	0,192	0,383	0,939	0,165	0,157	0,274	0,259
Среднее	0,183	0,399	1,226	0,169	0,151	0,289	0,263
Максимальное	0,282	0,731	2,007	0,351	0,305	0,494	0,428
Минимальное	0,104	0,209	0,659	0,061	0,086	0,135	0,152
Коэффициент вариации	28,89	35,98	34,33	39,89	34,09	34,87	28,24
Относительный размах	0,970	1,308	1,099	1,711	1,457	1,240	1,054

Значения интегральных коэффициентов зонально-отраслевого риска интерпретируются в соответствии со шкалой: менее 0,2 – низкий, от 0,2 до 0,25 – умеренный, от 0,25 до 0,3 – средний, от 0,3 до 0,35 – повышенный, 0,35 и более –

высокий. Зонально-отраслевой риск производства маслосемян подсолнечника в Украине в целом и четырёх областях оценивается как низкий, в шести областях – как умеренный, в пяти – как средний, в четырёх – как повышенный и в трёх – как высокий. Таким образом, имеют место все пять градаций степени зонально-отраслевого риска, что отражается на высоком уровне коэффициента вариации. В областях с повышенной и высокой степенью риска проявляется повышенная общая колеблемость при частых и значительных падениях урожайности. Также наблюдается концентрация областей в зоны одинаковой степени риска (рис. 2).

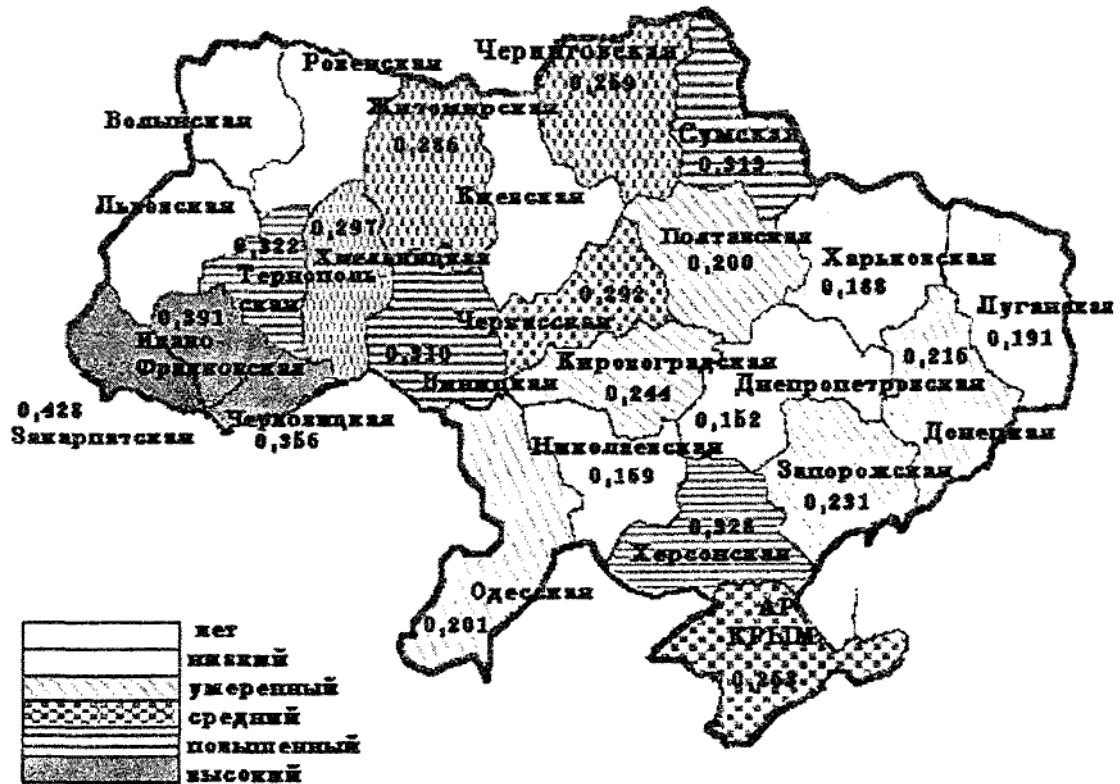


Рис. 2. Уровень зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в областях Украины.

Проведенные исследования дают основания для формулировки ряда *выводов*, имеющих научное и практическое значение. Зона низкого и умеренного риска производства подсолнечника расположена с Одесской области на юге на северо-восток и восток и включает девять областей. В этой зоне имеются объективные условия для получения стабильных урожаев подсолнечника. В Херсонской области АР Крым риск соответственно повышенный и средний. В направлении из центра на запад риск повышается, достигая в западных областях высокого уровня.

**ОЦЕНКА ЗОНАЛЬНО-ОТРАСЛЕВОГО РИСКА ПРОИЗВОДСТВА
ПОДСОЛНЕЧНИКА В УКРАИНЕ**

Оценка и анализ зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в областях Украины создают базу для объективной оценки результатов производственной деятельности, совершенствования структуры посевных площадей в областях и в стране в целом, управления резервами продукции, размещения мощностей перерабатывающих предприятий и ёмкостей хранилищ. Результаты данного районирования зонально-отраслевого риска являются необходимой основой или предпосылкой для дальнейших исследований в этих аспектах.

Список литературы

- 1 Андрійчук В., Бауер Л. Менеджмент: прийняття рішень і ризик.-- К.: КНЕУ, 1998. -- 316 с.
- 2 Наконечний С.І., Савіна С.С. Погодний ризик АПК: адаптивне моделювання, економічне зростання та прогнозування. – К.: ДЕМІУР, 1998. – 186 с.
- 3 Ничипорук О.Ю. Вплив управлінських рішень на рівень ризику підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 139. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002 С. 3-8.
- 4 Карман С.В. Оцінка та прогнозування економічного ризику у сфері переробки соняшнику: Автореф...канд. екон. наук: 08.06.01 / Харьк. нац. агр. ун-т. – Харьков, 2003, 20 с.
- 5 Чепурко В.В. Зонально-отраслевой риск производства зерна в Украине // Культура народов Причерноморья.-- 2000.-- №13.-- С. 39-41.
- 6 Чепурко В.В. Оцінка зонально-галузевого ризику аграрного виробництва // Економіст.-- 2000.-- №6.-- С. 74-77.
- 7 Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. Учебник для вузов. -- М.: ЮНИТИ, 1998. --1022 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

УДК 336

Швец И.Ю.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ И ПРОЦЕССОВ СМЕНЫ ЛИДЕРОВ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

ПРОБЛЕМЫ КЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ПРИМЕНЕНИИ К СОВРЕМЕННОМУ РЫНКУ ПРОДУКТА

Рынок любого продукта изменяется в течение определенного времени. Могут произойти изменения в технологии производства продукта, структуре рынка, может смениться лидер в производстве и экспорте продукта. С течением времени производство продукта может быть распределено по миру более равномерно. Встает вопрос: каковы закономерности динамики экспортной структуры, что заставляет одни отрасли выдвигаться на первый план, а другие – сокращать объемы производства? Затруднения классической теории сравнительных преимуществ стимулировали появление новых подходов к проблеме международного разделения труда.

На основе одного из них была построена концепция «жизненного цикла продукта». Разработкой этой теории занимались такие экономисты, как М. Познер, Г. Хуфбаур, Л. Уэллс и другие, а первое систематическое изложение ее появилось в 1966 г. в статье американского ученого Р. Верона «Международные инвестиции и международная торговля в свете цикла жизни продукта».

Анализ публикаций по проблеме экономической концепции цикла жизни продукта и структуры мирового товарооборота

Согласно экономической концепции цикла жизни продукта предполагается, что производство продукта будет перемещаться из технологически передовых стран в страны менее развитой периферии по мере того, как технология производства будет становиться более устоявшейся и стандартизированной [1]. Экономическая концепция жизненного цикла продукта соответствует мировой истории развития многих отраслей. Такие отрасли, как кожевенная, текстильная, целлюлозно-бумажная, радиотехническая, развитие которых началось в начале века в Европе, США, в настоящее время переместились в развивающиеся страны и эти товары импортируются из этих стран в индустриальные страны. Такие же тенденции прослеживаются в отраслях нефтехимии, производстве электронных товаров, туристических услуг.

В стоимостной структуре мирового товарооборота преобладают промышленные товары, произведенные в индустриальных странах, меньшую часть составляют минеральное сырье, сельскохозяйственная продукция и промышленные товары развивающихся стран [2].

В распределении ВВП индустриальных стран наблюдается постоянная тенденция роста доли тех. Кто разрабатывает новые технологии, нововведения, и

тех, кто обладает достаточными знаниями и умениями, чтобы применять их в производстве.

Каждый товар проходит свой жизненный цикл. Целесообразно новый продукт производить в стране, где он был создан. Этому способствуют следующие факторы: для производства продукта требуется передовое оборудование, квалифицированная рабочая сила, т. к. страна, в которой появился новый товар, относится к странам с высоким доходом и, следовательно, население с высоким платежеспособным спросом может приобретать новые товары, относящиеся к предметам роскоши. С течением времени технологический процесс производства продукта отрабатывается, издержки снижаются. Продукт занимает место обычных товаров и его производство в стране с высоким уровнем технологии теряет экономический смысл. В связи с этим производство продукта перемещается в страны, стоящие на более низком уровне технологического развития и использующие стандартную технологию. И на последнем этапе жизненного цикла товара для его производства не нужно использовать рабочую силу с высокой квалификацией и его производство перемещается в страны с избытком дешевой рабочей силы.

В соответствии с концепцией жизненного цикла продукта, если научные исследования и разработки перестанут быть решающим фактором сравнительного преимущества, производство переместится в страны, располагающие сравнительными преимуществами по другим элементам затрат, например, неквалифицированному труду. Таким образом, развивающиеся страны могут стать ведущим экспортером новых товаров определенной отрасли, а могут и отстать в их производстве еще больше, если в данной отрасли произойдет серия технологических прорывов.

В ходе данного исследования ставилась *задача* анализа влияния жизненного цикла продукта на КСП рекреации.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА К ТУРИСТИЧЕСКИМ УСЛУГАМ

Теория «жизненного цикла продукта» может быть применена не только по отношению к отраслям производящим товары, как это мы наблюдаем в научных исследованиях посвященных данному вопросу, но также и к отраслям – услуг. Например, туризму.

В международном туризме ключевым элементом туристического продукта является туристический центр, которому присуща эволюция, аналогичная жизненному циклу товара. В туризме все начинается с исследования небольшой группы путешественников – первооткрывателей, которые хотят избежать инструктивных путешествий и любоваться дикой не урбанизированной природой.

На стадии внедрения жители новых туристических местностей сами начинают привлекать путешественников, предлагая им услуги по размещению, питанию, перевозке и т.д. Дальнейший рост числа туристов стимулирует местные власти развивать инфраструктуру рекреации.

Далее следует стадия развития, когда число туристов интенсивно растет, особенно в пиковые периоды, иногда превышает численность местного населения. Контроль за развитием туризма переходит из рук местной администрации в руки

внешних компаний, которые быстрыми темпами начинают развивать инфраструктуру, изменяя облик существующего курорта. Однако это бурное развитие имеет и свою негативную сторону – чрезмерное увеличение численности населения и связанную с этим нагрузку на места жизнеобеспечения. На этой стадии развития находятся такие страны, как Тунис и Марокко.

На стадии зрелости сначала замедляется рост прибытий иностранных гостей, хотя общее число прибывающих все растет и превышает численность местного населения. Центр туризма превращается в полностью загруженную часть индустрии туризма с отелями крупных транснациональных гостиничных цепей и франчайзинговыми предприятиями. Далее развития этого центра бизнеса, отдыха и развлечений достигает своего пика, после чего мода на него падает, и он держится за счет повторных прибытий, которые стоят больших усилий, предпринимаемых центром. У последнего возникают экономические и социальные проблемы. Наглядным примером таких центров туризма могут служить знаменитые курорты Испании, Италии и Франции, а также курорты Карибского бассейна.

На заключительной стадии упадка туристический центр становится малопривлекательным для большинства туристов и при сильно зависимым от редких путешественников на короткие каникулы или отдыхающие из ближайших регионов. Власти пытаются оживить центр с помощью привлечения клиентов, используя новые каналы продвижения и сбыта или переоснащая центр для использования в других целях. Например, так случилось с известным курортом в США под Нью-Йорком – Атлантик-Сити, который был превращен в центр игорного бизнеса.

В соответствии с концепцией жизненного цикла продукта, отрасль, прошедшая все стадии жизненного цикла покидает страну, в которой она появилась и перемещается в другие страны. И здесь возникает очень серьезный вопрос. Если за первой отраслью страну покинет вторая, третья и т.д., не случится ли так, что менее развитые страны могут догнать лидера, т.к. на стороне этих стран есть ряд существенных преимуществ:

возможность использования новейших технологий без дополнительных издержек;

дешевая рабочая сила.

Эти тенденции ведут к утрате экономического лидерства промышленно-развитыми странами.

Для стратегии повышения роли рекреационного комплекса региона в международных хозяйственных связях важен анализ процесса конкуренции и смены лидеров на рынке. Для такого анализа необходимо дать объяснение понятию экономический лидер. Экономический лидер – это экономический агент или группа экономических агентов, получающая сравнительно высокие средние доходы, которые являются результатом наличия преимуществ: высокого уровня знаний, более высокой квалификации, наличия капитала.

Основываясь на выше сказанном, можно рассматривать понятия «лидирующая фирма», «лидирующий регион», «лидирующая страна».

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ И ПРОЦЕССОВ СМЕНЫ ЛИДЕРОВ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Несмотря на свои достоинства теория «жизненного цикла продукта» унаследовала от классической теории невнимание к социальному контексту хозяйственной деятельности. При ближайшем рассмотрении она оказывается не более чем технологической разновидностью теории сравнительных преимуществ. Теоретики «жизненного цикла продукта» абстрагируются от социального содержания многонационально предпринимательства. Транснациональные компании рассматриваются лишь как средство соединения фаз производства. Естественно, что под таким углом зрения в ее деятельности выделяются только позитивные моменты, выгодные инвесторам, и принимающей стране.

Между тем, цели транснациональных компаний, состоящие в получении повышенной прибыли, могут быть достигнуты не только посредством внедрения передовой технологии и совершенствования форм управления производством, как предполагают теоретики «жизненного цикла продукта», но также и путем эксплуатации населения, природных ресурсов, подавления отраслей в национальной экономике принимающей страны. Абстрагирование от негативных последствий деятельности транснациональных компаний делает концепцию «жизненного цикла продукта» односторонней.

ВЫВОДЫ

Приоритетность национально-государственных интересов позволит руководству региона своевременно реагировать на происходящие изменения развития в рекреационном комплексе, в связи с изменением этапа жизненного цикла отрасли и создавать позитивные условия, выгодные и инвесторам, и региону.

Таким образом, для целостной концепции лидирования региона на международном рынке туристических услуг в условиях интеграции в систему мирового хозяйства необходимо учитывать следующие закономерности:

руководство региона при повышении роли рекреационного комплекса в мировое хозяйство должно проводить целенаправленную политику для каждого фактора производства, причем основные параметры этих частных политик должны соответствовать национально-государственным интересам страны;

руководство региона в условиях интегрируемой экономики должно поддерживать и стимулировать основной фактор лидирования -- научно -- технический прогресс;

интеграционный процесс должен соответствовать сложившейся структуре внешнеэкономической деятельности страны и типу экономического роста;

По мере развития мировой экономики происходят изменения закономерностей международной торговли и конкуренции, эти изменения могут происходить за очень короткий промежуток времени.

Список литературы

- 1 Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Экономика, 1992. – 148 с.
- 2 Экономика зарубежных стран. - К.: Либіть, 1996.- 416 с.

Поступило в редакцию 15.09.2003

АННОТАЦИИ

Адаманова З.О. **Перспективы инновационного развития Украины.**

Основными этапами развития механизмов осуществления инновационной деятельности являются долгосрочное прогнозирование, формирование перечня стратегических направлений и региональных программ, создание системы органов регулирования инновационной деятельности и эффективного механизма концентрации научно-технических ресурсов, объемное финансирование инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационное развитие, технологические парки, стратегия, долгосрочное прогнозирование.

Асанова Э.Р. **Правовое регулирование деятельности промышленно-финансовых групп в Украине.**

В статье предложены рекомендации по совершенствованию Закона Украины «О промышленно-финансовых группах в Украине» в направлении расширения сфер регулирования и доработки действующих норм.

Ключевые слова: промышленно-финансовая группа (ПФГ), Головное предприятие ПФГ, Центральная компания ПФГ.

Василенко В.А. **Концептуальная модель непрерывного стратегического планирования устойчивого развития предприятия.**

В статье предлагается алгоритм решения задачи, которая носит общий концептуальный характер и направлена на непрерывное стратегическое планирование устойчивого развития предприятия

Ключевые слова: стратегическое планирование, развитие, устойчивость, управление

Вязовик С.М. **Процесс формирования стратегии финансирования инвестиционных программ предприятий**

В статье рассмотрены методические основы формирования стратегии финансирования инвестиционных программ предприятия. Предложена схема процесса формирования стратегии финансирования инвестиционных программ предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, предприятие, программа, стратегия, финансирование.

Грец О.П. **Экологический маркетинг региона: методологические аспекты формирования и управления.**

В работе проанализированы основные методологические аспекты формирования системно-экологического маркетинга региона. На основе использования программно-целевого подхода дано обоснование экологическим, экономическим, социальным, научно-техническим целям и задачам регионального развития.

Ключевые слова: экологический маркетинг, региональное управление, механизмы регионального управления.

Диденко А.Н. **Особенности конкурентоспособности малых предприятий Крыма во фрагментированных отраслях**

В статье изложены сущность малых предприятий фрагментированных отраслей и особенности их функционирования в современных условиях конкуренции в Крыму

Ключевые слова: малые предприятия, конкурентоспособность.

Дихтярь А.И. **Приоритеты функционирования и развития вузов евроинтегрирующейся Украины.**

В статье рассматриваются приоритетные направления деятельности вузов Украины в контексте системного подхода к реализации стратегии евроинтеграции, мировых тенденций и опыта

Ключевые слова: качество, система образования, интеллектуальный капитал, толерантность, евроинтеграция

Елизаров А.Т. Формы проявления теневой экономики в Украине.

В статье описаны известные формы теневой экономики и предложены пути уменьшения ее масштабов.

Ключевые слова: рукопись, ученые записки ТНУ, теневая экономика.

Ермишин П.Г., Игошин М.М. Образовательные услуги на отечественном рынке труда.

В статье проведено исследование в области взаимодействия сферы образовательных услуг и рынка труда в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: рынок труда, образовательные услуги, уровень образования

Карташевская И.Ф. Организационно-методические подходы расчета экономических выгод от функционирования курортно-рекреационного, туристского региона.

Разработана логистическая система последовательности операций, необходимых для расчета экономических выгод от функционирования курортно-рекреационного, туристского региона. Является первоначальным этапом картографического анализа территориального рекреационного комплекса.

Ключевые слова: экономическая выгода, кластерная географическая модель, базисная модель территориального рекреационного комплекса.

Коваленко Н.Г. Социально-экономические проблемы заповедников.

В статье рассмотрены основные социально-экономические проблемы особо охраняемых природных территорий на примере Крымского природного заповедника и Симферопольского лесохозяйственного хозяйства, определены пути их решения для развития хозяйственной и природоохранной деятельности.

Ключевые слова: социально-экономические проблемы, заповедник, лесопользование, рекреация

Колесник В.И. Финансовые аспекты деятельности акционерных обществ Автономии Республики Крым.

В статье рассматриваются финансовые результаты деятельности акционерных обществ в Автономной Республике Крым. Проанализированы отдельные факторы, оказывающие влияние на динамику величины доходов и чистой прибыли акционерных обществ. Сделаны выводы о нестабильности финансового состояния предприятий.

Ключевые слова: акционерные общества, финансовые результаты.

Кузьмина О.М. Типология городов – центров локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона по времени возникновения и наибольшей активности функционирования.

Рассматриваются исторические этапы развития городов – центров локализации внешнеэкономических связей (в античный, средневековый, период новой и новейшей истории) и какие изменения под воздействием внешнеэкономических связей происходили в структуре хозяйства Крымского региона.

Ключевые слова: типология, время возникновения и наибольшая активность функционирования, города – центры локализации внешнеэкономических связей, Крымский мезорегион.

Кулишенко Т.В. Альтернативный источник финансирования предприятий связи.

В статье описаны основные проблемы венчурного инвестирования на коммуникационном рынке Украины. Также предложены пути выхода из кризиса.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, рынок ТМТ - компаний, инвестиционный проект.

Мартовой А.В. Методика оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов.

В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов. Предложены показатели оценки эффективности.

Ключевые слова: эффективность, Интернет-реклама, показатель, транзакция, действие, клиент

Марциновский П.Н. Торговля между Крымом и Турцией во второй половине XIX века и ее влияние на состояние внутреннего рынка полуострова.

В статье раскрыты основные характеристики торговых связей между Турцией и Крымом во второй половине девятнадцатого века. Выявлены основные периоды их трансформации под влиянием европейского рынка, внутреннего рынка полуострова, русско-турецких отношений и некоторых других факторов.

Ключевые слова: экспорт, импорт, торговля, Турция, Крым.

Мацебера С.А. Информатизация процесса подготовки менеджеров.

В статье рассматриваются вопросы информатизации процесса подготовки менеджеров, новые представления о компьютерной грамотности специалиста, а также о новом подходе к проектированию автоматизированного рабочего места менеджера.

Ключевые слова: информатизация, компьютерная грамотность менеджера, автоматизированное место менеджера.

Миронова Т.Л. Ориентиры уровня экономической безопасности в целевых программах.

В статье предложена система показателей, характеризующих целевые ориентиры уровня экономической безопасности на уровне государства и на уровне предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, целевые программы, оценочные критерии.

Нагорская М.Н. Теоретические основы эффективного менеджмента.

В данном исследовании на базе анализа результатов работы промышленности даны предложения по повышению эффективности управления посредством совершенствования процесса и методов принятия управленческих решений.

Ключевые слова: эффективность, эффективный менеджмент, результаты деятельности, управленческие решения, математические модели.

Нехай В.В. Совершенствование маркетинговой стратегии предприятия на внешнем рынке

Статья затрагивает проблемы деятельности предприятия на внешнем рынке, указывает на необходимость выработки стратегического плана внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, стратегии маркетинга, коммерческие функции.

Онищенко К.Н. Об оценке антикризисной стратегии АПК Украины.

В статье сравниваются последствия экономических реформ АПК Украины и России. Представлена схема программы выхода из кризиса в аграрном секторе экономики Украины на основе создания Национального земельного банка.

Ключевые слова: АПК, государственное регулирование, земельное право, Национальный земельный банк.

Остроухова Л.В. Системный подход как методологическая основа организации профессиональной подготовки специалистов-менеджеров в Украине.

В статье рассмотрена подготовка специалистов-менеджеров с позиций теории и методологии системного подхода. Проведен анализ основных компонентов рассматриваемой системы: структуры, содержания и функций подготовки менеджеров в вузах Украины.

Ключевые слова: Система, системный подход, профессиональная подготовка, специалист-менеджер.

Подсолонко Е.А. Анализ эффективности использования человеческих ресурсов в Крыму.

Рассмотрены две основные составляющие, характеризующие эффективность использования человеческих ресурсов в Крыму: занятость населения и безработица. Приведено сравнение количества занятого малым предпринимательством населения с числом зарегистрированных безработных по городам и поселкам Крыма. Проанализирован уровень образования населения по сферам его экономической занятости. Сформулированы предложения по возрождению в городах и поселках Крыма системы переподготовки кадров как важнейшего условия обеспечения роста эффективности

использования человеческих ресурсов.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, занятость населения, безработица, переподготовка кадров

Подсолонко В.А. Результативность услуг транспорта и связи в Крыму.

Рассмотрены результаты двух отраслей сферы услуг в Крыму, транспорт и связь, занимающие 48,2 % от объема услуг всех видов экономической деятельности. Показана роль этих двух видов услуг как в развитии производства и экономики, так и в удовлетворении потребностей населения. Выявлена роль всех видов транспорта в социально-экономическом развитии Крыма. Подчеркнута динамичность роста доходов предприятий от оказания услуг связи организациям и населению. Показано подорожание стоимости одного почтового отправления вдвое за период с 1998 по 2002 гг. и сокращение количества отправлений газет и журналов на одного жителя за этот период на 38%.

Ключевые слова: услуги, результативность, транспорт, связь, население.

Полонская Н.А. «Исторический опыт программно-целевого планирования».

В статье большое внимание уделяется анализу исторического опыта программно-целевого планирования и обоснованию перспектив развития этого методического подхода в условиях постсоветской Украины.

Ключевые слова: программно-целевое управление и планирование, целевая программа.

Ротанов Г.Н. Анализ конкурентоспособности производства скоростных кораблей.

В работе проведен анализ конкурентоспособности производства скоростных судов в Украине. На основе проведенного анализа определены направления повышения конкурентоспособности ОАО ФСК «Море» на мировом рынке.

Ключевые слова: судостроение, конкурентоспособность, стратегический менеджмент.

Самолук И.В. Ведение в понятийный аппарат термина «компетентность».

В статье проведен аналитический обзор значения термина «компетентность», определено понятие компетентности руководителей предприятий, а также предложены пути её развития.

Ключевые слова: компетентность, развитие компетентности, руководители предприятий

Скоробогатова В.В., Подсолонко В.А. Проблемы обеспечения экономической устойчивости развития мукомольной промышленности.

Рассмотрены проблемы обеспечения высокой экономической устойчивости в развитии важного звена пищевой промышленности Украины и Крыма – производства муки и хлеба. Выполнен анализ развития этой отрасли в долгосрочной ретроспективе. Выявлены внешние факторы воздействия на экономическую устойчивость предприятий мукомольной промышленности. Предложены перспективные мероприятия по развитию производства муки, обеспечивающие поддержание экономической устойчивости этого производства.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, затраты, производство муки, инновации

Скоробогатова Т.Н. Управление запасами на предприятиях общественного питания.

Статья посвящена вопросам управления запасами в общественном питании: определению роли в хозяйственной деятельности предприятия, выявлению специфики потребления в зависимости от конкурентной стратегии и оптимизации. Предприятие общественного питания представлено как собственно логистическая система и как субъект хозяйственных связей в системе высшего порядка – логистической сети.

Ключевые слова: предприятие общественного питания, запасы, услуга, логистическая система, логистическая сеть, эффективность.

Твердохлебов Н.И. Метод дискуссии в преподавании экономики.

Рассматриваются основные вопросы организации и проведения дискуссии в форме дебатов на семинарских занятиях по экономическим дисциплинам.

Ключевые слова: метод дискуссии, дебаты, преподавание экономики.

Храпко В. Н. **Доходы и расходы домохозяйств в Крыму.**

В статье рассмотрены вопросы доходов и расходов населения Крыма, проведен анализ, и в некоторых случаях сделан прогноз тенденций экономического развития

Ключевые слова: доход, потребление, распределение, Крым

Цёхла С.Ю., Данченко Н.А. **Эффективность упрощенной системы налогообложения.**

В статье раскрыта сущность упрощенного налогообложения, рассмотрены направления развития регламентации предпринимательской деятельности. Проведен анализ динамики и структуры уплаты налогов частными предпринимателями г.Симферополя, оценен экономический, социальный и фискальный эффект, установлены основные приоритетные направления совершенствования системы налогообложения и поддержки развития субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, предпринимательство, единый налог, фискальный эффект.

Четурко В.В. **Оценка зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в Украине.**

Статья посвящена определению коэффициентов зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в Украине. Выполнено районирование территории Украины по уровню зонально-отраслевого риска.

Ключевые слова: зонально-отраслевой риск, подсолнечник, районирование.

Швец И.Ю. **Анализ конкуренции и процессов смены лидеров на мировых рынках.**

В статье на основе теории «жизненного цикла продукта» проведен анализ конкуренции и процессов смены лидеров на мировых рынках.

Ключевые слова: конкуренция, теория жизненного цикла продукта, экономический лидер.

АНОТАЦІЇ

Адаманова З.О. **Перспективи інноваційного розвитку України.**

Основними етапами розвитку механізмів здійснення інноваційної діяльності є довгострокове прогнозування, формування переліку стратегічних напрямків регіональних програм, створення системи органів регулювання інноваційної діяльності й ефективного механізму концентрації науково-технічних ресурсів, об'ємне фінансування інноваційних проектів.

Ключові слова: інноваційний розвиток, технологічні парки, стратегія, довгострокове прогнозування

Асанова Э.Р. **Правове регулювання діяльності промислово-фінансових груп в Україні.**

У статті запропоновані рекомендації з удосконалювання Закону України «Про промислово-фінансові групи в Україні» у напрямку розширення сфер регулювання і доробки діючих норм.

Ключові слова: промислово-фінансова група (ПФГ), головне підприємство ПФГ, центральна компанія ПФГ

Василенко В.О. **Концептуальна модель безупинного стратегічного планування стійкого розвитку підприємства.**

В статті пропонується алгоритм рішення задачі, яка носить загальний концепційний характер и спрямована на безупинне стратегічне планування стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємство, стратегічне планування, розвиток, стійкість, управління

Вязовік С.М. **Процес формування стратегії фінансування інвестиційної програми підприємства.**

У статті розглянуті методичні основи формування стратегії фінансування інвестиційних програм підприємства. Запропоновано схему процесу формування стратегії фінансування інвестиційних програм підприємства.

Ключові слова: інвестиції, підприємство, програма, стратегія, фінансування.

Грець О.П. **Екологічний маркетинг регіону: методологічні аспекти формування та управління.**

У роботі здійснено аналіз основних методологічних аспектів формування системи екологічного маркетингу регіону. На основі програмно-цільового підходу обґрунтована необхідність вирішення екологічних, економічних, соціальних та науково-технічних цілей та завдань регіонального розвитку.

Ключові слова: екологічний маркетинг, регіональне управління, механізми регіонального управління.

Диденко А.Н. **Особливості конкурентоспроможності малих підприємств Криму у фрагментованих галузях**

У статті викладені сутність малих підприємств фрагментованих галузей і особливості їх функціонування в сучасних умовах конкуренції в Криму.

Ключові слова: мали підприємства, конкуренція.

Діхтярь О.І. **Пріоритети функціонування та розвитку вузів України, що євроінтегрується.**

В статті розглядаються пріоритетні напрями діяльності вузів України в контексті системного підходу до реалізації стратегії євроінтеграції, світових тенденцій та досвіду.

Ключові слова: якість, система освіти, інтелектуальний капітал, толерантність, євроінтеграція.

Слізаров А.Т. **Форми проявлення тіньової економіки в Україні.**

У статті описані відомі форми тіньової економіки и запропоновані шляхи зменшення її масштабів.

Ключові слова: рукопис, Вчені записки ТНУ, Тіньова економіка.

Ермішин П.Г., Ігошин М.М. Освітні послуги на вітчизняному ринку праці.

В статті проведено дослідження в області взаємодії сфери освітніх послуг и ринка праці в умовах ринкової економіці.

Ключові слова: ринок праці, освітні послуги, рівень освіти

Карташевская І.Ф. Організаційно-методичні підходи розрахунку економічних вигод від функціонування курортно-рекреаційного, туристського регіону.

Розроблена логістична система послідовності операцій, необхідних для розрахунку економічних вигод від функціонування курортно-рекреаційного, туристського регіону. Є первісним етапом картографічного аналізу територіального рекреаційного комплексу.

Ключові слова: економічна вигода, кластерна географічна модель, базисна модель територіального рекреаційного комплексу.

Коваленко Н.Г. Соціально-економічні проблеми заповідників.

У статті розглянуті основні соціально-економічні проблеми природних територій, що особливо охороняються на прикладі Кримського природного заповідника і Сімферопольського лісомисливського господарства, визначені шляхи їх вирішення за для розвитку господарської та природоохоронної діяльності.

Ключові слова: соціально-економічні проблеми, заповідник, ліскористування, рекреація.

Колеснік В.І. Фінансові аспекти діяльності акціонерних товариств Автономній Республіці Крим.

У статті розглядаються фінансові результати акціонерних товариств в Автономній Республіці Крим. Проаналізовано окремі фактори, що впливають на динаміку величини доходів та чистого прибутку акціонерних товариств. Зроблено висновки про нестабільність фінансового стану підприємств.

Ключові слова: акціонерні товариства, фінансові результати.

Кузьміна О.М. Типологія міст – центрів локалізації зовнішньоекономічних зв'язків Кримського мезорегіону за часом виникнення і найбільшої активності функціонування.

Розглядаються історичні етапи розвитку міст – центрів локалізації зовнішньоекономічних зв'язків (у античному, середньовічному, періоду нової і новітньої історії) та які зміни під впливом зовнішньоекономічних зв'язків відбувалися у структурі господарства Кримського мезорегіону.

Ключові слова: типологія, час виникнення і найбільша активність функціонування, міста – центри зовнішньоекономічних зв'язків, Кримський мезорегіон.

Кулішенко Т.В. Альтернативне джерело фінансування підприємств зв'язку.

В статті описані основні проблеми венчурного інвестування на комунікаційному ринку України. Також запропоновані шляхи виходу з кризи

Ключові слова: венчурне інвестування, ринок ТМТ – компаній, інвестиційний проект.

Мартовой А.В. Методика оцінки ефективності Інтернет-реклами по залученню нових клієнтів.

У статті розглянуті питання оцінки ефективності Інтернет-реклами по залученню нових клієнтів. Запропоновано показники оцінки ефективності.

Ключові слова: ефективність, Інтернет-реклама, показник, транзакція, дія, клієнт

Марциновський П.М. Торгівля між Кримом та Туреччиною в другій половині XIX ст. та її вплив на стан внутрішнього ринку півострова.

Стаття розкриває загальні риси торговельних зв'язків між Туреччиною та Кримом в другій половині дев'ятнадцятого століття. Висвітлено загальні періоди їх трансформації під впливом європейського ринку, внутрішнього ринку півострова, російсько-турецьких відносин і деяких інших факторів.

Ключові слова: експорт, імпорт, торгівля, Туреччина, Крим.

Мацебера С.А. Інформатизація процесу підготовки менеджерів.

Анотація: в статті розглядаються питання інформатизації процесу підготовки менеджерів, нові погляди про комп'ютерну грамотність фахівця, а також про новий підхід до проектування автоматизованого робочого місця менеджера.

Ключові слова: інформатизація, комп'ютерна грамотність менеджера, автоматизоване робоче місце менеджера.

Міронова Т.Л. Орієнтири рівня економічної безпеки в цільових програмах.

В статті запропонована система показників, які характеризують цільові орієнтири рівня економічної безпеки на рівні держави та на рівні підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, цільові програми, оціночні критерії.

Нагорська М.М. Теоретичні основи ефективного менеджменту.

У даному дослідженні на базі аналізу результатів роботи промисловості надані пропозиції до підвищення ефективності управління за допомогою удосконалення процесу та методів прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: ефективність, ефективний менеджмент, результати діяльності, управлінське рішення, математичні моделі.

Нехай В.В. Удосконалення маркетингової стратегії підприємства на зовнішньому ринку.

Стаття торкається проблем діяльності підприємства на зовнішньому ринку, вказує на необхідність виробки стратегічного плану зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, стратегія маркетингу, комерційні функції

Онищенко К. М. Про оцінку антикризової стратегії АПК України.

У статті порівнюються наслідки економічних реформ АПК України і Росії. Представлено схему програми виходу з кризи в аграрному секторі економіки України на підставі створення Національного земельного банку.

Ключові слова: АПК, державне регулювання, земельне право, Національний земельний банк.

Остроухова Л.В. Системний підхід як методологічна основа організації професійної підготовки фахівців-менеджерів в Україні.

У статті розглянута підготовка фахівців-менеджерів з позицій теорії і методології системного підходу. Проведено аналіз основних компонентів розглянутої системи: структури, змісту і функцій підготовки менеджерів у вузах України.

Ключові слова: Система, системний підхід, професійна підготовка, фахівець-менеджер.

Подолонко Е.А. Аналіз ефективності використання людських ресурсів в Криму.

Розглядено дві основні складові, характеризуючи ефективність використання людських ресурсів в Криму: зайнятість населення і безробіття. Приведено порівняння кількості зайнятого малим підприємництвом населення з числом зареєстрованих безробітних по міста і селах Криму. Проаналізовано рівень освіти населення по сферам його економічної зайнятості. Сформульовано пропозицію по відродженню в містах і селах Криму системи перепідготовки кадрів як важливішої умови забезпечення росту ефективності використання людських ресурсів.

Ключові слова: людські ресурси, зайнятість населення, безробіття, перепідготовка кадрів.

Подолонко В.А. Результативність послуг транспорту та зв'язку в Криму.

Розглядено результати двох галузей сфери послуг в Криму, транспорт і зв'язок, займаючи 48,2 % від обсягу послуг усіх видів економічної діяльності. Показано роль цих двох видів послуг як в розвитку виробництва та економіки, так і в задоволенні потреб населення. Виявлено роль усіх видів транспорту в соціально-економічному розвитку Криму. Підкреслено динамічність зростання прибутків підприємств від надання послуг зв'язку організаціям і населенню. Показано подорожчання вартості одного поштового відправлення вдвічі за період з 1998 по 2002 рр. і скорочення кількості відправлень газет і журналів на одного мешканця за цей період на 38 %.

Ключові слова: послуги, результативність, транспорт, зв'язок, населення.

Полонська Н.О. “Історичний досвід програмно-цільового планування”.

У статті велика увага приділяється аналізу історичного досвіду програмно-цільового планування та обґрунтуванню перспектив подальшого розвитку цього методичного підходу в умовах пострадянської України.

Ключові слова: програмно-цільове і планування, цільова програма.

Ротанов Г.М. Аналіз конкурентосдатності виробництва швидкістних кораблів.

У роботі здійснено аналіз конкурентосдатності виробництва швидкістних кораблів в Україні. На основі проведеного аналізу визначені напрямки підвищення конкурентосдатності продукції ОАО ФСК “Море” на світовому ринку.

Ключові слова: суднобудування, конкурентоспроможність, стратегічний менеджмент.

Самолук І.В. Введення у понятійний апарат терміна „компетенція”.

У статті проведений аналітичний огляд значення терміна „компетентність”, визначене поняття компетентність керівників підприємств, а також запропоновані шляхи її розвитку.

Ключові слова: компетентність, розвиток компетентності, керівники підприємств.

Скоробогатова В.В., Подсолонко В.А. Проблеми забезпечення економічної стійкості розвитку борошномельної промисловості.

Розглянуті проблеми забезпечення високої економічної стійкості в розвитку важливої ланки харчової промисловості України і Криму – виробництва борошна та хліба. Виконано аналіз розвитку цієї галузі у довгостроковій ретроспективі. Визначені зовнішні фактори впливу на економічну стійкість підприємств борошномельної промисловості. Запропоновані перспективні заходи по розвитку виробництва борошна, які забезпечують підтримку економічної стійкості цього виробництва.

Ключові слова: економічна стійкість, витрати, виробництво борошна, інновації.

Скоробогатова Т.М. Управління запасами на підприємствах громадського харчування.

Стаття присвячена питанням керування запасами в суспільному харчуванні: визначенню ролі в господарській діяльності підприємства, виявленню специфіки споживання в залежності від конкурентної стратегії та оптимізації. Підприємство суспільного харчування представлено як власне логістична система і як суб'єкт господарських зв'язків у системі вищого порядку – логістичної мережі.

Ключові слова: підприємство суспільного харчування, запаси, послуга, логістична система, логістична мережа, ефективність.

Твердохлебов М.І. Метод дискусії у викладанні економіки.

Розглядаються основні питання організації та проведення дискусії у формі дебатів на семінарських заняттях з економічних дисциплін.

Ключові слова: метод дискусії, дебати, викладання економіки.

Храпко В.Н. Доходи та витрати домогосподарств в Криму.

У статті розглянуті питання с приводу доходів та витрат населення АРК, зроблено аналіз та прогноз деяких тенденцій розвитку економіці

Ключові слова: дохід, споживання, розподіл, Крим

Цьохла С.Ю., Данченко Н. О. Ефективність спрощеної системи оподаткування.

У статті розкрито сутність спрощеного оподаткування, розглянуто напрямки розвитку регламентації підприємницької діяльності. Проведено аналіз динаміки та структури сплати податків приватними підприємствами м.Сімферополь, оцінено економічний, соціальний і фінансовий ефект, установлені основні пріоритетні напрямки вдосконалення системи оподаткування й підтримки розвитку суб'єктів малого бізнесу.

Ключові слова: спрощена система оподаткування, підприємництво, єдиний податок, фінансовий ефект.

Чепурко В.В. **Оцінка зонально-галузевого ризику виробництва соняшнику в Україні.**

Стаття присвячена визначенню коефіцієнтів зонально-галузевого ризику виробництва соняшнику в Україні. Виконано районування території України за рівнем зонально-галузевого ризику.

Ключеві слова: зонально-галузевий ризик, соняшник, районування.

Швець І.Ю. **Аналіз конкуренції та процесів зміни лідерів на мирових ринках.**

В статті на основі теорії «життєвого циклу продукту» проведено аналіз конкуренції і цін лідерів на мирових ринках.

Ключеві слова: конкуренція, теорія «життєвого циклу продукту», економічний лідер.

SUMMARY

Adamanova Z.O. Perspectives of innovation development in Ukraine.

The main stages of innovation activity implementation mechanisms are long-term prognostics, formation of strategic directions and regional programs, creation of regulation bodies of innovation activity and effective mechanisms of scientific-technical resources concentration, solid financing of innovation projects.

Key words: Innovation development, technologic parks, strategy, long-term prognostics.

Asanova E.R. Law regulation of industrial-financial group in Ukraine.

In clause the guidelines on perfecting the Law of Ukraine «About industrial-financial group in Ukraine» in a direction of extension of spheres of regulation and finishing of operating standards are offered.

Keywords: industrial-financial group (IFG), Headquarters plant IFG, Central company IFG.

Vasylenko V.A. The consequences in the model of strategic planning and stability development of the enterprise.

In this paper was purpose the model of strategic planning and stability development of the enterprise

Keywords: enterprise, strategic planning, introduction, stability, management

Viazovik S.M. Process of strategy development of investment programs financing at an enterprise

Methodical grounds of strategy development of investment programs financing at an enterprise are considered at the article. Block diagram that depicts process of strategy development of investment programs financing at an enterprise is proposed.

Keywords: investments, enterprise, program, strategy, financing.

Grets O.P. Ecological Marketing of a Region: Methodological Aspects of Development and Management.

Main methodological aspects of development of region's ecological marketing system were analyzed. need of solving of ecological, economical, and scientific and technical purposes and tasks of regional development is grounded basing on program and purpose approach.

Keywords: ecological marketing, regional management, regional management mechanism.

Didenko A.N. Features of competitiveness of small enterprises of Crimea in the fragmented industries

In the article are expounded essence of small enterprises of the fragmented industries and feature of their functioning in the modern terms of competition in Crimea.

Keywords: small enterprises, competitiveness.

Dikhtyar A.I. The priorities of the functions and development of the eurointegrated higher educational institutions in Ukraine

The article considers the priorities of Ukrainian higher educational institutions' activity as the systematical approach to realization of the eurointegration strategy of the world tendencies and experience

Keywords: quality, the educational system, intellectual capital, tolerance, eurointegration

Elizarov A.T. Types of Underground Economics in Ukraine.

Types of underground economics are concerned in the article and the ways of its decrease are offered.

Keywords: article, scientific papers of TNU, underground economics.

Ermishin P., Igoshin M. The education services on the market of labour.

In the article taking research interaction to area education services and the market of labour in factors marketing economics.

Keywords: the market of labour, the education services, the level education

Kartashevskaya I.F. Organizational and methodical approaches toward evaluation of economic benefits of recreation resort region.

The logistic system of sequent actions necessary for economic benefits estimation received from activities of recreational and resort region. This is the first stage of the cartographic analysis devoted to the territorial recreational complex.

Key words: Economic benefits, cluster geographic model, basic model of the territorial recreational complex

Kovalenko N.G. Socio-economic problems of preserves.

In the article are considered the main socio-economic problems of especially guarded natural territories on example of Crimean natural preserve and Simferopol forest hunting economy, are definite the ways of their solving for development of economic and natural keeping activity.

Key words: socio-economic problems, preserve, forest using, recreation.

Kolesnik V.I. Financial state of partnerships of Autonomic Republic Of Crimea.

In this article author concedes profit of partnerships activities in Autonomic Republic Of Crimea and give analyze of selected indicators to influence on dynamics of quantity between income and gross profit of partnerships. Author draws a conclusion about financial unstable states of partnerships.

Key words: partnerships, financial state.

Kuzmina O.M. City – Centers Typology on Localizing Foreign Economic Trade in Crimean mezorigion (While Developing and in its Highest Functioning).

Historical periods of city – centers development of localizing foreign economic trade (in antique, medieval, period new and modern history) are considered and the changes in Crimean mezoregion economic complex occurred foreign economic relations.

Keywords: typology, while developing and in its highest functioning, city – centers localizing of foreign economic trade, Crimean mezoregion.

Kulishenko T.V. The alternative source of the finance communication enterprises.

Summary: In this paper the main problems of the venture investment on Ukrainian communication market are described. Also a number of suggestion from the crisis are offered.

Keywords: venture investment, TMT – company market, investment project

Martovoy A.V. Measurement Methods of Internet Advertisement Targeted to Increase a Client Base

Questions of measurement of Internet advertisement targeted to increase in client base are considered in the article. New indices were proposed.

Keywords: measurement, Internet Advertising, indices, transaction, action

Martsinovsky P.N. The trade between Crimea and Turkey in the second half of XIX century and its influence on the home market condition on the peninsula.

The article uncovered the basic features of the trade communications between Turkey and Crimea per the second half nineteenth century. The basic periods of their transformation under influence of the European market, home market of the peninsula, russian-turkish relations and some other factors are revealed..

Keywords: export, import, trade. Turkey, Crimea.

Matzebera S.A. Application of Information Technologies.

The problems of application of information technologies into the process of manager's training, the new level of computer knowledge and a new approach to the manager's technologically equipped activity are concerned in the article.

Key-words: A specialist's computer knowledge, manager's technology equipped activity.

Mironova T.L. Target directions of economic security level in specialized programs.

System of indices that depict target directions of economic security level at the state and enterprise levels is proposed in the article.

Keywords: economic security, specialized program, evaluation criteria.

Nagorskaia M. N. Theoretic basis of effective management.

In this research are gives proposals connecting with rising efficiency management by improvement process and methods making management decisions.

Key words: efficiency, effective management, result of activity, management decision, mathematics models.

Nechay V. Marketing Strategy Improvement of Enterprise on External Market.

In the article there have been examined problems of Ukrainian enter prices entering the external market, it is necessary to develop strategy plan of foreign economic activity. Keywords: investments, marketing strategies, business functions.

Onischenko K. N. The value of the anticrisis strategics of AIC in Ukraine.

In this article there is a comparison of the economic reforms consequences AIC of Ukraine and Russia. One can read about the proposed way out from the crisis in the agrarian sector of the Ukrainian economics on the basis of the National land bank.

Key words: AIC, state regulation, land law, National land bank.

Ostroukhova L.V. System approach as a methodological basis of organization of managers professional education in Ukraine.

Training of managers within the approach of theory and methodology of system approach is considered in the article. Main elements of the system like structure, content and functions in managers training in higher educational establishments in Ukraine are analyzed.

Keywords: System, system approach, professional education, manager

Podsolonko E.A. The analysis of efficiency of use of human resources in Crimea.

Two basic components describing efficiency of use of human resources in Crimea are considered: employment of the population and unemployment. The comparison of quantity of the population, engaged in small business, with number of the registered unemployed on cities and settlements of Crimea is given. The educational level of the population on spheres of its economic employment is analyzed. The offers on revival in cities and settlements of Crimea of system of retraining of the staff as major condition of maintenancce of growth of efficiency of use of human resources are formulated.

Key words: human resources, employment of the population, unemployment, retraining of the staff

Podsolonko V.A. Productivity of transport's and communication's services in Crimea.

The results of two branches of sphere of services in Crimea, transport and communication occupying 48,2 % from volume of services of all kinds of economic activity are considered. The role of these two kinds of services both in developments of manufacture and economy, and in satisfaction of needs of the population is shown. The role of all types of transport in socio economic development of Crimea is revealed. Is underlined dynamics of growth of the incomes of the enterprises from rendering services of communication to organizations and population. The rise in price of cost of one item of mail twice for the period with 1998 on 2002 is shown. In the period with 1998 on 2002 the rise in price of cost of one item of mail twice, and reduction of quantity of departures of the newspapers and magazines on one inhabitant for this period on 38 % is shown.

Key words: services, productivity, transport, communication, population.

Polonskay N.A. «Historical experience of programming purpose planning»

This article analyses historical experience of programming purpose planning and basis perspective development this methodic approach in condition of post soviet Ukraine.

Key words: programming purpose planning, purpose program.

Rotanov G.N. Competition Analysis of Manufacturing Speed Vessels.

Competition analysis of speed vessel production in the Ukraine was made in the article. On the basis of the directions analysis the higher ability for competition was defined for Feodosia Production Company "MORE" on the global market.

Key words: shipbuilding, competition, strategic management.

Samolyuk I.V. Introduction to Terminology of Competence.

Analytical review of meanings of the term “competence” is carried out. Term “competence of commercial organizations managers” is defined. Directions of manager’s competence development are proposed.

Keywords: competence, competence development, commercial organizations managers.

Skorobogatova V.V., Podsolonko V.A. Problems of economic stability ensuring in bread and flour industry

High economic stabilization in bread and flour production as in an impotent link of food industry of Ukraine and Crimea is considered. A long term analysis in this sphere has been done. External economic stability factors and their influence to flour producing enterprises are revealed. Prospective action for flour production development are suggested.

Key words: economic stability, expenses, flour production, innovations.

Skorobogatova T.N. Stocks Management at Public Alimentation Enterprises

The article deals with such actual matters as the problems of store-keeping stock control in public catering; the definition of their role in business activity of an enterprise and the discovering of the consumption specificity depending on the competitive strategy and optimization. The public catering enterprise is represented as an alone logistics system and as a subject of economic relations in the system of the higher level that is the logistics network.

Key words: a public catering enterprise, stocks, service, logistics system, logistics network, efficiency.

Tverdokhlebov N.I. The discussion method in economy teaching.

General problems of organization and providing discussion in the debate form during the seminars on economy subjects are described.

Key words: discussion method, debate, economy teaching.

Khrapko V.N. Income and spending of households in the Crimea.

The income, consumption and savings in the Crimean region were investigated. Using recent data analysis and prognosis was made

Key words: Income, consumption, distribution, Crimea

Tsyokhla S.U., Danchenko N.A. Effectiveness of simplified taxation system.

Essence of simplified taxation is proposed in the article. Directions of reglamentation development of entrepreneurship are considered. Analysis of dynamics and structure of tax payments by private entrepreneurs of Simferopol is carried out. Economic, social and fiscal effect is evaluated. Main priority directions of improvements in taxation system and system of small business support are proposed.

Keywords: entrepreneurship, single tax, fiscal effect, simplified taxation system.

Chepurko V.V. Estimation of regional-branch sunflower production risk in Ukraine.

The article is devoted to determination of coefficients of regional-branch sunflower production risk in Ukraine. The division into districts of Ukraine territory on level of regional-branch risk has been executed.

Key words: regional-branch risk, sunflower, division into districts.

Shvets I.Y. World markets leaders changing process and concurrence analyzing.

In this article, basing on a theory of “leaving cycle of product” made analyze of leaders changing process and concurrence in world markets.

Keywords: concurrence, economics leaders.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Адаманова З.О.**, к.э.н., докторант КНЭУ.
- Асанова Э.Р.**, аспирант факультета управления ТНУ им. В.И.Вернадского.
- Василенко В.А.**, к.т.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга.
- Вязовик С.М.**, ст. преподаватель кафедры менеджмента ВЭД.
- Грец О.П.**, к.г.н., доцент кафедры менеджмента человеческих и природных ресурсов, тел. 23-02-44, e-mail: gretsok@mail.ru
- Диденко А.Н.**, заслуженный экономист Украины, соискатель кафедры менеджмента и маркетинга.
- Данченко Н.А.**, Крымский институт экономики и хозяйственного права, старший преподаватель кафедры экономики предприятия и управления.
- Дихтярь А.И.**, ст. преподаватель кафедры менеджмента человеческих и природных ресурсов, тел. 23-02-44.
- Елизаров А.Т.**, ст. преподаватель кафедры менеджмента ВЭД.
- Ермишин П.Г.**, к.э.н., доцент кафедры экономической теории.
- Игошин М.М.**, ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга.
- Карташевская И.Ф.**, к.г.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга.
- Коваленко Н.Г.**, ассистент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности, тел. 23-02-29, e-mail: ngkov@yandex.ru
- Колесник В.И.**, к.э.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности, начальник Главного управления статистики в АРК, ул. Ушинского, 6, тел. 27 56 72.
- Кузьмина О.М.**, к.г.н., доцент кафедры менеджмента ВЭД.
- Кулишенко Т.В.**, аспирант кафедры менеджмента и маркетинга, ст. лаборант.
- Мартовой А.В.**, ассистент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности, martovoy@crimea.edu
- Маршиновский П.Н.**, к.и.н., доцент кафедры истории Украины и вспомогательных исторических дисциплин, исторический факультет, E-mail: mkiek@ccssu.crimea.ua

Мацебера С.А., к.э.н., доцент кафедры менеджмента человеческих и природных ресурсов.

Миронова Т.Л., к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента человеческих и природных ресурсов.

Нагорская М.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности.

Нехай В.В. ст. преподаватель кафедры «Менеджмент ВЭД» Экономико-гуманитарного факультета в г. Мелитополе Таврического Национального Университета им. В.И. Вернадского, Запорожская область, г. Мелитополь, ул. Кирова, 160-а, тел. (8- 0619) 42-64-62.

Онищенко К.Н., к.э.н., кафедра менеджмента ВЭД.

Остроухова Л.В., ассистент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности, аспирантка Крымского государственного гуманитарного института, e-mail: steale@yandex.ru

Подсолонко Е.А., к.э.н., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности, podsolon@crimea.edu

Подсолонко В.А., д.э.н., профессор, декан факультета управления, podsolon@crimea.edu

Полонская Н.А., аспирантка ТНУ им. В.И. Вернадского, факультет управления, кафедра «Менеджмента человеческих и природных ресурсов», тел. 23-02-44

Ротанов Г.Н., старший преподаватель кафедры менеджмента человеческих и природных ресурсов, тел. 23-02-44

Самолук И.В., старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга.

Скоробогатова В.В., аспирантка Керченского морского технологического института, г. Керчь, ул. Орджоникидзе, 82, тел. 33-080

Скоробогатова Т.Н., к.э.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности.

Твердохлебов Н.И., к.и.н., доцент кафедры менеджмента ВЭД.

Храпко В.Н., к.б.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга.

Цёхла С.Ю., к.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга.

Чепурко В.В., д.э.н., доцент кафедры менеджмента ВЭД.

Швец И.Ю., к.э.н., доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности, тел. 23-02-29.

СОДЕРЖАНИЕ

Адаманова З.О.	
Перспективы инновационного развития Украины.....	3
Асанова Э.Р.	
Правовое регулирование деятельности промышленно-финансовых групп в Украине.....	9
Василенко В.О.	
Концептуальная модель непрерывного стратегического планирования устойчивого развития предприятия.....	19
Вязовик С.М.	
Процесс формирования стратегии финансирования инвестиционной программы предприятия.....	26
Грец О.П.	
Экологический маркетинг региона: методологические аспекты формирования и управления.....	32
Диденко А.Н.	
Особенности конкурентоспособности малых предприятий Крыма во фрагментированных отраслях.....	42
Дихтярь А.И.	
Приоритеты функционирования и развития вузов евроинтегрирующейся Украины.....	51
Елизаров А.Т.	
Формы проявления теневой экономики в Украине.....	57
Ермишин П.Г., Игошин М.М.	
Образовательные услуги на отечественном рынке труда.....	67
Карташевская И.Ф.	
Организационно-методические подходы расчета экономических выгод от функционирования курортно-рекреационного, туристского региона.....	76
Коваленко Н.Г.	
Социально-экономические проблемы заповедников.....	87
Колесник В.И.	
Финансовые аспекты деятельности акционерных обществ Автономной Республики Крым.....	95
Кузьмина О.М.	
Типология городов – центров локализации внешнеэкономических связей Крымского мезорегиона по времени возникновения и наибольшей активности функционирования.....	107

Кулишенко Т.В.	Альтернативный источник финансирования предприятий связи.....	117
Мартовой А.В.	Методика оценки эффективности Интернет-рекламы по привлечению новых клиентов.....	123
Марциновский П.Н.	Торговля между Крымом и Турцией во второй половине XIX века и ее влияние на состояние внутреннего рынка полуострова	132
Мацебера С.А.	Информатизация процесса подготовки менеджеров	140
Миронова Т.Л.	Ориентиры уровня экономической безопасности в целевых программах	144
Нагорская М.Н.	Теоретические основы эффективного менеджмента	149
Нехай В.В.	Совершенствование маркетинговой стратегии предприятия на внешнем рынке.....	158
Онищенко К. Н.	Об оценке антикризисной стратегии АПК Украины	162
Остроухова Л.В.	Системный подход как методологическая основа организации профессиональной подготовки специалистов-менеджеров в Украине	172
Подсолонко Е.А.	Анализ эффективности использования человеческих ресурсов в Крыму	184
Подсолонко В.А.	Результативность услуг транспорта и связи в Крыму	197
Полонская Н.А.	Исторический опыт программно-целевого планирования	207
Ротанов Г.Н.	Анализ конкурентоспособности производства скоростных кораблей.....	215
Самолук И.В.	Ведение в понятийный аппарат термина «компетенція»	224
Скоробогатова В.В., Подсолонко В.А.	Проблемы обеспечения экономической устойчивости развития мукомольной промышленности.....	229
Скоробогатова Т.Н.	Управление запасами на предприятиях общественного питания.....	241

Твердохлебов Н.И.	
Метод дискуссии в преподавании экономики.....	252
Храпко В. Н.	
Доходы и расходы домохозяйств в Крыму	256
Цехла С.Ю., Данченко Н.А.	
Эффективность упрощенной системы налогообложения	263
Чепурко В.В.	
Оценка зонально-отраслевого риска производства подсолнечника в Украине.....	270
Швец И.Ю.	
Анализ конкуренции и процессов смены лидеров на мировых рынках	276
Аннотации	280
Анотації	285
Summary	290
Сведения об авторах	294



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА

им. В. И. Вернадского

Том 16 (55). № 2
ЭКОНОМИКА

Симферополь
2003