

061.3. 2007
720

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ

**НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ ВИКЛАДАЧІВ,
СПІВРОБІТНИКІВ, АСПРАНТІВ І СТУДЕНТІВ
ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
„ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ”**

(17-25 квітня 2007 р.)

ТОМ 3

448211

Суми
Вид-во СумДУ
2007

Сумський державний
університет
БІБЛІОТЕКА

УДК [330.34 + 330.336] (063)

Тези доповідей науково-технічної конференції викладачів, співробітників, аспірантів та студентів

Збірник об'єднує тези доповідей науково-технічної конференції за результатами науково-дослідної роботи викладачів, співробітників, аспірантів та студентів Сумського державного університету.

Суспільні науки. Економіка. Екологія.

Сумський державний університет, 2007

МОТИВ КАК ПОТЕНЦИАЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Брюханов М.В., Ткаченко А.В.

В современных условиях вопрос создания новых рыночных продуктов имеет немаловажное значение. Но что же в действительности будет приобретать покупатель? Ведь, в сущности, каждый товар - это вложенная в упаковку услуга для решения какой-то проблемы. Женщина, которая покупает помаду, не просто покупает краску для губ. Она покупает надежду. Задача деятеля рынка - показать скрытые за любым товаром потребности в нем и продавать не свойства этого товара, а выгоды от него.

В данной работе мы полагаем, что мотивация, которая лежит в основе потребительского выбора, определяет потенциал конкурентоспособности товара как на национальном, так и на мировом рынке.

Беря за основу позитивную мотивацию потребителя, мы выделяем основные мотивы-детерминанты потребительского выбора:

- отношение к объекту, когнитивные и субординационные процессы
- эмоции и импульсное приобретение
- филлия и альтруизм, социальные нормы и мотивация угодить другим
- культура поведения человека и национальная культура

В результате проведенного анализа мы пришли к выводу, что новый продукт принимается конкретным национальным рынком и интегрируется в культуру данной страны, если обладает:

а) утилитарными (практическими) характеристиками для стран “низшего культурного контекста”: Россия, Украина, англосаксонские культуры;

б) гедоническими (чувственными) характеристиками для стран “высшего культурного контекста”: Индия, Китай, страны Латинской Америки.

При этом выбор потребителя преимущественно осуществляется на основе эмоциональной, нежели когнитивной. Именно культура по

своему потенциалу способна заставить смеяться или плакать, раздвигая границы эмоционального мира. Только экономика желаний способна направить творческую энергию на потребление, превратить забытую культуру в желанную и таким образом конвертировать желание в деньги.

По нашему мнению в этом контексте перспективен проект продвижения на рынок Кролевецкого рушника как мирового бренда с позиций сильных сторон проекта (ценность раритета и техники исполнения, носитель национальной культуры) и развития производственного комплекса в северном регионе Сумской области (Кролевец, Путивль, Шостка).

В условиях ожесточающейся конкуренции на мировом рынке успешная стратегия внешнеэкономической деятельности должна быть сформирована лишь на основе:

- системного анализа оценки конкурентных преимуществ агропромышленного комплекса, реструктуризации посевов зерновых и технических культур;
- перспективных направлений специализации региона в изменившихся экономических условиях;
- экономической эффективности экспорта продукции АПК, производимой предприятиями внешнеэкономического комплекса по отраслям, товарным группам и отдельным товарам и услугам;
- прогноза изменения мировой конъюнктуры на основные группы товаров, экспортируемых предприятиями Сумской области;
- комплексной оценки влияния расширения экспорта и импорта продукции по отраслям, товарным группам, отдельным товарам и услугам на состояние и перспективы развития всего хозяйственного комплекса Сумской области.

Мы убеждены, что наиболее плодотворный путь к утверждению национальной самобытности лежит через универсализацию собственного опыта, через такую интерпретацию национального бытия, которая сделает его понятным и значимым для людей всего мира.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ВОПЛОЩЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

Петрушенко Ю.Н., Мареха И.С.

Переосмысление основных постулатов рыночного механизма в связи с происходящими институциональными изменениями в обществе ориентировано на поиск альтернативных ресурсов экономического процветания в условиях обостряющейся конкуренции.

При разработке моделей устойчивого развития всё ещё делается акцент на оптимизацию производства, между тем поискам альтернативных путей экономического развития уже тесно в рамках неоклассического анализа и теории общественного выбора.

К числу движущих сил развития всё чаще относят распространение общечеловеческих ценностей и их институциональное воплощение.

Экономическая конкуренция в третьем тысячелетии ставит вопрос о воплощении в рыночные механизмы хозяйствования ресурсов с более мотивационными и ценностными аспектами.

Конкуренция на ценностной основе подразумевает господство духа и энергетики над экономической “материей”.

В новых условиях потребность в работнике, способном на добровольно-принудительную максимальную отдачу, а также ценностях, создаваемых трудом, в условиях товарного изобилия и производственной избыточности выходит за узкие рамки чисто хозяйственных отношений.

В связи с этим со всей очевидностью происходит смена приоритетных ресурсов мирового развития и выход на арену конкурентного сражения новых базовых ценностей.

Сегодня решающими факторами конкурентоспособности, заложенными в экономике, в качестве регулятивной системы выступает система институтов. Наиболее остро ощутима потребность в подсистемах институтов, мотивационно нацеленных на долгосрочность.

Анализ параметров влияния культурных факторов на конъюнктуру рынка представляется поэтому вполне закономерным.

На данном этапе развития культура становится одним из важных факторов производства, необходимым условием повышения производительности труда и экономического процесса в целом.

Внутренние творческие резервы культуры восполняют изначальную ограниченность материальных ресурсов, выступая одним из факторов интенсивного развития экономики и бизнеса.

В современных экономических отношениях превращение знаний в главный стратегический ресурс, а также замена производственной деятельности творчеством как сущностной характеристикой знания обуславливает изменение характера конкуренции.

Интеллектуальные потребности неотделимы от информации как основы творчества, которое выступает в качестве новой главной экономической фазы производства в условиях новейшей эпохи интеллектуальной конкуренции.

Творческие ресурсы культуры выделяются как новая, пятая фаза, дополняющая четыре предыдущие – производство, распределение, обмен, потребление – в качестве решающей фазы в условиях конкуренции.

Это свидетельствует о смещении центра тяжести в сфере конкурентоспособности в культурно-ценностное русло, т.е. в сферу духа, а не материи.

Творчество – это способность интегрировать дискретные элементы знаний в новые комбинации, ранее неизвестные. Творческий потенциал конкуренции определяет инновационную стратегию ведущего звена хозяйственной системы.

Овеществлённый результат творчества в производстве общественно-необходимых благ становится для производителя конкурентным экономическим преимуществом.

В свою очередь рыночное превосходство товара стимулирует его ещё более творческое отношение к самому процессу производства. Таким образом, творчество и конкуренция создают “петлю своего взаимного усиления”.

Выявление культурной мотивации рыночных изменений оказывается эффективным средством анализа масштабных перемен в структуре современного миропорядка.

Культурные потоки отражают постоянно меняющуюся реальность и реагируют на эти изменения, формируя институциональный дизайн рыночной конъюнктуры.

К ВОПРОСУ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ НА РАЗВИТИЕ АПК

Поляченко С.С., Брюханов М.В.

В современном обществе все чаще начинают подниматься вопросы продовольственного обеспечения страны, это вызвано процессами глобализации и мирового разделения труда. А также нежеланием хозяйств отдельных стран уступать свое место на внутреннем, а также, исторически сформированном, внешнем рынке. Сегодня в мире сложилась ситуация когда на рынке аграрной продукции есть несколько десятков стран стоимость экспорта которых превышает 1млрд. долл., то есть стран специализирующихся на производстве сельскохозяйственной продукции. Среди таких есть как высоко развитые страны (США, Япония, Канада), так и страны которые развиваются (Южная Африка, Мексика). При этом между ними сохраняется рыночная конкуренция. Сегодня существует несколько подходов для оценки положения страны на рынке, а именно: рентабельность выпуска продукции, объемы экспорта, а следовательно и удельный вес продукции данной страны на рынке, добавленная стоимость продукции на одного занятого и многое другое.

Во многих странах сельское хозяйство является одой из ведущих отраслей экономики, поэтому исследования в данном направлении имеют

Сегодня многие страны взяли курс на либерализацию экономики и достижения её максимальной открытости и минимального вмешательства государства в рыночные процессы. В данной работе ставится цель *проанализировать зависимость и влияние экономической свободы на рыночное положение страны в отрасли АПК*. Как один из главных критериев успешного развития принято добавленную стоимость на одного занятого в сельском хозяйстве. В данной работе выделен ряд факторов имеющих существенное влияния на успешность аграрного комплекса и сделана попытка на основании данных при помощи эконометрических методов вывести модель роста добавленной стоимости на одного занятого в отрасли. Работа основана на построении модели зависимости данных показателей.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ МАСШТАБУ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Карпенко С.М., Брюханов М.В.

Під «тіньовою економікою» у даний час розуміють усю сукупність економічної діяльності, що не враховує офіційна статистика, і не включають у валовий національний продукт країни.

У просторі тіньової економіки виділяють наступні основні зони:

. неофіційна економіка – легальні види економічної діяльності, у рамках яких має місце не фіксоване офіційною статистикою виробництво товарів і послуг, приховання цієї діяльності від податків;

. фіктивна економіка – хабарництво, приписки, спекулятивні угоди й інші види шахрайства, зв'язані з одержанням і передачею грошей;

. підпільна економіка – усі заборонені законом види економічної діяльності.

На думку більшості експертів з проблеми тіньового сектора в економіці України, найвищими темпами тіньова економіка в Україні розвивалася у 1994-1998 роках. На той час тіньовий сектор охопив більшу частину промислового виробництва, особливо паливно-енергетичного комплексу, сільського господарства, приватизації.

На початок 2001 р., за даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, уряду вдалось знизити процес тінізації економіки на 5 %. Проте, на думку експертів, питома вага тіньового сектора економіки в Україні й далі залишається досить високою – 65 % ВВП.

Характерним явищем української економічної політики стало надання незаконних пільг наблизеним до влади комерційним структурам.

Приватизація державних підприємств, як така, фактично почалася в Україні не в липні 1992 року, як вказують в офіційних матеріалах, а з моменту створення в 1987 році, так званих малих кооперативів, більшість з яких організовувалися при державних промислових підприємствах. Створення малих кооперативів виявилось дуже зручною формою перекачування державних засобів у приватні руки.

До початку липня 1994 року в Україні було приватизовано близько 70% усіх підприємств промисловості і сфери послуг. Багатьма реформаторами настільки високі темпи перетворення розцінюються як колосальний успіх реформ.

Із самого початку аж до свого завершення, масова приватизація в Україні являла собою колосальну спекулятивну операцію, яка привела до криміналізації економіки, небаченого соціального розшарування й утворення ворогуючих соціальних груп.

Середня заробітна плата кваліфікованого українського робітника в 125 разів менше, ніж в американського, хоча вартість споживчого кошика вже складає понад 40% від американського рівня.

Щоб вижити, населення змушене адаптуватися до нових умов, беручи участь у різних формах «тіньової економіки». За даними соціологічних опитувань, додатковий дохід працівників промислових підприємств від різних видів побічної діяльності досягає 80% сукупного сімейного доходу.

Рівень тіньової економіки у промисловості у 2005 р. підвищився на 1 відсотковий пункт порівняно з 2004 р.

У цілому, якщо зробити спробу комплексно розглянути проблему

тінізації економіки в Україні, то можна виділити низку об'єктивних

факторів, які пояснюють такі значні обсяги тіньової економіки:

- високі податки і нерівномірність податкового навантаження;
- недостатня прозорість податкового законодавства і постійне внесення змін до нього;
- повільні й непрозорі приватизаційні процеси;
- втручання владних структур усіх рівнів у діяльність суб'єктів господарювання;
- корупція в органах державної влади та місцевого самоврядування.

До того ж надто м'яке покарання за свої дії або й зовсім безкарність, з одного боку, розбещують корумпованих службовців, з іншого - втягують у протиправну діяльність дедалі більше осіб.

ИНОВАЦИОННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УКРАИНЕ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Гудыменко В. В., Лапшин В. В.

Инвестиции, как известно, являются одним из наиболее важных показателей жизнедеятельности общества в целом. Инвестиция и инновации очень близкие области рынка, а следовательно любая инвестиционная тактика, которую преследует фирма, будет непосредственно направлять инновационную деятельность данной организации в ту же целевую область её жизнедеятельности. При этом, в качестве регулярного обеспечения четкости инвестиционно-инновационной тактики может выступать лишь создание инвестиционно-инновационного механизма и его анализ с последующим формированием страховой организацией или банком инвестиционно-инновационной стратегической политики, что в конечном итоге должно будет привести к урегулированию в той или иной степени проблемы инвестиционно-инновационной деятельности, а так же разрешению в должной мере инвестиционных проблем.

Инвестиции-инновации - две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, которые в небольшой мере были и остаются поражены кризисом. Преодоление сложившегося экономического кризиса невозможно без инвестиционно-инновационного «бума», обновление основного капитала на принципиально новой, конкурентно способной основе.

Наиболее ценным моментом в инвестиционно-инновационных взаимоотношениях различного рода компаний на рынке, в условиях риска и неопределённости последнего, выступает перевод теоретических рассуждений на практическую основу. При этом особой значимостью обладает профессиональность руководящего состава, то есть его способность внедрить инвестиционно-инновационные отношения в конкретные действия фирмы на рынке. Кроме того, практический опыт взаимоотношений на рынке с применением такого рода тактического проектирования и планирования деятельности фирмы, помогает в данном случае создать инвестиционно-инновационный механизм, проявив его в конкретной форме для каждой конкретно взятой организации.

ДЖОН ЛО СОВРЕМЕННОСТЬ

Сапич В.И., Краминская Н.А.

Законы денежного обращения, идеи кредитования национальной экономики были широко популяризованы в XIX-XX вв.

Однако не следует забывать о том, что автором идеи, что деньги стимулируют торговлю и занятость был Джон Ло – финансист, которого относят к школе бумажноденежных меркантилистов.

Идея, которая заразила его еще в молодые годы, стала основой его мировоззрения и её практическая реализация превратилась в цель его жизни. Качества профессионального игрока – хладнокровие, расчет, необыкновенная память, обаяние и авантюризм – сформировали характер, создали общественное положение и состояние Джона Ло.

В своём труде «Деньги и торговля, рассмотренные в связи с предложением обеспечения нации деньгами» он утверждает, что:

- прирост денег вовлекает «в дело ныне праздных людей»;
- состояние экономики зависит от количества денег в ней;
- от недостатка денег – безработицы и экономического застой;
- рост предложения денег снизит %-ную ставку и даст толчок росту производства (создается возможность увеличения прибыли вследствие снижения издержек производства, а доходы ранее не занятых дадут новый толчок волне потребительского роста;
- достаточное количество денег «подпитывает» торговлю, стимулирует отрасли, наиболее выгодные для страны и позволяет платить заработную плату большему количеству людей.

Политика меркантилизма, т.е. политика накопления денег в форме драгоценных металлов, протекционизма и государственной регламентации хозяйства, проводилась в XV-XVIII вв. во всей Европе, и, по-видимому, она не могла быть другой в период становления абсолютистских государств, создания национальных хозяйств.

Главное же отличие Джона Ло от классических меркантилистов состоит в том, что он считал, что деньги должны быть не металлические, а кредитные, создаваемые банком в соответствии с нуждами народного хозяйства. Он отлично понимал, что подлинное богатство – это не сами деньги, а это товары, предприятия, торговля.

Франция начала XVIII века была в состоянии глубокого кризиса, казна - пуста, государственный долг огромен, в экономике – упадок и застой. Благодаря личным связям с регентом малолетнего короля Франции герцогом Филиппом Орлеанским, Ло в 1716 году получает патент на открытие частного акционерного банка. Со временем, в 1718 году, банк получил статус Королевского. Этот банк овладел денежной и кредитной системой страны, его банкноты внедрялись в обращение и в первое время были популярнее металлических денег. Банк давал ссуды по невысокому проценту, направляя их в промышленность и торговлю. В стране началось повышение экономической активности.

Банк проводил политику кредитной экспансии, т.е. предоставление ссуд, во много раз превышающих запас хранящихся в банке металлических денег.

Это так называемый принцип частичного резерва, который лежит в основе всего банковского дела. Благодаря этому принципу банки в состоянии эластично расширять ссуды и пополнять каналы денежного обращения. Но в этом же принципе заложена опасность для устойчивости банковской системы и стабильности развития народного хозяйства в целом. То, что эта опасность реальна, нам демонстрирует вся экономическая история XX века, и мы прекрасно знаем ее последствия – инфляцию. И хотя слово «инфляция» еще не было введено в экономическую лексику, именно она угрожала стране, где Ло мог осуществить свои идеи.

Попытка Джона Ло практически реализовать свои представления о принципах функционирования банковской системы во Франции в начале XVIII столетия окончилась прахом.

Основные положения экономической теории Ло нашли свое воплощение в XX веке, явившись составной частью экономической политики кейнсианства. Свое отражение идеи Ло нашли в современной теории ползучей инфляции, которая с переменным успехом применяется в государственном регулировании экономик в странах с рыночной системой экономики.

Дополнительная эмиссия неподкрепленных товарной массой денег целесообразна только в переходном кратковременном периоде. Такую политику проводило правительство Украины в к.90-х годов (при премьер –министрах Ющенко, Лазаренко, Пустовойтенко). В идее есть рациональное зерно и она заслуживает пристального внимания.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ: “ЗА” І “ПРОТИ”

Сапич Н. Н, Бей Ю. Ю.

Основа протекционизма – меркантилизм, который источником богатства считал внешнюю торговлю.

Протекционизм – государственная политика, направленная на поощрение отечественной экономики, её защиту от иностранной конкуренции, на расширение внешних рынков.

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма: селективный протекционизм (направлен против отдельных стран или отдельных товаров); отраслевой протекционизм (защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма); коллективный протекционизм (проводится объединениями стран в отношении стран в них не входящих); скрытый протекционизм (осуществляется методами внутренней экономической политики).

Государство защищает национальную экономику, интересы товаропроизводителей и потребителей, создавая при помощи соответствующих рычагов относительно выгодные условия интеграции национального хозяйства в систему мировых хозяйственных связей.

Дилемма, что лучше протекционизм, который дает возможность развиваться национальной промышленности, или свобода торговли, которая позволяет напрямую сравнивать национальные издержки производства с международными, - предмет многовекового спора среди экономистов и политиков. В различные периоды истории внешнеторговая практика склонялась то в одну, то в другую сторону, никогда, правда, не принимая ни одну из экстремальных форм.

В 50-60-е годы для международной экономики был характерен отход от протекционизма в сторону большей либерализации и свободы внешней торговли. С начала 70-х годов проявилась обратная тенденция – страны стали отгораживаться друг от друга все более изощренными тарифными и особенно нетарифными барьерами, защищая свой внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Современный протекционизм концентрируется в относительно узких областях. В отношениях развитых стран между собой – это области

сельского хозяйства, текстиля, одежды и стали. В торговле развитых стран с развивающимися – это экспорт промышленных товаров развивающимися странами. В торговле развивающихся стран между собой – это товары традиционного экспорта.

Противники протекционизма обычно строят свою аргументацию на следующем:

- Тарифы замедляют экономический рост. Одностороннее введение тарифов нередко приводит к торговым войнам.

- Тариф приводит к увеличению налогового бремени на потребителей, которые из-за тарифа вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. Тем самым часть доходов потребителей перераспределяется в государственную казну и их располагаемый доход снижается.

- Тариф на импортные товары косвенно подрывает экспорт страны, осложняя проблемы платежного баланса.

- Тариф ведет к сокращению общего уровня занятости. Защищая рабочие места на местных предприятиях, производящие товары, конкурирующие с импортом, импортный тариф в то же время приводит к сокращению занятости в экспортном и других связанных с ним секторах.

Защитники политики протекционизма считают что:

- Тариф – защита молодых отраслей. Новые отрасли промышленности, которые еще только нарождаются в одних странах, но уже достаточно сильно развиты в других, нуждаются во временной таможенной защите со стороны государства.

- Тариф - средство стимулирования отечественного производства.

- Тариф - важный источник бюджетных доходов.

- Тариф – защита национальной безопасности, международного престижа страны, ее культуры и традиций.

Существует ряд специфических проблем, связанных с тарифами. Ставка тарифа может оказаться настолько высокой, что перекроет импорт вообще. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа, обеспечивающего максимизацию уровня национального экономического благосостояния.

СОЦІАЛІСТ-АСОЦІАЦІОНІСТ ШАРЛЬ ФУР'Є

Сапич В. І., Патюцько А. О.

Шарль Фур'є (1772—1837) народився в Безансоні в купецькій родині. Над своєю системою Фур'є почав працювати з 1799 р., але основна його праця «Теорія чотирьох рухів і загальних доль» з'явилася лише в 1808 р. 1828 року вийшов «Трактат про домашню і землеробську асоціації» (у другому виданні 1838 р. — «Теорія всесвітньої єдності»). 1828 року — «Новий промисловий і суспільний світ», 1835 — двотомна збірка статей «Фальшива промисловість, роздроблена, відразлива, брехлива, і протиотрута — промисловість природна, злагоджена, приваблива», в якому відображено основні його економічні погляди.

Основним змістом його праць є ідея соціальної гармонії, що можлива лише в суспільстві, побудованому на засадах справедливості й рівності. Він негативно ставився до революцій, які «грабують багатих, щоб збагатити інтриганів», але, на його думку, капіталізм, в основу якого покладено приватну власність, що породжує конкуренцію, анархію і соціальну нерівність, потребує обов'язкового реформування.

Вихід він бачить у запровадженні суспільної власності на засоби виробництва.

Метод дослідження. Концепція Фур'є — двоїста. З одного боку, він виходить у своїх концепціях з нібито постійної і незмінної «*природи людини*». З іншого — погляди Фур'є пройняті історизмом.

За основу періодизації історичного розвитку Фур'є бере рівень розвитку промисловості. Увесь попередній хід історії людського суспільства він поділяє на чотири стадії розвитку: дикість, патріархат, варварство і цивілізацію.

Оригінальним є вчення Фур'є про змішані періоди, названі ним «гібридами».

Іншим наріжним каменем його соціальної концепції є вчення про природу людини, яке Фур'є виклав у так званій теорії пристрастей.

Приваблива праця — основа системи Фур'є. Людина працює лише через примус, намагання задовольнити власні інтереси або

через загрозу бідності.

Фур'є стверджує, що асоціації — єдиний суспільний лад, для якого із самого початку створено людину.

Характеристика капіталізму. Капіталізм разом з патріархатом і варварством Фур'є відносить до тієї епохи, промисловість якої характеризується як ворожа людині.

Торговельний капітал — це провідна форма капіталу.

Характеризуючи цивілізацію, Фур'є наголошує на ролі виробництва.

Майбутній суспільний лад. Сам Фур'є головним здобутком свого творчого життя вважав відкриті Пювої форми організації суспільства — асоціації, яку він називав Соціальною Гармонією.

Економічною основою майбутнього ладу Фур'є вважає суспільну власність та засоби виробництва. Але і в фалангах Фур'є *зберігається приватна власність. Розподіл здійснюється відповідно до внеску кожного*, кожен отримує свою частку прибутків на зразок того, як це робиться в акціонерному товаристві

Фур'є твердо переконаний у перевагах вільної праці. Він доводить, що продуктивність її буде невимірно вищою, і що в асоціації буде повністю знищено бідність. У фалангах використовуватимуться не лише матеріальні стимули до праці, а й моральні, організовуватимуться змагання.

Шляхи переходу до нового суспільного ладу. Основною рушійною й організуючою силою суспільства Фур'є вважає сильну владу, яку на період формування нового суспільства буде, на його думку, репрезентувати держава. Кошти на формування фаланг дадуть капіталісти—акціонери фаланг.

Фур'є не бачив можливості одразу побудувати Світ Гармонії. Фаланга Фур'є — це сприятливе середовище, де люди зможуть мати всі умови для праці й усебічного розвитку. Серед учнів і послідовників Фур'є найбільш відомі Консідеран і Годен.

Спираючись на історичний метод дослідження, Фур'є робить висновок, що в кожному суспільстві існують (у більшій або меншій мірі) риси, запозичені з минулих або майбутніх періодів. Тому, комбінуючи їх, можна свідомо формувати суспільство. Своєрідним було вчення Ш. Фур'є. Він гадав, шр відповідно до універсального "закону тяжіння й притягання" у природі все поступово рухається і розвивається: матеріальний світ, органічний, тваринний і соціальний.

НАУКОВА СПАДЩИНА Д.РІКАРДО.

Сапич В.І., Притика В.

Однією з яскравих особистостей з історії економічної науки був Д. Рікардо (1772-1823), визнаний лідер класичної політекономії, найавторитетніший економіст першої половини ХІХ ст.

Вихідною у творчості видатного англійського економічна була прихильність до концепції економічного лібералізму та політики фритредерства, дослідження економіки як складної системи, підпорядкованої дії об'єктивних законів та механізмів саморегулювання.

Велику популярність приніс ученому памфлет "Досвід про вплив низької ціни хліба на прибуток з капіталу" (1815).

Найповнішого викладу економічні ідеї вченого набули у його основній праці "Принципи політичної економії та оподаткування" (1817), присвяченій обґрунтуванню політики економічного лібералізму на основі виявлення економічних законів, які забезпечують рівновагу ринкової економіки та сприяють зростанню матеріального багатства суспільства.

Своєрідність економічної теорії Д.Рікардо багато в чому була зумовлена особливостями його методології, заснованої:

- на послідовному і неухильному дотриманні трудової теорії вартості;
- переконанні, що головним завданням політичної економії є визначення законів "які... керують розподілом".
- прагненні виявити кількісні характеристики та співвідношення основних економічних категорій.

Найважливіші ідеї економічної теорії Рікардо:

- трудова теорія вартості, яка займає центральне місце у науковій системі вченого.
- теорія розподілу доходів, глибокий та змістовний аналіз сутності, величини та співвідношення ренти, прибутку і заробітної плати.
- теорія земельної ренти;

- теорія порівняльних переваг у міжнародній торгівлі (аналізуючи відмінності між внутрішньою та міжнародною торгівлею, учений зазначав, що розвиток внутрішньої торгівлі зумовлений тенденцією норми прибутку до вирівнювання, тоді як основу спеціалізації країни у зовнішній торгівлі становлять порівняльні витрати);

- теорія оподаткування (спираючись на принципи свободи економічної діяльності та вільної конкуренції, податкова система має сприяти розвитку підприємництва).

Д. Рікардо вбачав атогоністичне протиріччя між прибутком і рентою, а суперечності між заробітною платою і прибутком, на його думку не існувало. Д. Рікардо дотримувався думки, що суспільство завжди має у своєму розпорядженні стабільний фонд життєвих засобів, який заощаджується капіталістами для утримання робітників.

“Існує мало письменників, які мають шанс ... подобатися і тим, і іншим. Д. Рікардо належить до таких рідкісних авторів. Класичні та неокласичні економісти. А також послідовники Кейнса ведуть своє родовідне дерево від нього. Це однаковою мірою стосується авторів марксистського соціалізму”.

“Рікардо і його послідовники розробили теорію функціонування вільного підприємства (або, за їх термінологією, вільної конкуренції), яка містить багато істин, котрі вочевидь, будуть зберігати своє значення, доки існує цей світ”.

Отже наукові дослідження Рікардо відобразили особливості економічного розвитку Англії у період промислового перевороту кінця XVIII - початку XIX ст., який уможливив швидке зростання інтенсивності та продуктивності праці; посилення міграції капіталу; розширення та розвиток ринку; зростання масштабів найманої праці; поглиблення нерівності та майнового розшарування населення; загострення соціально-економічних суперечностей.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ И РЕФОРМА Л. ЭРХАРДА

Сапич В. И., Бегменко И. Л.

После Второй мировой войны Германия была разделена на два самостоятельных государства: ФРГ и ГДР.

На тяжелое состояние экономики Германии, помимо военной разрухи, оказывали влияние демонтаж оборудования промышленных предприятий, принятый по решению Потсдамской конференции глав правительств держав-победительниц в войне 2 августа 1945 г. в качестве компенсации ущерба, а также разделение страны. Страна потеряла четвертую часть территории бывшего рейха (на Востоке), все свое имущество за границей, войной были разрушены 20% промышленности, 40% транспорта и четверть жилого фонда. Державы-победительницы постановили, что индустриальный уровень Германии должен составлять не более половины от уровня 1938 года, для чего приступили к демонтажу и вывозу оставшихся заводов (правда, в западных зонах это составило 8% мощностей, а в советской 45%).

Промышленное производство в 1946 г. составляло только 33% от уровня 1936 года. Промышленность в это время могла обеспечить каждого немца парой обуви раз в 12 лет, а костюмом раз в 50 лет. Государственный долг составлял 415 млрд. марок, а общие размеры необеспеченного товарной массой денежного спроса оценивался в 300 млрд. марок. Подлинной денежной единицей стала пачка американских сигарет. За одну пачку «Camel» можно было приобрести полфунта масла, за блок – пару ботинок, а за 300 блоков «Фольксваген». В этих условиях 20 июня 1948 г. была проведена денежная реформа.

В августе 1948 г. на съезде Христианской демократической партии (в г. Реклингхайзене) Л. Эрхард провозгласил необходимость создания такой системы хозяйствования, которая смогла бы обеспечить «благополучие для всех». Социальное-рыночное хозяйство – это особый тип общественного устройства и особый способ мышления. Однако не следует думать, что эти идеи были сразу приняты населением.

Для того, чтобы благие начинания превратились в реальность, нужно, чтобы были выполнены важнейшие требования, необходимые для проведения эффективной экономической политики:

- Проводимая политика должна быть понятной гражданам,
- Политики должны убедить людей в её правильности,
- Политика должна быть последовательной,
- Она должна быть открытой и честной,
- Должна быть правильно выстроена тактически, то есть ориентироваться не только на долгосрочный, конечный результат, но и демонстрировать свою убедительность и эффективность в разумные, с точки зрения ожидания населения, временные сроки.

К началу 60-х годов ВВП Западной Германии увеличился по сравнению с 1950-м годом почти в три раза. Среднегодовые темпы роста экономики составили 10%, а безработица всего 1%. Наиболее ярким критерием эффективности экономической политики государства стали не масштабы её активности, а конечные результаты развития национальной экономики.

Если в июле 1948 г. объемы производства составляли 57% от показателей 1936 г., то в середине 1949 г. — 85%, в середине 1950-107 %, в июле 1951 г. — 127 %, т. е. на территории ФРГ в 1951 г. объемы производства на 34% превышали 1936 г., который, как известно, прошел под знаком военного производства. Реформы Эрхарда быстро дали положительный результат. К концу 1949 г. промышленность достигла уровня 1936 г., а к концу 50-х гг. превысила его на 14,4 %.

Реформы Людвига Эрхарда создали предпосылки для воплощения теории социального рыночного хозяйства в германской практике. «Рыночная экономика, - писал Л. Эрхард в своей книге «Полвека размышлений», - оправданна с хозяйственной и нравственной точек зрения только до тех пор, пока она полнее и лучше, чем какая-либо иная форма экономики, обеспечивает оптимальное удовлетворение потребностей всего народа, когда она в максимальной степени наделяет номинальные доходы граждан реальной покупательной способностью».

Реформа, проведенная Эрхардом, занимавшим пост министра экономики, а затем канцлера, вошла в учебные руководства и рассматривается как образец искусного выбора момента для реализации решений, пример эффективного использования средств и методов преобразований.

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ПРИБУТКУ: РІЗНОМАНІТНІСТЬ ТРАКТОВОК СУТНОСТІ

Суміна О.М., Пономаренко О.В.

З витратами виробництва пов'язана важлива економічна категорія — прибуток. Вона надзвичайно складна і неоднозначна. У найзагальнішому вигляді прибуток — це надлишок над витратами виробництва, або загальний дохід (виручка) підприємства чи фірми за вирахування витрат виробництва. Оскільки останні поділяються на явні та приховані (неявні), то розрізняють бухгалтерський і економічний прибуток.

Щодо джерела прибутку серед економістів різних шкіл та напрямів немає єдиної думки. Різні теорії по-різному трактують джерело прибутку. Однією з перших була теорія прибутку меркантилістів, згідно з якою прибуток виникає в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за межами країни за вищими цінами, ніж ті, за якими товар куплено.

Класична політична економія в особі А. Сміта і Д. Рікардо джерело прибутку вбачала у виробництві. А. Сміт прибуток трактував як вирахування підприємця з продукту праці найманого робітника. Д. Рікардо розкрив залежність між прибутком і заробітною платою, яка полягає в тому, що збільшення прибутку призводить до зменшення заробітної плати і навпаки. Цим були обгрунтовані економічні засади суперечностей інтересів підприємців і найманих робітників.

Марксистська економічна теорія визначає прибуток як перетворену форму додаткової вартості, що спотворює сутність капіталістичних відносин, маскуючи справжнє джерело прибутку, яким є неоплачена праця найманих робітників.

Сучасна немарксистська економічна теорія найчастіше пов'язує прибуток з капіталом, трактуючи його як винагороду за підприємницьку діяльність, тобто пов'язує його з таким чинником виробництва, як підприємницький талант, підприємницькі здібності.

Не вдаючись до детального аналізу теорій прибутку, слід зазначити, що ближче до істини ті теорії, які джерело прибутку вбачають у безпосередньому виробництві й пов'язують його з додатковим продуктом. Дійсно, на поверхні економічних явищ прибуток виступає як надлишок над витратами виготовлення товару. Реалізуючи товар,

підприємець одержує певну суму грошей, що становить валову виручку або суму продаж. Якщо з цієї суми вирахувати загальні витрати виробництва, то це і буде прибуток, або чиста виручка. Оскільки ця виручка надходить лише після того, як реалізується виготовлений товар, створюється враження, що саме процес реалізації (обігу) і створює прибуток. Проте це поверхове уявлення про прибуток. Лише в сфері обігу прибуток виникнути не може. При продажу товару втілена в ньому вартість додаткового продукту реалізується як надлишок грошей над витратами на виготовлення товару, тобто виступає як прибуток. При цьому прибуток і вартість додаткового продукту, як правило, не збігаються, що пов'язано з тим, що ціни, за якими реалізуються товари, під впливом ринкової кон'юнктури відхиляються від вартості товару. Недоодержану одним суб'єктом частину вартості додаткового прибутку ринок перерозподілить іншому, на продукцію якого на цей час склався високий попит. У зв'язку з цим останній реалізує як прибуток і свою, і частину чужої вартості додаткового продукту. Це дає підстави для висновку, що прибуток є формою додаткового продукту.

Сутність прибутку повніше виявляється через функції, які він виконує. Як уже зазначалося, прибуток є головною метою діяльності підприємця (фірми). Чим більший обсяг прибутку, який отримує підприємець (фірма), тим ефективніша робота підприємця (фірми), повніше реалізується мета підприємницької діяльності. Отже, однією з функцій прибутку є та, що прибуток є показником оцінки діяльності підприємця (фірми). В Законі України «Про підприємства в Україні» зазначається, що на всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності є прибуток (дохід).

Другою функцією прибутку є регулювання розподілу ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями і сферами виробництва. Підприємці прагнуть одержати прибуток і уникнути збитків. Кожен з них намагається вкласти свої капітали туди, де є можливість одержати найвищі прибутки. Високі прибутки є сигналом для підприємця, що в суспільстві є заінтересованість у розширенні цієї галузі. І сюди спрямовуються капітали, а отже, й інші ресурси.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Шулепова Ю. С.

Підприємці реалізуються через таку організаційно-економічну ланку, як підприємство. Це заводи і фабрики, банки і універмаги, наукові і дослідницькі інститути, магазини, шахти і ферми. Вони є самостійними господарськими суб'єктами, мають право юридичних осіб і займаються виробничою, науково-дослідною і комерційною діяльністю з метою одержання прибутку. Оскільки підприємство є багатофакторною і багатофункціональною системою, то існує багато підходів і критерій класифікації підприємств.

Для підприємств, які функціонують в умовах ринкової економіки, ринок диктує свої вимоги, невиконання яких може привести до їх загибелі. До них відносяться виконання принципів: економічності, прибутковості, стійкості, продуктивності діяльності і т.д. Досягнення успіху на ринку можливе тільки при ефективному використанні ресурсів в умовах їх обмеження, чіткої взаємодії виробничих факторів для досягнення потрібного об'єму реалізації продукції при інших даних показника. Залежно від конкретних обставин, підприємство може ставити певні стратегічні цілі:

- максимізувати результат діяльності при даному об'ємі виробництва;
- мінімізувати витрати ресурсів при обмеженні об'єму результату;
- оптимізувати витрати і результати в оптимальному взаємовідношенні.

Для діючого підприємства, що склалося, чи то сфера виробництва чи сфера послуг, головним в словосполученні «підприємницьке управління» є слово «підприємницьке».

Підприємців відрізняє інноваційний тип мислення. Інноваційність – особливий інструмент підприємництва. Саме підприємництво, як дія направлена на те, щоб вдихнути в наявні ресурси нові властивості з метою створення благ. Більш того, в ході нововведень створюється ресурс. Ресурсу як такого не існує до тих пір, поки людина не відшукає в природі що-небудь корисне і не наділить його економічною цінністю. У економіці немає ресурсу вагомішого, ніж

«купівельна спроможність», а створюється вона підприємцем-новатором.

Інноваційний підхід до ресурсів є ефективним засобом отримання додаткових вигод.

Можна виділити сім джерел інноваційних ідей.

Перші чотири джерела можна віднести до внутрішніх, вони знаходяться в рамках підприємства (виробничого або не виробничого), в межах галузі промисловості або сфери послуг. Такі джерела очевидні для людей, що працюють на даному підприємстві або в даній галузі. По своїй суті вони є симптомами. У той же час вони служать високонадійними індикаторами змін, які або відбулися, або можуть бути приведені при найнезначішних витратах сил. До цих джерел відносяться:

- 1) несподівана подія (для підприємства або галузі) – несподіваний успіх, несподівана невдача, несподіване зовнішні подія;
- 2) неконгруентність – невідповідність між реальністю, якою вона є насправді, і нашими уявленнями про неї («такий, який він повинна бути»);
- 3) нововведення, засновані на потребі процесу;
- 4) раптові зміни в структурі галузі або ринку.

Наступні три джерела нововведень справедливо буде назвати зовнішніми, оскільки вони мають своє походження поза даним підприємством або даною галуззю:

- 5) демографічні зміни;
- 6) зміни в сприйняттях, настроях і ціннісних установах;
- 7) нові знання (як наукові, так і ненаукові).

Отже, можна зробити такі висновки. Для існування і розширення в економіці, підприємство має виконувати певні умови, які диктує ринок. Основою будь-якого підприємства є його управління. Для успішної діяльності, підприємства розробляють стратегії. Особливим інструментом підприємництва є інноваційність. Можна сказати, що інноваційний підхід є найефективнішим засобом отримання додаткових вигод.

ВИЗНАЧЕННЯ ДИФЕРЕНЦІЙНОЇ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ З УРАХУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЯКОСТІ ҐРУНТІВ

Хворост О.О.

Розвиток сталого землекористування потребує еколого-економічної оцінки його результатів. Диференційна земельна рента 1 роду створюється на підставі додаткового чистого доходу, одержаного в результаті продуктивнішої праці на кращих за природною родючістю і місцезнаходження землях. Природна родючість ґрунту повинна включати поняття “екологічна якість ґрунту” як інтегральний показник його екологічної стійкості, рівня родючості, показників та критеріїв екологічного стану (рисунок). Ці показники формують розмір диференти 1 роду та повинні враховуватися при розробці та впровадженні організаційно-економічного механізму раціонального землекористування.

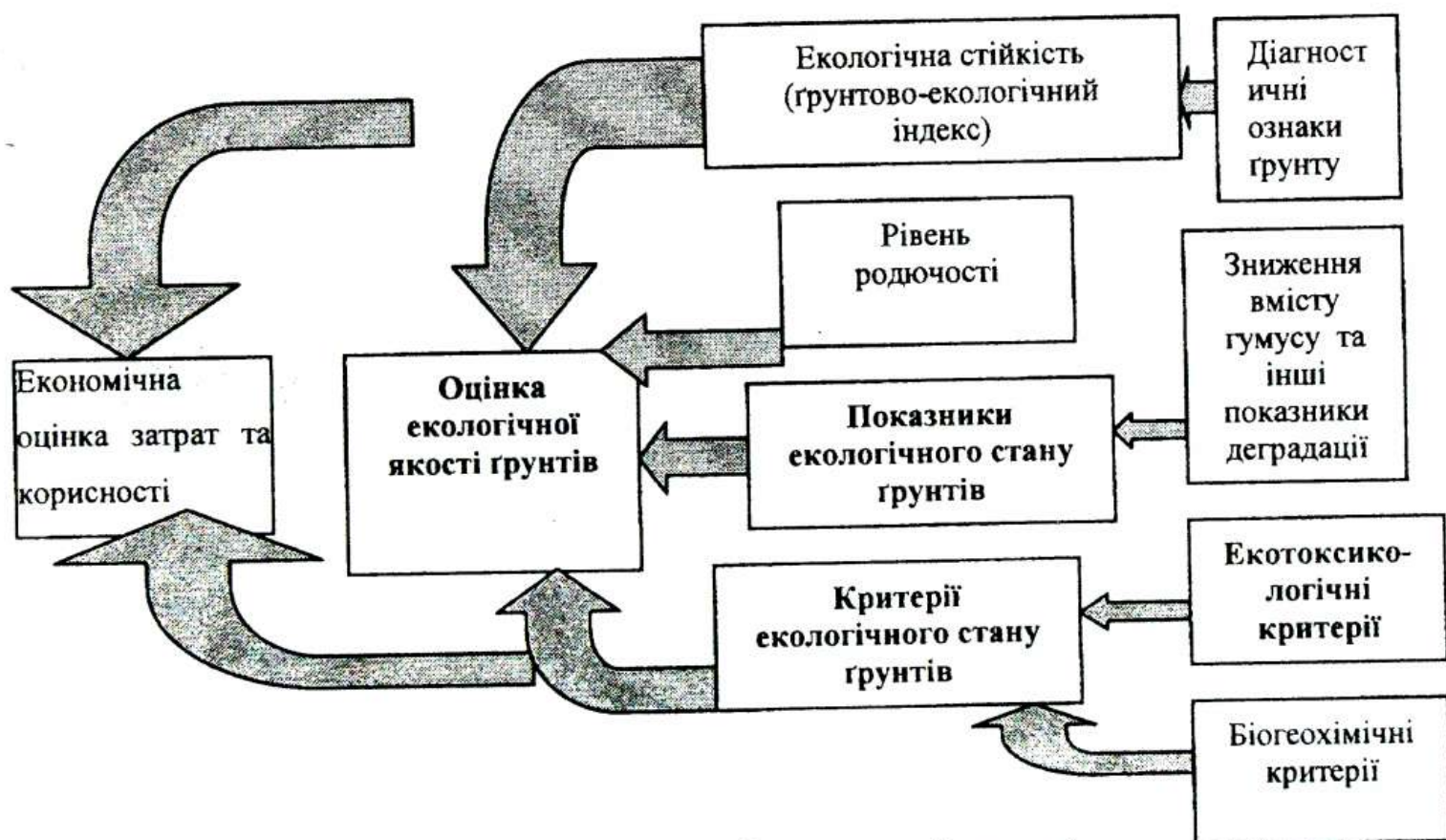


Рис. Еколого-економічна оцінка якості ґрунтів

Оцінка землі на основі диференти 1 роду повинна враховувати оцінку збитків від забруднення. Проблемою є те, що визначення розміру цих збитків не дістало поширення і практично відсутнє, що

зумовлює формування неефективного використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення. Забезпечити сталий розвиток сільського господарства можливо тільки на основі сталого розвитку збереження якості землі, екологічної чистоти та безпеки продукції.

В області відбувається недоотримання врожаю сільськогосподарських культур, зокрема зернових, що призводить до виникнення економічних збитків. Нами визначено загальний розмір економічного збитку за три роки (2001-2003 р.р.) з усієї посівної площі для зернових культур, який склав біля 296 млн. 552 тис. грн. Розмір цього збитку складається із розміру недоотримання урожаю зернових за рахунок різниці між фактичною урожайністю, ресурсом родючості та визначеного нами на основі фактичних розмірів доз внесення органічних та мінеральних добрив рівнем програмованого урожаю зернових по Сумській області.

Враховуючи сучасний кризовий стан агропромислового комплексу, ми пропонуємо оцінювати економічні збитки від забруднення земельних ресурсів на основі збитково-затратного підходу, а саме: від змін доходу внаслідок зниження врожайності, витрат на відновлення та рекультивацію забруднених земель з урахуванням фактора часу, який необхідний на відновлення земель.

Методичний підхід до визначення ступеня зниження корисності забруднених земель, який ґрунтується на розмірі збитків від забруднення та коефіцієнтах зниження врожайності сільськогосподарських культур або коефіцієнтах змін якісних параметрів ґрунтів. Ми пропонуємо визначати ступінь зниження корисності забруднених земель як відношення збитків до змін екологічної якості ґрунтів. Величина економічної оцінки збитку може служити підставою для визначення розміру компенсацій землевласнику, або витрат на відновлення стану земельної ділянки, а дані про ступінь знецінення забруднених земель дозволяють правильно визначати розмір додаткових витрат, необхідних для відновлення цих земель та величину економічної ефективності землеохоронних витрат.

Виходячи з цієї основи, ми вважаємо, що об'єктивну оцінку земель з урахуванням якісного стану вкрай своєчасно покласти у формування основ аграрної політики в Україні, вважаючи це основним напрямком збереження та охорони навколишнього середовища.

СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ.

Хворост О.О., Гльоза В.В.

В умовах переходу України до ринкових відносин проблема безробіття набула значного масштабу. Це зумовлено складними взаємопов'язаними причинами, і в першу чергу розпадом СРСР, у результаті чого відбувся розрив економічних та виробничих зв'язків з Росією, зменшився ринок збуту, знизилась якість продукції. Все це призвело до падіння життєвого рівня населення, зростання безробіття та інших негативних явищ.

Значний внесок у проблему безробіття зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Макконелі, І. Оуен, Р. Сміт, І.І. Лукін та ін.

Безробіття – одна з найважливіших проблем у соціально-економічній сфері. Воно з однієї сторони негативно впливає на матеріальне становище людей, а з іншого – стимулює зацікавленість працюючих у підвищенні результатів їх праці. Тому подвійна сутність безробіття потребує глибокого та якісного аналізу як на рівні країни, так, і на рівні підприємств, трудових колективів.

На даний час ринок праці знаходиться в не передбачуваному стані, оскільки оцінити об'єм безробіття і соціально-економічні наслідки через відсутність офіційних статистичних даних практично неможливо. Тому метою соціальної політики, у першу чергу, має бути визначення реальних показників безробіття та соціальний захист населення (допомога безробітнім).

Рівень зареєстрованого безробіття в Україні помітно зріс з 1996 р., а починаючи з 2000 р. коливається в межах 4%, при цьому рівень загального безробіття (у тому числі незареєстровані безробітні) у середньому складає 9,1%.

Статистичні дані свідчать про великі масштаби безробіття, а тому необхідна важлива робота з розробки і реалізації програм комплексної системи соціальної підтримки і захисту населення. Значущість законодавства щодо захисту зайнятості населення визначається не тільки тим, що воно регулює становище всіх осіб, що працюють за наймом, але й тим, що воно здійснює безпосередній вплив на ефективність функціонування ринку праці, динаміку зайнятості і безробіття, добробут окремих груп робочої сили (здебільшого соціально вразливих).

Державний Фонд загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття створений для фінансування програм зайнятості населення, управління страхуванням на випадок тимчасової незайнятості, контролю за використанням коштів для надання соціальної допомоги.

Основні завдання Фонду: навчання звільнених та безробітних; сприяння працевлаштуванню; організація додаткових робочих місць.

Аналізуючи роботу Фонду можна помітити, що його діяльність є дуже важливою. Фондом проводяться модульні навчальні програми, громадські роботи, здійснюються заходи щодо посилення мотивації до праці безробітних, надається допомога безробітним (мінімальний розмір допомоги по безробіттю у 2004 р. становив 135 грн. – це близько 65,9% законодавчо встановленого обсягу заробітної плати).

Негативні моменти діяльності Фонду полягають насамперед у неповному надходженні до бюджету Фонду як штрафів і санкцій, так і страхових внесків, що сплачуються підприємствами, установами і організаціями.

У країнах з розвинутою економікою відбувається поступова відмова від жорсткого регулювання трудових відносин. Досвід цих країн свідчить про те, що ліберальна система зайнятості населення демонструє більш високі адаптаційні можливості. Ринок праці, звільнений від жорсткої регуляції, стає важливим фактором підвищення конкурентоспроможності національного ринку.

Таким чином, для координації роботи з приводу реалізації програми зайнятості необхідний такий план дій, який би врахував регіональні та галузеві особливості, демографічні аспекти формування ринку праці.

Отже, на мою думку, соціальна політика в Україні повинна бути спрямована на розробку теоретико-методологічних підходів і конкретизацію показників та ознак безробіття, попиту та пропозицію робочої сили, на працевлаштування молоді (для цього необхідно надавати детальну інформацію про ті спеціальності і професії, які користуються попитом у даному регіоні), на створення додаткових робочих місць, розвиток конкуренції. Процесу реалізації даних завдань сприятиме інтеграція нашої економіки у світову шляхом наближення чинних засад ринку праці до міжнародних стандартів.

ОЦІНКА РІВНЯ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Хворост О.О., Марочко С.С.

Незалежна Україна пройшла 13-річний шлях, метою якого стало будівництво демократичного суспільства та ринкової економіки. Сьогодні досить хвилюючим і гострим являється той факт, що велике місце в економіці України займає тіньовий сектор, який охоплює всі сфери народного господарства, призводить до зубожіння країни в цілому та зниження рівня життя пересічного громадянина.

Теоретична база та методичні рекомендації щодо вирішення проблеми тіньової економіки далекі від досконалості, що визначається малодосліджуваністю даної проблеми. Методик визначення обсягів такого економічного явища як тіньова економіка достатньо (фінансовий, монетарний, «електричний», експрес-метод, порівняння витрат домогосподарств та ін.), проте не всі вони придатні в повній мірі для економіки нашої країни, що пояснюється нестабільністю та мінливістю сучасних економічних, політичних та соціальних умов.

Оцінка тіньової економіки є вкрай доцільною, хоча ускладнюється критичною нестачею, а подеколи й повною відсутністю необхідних даних. Водночас неврахування та недооцінка обсягів тіньової економічної діяльності призводить до вагомих помилок у визначенні макроекономічних показників, економічних та фінансових пропорцій. Через те, сьогодні тіньова економіка має стати предметом вивчення наукових колективів, а її обсяги слід враховувати в офіційній статистиці, яка покликана розробити відповідні спеціальні методи обліку та оцінок.

Сучасний стан економіки, за якого тіньовий сектор складає, за оцінками спеціалістів, 45-55% від реального ВВП і більше (коли у розвинених країнах світу цей показник складає порядку 15-20%), не можна назвати повністю ефективним, що ставить також питання про якість досягнутого економічного зростання.

За своїм змістом збиток від тіньової економіки нагадує екологічну проблему, виражається в мільярдах гривень щорічно. Якщо взяти, таким чином, тіньову економіку на рівні 50% від ВВП (офіційної економіки), то в 1999 році країна недоотримала майже 60,5 млрд. грн., у 2000 – 85 млрд. грн., у 2001 – 102 млрд. грн., у 2002 – 112 млрд. грн.,

2003 - 121,5 млрд. грн., у 2004 – 135 млрд. грн., у 2005 та 2006 – 138,5 млрд. грн. та 148,5 млрд. грн. відповідно. Це є переконливим свідченням того, що великі кошти спрямовують не на користь державного бюджету, а в кишені «підприємливих» громадян. Дані суми могли б покрити значну частину (до 70%) дефіциту бюджету України та вирішити ряд найважливіших соціально-економічних проблем.

Як зазначив на нещодавній конференції президент України В.Ющенко, рівень тінізації економіки нашої держави складає приблизно 45-47%, а темп розвитку тіньової економіки у світі за останніх п'ять років, за даними ОЕСР, складає 6,2% щорічно, і Україна тому не виняток. Виходячи з економічного аналізу отриманих даних, можна констатувати факт зростаючого негативного та руйнуючого національну економіку впливу, що торкається безпосередньо вітчизняного виробника, який має бути підґрунтям та основою подальшого поступального, прогресивного розвитку країни. Не можна не зважати й на те, що в сучасних умовах, коли спостерігається приріст ВВП (який за останніми даними склав 108%, порівняно з попереднім місяцем), темпи його зростання “гасяться” приблизно на 2,5% через значну частку тіньового сектора в національній економіці.

Рівень тіньової економіки на рівні 50% не може залишатися без уваги. Він повинен суттєво зменшитись, що матиме позитивний вплив на економічне середовище та принесе багаті плоди. Таким чином, має відбуватись не ліквідація тіньової економіки одноразовими та непослідовними заходами, а поступове заміщення її повноцінними ринковими інститутами. Це має відобразитись певним чином у політиці держави, а саме через запровадження на всіх рівнях державної влади цілісної та інтегрованої системи регулярних засобів та заходів, спрямованих на викорінення всіх причини виникнення та розповсюдження операцій в тіньовому секторі. Важливим являється комплексний підхід, який має ґрунтуватися на ретельному дослідженні всіх ланок тіньової економіки.

Через це, держава на сучасному етапі, виходячи з об'єктивної реальності та світового досвіду, має приділяти більше уваги проблемі детінізації економіки, яка, подібно до проблеми забруднення навколишнього середовища, де формуються величезні еколого-економічні збитки, потребує негайних дій для її вирішення.

ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Хворост О.О., Баранова А.С.

Банки, зокрема комерційні, є однією з найважливіших структур ринкової економіки. Проте в Україні комерційні банки дотепер не посіли гідного місця у системі ринкових відносин. Причиною такої ситуації є безліч економічних і політичних факторів, що повинні бути переборені, щоб вітчизняні банки змогли стати фундаментом формування в Україні справді ринкової економіки.

Становлення національної банківської системи відбувається у вкрай складних умовах. Про це говорить хоча б той факт, що в 1996 році з 228 зареєстрованих банків 30 перебували в стадії ліквідації, а 28 були позбавлені ліцензії. На той же період статутний капітал усіх комерційних банків становив 320 млрд. доларів, тобто близько 0,09 % ВВП. За минулі роки значення цього показника зросло лише до 415,85 млн. євро, тобто проблеми в банківській системі так і не були розв'язані.

За роки незалежності, незважаючи на всі проведені реформи, основні слабкі сторони банківської системи в Україні по суті залишилися без змін, а саме:

- брак капіталу в більшості банків. Банки абсолютно не готові відреагувати на збільшення попиту на кредити у разі економічного піднесення;
- навантаження на портфель кредитів за рахунок проблемних кредитів;
- недостатнє дотримання принципів діяльності комерційних банків.

Національна банківська система створюється в Україні з 1991 р. За даними НБУ, в Україні на 01.12.99 р. зареєстровано 203 банки, із них 30- за участю іноземного капіталу, в тому числі 9- із 100% іноземним капіталом. За період 2001-2005 рр. Іноземні банки знайшли свою нішу на ринку та впевнено її утримують. Слід сказати, що активи банків з іноземними інвестиціями за вказаний період зросли в 2,5 рази, однак вони зростали повільніше, ніж активи місцевих банків. На 01.10.2006 р. серед 12-ти найбільших банків 4 банки контролювалися іноземними фінансовими групами (Аваль, Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Райффайзенбанк-Україна). На черзі ще кілька банків. На 01.01.2006 р. частка іноземного капіталу в банківській системі України оцінюється на рівні 22%.

- Найважливішими причинами структурної слабкості банків є:
- складні загальноекономічні умови. У результаті гіперінфляції, що затяглася на роки, була втрачена довіра до банків, у яких вклади населення становлять близько 1 % ВВП.
 - конструктивні помилки у правових основах банківської системи. На відміну від інших країн СНД, в Україні права і повноваження банків визначені не досить чітко.
 - численні факти адміністративного втручання з боку уряду. Це спроби останнього змусити 3 найбільших банки надавати кредити під пільгові відсотки певним підприємствам або галузям промисловості, знову підвищити частку, питому вагу держави в цих банках і впливати на їхню діяльність.
 - не забезпечена гарантія комерційної таємниці. У відповідності зі ст. 52 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банки в Україні хоча і гарантують таємницю за операціями, рахунками і вкладками своїх клієнтів, але ніякої відповідальності за її розголошення в цьому законі не передбачено.
 - Податкове обмеження інтересів як банків, так і їхніх клієнтів. Ще попередній уряд вважав за необхідне встановлювати контроль за всіма фінансовими потоками, відновлювати регулюючі функції держави у фінансово-кредитній сфері.

Останнім часом при обговоренні шляхів стабілізації банківського сектора економіки України постає питання про неякісні кредити, накопичені на балансах комерційних банків. Усе частіше українські підприємства віддають перевагу перед традиційними банківськими кредитами кредитам під цінні папери. Ця тенденція, мабуть, викликана кредитною політикою комерційних банків, що надають кредити вітчизняним підприємствам україноохоче, прагнучи вкладати кошти в цінні папери і одержувати прибуток за допомогою спекулятивних операцій.

Банківська система України розвинута ще дуже слабо, і винна в цьому здебільшого не економічна криза, а помилка органів державної влади, чий законодавчі акти і конкретні дії найчастіше тільки посилюють тиск і здіймають паніку як серед банкірів, так і серед їхніх клієнтів. Тому багато в чому розв'язання проблем банківської сфери залежить від політики уряду, Верховної Ради та інших владних структур й обґрунтованості рішень, які вони приймають.

АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Хворост О.О., Смірнова Н.А.

Однією з найважливіших умов економічного зростання та соціально-політичної стабільності будь-якої країни є цілісність та збалансованість податкової системи. На даний момент в Україні гостро стоїть проблема вдосконалення податкового законодавства. Але у суспільстві існує значна поляризація в поглядах на майбутню трансформацію податкової системи.

Сучасний стан податкового законодавства потребує перегляду чинних податкових принципів, обґрунтування оптимального податкового рівня, прийнятного для усіх учасників податкового процесу, а також формування якісно нових взаємовідносин платників податків та контролюючих органів, що базуються на засадах партнерства, взаєморозуміння та взаємоповаги.

На сьогодні проведені значні зміни у податковій політиці, впроваджені справедливі принципи оподаткування, відмінені деякі податки, скорочена ставка податків на прибуток та доходів із фізичних осіб. Основним податком на споживання є ПДВ. Ставки й ефективність ПДВ у країнах ЄС та Україні наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Ставки й ефективність ПДВ у країнах ЄС та Україні

	Польща (2003)	Словаччина (2003)	Угорщина (2003)	Чехія (2003)	15 країн – членів ЄС (2003)	Україна 2003	2004	2005
Стандарт на ставка ПДВ, %	22,0	20,0	25,0	22,0	20,2	20,0	20,0	20,0
Надходже ння ПДВ, %, ВВП	7,4	6,8	10,1	6,4	7,6	4,7	4,8	9,8
Ефективн а ставка ПДВ, %	8,8	8,9	10,3	8,6	10,2	8,4	9,0	10,8

Податкова політика регламентує основні напрямки діяльності контролюючих органів, відповідальних за забезпечення надходження коштів до бюджетів, впливає на взаємовідносини між державою та платниками. Основним важелем впливу податкової політики на суб'єктів господарської діяльності є податкова система. Вона являє собою сукупність принципів оподаткування, контролю за сплатою податкових зобов'язань та є регулятором економічних відносин у країні. Метою податкової системи є забезпечення надходжень до бюджетів, видаткова частина яких використовується на утримання соціальної інфраструктури, силових структур, органів законодавчої, виконавчої, судової влади, здійснення соціально-економічних програм. Повнота та своєчасність сплати податкових платежів надає можливість державі та державним структурам стабільно існувати та забезпечувати прогресивний процес розвитку.

Постає потреба комплексного підходу до реформування податкової системи, який має включати такі складові:

- забезпечення стабільної правової бази функціонування податкової системи, її гармонізація із законодавством, що регулює господарські відносини (насамперед – Цивільним та Господарським кодексами України);
- організаційні зміни, що полягають у чіткому визначенні місця та ролі державної податкової служби, скорочення її чисельності з одночасним підвищенням ефективності функціонування, ліквідація нехарактерних для податкового органу функцій (трактування податкового законодавства, слідчі дії);
- зміни методів та принципів контролю за сплатою податків, зміна взаємовідносин податкового органу з платником податку;
- узгодження ставок оподаткування з можливостями платників податків;
- галузеве і регіональне диференціювання ставок оподаткування з метою узгодження різних груп економічних інтересів.

Розбудова податкової системи на підставі означених принципів дасть можливість створити в Україні принципово новий інвестиційний ресурс – податкову привабливість економіки. Цей ресурс буде використаний як внутрішнім інвестором – платником податків, так і сприятиме конкурентності економіки України на ринку капіталів.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Хворост О.О., Сиротенко О.А.

Економічний, соціально-політичний та культурний розвиток людства в останній чверті ХХ ст. відбувається під знаком глобалізації. Зростають міжнародна торгівля, інвестиції, великих розмірів досягла диверсифікація світових фінансових ринків і ринків робочої сили, загострилась глобальна конкуренція. В умовах інтернаціоналізації виробництва економічний і соціальний прогрес все більшою мірою залежить від глобальних проблем.

Глобальні проблеми – всезагальні проблеми, що відзначаються загально планетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу.

Серед глобальних проблем найчастіше фігурують проблеми миру та роззброєння, екологічна, демографічна, енергетична, сировинна, продовольча проблеми, подолання бідності та відсталості. Із розвитком людської цивілізації можуть виникати і нові глобальні проблеми.

Глобальні проблеми мають яскраво виражений економічний аспект Вони впливають на структуру відтворення, на динаміку економічних процесів, на пошуки ефективних форм і методів управління. Успішне вивчення глобальних проблем можливе лише в межах аналізу всієї системи світового господарства.

За всієї різноманітності глобальних проблем існують спільні для них причинно-наслідкові зв'язки, властиві розвитку технологічного способу виробництва. Найзагальнішими причинами загострення глобальних проблем, що характеризують технічний спосіб виробництва, а отже речовий зміст, є швидке зростання народонаселення в останні десятиріччя, або демографічний вибух (за даними ООН у 1998 р. із 4,4 млрд. жителів країн, що розвиваються, три п'ятих позбавлені санітарних вигод, третина - чистої води, п'ята частина – сучасного медичного обслуговування і стільки ж не відвідує школи після початкової освіти), низький рівень впровадження ресурсо- та енергозощаджуючих, екологічно чисти технологій,

швидка урбанізація населення, зростання гігантських мегаполісів (на 0,3% території планети проживає 40% населення) та кількості автомобілів (за останні 30-40 років забруднення довкілля вихлопними газами зросло в тричі), гонка озброєнь(нині у світі нагромаджено 30 тис. ядерних боєзарядів).

Щоб подолати глобальні проблеми країни повинні провести ряд заходів, спрямованих на вирішення цих проблем.

Для зменшення використання ресурсів на військові потреби потрібно провести демілітаризацію економіки країн(роззброєння і ліквідація оборонних галузей виробництва. Для вирішення проблеми рідкості ресурсів і зон зuboжіння потрібно: 1) новий світовий порядок, який гарантуватиме реальну допомогу відсталим країнам у вирішенні їхніх проблем; 2) динамічний розвиток слаборозвинутих країн у соціально-економічній і науково-технічній сферах.

Щоб вирішити проблему захисту навколишнього середовища, учені-екологи, економісти єдині в тому, що захист природи потребує значних витрат – 3-5% ВВП, тобто не менше 150 млрд дол. США щорічно. Зараз же країни з розвинутою економікою витрачають в середньому 1,7%, але цього мало, бо величина збитків, які завдаються природному середовищу, щорічно оцінюється приблизно в 6% ВВП.

Глобальний характер проблеми економії матеріальних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів як у національному так і міжнародного форматах. Серед них варто виділити: обмін інформацією, науково-технічне співробітництво, розвиток обміну новими енерго-і матеріалозберігаючими технікою і технологіями.

Для розв'язання проблем Світового океану необхідно грамотно, культурно освоювати океан і в таких межах, щоб не привести до згубних наслідків ні для океану, ні для навколишнього середовища.

Із глобальними проблемами людство може впоратись. Для цього воно вже має в розпорядженні достатні науково-технічні і матеріальні досягнення. Можна навести численні приклади успішних спроб щодо розв'язання, хоча б часткового, ряду глобальних проблем. Великі надії покладаються на ООН, МВФ, ВТО, регіональні і галузеві організації, котрі мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних зусиль.

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Хворост О.О., Гончарова В.В.

Інтеграція України в світове господарство - один з пріоритетів її державної політики з моменту проголошення незалежності. Щоб забезпечити розвиток України у всіх галузях економічної діяльності і не тільки, треба неупинно рухатися у світ. Об'єктивний процес інтеграції сучасного світового господарства вимагає нового рівня багатосторонніх економічних відносин різних аспектів і форм зовнішньоекономічної діяльності має велике практичне значення. Міжнародна економічна інтеграція приймає практичне втілення, визначаючи і перспективи подальшого господарського процесу.

В останні роки проблема інтеграції у нашій країні є досить актуальною. Окрім наявності потужного й інноваційного потенціалу необхідна узгодженість щодо вектору загальнодержавного економічного курсу, самих перспективів існування суверенної держави. Розбіжності у поглядах, орієнтація на схід чи на захід. Україна починає швидко розвиватися у даній галузі, тісно співпрацює з міжнародними організаціями такі, як ООН, ЄС, СНД

Найбільш інвестиційними експортерами, які спрямовують кошти в нашу країну є країни Євросоюзу: Німеччина, Австрія, Кіпр, Великобританія, Нідерланди, Данія, Угорщина. У 2005 році обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІ) з країн ЄС становив 11746,3 млн.дол.США від загального обсягу ПІ в розмірі 16375,2 млн.дол.США. Найбільша частина цих інвестиційних ресурсів надійшли в металургію, оптову торгівлю, фінансовий сектор, харчова промисловість.

Завдяки стрімкому зростанню обсягу ПІ в економіку (з 33,9 млрд.дол.США у 2000р. до 16,1 млрд.дол.США у 2005 р) наша країна у 2006 р за показниками (за індексом залучення ПІ) посіла 33 місце із 141 країн; а за (індексом потенціалу залучення ПІ) вона посідає 56 місце із 141 країн.

Але світ і Європа ще не зовсім готові прийняти Україну у свою спільноту тому, щоб для того покращити міжнародну позицію країни, треба вживати певних заходів, а саме: забезпечення більш високого, ніж у країнах ЄС і ЄП рівня реального зростання ВВП; збалансування

векторів інтеграції в ЄС і ЄСП з метою усунення розбіжностей між інструментами підтримки взаємовигідного економічного співробітництва; стимулювання внутрішньої консолідації суб'єктів підприємництва, їхньої орієнтації на підвищення конкурентноспроможності; те, що відбувається сьогодні в об'єднаній Європі, - орієнтир для розвитку міжрегіональної інтеграції в Україні в усіх напрямках, але у будь-якому випадку на розвиток міжрегіонального співробітництва в Україні будуть впливати такі об'єктивні умови, що принципово відрізняють її від більшості європейських країн; асиметричність української політики улітаризму (фактична правова нерівність – східних і західних областей)

За останній час слід відмітити такі важливі кроки нашої країни у процесі інтеграції; Україна – Румунія- обговорено питання двохсторонніх і міжнародних взаємин, євро інтеграції, енергетичної безпеки, домовлено про спрощення візового режиму; Україна – Туреччина-підписано міжурядові угоди про оборонно-промислове співробітництво, протоколи між Міноборони України та Генштабом РС Туреччини про обмін інформацією в рамках операції “Чорноморська гармонія” Домовлено про спільний вихід на ринки третіх країн. Україна-США- корпорація США планує виділити для проектів в Україні 500млн дол. США. Першою буде реалізовуватися програма боротьби з корупцією.

Слід робити акцент на тому, що Україні, з урахуванням важливості ефекту масштабу, треба розпочати більш конструктивні заходи щодо вступу в Європейський економічний простір ЄСП. Нині Україна дотримується Європейського інтеграційного вектора, тоді як Європа розвиває інтеграційні зв'язки з Азією. ЄСП – це не тільки споживчий ринок у 200-250 млн. осіб, ще й до співробітництва з Азією, що набирає оберти. Крім того, це єдиний шанс вирватися з під тиску економічної відсталості і перейти на інноваційну модель розвитку. Україна з Росією взаємодоповнюють одне одного саме у сфері науки та інновацій

Україна ще досить довгий час не зможе відповідати цим стандартам, оскільки рівень її виробничого потенціалу фізично не в змозі їм відповідати. Однак, рухатись у цьому напрямку конче необхідно, оскільки в іншому випадку наша крок за кроком буде втрачати свій економічний суверенітет, не витримуючи товарної конкуренції навіть у межах СНД.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Хворост О.О., Лисенко О.А.

Соціальне забезпечення- це заходи матеріальної підтримки особи та сім'ї з боку держави. Основними видами соціального забезпечення є: пенсії за віком, інвалідності, по втраті годувальника, за вислугу років, соціальні; допомоги по тимчасовій втраті працездатності, по вагітності й пологах, по догляду за дитиною до 3-х років, по догляду за хворою дитиною, на поховання, допомога непрацездатним особам, дохід, яких менший від встановленої межі малозабезпеченості; утримання та обслуговування дітей, інвалідів та громадян похилого віку у спеціалізованих установах - будинках-інтернатах і вдома, та інше.

Соціальне забезпечення в суспільстві виконує функцію накопичення та розподілу коштів соціального захисту, призначених для соціальної допомоги, виплат по соціальному страхуванню та інше.

Економічною основою соціального забезпечення є державний бюджет та соціальне страхування, які відрізняються між собою джерелами фінансування. Виплати за соціальним страхуванням здійснюються із страхових фондів, які утворюються за рахунок відрахувань на соціальне забезпечення.

Однією із важливих соціальних функцій держави є забезпечення громадян пенсіями та допомогоюми, тобто пенсійне забезпечення, яке здійснює Пенсійний фонд України. В Україні останнім часом пенсійне забезпечення переживає глибоку кризу, хоча держава витрачає на пенсійне забезпечення близько 10% виробленого національного доходу, що за міжнародними стандартами є значним.

Шляхи реформування пенсійної системи запропоновані Агентством США з міжнародного розвитку ПАДКО в програмі реформування соціального сектору в Україні:

- зменшення чисельності пенсіонерів шляхом збільшення пенсійного віку, та стимулювання більш пізнішого виходу на пенсію;
- повільне підвищення пенсійних виплат;
- вилучення не пенсійних виплат з пенсійної системи;

- запровадження 3-х рівнів пенсійного забезпечення: перший - солідарна система, другий - накопичувальна, третій - добровільна недержавна система.

Пенсійні відносини в Україні на сьогоднішній день регулюються Законами «Про загальнообов'язкове держане пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення», які набули чинності з 1 січня 2004 року.

З набуттям чинності цими Законами процес пенсійної реформи в Україні вступив у фазу активних практичних дій. Вони є складовою частиною економічних реформ в країні. Завдяки введення в дію цих законів вдалося:

- встановити пряму залежність розміру пенсії від розміри внесків;
- забезпечити точний облік періодів зайнятості, заробітної платні та сплачених внесків;
- стимулювати пізніший вихід на пенсію;
- вилучити програми соціальної допомоги з пенсійної систем;
- забезпечено виплату пенсій на рівні мінімального прожиткового мінімуму.

Не вирішені проблеми наповнення бюджету Пенсійного фонду. Для їх вирішення необхідно:

- усунути диспропорції у розмірах пенсії;
- відмінити пільги по сплаті страхових внесків (платники спрощеної система оподаткування єдиний та фіксований податок малого підприємництва);
- збільшення віку виходу на пенсію;
- запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення;
- інтенсивний розвиток недержавного пенсійного забезпечення;

Реформування пенсійного забезпечення є складовою частиною економічних реформ в Україні. Запровадження трирівневої пенсійної системи в повному обсязі дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливанням в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається в накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ВВП

Хворост О.О. Лисенко Д.О.

Проблема визначення ВВП є дуже актуальною в наш час. Для більшості країн саме ВВП є основою для СНР, саме ВВП використовується для розробки бюджету та боргу країни. Метою нашої роботи було визначення реального ВВП та формулювання основних проблем, що постають зараз при визначенні ВВП. Ми вважаємо, що результати цієї роботи будуть корисні для людей, що цікавляться реальним станом в країні. В роботі використані дані по ВВП за останні 10 років і відповідно індекси споживчих цін. Для визначення ВВП ми користувалися такою формулою:

$$\text{ВВП}_{\text{р}} = \frac{\text{ВВП}_{\text{н}}}{\text{Інд.цін}} * 100\% \quad (1)$$

Де : ВВП_р –реальний ВВП
 ВВП_н – номінальний ВВП
 Інд.цін – індекс споживчих цін

Відповідно, в результаті ми отримали наступну таблицю:

Табл.1. РОЗМІРИ ВВП ЗА 1996 – 2006 РІК

Показники \ Рік	1996	1997	1998	1999	2000
ВВП _н (млн.грн)	81 519	93 365	102 593	130 442	172 95
ВВП _р (млн.грн)	81 519	84 877	77 722	83 042	88 08
Індекс споживчих цін (%)	100	110	120	119	12

Продовження табл. 1

2001	2002	2003	2004	2005	2006
208 624	192 659	228 879	276 852	310 628	348 524
100 237	93 501	102 851	111 079	113 301	115 567
106	99	108	112	110	110

*Примітка: За базовий взятий 1996 рік

На підставі цих даних побудували динаміку змін ВВП (рис.1)

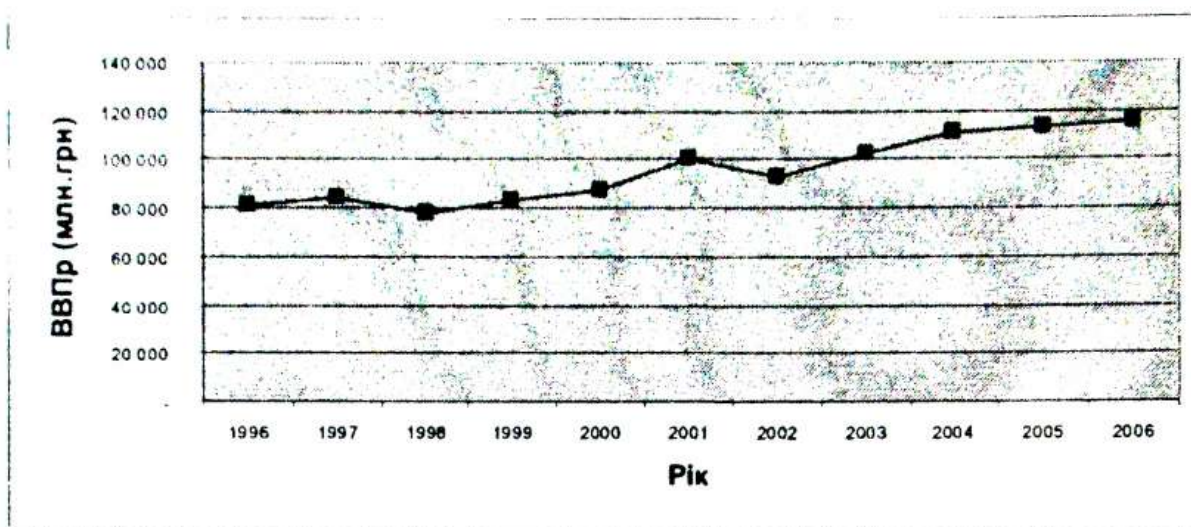


Рис. 1 Динаміка зміни ВВП України

Як бачимо з графіка темпи зростання ВВП є дуже низькими. На наш погляд можна говорити про зменшення, оскільки обсяги тіньової і незаконної економіки починають зменшуватися, за рахунок переходу до обчислюваного ВВП.

Хотілося б також виділити основні труднощі, що виникають при визначенні ВВП:

- ✓ Визначення обсягів тіньової економіки (підпільне виробництво, з ухиленням від сплати податків) та незаконної економіки (наприклад, торгівля наркотиками)
- ✓ Чіткий розподіл на проміжні та кінцеві товари і послуги
- ✓ Визначення кордонів сфери економічного виробництва. Наприклад, чи враховувати до ВВП так звану «хатню» працю? І якщо так, то за якими показниками її вимірювати?
- ✓ Питання щодо визначення об'ємів та місця в ВВП діяльності фінансових установ
- ✓ Вирішення питань щодо врахування державних неринкових послуг

Це були основні питання, які потрібно буде розв'язати в найближчому майбутньому для більш точного визначення ВВП.

Говорячи про внесення до ВВП витрат на ведення домашнього господарства, то потрібно враховувати лише ту «хатню» працю, яку може виконати інша людина за певну суму грошей чи як робочий час людини, що затрачений на цю працю, але який міг би бути використаний на безпосередньому місці роботи. Такими є основні положення нашої роботи.

ВИЗНАЧЕННЯ ОРЕНДНОЇ ПЛАТИ ЗА ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬ

Хворост О.О., Дедерко О.С.

Пріоритет у механізмі регулювання земельних відносин належить економічним законам, що діють в умовах ринку. Особливо це стосується проблеми доходу у формі земельної ренти, яка в сучасних умовах зміни земельної власності, дії цінового механізму і податкової системи набуває винятково важливого значення. З урахуванням цього дедалі актуальнішими стають питання концепції земельної ренти і економічного механізму рентних відносин, оскільки тільки на цій основі можливий предметний аналіз вирішення низки практичних завдань.

Оренда землі в Україні відновилася після 70-річної перерви з прийняттям у жовтні 1988 року Закону України «Про оренду землі». В оренду можна передати земельні ділянки, що перебувають у власності громадян та юридичних осіб України, територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальна власність), держави (державна власність). Право власності на земельну ділянку засвідчує державний акт на право приватної власності на земельну ділянку, визначає її розмір, місце положення та межі. Маючи такий державний акт, власник землі може віддати землю в оренду, не змінюючи цільового призначення ділянки.

Важливим положенням договору оренди землі є термін оренди. Він не може перевищувати 50 років. Якщо період оренди землі є надто малим, то орендар не завжди буде зацікавлений у дбайливому використанні вашої землі. Натомість тривалий термін оренди землі може не відповідати інтересам власника землі. За нинішніх умов найкраще віддавати землю в оренду на час від 3 до 6 років.

Станом на 01.10.2004 року площа переданих в оренду земельних часток (паїв) становила 19,9 млн. га. Укладено 4,9 млн. договорів оренди, у тому числі 2,7 млн. – із селянами-пенсіонерами. В основному, як і передбачалося, сільськогосподарські угіддя знаходяться в оренді господарств – правонаступників недержавних сільськогосподарських підприємств (71,6% договорів).

На умовах оренди в 2006 р. використовується 138,1 тисяч земельних паїв загальною площею 490,0 тис. га. Крім того, 9,3 тисяч громадян отримали свої земельні паї в натурі і господарюють самостійно. Відповідно до укладених договорів оренди загальна орендна плата становить 49,7 млн. грн. В цілому по області орендна плата виплачена лише на суму 29,5 млн. грн., що становить 59%. Найкраще справляються з цим завданням орендарі Білопільського (75,3%), Великописарівського (73,4%), Буринського (70,7%), Краснопільського (68,2%) районів. В цілому ж по області залишається непогашеною орендна плата 2006 р. у сумі понад 23,7 млн. грн. та 5,6 млн. грн. боргів за 2005 р.

Рента становить приблизно 1,5% від нормативної оцінки земельної ділянки, і коливається від 400 до 800 грн. Наприклад, розмір орендної плати по м. Суми за 2006 р. становить 182,6 тис. грн., з яких виплачено 182,6 тис. грн. (87,5%). За оренду землі можна розраховуватися кількома способами:

- грошима (ця форма переважає в більшості країн світу);
- в натуральній формі (зерном, цукром, олією тощо);
- різними видами послуг (обробіток землі, ремонт техніки, забезпечення транспортом у певних випадках).

Всі ці види оплати можна поєднати. Розмір, форму і термін внесення орендної плати сторони вказують у договорі. За оренду можна заплатити наперед, але не більш ніж за рік. У тому разі, якщо договір оренди земельної ділянки буде визнано недійсним, внесеної плати за фактичний час оренди землі орендареві не повертають. Варто пам'ятати: за оренду земельних ділянок, що перебувають у державній і комунальній власності, платять тільки грошима. Для того щоб можна було обчислити державне мито в разі натуральної та відробіткової форм орендної плати, в договорі потрібно передбачити їх вартісну величину. Грошовий еквівалент натуральної чи відробіткової орендної плати сторони визначають самостійно. Земельний податок сплачує власник землі, тобто орендодавець.

Найкращий шлях для знаходження кращого орендаря – сприяння якомога більшій конкуренції на землю, що здається в оренду. На жаль, в Україні більша частина землевласників не має широкого вибору здачі землі в оренду на тих умовах, які їх влаштували. Через відсутність конкуренції вони погоджуються на низькі орендні ставки, що пропонує господарство-орендар.

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Хворост О.О., Мілютіна В.В.

Перехідна економічна система – це система, яка перебуває на перехідному етапі від одного свого якісного стану до іншого. Що стосується України, то її економіка переважну частину ХХ ст. розвивалася як економічна система централізовано-планового типу.

До особливостей перехідної економічної системи відносять:

- нестійкість існуючої системи, поступовий перехід до інших;
- альтернативний характер розвитку;
- поява і функціонування перехідних економічних форм, які поєднують елементи старої і нової економічних систем.

Основним змістом перехідного періоду повинен бути процес перетворення суспільних форм володіння, розпорядження й користування власністю в форми приватні.

Соціальну орієнтацію ринкової економіки, яку прагне створити Україна, можна визначити як систему, в основі якої переважає приватна власність, свобода підприємництва, вільний продаж усіх факторів виробництва, товарів та послуг. До головних завдань перехідного періоду повинно входити:

- *Реформування відносин власності* (політика, яка б гарантувала неможливість повернення до малоефективної соціально-економічної моделі, що обмежувала підприємницьку ініціативу);
- *Роздержавлення* (обмеження втручання держави в економічне життя суспільства аж до повного вилучення, відмова від прямого управління державною економікою, створення умов для зростання кількості господарюючих суб'єктів);
- *Приватизація* (перехід у приватну власність значної частки державної власності);
- *Демоніполізація* (створення і захист конкурентного середовища);
- *Лібералізація* (усунення державного контролю за цінами на переважаючу більшість товарів і послуг, залучення зарубіжних капіталів, розробка державної експортної програми, яка б передбачала підтримку експортерів готової продукції);
- *Формування ринкової інфраструктури;*

- *Соціальний захист.*

Треба відмітити, що приватизація в перехідній економіці покликана слугувати реалізації декількох цілей: економічній (підвищення ефективності функціонування господарства); фіскальній (збільшення доходів держбюджету за рахунок продажу державних підприємств у приватні руки); соціальній (забезпечення соціальної стабільності, особливо, коли мова йде про безкоштовну приватизацію)

У даний час в Україні державна машина не здатна розробляти і впроваджувати політику, яка б відповідала цілям уряду. Суспільство пристосовується до функціонування без належної системи державного управління, внаслідок чого зростання тіньової економіки та посилення корупції стають всеосяжними соціально-політичними проблемами. Важливу увагу слід приділяти малому і середньому сектору бізнесу. В усьому світі середні підприємства разом із малими бізнесом утворюють основний хребет економіки.

Хоча українська економіка вже пережила кризовий період, процес „відновлюваного” зростання ще не закінчився, це підтверджується розрахунковими даними щодо рівня використання виробничих потужностей та рівня ВВП. На початку 2005р. ріст ВВП України складав близько 61% від рівня 1991року. При розпаді Радянського Союзу було перервано цикл само відтворення капіталу, що пов'язано розривом технологічних ланцюжків та масованим імпортом продукції кінцевого попиту, яка за співвідношенням „ціна-якість” перевищувала вітчизняні аналоги. Розрив або руйнування циклів відтворення у базових галузях економіки та галузях зорієнтованих на кінцеве споживання, викликав відповідно й розрив ланцюжків відтворення капіталу у суміжних галузях економіки, що призвело до системних кризових явищ.

Більшість людей, на наш погляд, ще не усвідомлюють до кінця складність ринкового господарства та механізм його функціонування, а також роль соціально-економічних інститутів у господарському житті. Можливо, що примітивне розуміння ринку в межах законів попиту і пропозиції призвело до економічної анархії, яку слід подолати на шляху до соціально орієнтовного господарства, головною метою якого є людина.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Хворост О.О., Колодка А.В.

Важливим складовим компонентом механізму ринкової економіки є конкуренція. Конкурентоспроможність підприємства — це здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції. Конкурентоспроможність продукції—це комплекс споживчих та вартісних характеристик, які визначають його успіх на ринку, тобто спроможність саме даного товару бути обміненим на гроші в умовах широкої пропозиції до інших конкуруючих товаровиробників.

Конкурентоспроможність товарів закладається ще на стадії проектування. Для визначення конкурентоспроможності продукції продуценту необхідно знати:

- конкретні вимоги потенційних споживачів до пропонованого на ринку товару
- можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;
- розрахунковий рівень ринкової ціни товару;
- очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальні параметри продукції основних конкурентів;
- найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи термін окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару.

У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші елементи конкурентоспроможності виробів: якість і витрати.. Досягти необхідного рівня якості та конкурентоспроможності реалізованих на відповідних ринках товарів можна різними способами, скоординованими в часі і просторі.

Конкурентоспроможність товару можна визначити, лише порівнюючи товари конкурентів між собою. Іншими словами, конкурентоспроможність - поняття відносне, чітко прив'язане до ринку і терміну продажу. Визначаючи конкурентоспроможність, необхідно, насамперед, враховувати економічні показники експлуатації товару. Тоді вирішального значення набуває співвідношення між категоріями «вартість» та «корисність» .

Йдеться про те, що затрати покупця складаються з двох частин: витрати на купівлю (ціна товару) і витрати, пов'язані із

споживанням (купівля запасних частин, ремонт тощо), що називається «ціною споживання». Тому найбільш конкурентоспроможним є не той товар, на який встановлена мінімальна ціна на ринку, а той, що має мінімальну ціну споживання за весь період його служби у покупця. На конкурентоспроможність товару впливають також його якісні характеристики. Під якістю розуміють сукупність тих властивостей виробу, які роблять його здатним виконувати задані функції і задовольняти тим самим певну потребу. Але слід мати на увазі, що конкурентоспроможність визначається лише тими властивостями, які представляють істотний інтерес для покупця. Всі параметри виробу, які виходять за ці межі, при оцінці конкурентоспроможності повинні розглядатися як такі, що не мають до неї відношення в даних конкурентних умовах. Тому перевищення певних норм, стандартів не поліпшує конкурентоспроможність виробу.

Домагатися конкурентоспроможності, просто порівнюючи параметри запроектованої продукції з параметрами існуючої на ринку, методологічно помилково.

Конкурентоспроможність продукції значною мірою залежить і від маркетингу. Адже важливо підтримувати конкурентоспроможність продукції на кожному етапі її життєвого циклу. Кожній з чотирьох стадій відповідає своя маркетингова тактика і свої рівні продажу, діапазони цін. Тому для підтримки конкурентоспроможності продукції треба підвищувати якість завдяки поліпшенню таких характеристик, як строк служби, надійність, смак і т. д., тобто надання йому таких властивостей, які розширюють сферу його застосування, підвищують зручність, спрощують процес використання. Використовуючи стратегію маркетингових засобів можна зменшувати ціну на продукцію, активно стимулювати продаж, використовувати рекламу.

Отже, конкурентоспроможність втілює в собі цілу систему стратегічних і тактичних прийомів менеджменту та маркетингу. А споживач – «король», і переможе в боротьбі за його вибір той, хто здатний створити йому максимум зручностей і переваг, пов'язаних з придбанням і використанням товару. Тому підприємства повинні підвищувати конкурентоспроможність продукції для збільшення свого доходу, задоволення потреб споживачів, тим самим позитивно впливати на економічний розвиток своєї країни.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Хворост О.О., Євдошенко Б.Д.

Грошово-кредитна політика, її дієвість значною мірою залежить від пізнання грошей і кредиту як економічних категорій – об'єкта управління і регулювання. Знаючи природу сучасних грошей та кредиту, їх місце в економіці, можна чітко визначити напрями і пріоритети грошово-кредитної політики, досягти її більшої цілеспрямованості та ефективності. Та, на жаль, сучасна грошово-кредитна політика не спирається на глибоке розуміння природи сучасних грошей і кредиту, що таїть у собі можливість необґрунтованих рішень, недостатньої ефективності цієї політики.

Що стосується сучасних грошей, то вони трактуються як паперові гроші, які не мають власної вартості, тому вони неповноцінні. І це не що інше як догма, яка не відповідає дійсності. Сучасні гроші – це як кредитні гроші, які виражають рух позичкового капіталу.

Кредит – це ефективна форма господарювання. Беручи позику, підприємець вживає усіх заходів аби забезпечити раціональне використання матеріальних і людських ресурсів; одержати добрий прибуток і забезпечити своєчасне повернення позики з відповідною платою. Кредит, кредитні відносини відіграють важливу роль у вдосконаленні організації виробництва, у розвитку відносин розподілу і споживання.

Здійснення державою продуманої грошово-кредитної політики передбачає розмежування її стратегічних і тактичних цілей. Тактичною метою грошово-кредитної політики є забезпечення внутрішньої стабільності грошей, тобто оптимальної рівноваги між попитом і пропозицією грошей.

Правову основу грошово-кредитної політики в Україні становлять Конституція України, Закони «Про банки і банківську діяльність», «Про Національний банк України» та інші нормативно-правові акти.

Суб'єктом грошово-кредитної політики є держава в особі Центрального банку й відповідних урядових структур – міністерство фінансів, скарбниці, органів нагляду за діяльністю банків і контролю за грошовим обігом, установ зі страхування кредиту та інше.

Велику роль у розвитку кредитних відносин і здійсненні грошово-кредитної політики відіграють грошові агрегати. Вони розкривають

структуру грошової маси на основі принципу ліквідності, коли до першого – готівка і чеки, яким властива найвища ліквідність, а до наступних агрегатів належать усе менш ліквідні платежі і розрахункові засоби. Не менш важливими у грошовому агрегуванні є принцип нарощування, за яким кожний наступний агрегат включає в себе попередній. Грошові агрегати дають чітке уявлення про те, що становить грошова маса, з яких елементів вона складається, це чеки, депозитні сертифікати, цінні папери держави і банків та інше. Грошове агрегування дає змогу чітко визначити особливості грошової системи України. Вони показують, що у нас низький рівень монетизації економіки, висока питома вага готівки, виділення особливого грошового утворення – грошової бази та грошового агрегату M_0 , низька питома вага власного змісту вищого грошового агрегату M_3 . Для поточного вимірювання кількості грошей, використовуваних як платіжний засіб, доцільно використовувати агрегат M_1 , який найповніше відображає виконання грішми функції засобу платежу. В агрегат M_2 включені строкові депозити і ощадні вклади, які можуть суттєво вплинути на сукупний попит.

Однією з особливостей грошової системи нашої країни є висока питома вага готівки, готівкових грошей і виділення грошової бази. В Україні грошова база є одним із засобів регулювання грошового обігу, грошової маси. Недосконалість структури грошової маси в Україні особливо проявляється у формуванні, змісті і обсягах грошового агрегату M_3 . В Україні до M_3 , тобто їх власного змісту, окрім M_2 , належать кошти клієнтів за трастовими операціями банків та цінні папери власного боргу банків. У результаті сума коштів за трастовими операціями банків і цінні папери власного боргу банків становлять менше 1% грошової маси. У 2005 році грошова маса M_3 досягла 194 млрд грн., але M_2 , яке є складовою M_3 , становило 193,1 млрд грн.. виходить, на власний вміст M_3 , тобто на кошти клієнтів у довірчому управлінні та цінні папери власного боргу банків припадало лише 925 млн грн. Це дуже мало. Потрібні великі зусилля з інноваційного розвитку економіки, зростання національного капіталу.

Завдання грошово-кредитної політики в Україні – забезпечити фінансову стабільність, поступово знизити інфляцію, вивести економіку з кризи.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ

Хворост О.А., Шевцов С.В.

Ситуация на украинском рынке труда отличается особой остротой и напряженностью. Функциональная роль рынка труда состоит в реализации предлагаемой рабочей силы и удовлетворения имеющегося спроса на нее. Предложение рабочей силы молодежи на рынке труда Украины постепенно снижается. Уровень экономической активности молодежи значительно ниже общего показателя и имеет тенденцию к снижению, вместе с тем как уровень экономической активности всего населения вырос.

В 2000 г. 1,2 млн. молодых людей были без рабочего места. Хотя на протяжении трех лет их численность уменьшилась на 25 %, в 2006 г. еще 909,3 тыс. молодых людей были в состоянии безработицы. Часть молодежи среди безработных за это время снизилась с 44,9 % до 39,5 %.

Высокий уровень безработицы среди лиц в возрасте 20-24 лет (около пятой части общей численности экономически активного населения). Основной преградой для их трудоустройства является отсутствие практического опыта по специальности, недостатки профессиональной ориентации, неудачно выбранная специальность, возможно высокие требования молодых людей к условиям труда.

На современном этапе в Украине существует значительный ресурс рабочей силы молодежи, который не находит своего применения. Хотя снижение уровня молодежной безработицы происходит более высокими темпами, чем по старшему населению, проблема трудоустройства молодежи не утратила своей актуальности.

Условиями обеспечения занятости молодежи как процесса является состояние сферы формирования занятости и ее субъектов. Среди условий обеспечения занятости молодежи можно выделить следующие:

- Условия внешне- и внутривосточной обстановки (стабильности или нестабильности, политический курс, наличие внешних угроз);

- Условия экономического состояния (общая макроэкономическая ситуация, стабильность или нестабильность экономического развития, экономический курс правительства, объем ВВП, состояние рынка труда);
- Правовые условия;
- Условия подготовки рабочей силы (возможность получения качество образования и профессиональной подготовки);
- Условия осуществления трудовой деятельности (условия, характер, оплата и безопасность труда).

Создание условий для рациональной занятости молодежи осуществляется путем реализации мероприятий государственной политики в области молодежной занятости.

Основные факторы, влияющие на занятость молодежи:

1. Фактор образования и профессиональной подготовки. Образование и профессиональная подготовка дает молодому человеку квалификацию, развивает у нее деловые навыки .

2. Фактор оплаты и условия труда и социальной защищенности. Повышение уровня образования, профессиональной подготовки улучшаются условия труда и оплаты, достаточный уровень социальной защищенности позволяет быстро решить проблему безработицы.

3. Фактор трудовой адаптации. Он обеспечивает вхождение молодого работника, который получил соответствующее образование и квалификацию, в трудовой коллектив.

4. Фактор деятельности государственной службы занятости.

В целом же механизм формирования и регулирования рынка труда обеспечивается "обратной связью", т.е. улучшение эффективности деятельности самих предприятий и их внутренних рынков труда стимулирует рост уровня развития рынка труда в рамках целого государства.

Перспективы формирующегося рынка труда в Украине во многом связаны с качественным развитием трудовых ресурсов, реальной подготовленностью работников к трудовой деятельности в системе рыночных отношений.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРУ ПІДВИЩЕНОЇ ЯКОСТІ ЗА УМОВИ МІНІМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ЗБИТКІВ ТА ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ

Хворост О.О., Деркач Ж. В.

Один з пріоритетних факторів, впливаючих на конкурентостійкість підприємства, — управління якістю на виробництві.

У період ринкових відносин, коли ринок перенасичений товарами, якість виготовлених виробів відіграє найважливішу роль у завоюванні ринку. Визначені шість базових принципів управління якістю, спираючись на які, все більша кількість компаній будують свою діяльність: робота, націлена на підвищення якості, повинна виступати обов'язковою складовою стратегії компанії; з точки зору зменшення витрат перспективніше орієнтуватися на удосконалення виробничого процесу, аніж просто на зменшенні витрат; для вирішення виробничозбутих проблем необхідно постійно проводити цілеспрямовану роботу, а не чекати виникнення кризової ситуації; постачальники повинні бути партнерами, а не супротивниками, яких можна звинуватити в усіх невдачах; кожен працівник компанії повинен постійно підвищувати свою кваліфікацію; важливо пам'ятати, що кожен працівник обслуговує свого постачальника як у середині компанії, так назовні; в кінці отримати високий прибуток.

Забезпечення якості — це гарантування такого рівня якості продукції, який би дозволив споживачеві з упевненістю купувати та використовувати її на протязі довгого терміну, причому ця продукція повинна повністю задовольняти його потреби.

У процесі виробництва при використанні неекологічних технологій або неправильному використанні ресурсів формується еколого-економічний збиток.

Еколого-економічний збиток визначається суспільно необхідними витратами, що виникають внаслідок екодеструктивного впливу, тобто, в одному випадку зростають витрати виробництва, в іншому випадку знижується вигідність здійснюваної діяльності, тобто за тих самих витрат рівень доходу падає.

Екодеструктивні зміни в довкіллі спричиняють негативні процеси в економічних системах, що в свою чергу призводять до виникнення таких економічних збитків, як втрата продукції, втрата основних і оборотних фондів промисловості, збитки пов'язані із захворюваністю і смертністю людей, недовіроблення доходу, додаткові витрати на компенсацію зниження продуктивності виробництв, на пересозбросення

виробництва, втраченої вигоди від неможливості здійснювати виробництво продукції.

Показники еколого-економічних наслідків дозволяють оцінити вигоду різних заходів, пов'язаних з поліпшенням якості атмосфери, економією енергії і матеріалів, оптимізації транспортних потоків.

Вони показують, що гроші, витрачені на економію енергії та охорону природи, компенсуються відверненими збитками. Що відбивається не тільки на ціні товару але й на його якості. Адже товар вироблений згідно екологічних норм за своїми властивостями є більш якісний та має підвищену конкурентноспроможність у порівнянні із іншими товарами.

Під дією динаміки соціально-економічних факторів і фактора обмеженості природних ресурсів відбуваються зміни їхньої економічної цінності. Зростання продуктивності суспільної праці підвищує ефективність експлуатації одиниці природного ресурсу (за умови постійної його якості) та підвищує його вартість. Але це позитивно впливає на виробництво, адже матеріало місткість зменшується з підвищенням якості виробленого товару (за рахунок більш кваліфікованої праці).

За умови неврахування фактору часу при нанесенні еколого-економічних збитків відбуваються 4 групи процесів: 1) динаміку упущеної вигоди фінансових засобів (механізм дисконтування); 2) зміну дохідності (ренти) джерел природних ресурсів; 3) зміну реакцій природних систем на зовнішній вплив; 4) динаміку питомих показників збитку на одиницю екодеструкцій.

Крім ефектів прямого впливу на природу, необхідно враховувати наслідки минулих стадій виробництва продукції. Подібні оцінки дозволяють екологічно оптимізувати поточні стадії даного виробничого циклу. Наприклад, обрати таку структуру витрат (співвідношення виробничих і екологічних витрат), яка забезпечить максимальний еколого-економічний результат. Але це передбачає вибір альтернативних ресурсів і політики ресурсозабезпечення (наприклад, варіантів ресурсозбереження і ресурсовиробництва), вибір технологічних стратегій виробництва ресурсу. Показники, які характеризують негативний вплив минулих процесів виробництва ресурсів, називаються *екологічною ціною* продукції.

Екологічна ціна продукції повинна містити у собі економічну оцінку природних ресурсів, що вилучаються, та величину збитку від впливу на довкілля.

Такий комплексний підхід до виготовлення продукції дозволить виробляти товар високого гатунку із меншими витратами на його створення.

ІСТОРІЯ ТА СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ

Провозін М. В.

Гроші – один з найвеличніших винаходів людства. Їх специфічність полягає в тому, що отримати користь від грошей можна лише витративши їх.

Головна властивість грошей – можливість миттєво обмінюватися на інші товари.

Гроші – універсальні, водночас, виконуючи роль посередника в товарному обміні, вони є найзручнішою формою багатства. Гроші є мірою вартості всіх товарів, що виробляє людство.

Ще з часів Аристотеля і до XVIII ст. панувала раціоналістична теорія походження грошей. Вона полягала в тому, що гроші виникли в результаті взаємної домовленості між людьми або запровадженні державою для полегшення обміну товарів.

З розвитком капіталізму розпочалися систематичні дослідження історії грошей, створюються наукові теорії. Виникає нова концепція, започаткована А. Смітом, Д. Рікардо, яка отримала назва еволюційної.

Її суть в тому, що гроші виникли незалежно від волі людей, в результаті тривалого еволюційного розвитку. Вони виділились із загальної маси товарів, оскільки були найбільш придатними для виконання ролі обміну.

Отже гроші мають об'єктивний характер виникнення.

Поява найперших грошей ознаменувалась потребою в обміні надлишків одних товарів на надлишки інших.

Спочатку обмін був хаотичним, бартерним. З розвитком знарядь праці, суспільними поділами праці явище обміну товарами набувало постійного характеру. Людина почала виробляти товари не задля задоволення власних потреб, а навмисне, для обміну.

Поступово серед низки товарів, що обмінювались, виділяються кілька, які зустрічаються найчастіше і користуються найбільшим попитом. Це були перші протогроші. В різні часи у різних народів ними були: хутро, худоба, сіль, риба, зерно, чай, рис, дорогоцінні раковини, та ін.

Коли людина оволоділа металом, він почав виконувати роль загального обмінника. Поступово металеві гроші змінювались від злитків міді, бронзи, срібла, золота, до золотих і срібних монет, які вже чеканила держава.

Монети з'явилися, через необхідність захисту грошей від підробок. Отже держава не створила гроші, а лише коригувала їх, оформлювала і захищала від фальшування.

Уряди держав карбували монети зі сплавів металів, заміників золота і срібла. Згодом, через значне відставання видобутку дорогоцінних металів від зростання обсягів виробництва, з'явилися паперові гроші, які несли в собі лише грошовий знак.

Нові гроші сприяли розвитку господарства, на їх виробництво потрібно було витратити значно менше коштів.

З розвитком товарно-грошових відносин, появою банківських систем, гроші стають особливим елементом обігу. Тепер гроші і товари є відносно самостійні. Процес обміну/передачі товарів міг відбуватись вже без наявності грошей. Виникають кредитні гроші, які беруть свій початок від банківських операцій.

З 1978р. золото стало товаром.

Але сучасні паперові гроші все ж залежать від золота. Провідні валюти світу характеризуються масштабом цін, як ваговою кількістю золота прийнятого за грошову одиницю.

Найновітніші гроші – кредитні картки та електронні гроші теж насправді мають матеріальну основу.

Перші спроби визначити суть грошей були здійснені філософами давньої Греції, які започаткували кількісну теорію грошей. Її суть: рівень товарних цін залежить від кількості грошей в обігу.

Металістична теорія проголошувала дорогоцінні метали – грошима від природи.

Номіналісти, навпаки стверджували, що гроші – це умовні знаки, що не мають внутрішньої вартості. Тут розривається зв'язок грошей із золотом та сріблом.

Неокласична теорія грошей визнавала за грошима лише функцію визначення рівня цін.

Дж. Кейнс вважав, що зменшення грошей в обігу, через зосередження їх в руках підприємців, є причиною виникнення економічних криз.

Монетаризм виявляв прямий зв'язок між зміною кількості грошей в обігу та обсягом ВВП.

Ф. А. Хайек обстоював ідею виходу на міжнародний ринок однієї чи кількох стабільних валют, які створять умови неможливості виникнення ні інфляції, ні дефляції.

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУЦІЙ У РОСІЙСЬКІЙ ДЕРЖАВІ ПІСЛЯ СЕЛЯНСЬКОЇ РЕФОРМИ 1861р.

Боронос Д.В., Ковдик В.В.

Історія банківської справи сягає прадавніх часів. Кредит існував ще у Вавілоні, про що згадується у кодексі законів вавілонського царя Хаммурапі (XVIII ст. до н. е.), яким передбачено умови надання та повернення позик. Але виникнення власне банківництва пов'язане зі Стародавньою Грецією, де перші фінансисти почали розпоряджатися залученими коштами.

У Російській державі кредитно-банківська система почала активно розвиватися лише після Селянської реформи 1861 року. Це було викликано тим, що на початку XVIII ст. промисловість Росії розвивалась головним чином за рахунок коштів держави. Тому порівняно із Західною Європою розвиток комерційного кредиту суттєво запізнився.

Ринкові відносини вимагали створення стабільної державно-кредитної системи. У 1860 році уряд Росії зліквідував старі дореформені банки і створив якісно новий Державний банк, на який покладалося завдання зміцнення грошової і кредитної системи. На території України контори Держбанку було засновано у Києві, Харкові та Одесі, а також 19 його відділень в інших губерніях (у Катеринославській, Полтавській та ін.).

У 60-70х роках XIX ст. формується мережа комерційних банків. Діяльність їх характеризувалась розширенням операцій, викликаних великим попитом на кредити в умовах буму залізничного будівництва. Одночасно з Комерційним банком у першій половині XIX ст. існував державний Позиковий банк, заснований у 1786 році для сприяння дворянському землеволодінню. Разом із дворянськими маєтками позички терміном на 20 років з розрахунку 8% річних надавалися під кам'яні будівлі, фабричні споруди, гірничі заводи. У випадку несплати строкових платежів після тримісячної пільгової відстрочки маєтки бралися в опіку. З ліквідацією в 1860 році Позикового банку іпотечні кредити у Росії не надавалися протягом 10 років.

Казенні банки були не єдиними кредитними установами на той час. Починаючи з 1841 року почали з'являтися ощадні каси для прийняття дрібних вкладів. Перші ощадкаси були відкриті при «сохранних казнах» у Санкт-Петербурзі і Москві та при деяких «приказах общественного призрения». Згодом вони почали засновуватись при повітових казначействах та міських думах, а наприкінці XIX століття – при закладах поштово-телеграфного відомства, фабриках і заводах, митницях, при різноманітних урядових і громадських організаціях.

80-ті роки позначені створенням нових державних земельних банків: Селянського (1882) і Дворянського (1885). Державний Селянський банк перебував у підпорядкуванні Міністерства фінансів. Він мав 9 філій в Україні. Його основна функція – надання довгострокових позик селянам під заставу землі, яку вони викупували у поміщиків, на умові оплати 7,5-8,5 % розміру кредиту щорічно. Державний Дворянський банк надавав довгострокові позики дворянам-землевласникам.

Доволі швидке зростання кількості банків призвело до конкуренції між ними, що негативно позначилось на їх діяльності та фінансовому стані вкладників. Щоб стримати відтік вкладів, банки почали підвищувати відсотки закладами та поточними рахунками, у зв'язку з чим порушувалася їх ліквідність, і вони стали неспроможними надавати промисловості і торгівлі позики за низькими відсотками. В гонитві за високим прибутком банки часто здійснювали ризикові операції, що призводили до банкрутства.

Усі підсистеми банківсько-кредитної системи Російської держави існували у тісному взаємозв'язку. На чолі інституцій короткострокового кредиту стояв Держбанк, державні іпотечні банки очолювали акціонерні кредитні банки. Комерційні й земельні акціонерні банки також тісно взаємодіяли між собою. Проте, право емісії банкнот, які забезпечувались державним золотим запасом і обмінювались на золото, мав виключно Державний банк, як і у провідних країнах світу. Це значно зміцнило фінансово-кредитну систему Російської держави, що сприяло розвитку економіки, розширенню торгівлі і посиленню зовнішньоекономічних зв'язків.

ФРІДРІХ ФОН ЛІСТ- ТЕОРЕТИК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Ковдик В.В.

Пошук шляху соціально-економічного розвитку є актуальним завданням для незалежної України. В умовах наростаючих процесів глобалізації держава повинна врахувати досвід інших країн і узгодити світові тенденції розвитку з особливостями національної економіки. Абсолютно природно, що економічна теорія і, взагалі економічна наука, має національне обличчя і намагалася теоретично обґрунтувати особливості і тенденції розвитку національної економіки.

Одним із фундаторів системи національної економіки є основоположник німецької історичної (економічної) школи у політичній економії Ф.Ліст (1789-1846) – службовець, вчений, громадський діяч, засновник “Генеральної асоціації промисловців і підприємців”, депутат Вюртембергських штатів.

Німеччина у першій половині ХІХ ст. – це роздроблена політично держава (300 князівств), і боротьба Ліста як депутата і вченого за створення митного союзу, який частково об’єднав би на економічній основі Німеччину, протиставила Ф.Ліста консервативним колам німецьких земель. Наслідками стали вигнання, засудження, відбуття покарання, виїзд у 1825 р. до США, і тільки перемога прихильників митного союзу дала змогу вченому повернутися на батьківщину.

В головному творі “Національна система політичної економії” Ф.Ліст виступив з ідеєю національної єдності Німеччини і перетворення її усправжню індустриальну державу через здійснення активної протекціоністської політики, яка б захистила слабку на той час німецьку буржуазію. Обґрунтуванню протекціонізму слугує і його теорія “продуктивних сил”, сутність якої зводиться до визначення добробуту нації не кількістю багатства, а ступенем розвитку продуктивних сил, до яких відносив не тільки виробництво але й освіту, науку, мистецтво, релігію, суд, поліцію, армію та інші інститути.

Політика протекціонізму, злагожені дії усіх інституцій держави, які розглядав Ліст, - першочергові завдання формування національної економіки України на сучасному етапі.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сенько А.Г.

Основа стратегії стійкого економічного і соціального розвитку країни – завдання зростання Національного валового продукту і досягнення принаймні світових стандартів рівня життя українців може бути здійснене тільки в результаті радикального перегляду існуючих уявлень про шляхи розвитку національної економіки.

Незважаючи на роки бездіяльності в інноваційній сфері, зарубіжні фахівці небезпідставно стверджують, що обсяг наявних в Україні науково-технічних розробок, як і раніше, великий і продовжує зростати, а їх рівень достатньо високий. Це дає підставу говорити про український ринок технологій як про реально існуючий сегмент економіки.

Станом на 2006 рік в Україні окреслилися тенденції переорієнтації фінансових ресурсів на реальний сектор економіки. Уже створено передумови для того, щоб український торговий, банківський, страховий капітали і капітали пенсійних фондів стали основним джерелом інвестицій в інноваційні проекти.

Загалом, за 2006 рік приріст виробництва у промисловості становив 6,2%, що вдвічі перевищує цей показник за 2005 рік. Рівень інноваційно активних підприємств в Україні коливається в межах 15-20% порівняно з 51% у країнах ЄС.

В основному інноваційна діяльність ведеться в таких галузях промисловості, як аерокосмічна, нафтопереробна, медична, чорна металургія, машинобудування. При цьому навіть там абсолютно нова, уперше освоєна в Україні продукція, становить лише 4% серед усіх інновацій.

Унаслідок відсутності необхідного і достатнього фінансування в Україні досі немає жодної регіональної компанії, що повномасштабно освоює ринок українських технологій. Проте в Україні працюють декілька філій різних західних організацій, що займаються підтримкою науково-дослідної діяльності. Фінансування цими організаціями (Науково-технологічний центр в Україні (STCU), Фонд цивільних досліджень і розвитку (SRDF), що представляють інтереси США) науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок здійснюється шляхом надання грантів учасникам проектів і придбання устаткування на суму, не більшу за 20-25% від загальної вартості

проекту. Відбір проектів для фінансування проводиться за критеріями, в яких часто політичні аспекти переважають над техніко-економічними, як це не прикро. За останній рік діяльності Науково-технологічного центру в Україні сума фінансування становить 11310 тис. дол. США.

Статистика свідчить про наявність перспективних технологій в Україні, про необхідність їх просування на світовий ринок, оскільки значна кількість не профінансованих проектів пояснюється найчастіше не недоліками самих розробок, а відсутністю досвіду їх комерціалізації. Україна намагається вийти на інноваційний шлях розвитку.

Стан сучасного суспільства диктує нові умови участі в конкурентній боротьбі на високотехнологічних ринках. З'явилися нові форми відносин між розробником і споживачем наукоємної продукції. Інвестування в інноваційні фонди стало набагато вигіднішим, оскільки скоротився період від початку дослідження до втілення в прототип, що функціонує.

Видається очевидним, що в найближчі роки, доки остаточно не втрачено науково-технологічний потенціал, Україні необхідно за будь-яку ціну здійснити інноваційний технологічний прорив, щоб зберегти можливість залишитись у спільності індустріально розвинених країн світу. Необхідно негайно розробити низку першочергових заходів для збереження життєздатності науково-технічного потенціалу країни, що залишився, як єдиної можливості інноваційного розвитку національної економіки. Це можливо досягнути при ефективній державній політиці та за підтримки найбільш пріоритетних напрямків науки. Наукові досягнення та новітні технології мають стати національною ідеєю для України.

У бюджеті 2007 закладено значні кошти на інноваційний розвиток. Тому всім науковцям, хто займається дослідженнями інновацій, є можливість зануритись у конкретні механізми і результати інноваційного прориву.

Вивчення багаторічного досвіду розвинутих країн світу в сфері комерціалізації наукових винаходів стане міцним фундаментом розробки та впровадження власної інноваційної політики в Україні, яка попри суттєві позитивні зрушення, досі знаходиться в початковій стадії розвитку і потребує більшої уваги з боку уряду країни.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ИСТОРИЯ, ЗНАЧЕНИЕ

Садовый В.А., Станиславова О.А.

Основными элементами налоговой системы государства являются виды налогов и принципы их начисления.

Система налогообложения основывается на определенных принципах. Еще А.Смит сформулировал четыре принципа налогообложения, которые актуальны до сих пор: справедливость, определенность, удобство и экономия. Современные налоговые системы используют целый ряд принципов: обобщенность, стабильность, обязательность, равнонапряженность, справедливость и др.

Налог на добавленную стоимость относится к косвенным налогам и вызывает наибольшую дискуссию относительно его применения. Существует точка зрения, что все другие косвенные налоги предназначены для пополнения бюджета, НДС, в первую очередь, предназначен для перераспределения в условиях глобализации. Легкость взимания увеличивает роль НДС в преодолении застойных явлений и усилении интеграционных процессов в мире. Вместе с тем, в условиях глобализации данный вид налога имеет негативные последствия: деньги являются выгодным товаром, производитель, вследствие увеличения отчислений, нерационально использует ресурсы, т. к. данный налог предполагает компенсацию, усиливается имущественная дифференциация.

Идею введения налога на добавленную стоимость первым предложил немецкий предприниматель фон Сименс в 20-х годах XX в., в период с 1948 по 1954 гг. аналогичный налог был введен во Франции. На современном этапе НДС применяют в большинстве стран мира. В развитых странах он составляет от 14 до 25%. В Украине существовавший в СССР налог с оборота был заменен на НДС. С 1995 г. составлял 20%, на сегодняшний день ставка НДС равняется – 17%. Данный вид налогообложения справедливо вызывает дискуссию в обществе, т.к. позволяет через компенсацию использовать бюджетные деньги в теневых схемах таким образом увеличивая дифференциацию доходов и обостряя социальную напряженность в обществе.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

Лапшин В. В., Ільяшенко А. І.

Еволюція людської цивілізації у ХХ столітті переконливо підтверджує той факт, що головним чинником стійкого економічного розвитку країни є науково-технічні інновації, або комерційне застосування нових, більш продуктивних технологій, які істотно змінюють обсяги та якість виробництва і споживання. Стрижневим блоком економічної політики всіх розвинених держав є інноваційна політика, сприяння діяльності підприємців-інноваторів, які визначають здатність національної економіки до інноваційного розвитку, ефективного використання найновіших технологій.

Особливого значення інноваційний процес набуває для перехідних економік. А саме такою є економіка України, яка, незважаючи на отриманий в 2006 році статус держави з ринковою економікою, все ще має досить багато ознак, котрі не дозволяють нашій державі повністю відповідати вищезазначеному статусу. Ринкові відносини, що впроваджуються, різко висвічують спадщину адміністративно-командної системи-надвитратне, неефективне господарювання, що в умовах жорсткої міжнародної конкуренції та встановлення врівноважених цін ставить більшість існуючих підприємств перед загрозою банкрутства.

Подолання цього стану неможливе тільки через потужний інноваційний перерозподіл ресурсів суспільства на користь конкурентноспроможних наукоємних виробництв.

Відсутність структурної перебудови інноваційного типу генерує потужні стагнації та інфляції. Подолання такої структурної кризи можливе тільки в тому разі, якщо цей капітал спрямовуватиметься у науково-технічні інновації, у нові виробництва, котрі визначають суть та напрями трансформаційних процесів.

Країна з перехідною економікою, яка програє «інноваційні змагання», залишається аутсайдером світової спільноти. Тому Україна може претендувати на належне їй за потенціалом місце у Європі та світі лише за умови, що вона виявиться спроможною опанувати інноваційний шлях розвитку. Для цього потрібно створити соціально-економічні умови та стимули для організаційної конвергенції в українському суспільстві пріоритету системи цінностей науково-технічного розвитку та ідеології ринкових реформ.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И КОРРУЦИЯ В УКРАИНЕ

Лапшин В.В., Краминская Н.А.

На протяжении столетий все государства мира с переменным успехом ведут постоянную борьбу с теневой экономикой. Ее изучают, с ней договариваются, упрашивая выйти на свет, с ней борются. И все же она существует.

Как правило, теневая экономика активизируется в трудные для государства времена. Теневая экономика заполняет правовой вакуум.

Теневая экономика – совокупность неучтенных, нерегламентированных и противоправных видов хозяйственной деятельности, при которых не признается общепринятый порядок получения доходов, а государство лишается права участвовать в их распределении. Теневая экономика охватывает все стадии производственного цикла – производство, распределение, обмен и потребление. Развитие тени имеет свои специфические принципы объективности, необходимости, бессмертия, гибкости, противодействия, воспроизводства, криминализации «запущенных» сфер.

Для облегчения задачи по борьбе с теневой экономикой ее можно условно разделить на такие группы:

Неофициальная экономика. К ней относится деятельность, не нарушающая ни действующего законодательства, ни прав других субъектов. Результаты подобной деятельности не регистрируются в отчетности и контрактах. Этот сегмент теневой экономики находится вне интересов государства.

Внеправовая экономика. Она охватывает виды деятельности, не регламентированные законом и нарушающие права хозяйственных субъектов. Ее расцвет пришелся в Украине на середину 90-х гг. прошлого века (финансовые пирамиды). Все это происходило при полном попустительстве власти, представители которой, по некоторым данным, участвовали в распределении полученной «прибыли».

Полуправовая экономика. К ней относятся виды правовой деятельности, которые по целям соответствует

законодательству, но периодически выходит за его пределы. Здесь сосредоточена основная часть теневых капиталов.

Криминальная экономика. Она охватывает запрещенные законом виды деятельности. В этой сфере формируются черные рынки – наркобизнес; незаконное производство и торговля оружием; крупная контрабанда; организованная проституция; торговля людьми; рэкет.

Конфликт экономических интересов государства и бизнеса порождает тень. Основными факторами ухода легальной экономики в тень являются:

- 1) непосильная налоговая нагрузка;
- 2) чрезмерная регламентация экономической деятельности;
- 3) неоправданное увеличение масштабов государственного вмешательства в экономику;
- 4) стремление участников рынка к установлению монопольного контроля;
- 5) проблема неполноты информации;
- 6) несовершенство политического процесса.

Теневая экономика значительно снижает эффективность макроэкономического регулирования.

Одним из главных последствий тенизации экономики является деформация налоговой системы.

Руководствуясь адекватной информацией при анализе причин ухода в тень, государство в борьбе с теневым сектором экономики должно руководствоваться такими принципами:

1. устранение влияния монополий и предотвращение слияния с властью;
2. общий характер налогового законодательства;
3. установление оптимальной налоговой нагрузки;
4. смягчение влияния государства на экономику;
5. устранение жесткого контроля валютных отношений;
6. жесткие законодательные нормативы, пресекающие деятельность криминальной ветви теневой экономики.

ІНФЛЯЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Бондаренко В.Ф., Садовий В.О.

В попередніх публікаціях ми поставили питання про природний рівень інфляції, який обумовлений немонетарними чинниками. Тому у довгостроковому періоді цінова динаміка залежить в більшій мірі не від якості монетарної політики, як від інституціональних умов її реалізації. Але це не означає, що ця політика має другорядне значення. Це підтверджують і останні два роки.

Інфляція в Україні має переважно тарифний та адміністративний характер, ніж монетарний. Це суттєво зменшує можливості впливу на рівень інфляції НБУ. У нього відсутня достатня кількість інструментів, які б дозволяли в цих умовах суттєво впливати на індекс споживчих цін. Більш того, в умовах збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни і непоганої динаміки експортних галузей НБУ повинен купувати надлишкову пропозицію валюти на міжбанківському ринку, збільшуючи таким чином пропозицію гривні на ринку.

Розглядається в поточному році можливість використання процентних ставок НБУ для стерилізації грошової маси (наприклад, підвищення ставок по депозитним операціям НБУ). Але міжбанківський кредитний ринок та депозитні сертифікати НБУ пов'язані з вирішенням проблеми миттєвої надлишкової ліквідності банку. В довгостроковому періоді ці інструменти неефективні.

В наступному році рада НБУ буде активніше просувати режим монетарної політики в напрямку таргетування інфляції (зараз НБУ фактично таргетує валютний курс). Збільшення валютного коридору необхідно, щоб НБУ скоротив свою присутність на міжбанківському ринку і, таким чином, залежність грошових агрегатів від купівлі/продажу валюти. В такому випадку зростання монетарних показників буде здійснюватися за рахунок рефінансування комерційних банків, а НБУ зможе концентруватися на контролі за цінами. Але чи не призведуть такі дії до зменшення довіри до національної валюти, що може викликати як фінансову нестабільність, так і уповільнення темпів економічного зростання? А це і збільшення інфляційного потенціалу.

ПРОБЛЕМИ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Бондаренко В.Ф., Великород Є.В.

На ринку праці проглядаються суперечливі тенденції. Чисельність економічно активного населення віком 15-70 років становив 22,3 млн. чоловік, з них 20,9 млн. чол.(93,7%) були зайняті економічною діяльністю. Рівень безробіття за методологією МОП складав 6,9% (кількість безробітних – 1,4 млн. чол.).

Рівень зареєстрованого безробіття на 1 січня 2007р. становив 2,7% (1 березня – 2,9%), а кількість вільних і вакантних посад становила 170,5 тис. Показник навантаження незайнятого населення на вільні робочі місця (вакансії) коливався від 0,2 особи у м. Києві до 33 осіб у Тернопільській області. В м. Суми він становить 4-5 осіб (це десь середній рівень по Україні), а по районах області – до 50-100 осіб.

Уряд оцінює ситуацію досить оптимістично, порівнюючи цей рівень 6,9% з країнами Євросоюзу, де він значно вищий (Німеччина, Франція, Іспанія). Що до оцінки рівня безробіття, то треба враховувати декілька обставин: 1) частина працездатного населення зайнята за кордоном (близько 4 млн. осіб); 2) ця методика враховує осіб до 70 років, але в Україні в більшості не працюють в 69 і навіть в 60 років за тією причиною, що з вітчизняним рівнем життя не доживають до цього віку; 3) 6% - це, згідно з економічною теорією, природний рівень безробіття. З урахуванням цих обставин рівень безробіття оцінюється експертами в 17,5%.

Питання можна поставити по іншому: в Україні немає проблеми безробіття, а є проблема низької заробітної плати. На початку року на ринку праці лише 5% пропонованих робочих місць оцінюється в 500 і більше гривень. Тому зайнятість не є гарантією від бідності. Необхідно збільшувати інвестиції в людський капітал, бо в іншому випадку Україна так і залишиться донором робочої сили для інших країн, маючи, за даними профспілок, 882 тис. безробітних і 2 млн. вакантних робочих місць. Таким чином диспропорційність ринку праці (між попитом і пропозицією), низький рівень пропонованих ставок (посадових окладів тощо) призводять до виникнення ще одного кола „низька зарплата – низькі соціальні видатки”.

Ситуація на ринку праці обумовила і відповідні правила поведінки фірм, виходячи з того, що це ринок покупця робочої сили.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тараненко Ю. В., Коваленко Т.И.

Конкуренция – это борьба между частными товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров. Это соревнование предпринимателей, когда их самостоятельные действия ограничиваются возможностью каждого из них влиять на общие условия реализации товаров, необходимых покупателю. Конкуренция требует проявления гибкости мышления, постоянного поиска и использования новых неординарных решений.

Вопросы минимизации внешних рисков, связанные с началом новой или расширением прежней деятельности в бизнесе, затрагивают, как минимум, две стороны этой проблемы.

Во-первых, это задачи и возможности по минимизации ущерба бизнес-интересам рыночного окружения, имеющего собственные интересы и зоны влияния в конкретном сегменте рынка. Явное игнорирование этих интересов способно спровоцировать конкурентно влияющие структуры на ответные агрессивные действия или деятельность.

Во-вторых, это предвосхищение и минимизация последствий тех самых агрессивных либо конкурентных действий, которые оппоненты предпримут для удержания собственных рыночных позиций после развертывания новой или расширения прежней деятельности предпринимателем и его бизнес-структурой.

Складывается впечатление, что указанные блоки имеют мало общего. Действительно, первый блок задач и возможностей по минимизации ущерба интересам конкурентов, как правило, решается на этапе предварительного планирования собственной деятельности. Второй блок, затрагивающий вопросы минимизации самих агрессивных действий, в равной степени решается и до начала собственной деятельности, и в процессе ее реализации или расширения. Однако, оба эти блока имеют одну общую платформу их решения, и платформа эта – информация или, если быть более точным, возможно более полная информация об основных участниках рынка, их бизнес-интересах и зонах влияния.

Для того, чтобы сохранить конкурентоспособность своего товара, предприниматели используют в своей практике некоторые методы и стратегии. Известными методами есть «Kriegsspiel» и метод «просачивания».

Метод «Kriegsspiel» основан на том, что предприниматели просчитывают наиболее вероятные реакции оппонента и знают заранее, как он, скорее всего, поступит в той или иной ситуации. Таким образом, можно внести коррективы в свои изначальные действия с целью достижения превосходства с учетом прогноза ситуации в будущем. Этот метод будет эффективным при высоком информационно-аналитическом обеспечении, когда предприниматели не идут вслепую на риск (например, деятельность книжного клуба семейного досуга).

Метод «просачивания» основан на том, чтобы незаметно для оппонентов, обходя их конкурентные позиции в их же сегментах рынка, не привлекая их внимания и не давая им повода для конфликтов, достичь крупных побед в бизнесе. Эффективность метода будет при учете желаний потребителей и ориентации на конкретные целевые группы пользователей и их интересы (деятельность компаний «Mars» и «Nuts», деятельность операторов мобильной связи, например, оператора „djuice”).

Эти методы эффективны для достижения успеха продукции на рынке и завоевания крупных сегментов рынка. Но, второй метод ориентируется на большие группы людей и с помощью хорошей рекламы и информирования может быть эффективнее.

Главным средством конкуренции есть снижение цен на товары с целью захвата большинства покупателей, даже за счет временной потери прибыли, а также повышение качества товара, лучшее обслуживание пользователя.

Значит, использование конкретных методов конкурентной борьбы зависит в основном от условий, в которых происходит конкуренция, а также от показателей состояния рынка. А это – количество продавцов определенного товара, возможность установления рыночной цены отдельными товаропроизводителями, независимость субъектов рынка друг от друга, независимость выхода товаровладельцев на рынок.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ

Древаль О.Ю., Костюченко О.В.

Вивчення проблем, пов'язаних з соціальним захистом населення в сучасних умовах, свідчить про гостроту, неоднозначність підходів, різноманітність думок щодо їх розв'язання. Але незаперечним є одне – соціальний блок тісно пов'язаний з економічним і має вирішуватися комплексно. Тим більше, що спектр соціального захисту населення є досить широким і включає в себе понад десяток напрямів, найважливішим з яких є: рівень життя; умови, охорона та безпека праці; зайнятість; соціальне забезпечення; соціальний захист інвалідів, ветеранів війни та праці, малозабезпечених верств населення та ряд інших. Однак особливе значення має проблема пенсійного забезпечення, яке охоплює більш як 14 млн. громадян і практично стосується кожної третьої сім'ї в державі.

Необхідно виділяти із бюджету все більше фінансових ресурсів для задоволення потреб великої кількості пенсіонерів та інвалідів, а також на покриття видатків, пов'язаних із розгалуженою системою пільг і спеціальних допомог. Роботодавці у масовому порядку користуються прикриттям тіньової сфери для ухилення від оплати високих пенсійних внесків. Несприятливі демографічні тенденції, які прогнозуються на перше десятиліття XXI століття й пов'язані з виходом на пенсію осіб, народжених у демографічний пік 50-х і 60-х років, спричиняють небезпеку того, що витрати на пенсійне забезпечення можуть поставити під загрозу суспільні фінанси.

Система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів.

Перший рівень - солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі солідарна система), що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень - накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у

Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Третій рівень - система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Для того щоб ця система була привабливою для працівників та роботодавців доцільно провести такі заходи:

- скоротити можливості раннього виходу на пенсію;
- пенсію нараховувати виходячи з розміру трудового стажу та внесків сплачених за цей період;
- поступово підвищити розмір мінімальної пенсії до прожиткового мінімуму; переглядати розмір пенсій в зв'язку з інфляцією;
- накопичувати внески на особистих рахунках застрахованих осіб; у разі смерті застрахованої особи, його заощадження виплачувати спадкоємцям.

Пенсійний фонд є органом, який здійснює керівництво та управління солідарною системою, провадить збір, акумуляцію та облік страхових внесків, призначає пенсії та підготовляє документи для її виплати, забезпечує своєчасне і в повному обсязі фінансування та виплату пенсій, допомоги на поховання, здійснює контроль за цільовим використанням коштів Пенсійного фонду, вирішує питання, пов'язані з веденням обліку пенсійних активів застрахованих осіб на накопичувальних пенсійних рахунках, здійснює адміністративне управління Накопичувальним фондом та інші функції, передбачені статутом Пенсійного фонду.

Одним із шляхів удосконалення організації роботи управлінського ПФУ на районному рівні є створення громадських приймалень. Також необхідне подальше вдосконалення системи комп'ютерного забезпечення.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ИЗДАТЕЛЬСКОЙ ОТРАСЛИ

Конек В.С., Древаль О.Ю.

Издательский менеджмент — это самостоятельный вид профессиональной деятельности, направленной на достижение конкретных целей посредством рационального использования издательских и трудовых ресурсов, применения научных подходов и концепции маркетинга, а также учета человеческого фактора.

Общими принципами построения структуры управления предприятия книгоиздательской отрасли являются принцип разделения труда и специализации, принцип иерархичности управления, принцип разделения ответственности, принцип сочетания полномочий и ответственности в управлении, принцип правовой регламентации.

Основой издательского менеджмента по праву считается редакционный процесс. Поэтому современному менеджеру необходимо разбираться в технике редактирования, иметь некоторое представление о дизайне книги и подготовке иллюстраций, знать основы полиграфии. Но, кроме того, он должен научно прогнозировать стратегию развития издательства, правильно определять конкурентоспособность выпускаемой книжной продукции, изучать и оценивать факторы, влияющие на сбыт.

Успешное функционирование предприятия издательской отрасли в условиях рыночной экономики во многом зависит от умения его руководства найти и заполнить на рыночном пространстве свою нишу. Также умение, как правило, отражено в издательской программе, на характер и содержание которой влияют глубокое знание тенденций книгоиздательского рынка и потенциального потребителя (читателя) своей продукции; четкое определение профиля издательства и обеспечение его соответствующим кадровым потенциалом; хорошо продуманная схема распространения своей продукции в цепи «издательство — типография — покупатель (потребитель)»; достаточная ориентация относительно издательских программ и характера деятельности своих конкурентов.

Существует несколько способов распространения собственных изданий. Среди них — создание собственной дистрибьюторской сети;

через книжные магазины; использование посреднических книгораспространяющих организаций; заказы по почте; во время книжных выставок и других специализированных мероприятий.

Основная цель деятельности любого издательства – выпуск книги, которая будет пользоваться спросом и принесет прибыль. Хорошая книга является результатом удачно сложившихся отношений между издателем, редактором и автором. В процессе организации работы необходимо, чтобы было обеспечено беспрепятственное и творческое взаимодействие всех сотрудников издательства, участвующих в концепции создания книги, ее оформлении и продаже.

В функции директора издательства входит разработка таких директив, которые соответствуют основным целям организации и в то же время экономически целесообразны и осуществимы. При этом он опирается на совместные усилия всех сотрудников, организует их работу в ходе редакционно-издательского процесса, контролирует взаимодействие различных отделов, а также налаживает контакты с деловыми партнерами и авторским коллективом.

В последние годы в издательствах возросло значение службы сбыта. Руководитель отдела сбыта решает, какими должны быть масштабы присутствия издательства в розничной книжной торговле, на каких рынках оно будет представлено, какие контакты и с какими торговыми посредниками будут наилучшими и т.д. Он планирует, координирует действия издательства на книжном рынке, обобщает всю информацию по этому вопросу, ведет работу по упаковке и подготовке к продаже книжной продукции.

На руководителе отдела рекламы лежит ответственность за проведение рекламной кампании таким образом, чтобы заинтересовать покупателей, владельцев книжных магазинов новой книгой и содействовать ее сбыту. Для этого сотрудники отдела контактируют со средствами массовой информации, используют продукцию собственного издательства для рекламы будущих книг, устраивают в книжных магазинах широкие распродажи и встречи с авторами популярных книг, участвуют в книжных выставках и ярмарках.

МОДЕЛЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО КОНФЛИКТА В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Балацкий О.Ф., Демьяненко А.В.

Технологический конфликт — это процесс (состояние) отклонения фактических технологических параметров функционирования системы управления от оптимальных (или ожидаемых) значений. К технологическим параметрам работы системы управления можно отнести время реакции руководства на проблему, оптимальное использование времени работников, степень искажения информации и прочие параметры.

Для начала рассмотрим обобщенную модель технологического конфликта в системе управления.

Пусть существует некая система S . Это система управления предприятия. Цель деятельности (Z) этой структуры направлена на достижение максимальной эффективности функционирования:

$$Z \rightarrow \max \mathcal{E} \quad (1)$$

— Эффективность функционирования системы S зависит от действия факторов рационального построения организационной структуры управления:

$$\mathcal{E} = F(f_1, f_2, \dots, f_i) \quad (2)$$

где F — символ функциональной зависимости,

f — фактор рационального построения системы управления,

i — количество факторов.

Теперь разделим нашу систему управления S на множество подсистем S_i , причем эффективность функционирования каждой подсистемы \mathcal{E}_i определяется одним и только одним фактором рационального построения системы управления, а также количество подсистем равно количеству факторов. То есть каждая подсистема является воплощением функционального действия каждого фактора f_i :

$$S = \{S_1, S_2, \dots, S_i\} \quad (3)$$

$$\mathcal{E}_i = F(f_i) \rightarrow \max \quad (4)$$

Если конфликт отсутствует, то цели подсистем направлены на достижение общей цели системой S , то есть выполняется условие:

$$\{Z_1, Z_2, \dots, Z_i\} \rightarrow Z \rightarrow \max \mathcal{E} \quad (5)$$

Это базовое условие бесконфликтности организационной структуры управления предприятия.

Для достижения максимального соответствия целей подсистем цели всей системы необходимо, чтобы по каждому фактору выполнялись определенное множество требований, специфика которых связана с каждым конкретным фактором.

В случае, когда хотя бы по одному фактору не выполняются эти требования, то происходит расхождение в целях подсистемы и системы, условие (5) не выполняется, возникает технологический конфликт в системе S , то есть в системе управления предприятия.

Если использовать подход количественной оценки потенциала конфликтности в данной модели, то для обеспечения максимальной эффективности функционирования системы S необходимо, чтобы потенциал конфликтности минимизировался:

$$\max \mathcal{E} = \min C_p \quad (6)$$

$$Z \rightarrow \min C_p \quad (7)$$

где C_p – значение потенциала конфликтности.

Теперь запишем выражение (2) с учетом того, что вместо факторов рациональности построения системы управления подставим значения потенциалов конфликтности по каждому фактору:

$$C_p = F(C_{p1}, C_{p2}, \dots, C_{pj}) = \sum_{j=1}^m x_j C_{pj} \rightarrow \min \quad (8)$$

где C_{pj} – значение потенциала конфликтности по j -му фактору,
 x_j – весомость j -го фактора конфликтности,
 m – количество факторов конфликтности.

Минимизировать функцию (8) можно с учетом (4):

$$C_{pj} = F(K_{cj}) \rightarrow \min \quad (9)$$

где K_c – конкретный j -ый коэффициент конфликтности структуры управления. То есть минимизировать потенциал конфликтности мы можем путем минимизации каждой составляющей функции потенциала конфликтности системы управления.

К ВОПРОСУ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Павленко Е.А., Кулешов А.А.

Повышение эффективности работы предприятия в значительной мере определяется организованностью системы управления, зависящей от четкой структуры предприятия и деятельности всех ее элементов в направлении выбранной цели.

Необходимость совершенствования системы управления на современном этапе определяется многими факторами: оптимизация численности аппарата управления, его функций, внедрение автоматизированных систем управления и разработки систем принятия решения.

Стратегия поведения ориентирована на поиск оптимального решения между централизацией и децентрализацией властных функций, что обусловлено необходимостью: оперативно реагировать на изменения во внешней среде; установить рациональные связи между звеньями и структурами управления на всех уровнях, минимизировать число ступеней структуры управления, повысить оперативность принимаемых решений.

С этих позиций структуру управления можно рассматривать как форму разделения и кооперации управленческой деятельности, в рамках которой происходит процесс управления.

В современных условиях успех предприятия определяется, прежде всего, рациональной организацией производства продукции, снижением издержек, развитием, т.е. воздействием управления на внутренние факторы производства. На первое место выдвигается проблема гибкости и адаптивности к постоянным изменениям внешней среды. Это, прежде всего, организации, которые связаны с данным предприятием в силу выполняемых им целей и задач. Сюда относятся и социальные факторы и условия, которые, не оказывая прямого воздействия на оперативную деятельность предприятия, предопределяют его стратегически важные решения. Значение факторов внешней среды резко повышаются в связи с возрастанием сложности всей системы общественных отношений. Структура управления включает в себя все цели, распределенные между

различными звеньями, связи между которыми обеспечивают координацию отдельных действий по их выполнению.

Поскольку процесс управления информационный, то объект управления представлен в системе управления информационными связями с органом управления и окружающей средой. Можно дать следующее определение организационной структуры системы управления - это целостная совокупность соединенных между собой информационными связями элементов объекта и органа управления.

В настоящее время, в условиях рыночной экономики для упрочнения положения на рынке необходимо наладить такую коммерческую деятельность, которая обеспечивала бы получение достаточного размера доход в течение продолжительного периода времени. Такое положение может быть достигнуто за счет развития коммерческой деятельности самого предприятия на основе передовых маркетинговых методов и менеджмента.

"Структура управления организацией", или "организационная структура управления" (ОСУ) - одно из ключевых понятий менеджмента, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий. В рамках этой структуры протекает весь управленческий процесс (движение потоков информации и принятие управленческих решений), в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Структуру можно сравнить с каркасом здания управленческой системы, построенным для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда то внимание, которое руководители организаций уделяют принципам и методам построения структур управления, выбору их типов и видов, изучению тенденций изменения и оценкам соответствия задачам организаций.

В широком смысле задача менеджеров при этом состоит в том, чтобы выбрать ту структуру, которая лучше всего отвечает целям и задачам организации, а также воздействующим на нее внутренним и внешним факторам. «Наилучшая» структура - это та, которая наилучшим образом позволяет организации эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников и, таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой эффективностью.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КРИЗИСНОМ СОСТОЯНИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СВЕССКИЙ НАСОСНЫЙ ЗАВОД»)

Кирсанова Е.В., Бобошко Е.В.

Понятие «управления» заключается в умении воздействовать на систему или отдельные процессы, происходящие в системе, с целью её изменения или придания ей новых качеств.

Что касается управления в кризисном состоянии, то это уже «искусство», которое требует особых подходов, специальных знаний и опыта. Управление в кризисном состоянии – это управление, целью которого является анализ симптомов кризиса, разработка мер по предотвращению отрицательных последствий и использование кризисных факторов как импульса к дальнейшему развитию предприятия.

Кризисные явления в деятельности предприятия проявляются в форме резкого обострения противоречий, которые возникают в процессе взаимодействия отдельных элементов экономической системы между собой и/ или с внешним окружением.

Выделяют следующие направления проявления кризисных явлений:

- кризис сбыта;
- кризис деятельности;
- финансовый кризис;
- управленческий кризис;
- кризис организационной структуры управления;
- кризис платежеспособности.

Одним из основных определяющих показателей кризисного состояния является недостаточность собственного ликвидного капитала для обеспечения выплат по имеющимся обязательствам.

В качестве объекта исследования рассмотрим ОАО «Свесский насосный завод» (ОАО «СНЗ»). Этот завод был основан в 1870 году и имеет большой опыт и столетние традиции в производстве насосов и насосного оборудования.

Ранее данное предприятие занимало достаточно твердое положение на рынке, было известно не только в нашей стране, но и за рубежом. Однако в настоящее время, количество клиентов

значительно сократилось, заказы стали менее объемными, появляется всё больше конкурентов, что влечет за собой значительное ухудшение внутреннего состояния завода. Об этом свидетельствуют проведенные расчеты.

Анализ финансового состояния на ОАО «СНЗ» показал, что предприятие находится в кризисном состоянии, поскольку выпускает неконкурентоспособную продукцию. Основные проблемы в деятельности ОАО «СНЗ» определены следующими факторами:

- устаревшие основные фонды,
- отсталость производственных процессов,
- нехватка молодого квалифицированного персонала, который способен внедрять инновационные технологии,
- недостаточное финансирование модернизации производственного процесса.

Кризисное финансовое состояние компании требует от менеджеров проведения ряда мероприятий. Рациональное использование доступных средств и разработка четкой стратегии могут позволить перейти от спада к развитию и запланированному темпу роста финансовых показателей. Рекомендуются провести «оздоровительную» политику слабых сторон предприятия по следующим направлениям:

1. Усилить работу маркетинговой службы и службы сбыта.

2. Организовать контроль над состоянием валовой, чистой прибыли и принимать меры по предотвращению убытка и уменьшению «холостых» затрат. Наиболее подходящим типом антикризисной стратегии является стратегия оптимальных издержек, которая позволит ОАО «СНЗ» достичь следующих результатов:

- решить многие поставленные перед предприятием цели и задачи;
- обеспечить дополнительные конкурентные преимущества;
- достичь устойчивого финансового положения;
- ликвидировать собственные слабые стороны.

3. Организовать «треугольник взаимодействия» дебиторов, кредиторов и аппарата управления ОАО «СНЗ». В таком случае дебиторы могли бы рассчитываться с кредиторами по обязательствам, минуя ОАО «СНЗ», что позволит упростить процесс долговых отношений для ОАО «СНЗ» и будет способствовать уменьшению кредиторской задолженности предприятия.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ПРИМЕРЕ ООО ТУРИСТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО “АВТОГРАФ”

Рыбальченко С.Н., Калугина А.В.

В условиях национального и культурного возрождения Украины на пути развития независимого государства туризм приобретает исключительного значения как важный фактор межотраслевых связей и рыночных отношений в национальной экономике нашей страны.

В XX веке произошла настоящая туристическая революция, также творческая и важная, как индустриальная. Туристический бум произошел благодаря увеличению покупательной способности населения, увеличению свободного времени у людей, успешному решению транспортной проблемы. Все это способствовало тому, что туристическая сфера обеспечивает не только достаточно большой процент мирового валового продукта, а и более 30% объемов услуг мировой торговли и 11% мировых потребительских затрат, 7% общего объема инвестиций и 5% налоговых поступлений. Сегодня непосредственно в сфере предоставления туристических услуг занят каждый 10-й работник (более 200 млн. тех, кто работает). Развитие туризма в Украине приведена на рисунке 1.



Управление туристической организацией начинается с определения ее места на туристическом рынке. На этом основании принимаются решения из создания или модификации продукта, методов его продвижения, структуры управления персоналом.

Процесс стратегического управления туристической организацией начинается с определения бизнеса и миссии. Далее осуществляется постановка стратегических целей четырех уровней предприятия. Этап

разработки стратегии состоит из нескольких подэтапов. Первый подэтап – это анализ конкуренции, второй – анализ внутренней среды организации, третий – формирование портфеля стратегий. Этап реализации стратегий включает два подэтапа: первый – адаптация структуры организации к требованиям стратегического плана, второй – адаптация культуры к требованиям стратегического плана. Поскольку процесс стратегического управления является непрерывным, то его цикл – замкнутый. На последнем этапе осуществляется сравнение достигнутых результатов с запланированными и, при необходимости, коррекция предыдущих этапов.

После того, как миссия сформулирована, необходимо определить долгосрочные (3 – 5 лет и больше) и краткосрочные (1 – 2 года) цели организации.

Предприятие на основании деятельности которого проводится анализ, является туристическая фирма: ООО Агентство горящих путевок “Автограф”. На сегодняшний день “Автограф” занимает широкий сектор рынка туризма в городе Сумы, однако, туризм – это вид деятельности, которую необходимо постоянно совершенствовать, модернизировать, улучшать.

Для турагентства “Автограф” я предлагаю определить миссию стратегического управления, которая звучит так:

Если Ваш отдых оправдал все ожидания, не искушайте судьбу

Оставайтесь верными своей турфирме

Найти свое Турагентство - удача от которой не отказываются

ОТКРОЙТЕ МИР ВМЕСТЕ С НАМИ!

OPEN UP THE WORLD WITH US!

“Мы работаем с Вами и только для Вас”

Агентство горящих путевок “Автограф”

Для турагентства “Автограф” актуальным является достижение следующих целей: 1) Разработка маркетинговой политики;

2) Улучшение технологий продаж;

3) Совершенствование сайта “Автограф” в сети Интернет.

Значит совершенствование процесса управления приведет к достижению поставленных целей и задач и выходу туристической деятельности на высокий уровень развития.

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ОАО «СУМЫХИМПРОМ» ОТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ К ОБЪЕДИНЕНИЮ

Балацкий О.Ф., Харламов Д.И.

Сложившуюся систему управления организацией необходимо менять, если организационная структура и функции, выполняемые подразделениями, перестали соответствовать новым целям и стратегическим задачам организации. Множество украинских предприятий оказались именно в такой ситуации, когда структура управления стала отставать от требований времени. Обострение конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках, дефицит финансов предприятия, изменчивость внешней среды, возможность адаптации предприятия к новым условиям хозяйствования – все это вынуждает руководителей всерьёз задумываться об изменениях структуры управления предприятием, то есть о его реструктуризации.

Выбор направлений реструктуризации и видов структурных преобразований, а также определение основных задач управления реструктуризацией зависят от конкретной ситуации, сложившейся на предприятии и условий ее проведения. Реструктуризация предприятия – это долгосрочная стратегическая задача, требующая постоянных целенаправленных усилий по изменению внутренней структуры предприятия, его системы управления, работу по активизации внутреннего потенциала, направленную на повышение инвестиционной привлекательности предприятия для потенциальных инвесторов.

В условиях перехода Украины к рыночным отношениям большинство украинских предприятий столкнулась с проблемой неэффективности структуры управления. Эта проблема не обошла стороной и такой гигант химической промышленности Украины как ОАО «Сумыхимпром». В связи с экономической и финансовой нестабильностью предприятия во второй половине девяностых годов руководство предприятия приняло решение о реструктуризации ОАО «Сумыхимпром». Руководством был разработан план реструктуризации предприятия утверждённый Министерством промышленной политики Украины. В соответствии с этим планом реструктуризация проходила по производственному принципу; на

протяжении 1996-2001 годов были созданы 6 дочерних и 9 хозрасчётных предприятий. Дочерние предприятия получили статус юридических лиц.

Отношения между ОАО «Сумыхимпром» и дочерними предприятиями строились на основе договоров о сотрудничестве и взаимоотношениях. Каждое дочернее предприятие являлась самостоятельным производственно-коммерческим подразделением, объединяя в себе все функции и виды деятельности, необходимые для разработки, производства и реализации какого-либо конкретного вида продукции. Такая организация позволяла руководителям развивать навыки и опыт для быстрого реагирования на изменение потребностей покупателей и ситуации на рынке, а также обеспечить эффективное разделение стратегической и операционной деятельности, что, с одной стороны, способствовало повышению качества принимаемых решений, а, с другой стороны - обеспечило повышение эффективности операционной деятельности.

Результатом проведённой работы стало улучшение ситуации на предприятии: увеличение объемов производства, повышение производительности труда, улучшении морального климата в коллективах, повышении качества продукции, выход предприятия на новые рынки сбыта продукции и поставки сырья. Недостатком такой системы явилось возникновение конфликтов между дочерними предприятиями при распределении ресурсов, что могло приводить к повышению себестоимости продукции, дублированию функций одноимённых отделов в рамках дочерних предприятий.

В результате такой деятельности предприятия, руководством было принято решение о прекращении деятельности дочерних предприятий и перехода на централизованную систему управления. В 2005 году в соответствии с указами Министерства промышленной политики Украины была завершена ликвидация дочерних предприятий путём присоединения их к ОАО «Сумыхимпром».

Главным итогом реструктуризации явилось то, что без реализации стратегии разукрупнения предприятие не удалось бы спасти основное акционерное общество от, казалось бы, неминуемого банкротства и, при этом не потерять ни одно дочернее предприятие. А сегодня уже без сомнения можно сказать, что ОАО «Сумыхимпром» будет жить и развиваться.

ДІЯЛЬНІСТЬ ФЕДЕРАЦІЇ ШАХІВ У СФЕРІ ВИХОВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ДІТЕЙ І МОЛОДІ.

Кірсанова Є.В., Федченко М.В.

Найбільш важливим аспектом діяльності Федерації шахів слід вважати популяризацію і розвиток шахів, як виду спорту зі наступних причин:

- шахи є одним з найдієвіших способів виховання у людини таких позитивних якостей як наполегливість, здатність до логічного мислення, розрахунку варіантів можливого розвитку подій, інтуїтивного прийняття рішень;
- заняття дітей та молоді шахами відволікають їх від, так званих, проблем вулиці;
- шахи цікаві багатьом і ними можуть займатися практично всі, незалежно від віку, статі, професійної спрямованості, фізичного стану.

Так як суспільству економічно вигідно мати фізично здорових і творчо здібних людей, тому необхідно залучати населення, особливо молодь, до занять фізичною культурою та шахами.

Підготовка конкретного юного шахіста охоплює період з 7-8 років (в деяких випадках навіть раніше) до 17-18 років, коли практично кожний, достатньо серйозно захоплений шахами, досягає рівня II-I розрядів, як мінімум.

Підготовка юних шахістів може здійснюватись:

- в колі сім'ї, особливо перші кроки;
- в секціях, гуртках ДЮСШ (дитячих юнацьких спортивних шкіл), будинках дітей та юнацтва, будинках дитячої творчості та інших закладах цього профілю;
- на заняттях приватного характеру;
- за рахунок самостійних занять.

Враховуючи те, що вищезгадані секції та гуртки є далеко не у всіх населених пунктах, особливо це стосується сіл, можливості для занять шахами безпосередньо в сім'ї чи приватно теж є далеко не завжди, то виходить що, юний шахіст в багатьох випадках, може розраховувати тільки на самого себе, тобто самостійну підготовку.

Саме для таких дітей є спосіб значно збільшити можливості їх підготовки – організація заочної шахової школи.

Варіант діяльності створення та існування заочної школи:

1) Щомісяця (1-5 числа) своїм учням відсилається поштою деякий об'єм теоретичних матеріалів та різних тренувальних задач, позицій з партій, етюдів, які повинні бути розв'язані протягом місяця і відправлені відповіді на адресу школи, де й будуть відповідно оцінюватись.

2) Два рази на рік (на зимових канікулах 10 днів та на літніх – 18 днів) будуть збиратись очні сесії юних шахістів – учнів школи. Вони будуть проходити на базі оздоровчих таборів різного підпорядкування.

3) Постійно будуть використовуватися можливості обласних, районних, місцевих видань для популяризації шахів серед населення, особливо серед школярів, оголошуватимуться в цих виданнях різноманітні конкурси та вікторини і, звичайно, пропагуватиметься сама заочна школа шахів.

4) В період організації очних сесій буде надаватись всебічна підтримка учням школи для того, щоб їх участь в сесії стала реальною.

Звичайно, творчий пошук нових можливостей покращення діяльності Федерації шахів, а значить ріст популяризації шахів серед населення, повинен продовжуватися. Тобто маються на увазі створення нових клубів, відділень ДЮСШ, організація різноманітних змагань, як традиційних так і зовсім нових, покращення інформативності шахістів нашої області в різних формах (шахова література, телебачення, періодична преса, Інтернет, тощо).

Для нормального функціонування Федерації шахів та її підрозділів, для покращення стану шахів, як виду спорту, потрібні кошти, як бюджетні так і спонсорів. Для залучення в шахи більш значних бюджетних коштів потрібно подавати на розгляд чиновників різного рангу проекти, провідною думкою яких є безперечна корисність шахів у справі виховання дітей різного віку відволікання їх від вулиці.

Для залучення ж більш значних спонсорських коштів потрібно залучати до занять шахами потенційних спонсорів. І, звичайно, для подальшого розвитку шахів, як виду спорту, росту їх популяризації серед населення, росту загального рівня майстерності, потрібно використовувати різноманітну рекламу шахів в засобах масової інформації.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ВАТ «СНВО ІМ. М.В.ФРУНЗЕ»)

Кірсанова Є.В., Шокун М.О.

ВАТ „Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе" на сьогодні є одним з найпотужніших у Європі, унікальне за власними технічними можливостями, оснащене найсучаснішим устаткуванням підприємство, що спеціалізується на виробництві устаткування для газової, нафтової, металургійної, хімічної, нафтохімічної, вугільної, целюлозно-паперової галузей промисловості та атомної енергетики.

Зовнішньоекономічна діяльність ВАТ складає основну статтю його доходу, тому їй приділяється найбільша увага. Близько 70 % продукції, що вироблена на підприємстві експортується. Все це досягається завдяки ефективній та плідній праці служби маркетингу, в обов'язки якої входить вивчення ринку, планування асортименту продукції, розробка нової продукції, розподіл готової продукції, стимулювання ринку збуту, пошук потенційних клієнтів, що можуть бути замовниками товарів, робіт, послуг, реалізація контрактів, а також планування виробництва згідно портфеля замовлень.

Вивчення кон'юнктури ринку, участь у тендерах, міжнародних ярмарках і виставках дозволили виявити основні тенденції розвитку економіки країн СНД, України і, відповідно, визначити напрямки створення нової техніки і нетрадиційних для ВАТ видів продукції.

ВАТ «СНВО ім. М.В. Фрунзе» реалізує свою продукцію по укладених контрактах і відвантаження проводить тільки після її 100% оплати. Перевага при роботі із замовниками віддається безпосередньо прямим споживачам продукції.

Сьогодні об'єднання має тісні партнерські взаємовідносини і поставляє свою продукцію до більше ніж 40 країн світу, серед яких по традиції країни СНД - Росія, Туркменістан, Узбекистан, Казахстан, Білорусь, а в числі країн далекого зарубіжжя - США, Норвегія, Китай, Турція, Іран, Індія, Німеччина та багато інших.

Найбільш тісне співробітництво склалося між ВАТ та російськими колегами. Зокрема, останніми роками суттєво активізувалася співпраця із ВАТ «Сугрутнафтогаз». У 2006 році

фрунзенці отримали безапеляційну перемогу в тендерних змаганнях на теренах Сургуту, отримавши три багатообіцяючі контракти до портфелю замовлень

Узбецькі промисловці - незмінні замовники ВАТ «СНВО ім. М.В. Фрунзе», завдяки взірцевому виконанню замовлень, які в переважній більшості отримують послідовне впровадження. В 2006 році підписано контракт на спорудження дотискувальної компресорної станції (ДКС-2) на родовищі Кокдумалак.

На початку 2006 року підписано контракт на випуск 6 насосних агрегатів для енергоблоку потужністю 300 мВт.

На 2006-2007 роки між ВАТ «Кримський содовий завод» та ВАТ «СНВО ім. М.В. Фрунзе» узгоджено об'ємну та багатопланову програму співпраці. В цьому ж році відбулося розширення виробництва соди. Після скрупульозного вивчення ринку обладнання для виготовлення соди в Європі та СНД італійські, турецькі та болгарські замовники впевнилися, що пропозиції саме ВАТ є найбільш прийнятними на світовому ринку, та зробили значні замовлення такого обладнання та запасних частин до нього.

Після тривалої перерви ВАТ у 2006 році вдалося повернутися на казахський ринок, де об'єднання вибороло перемогу водночас у двох тендерах. Тому нині колектив працює над виготовленням 4 турбокомпресорних агрегатів потужністю 6,3 мВт та всього необхідного обладнання для облаштування казахського родовища.

Географія поставок продукції ВАТ «СНВО ім. Фрунзе» наведена в табл. 1.

Таблиця 1 - Динаміка географічної структури експорту продукції

Основні країни-партнери	2004		2005		2006	
	Сума млн. грн.	%	Сума млн. грн.	%	Сума млн. грн.	%
Росія	207,9	42,5	113,9	21,9	259,7	48,9
Далеке зарубіжжя	67,3	13,7	143,8	27,6	20,1	3,8
Туркменістан	35,2	7,2	42,4	8,2	117,4	22,0
Білорусь	1,7	0,3	1,5	0,3	1,9	0,3
Узбекистан	25,9	5,3	51,2	9,9	33,3	6,3
Україна	148,3	30,3	153,7	29,7	71,4	13,5
Інші	2,3	0,5	10,9	2,1	25,1	4,7

ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ (НА ПРИКЛАДІ КРЕМЕНЧУЦЬКОЇ МІСЬКОЇ ЛІКАРНІ №2)

Кірсанова Є.В., Михайлова Ю.В.

Сучасний стан вітчизняної системи охорони здоров'я характеризується значною кількістю проблем, в основі яких лежать значні протиріччя між реаліями нових соціально-економічних відносин і колишньою, все ще діючою, адміністративною практикою. Для вирішення пов'язаних з цим питань велике значення у загальній структурі управління медичним закладом має інформаційне забезпечення цього закладу.

У інформаційному забезпеченні галузі охорони здоров'я України слід сконцентрувати зусилля на п'яти основних етапах.

1. Збір і нагромадження інформації. Цей етап включає збір і обробку інформації про структуру системи (основні фонди, ресурси: матеріальні, кадрові, фінансові, тощо), про медичні та організаційні технології, про результати діяльності системи за певний проміжок часу.

2. Аналіз і обробка інформації, виявлення проблем, визначення базових станів за допомогою експертно-аналітичної автоматизованої системи.

3. Підготовка рішень. На даному етапі проводиться оцінка обраних напрямків забезпечення якісної і ефективної роботи системи, прямої та опосередкованої шкоди для здоров'я і втрат від захворюваності, смертності, раннього виходу на інвалідність.

4. Прийняття рішень. Визначення необхідних засобів, ресурсів і структури системи. Короткотермінове і довготривале планування.

5. Реалізація і контроль за виконанням рішень. На цьому етапі виконуються заходи і оцінюється їх ефективність.

Створення системи управління та забезпечення якості медичного обслуговування вимагає структурної перебудови, корегування системи фінансування, розробки та адаптації нормативів і критеріїв, запровадження автоматизованих експертно-аналітичних систем і формування "єдиного інформаційного простору".

Об'єктом дослідження була обрана Кременчуцька міська лікарня №2. Засновником і власником лікарні є Кременчуцька міська рада у особі Фонду міського майна Кременчуцької міської ради.

Друга міська лікарня заснована на міській комунальній власності. Вона була введена в експлуатацію в 1961 році. Загальна корисна площа складає 11657 м².

В основу господарської діяльності лікарні покладені економічні методи управління, які базуються на засадах госпрозрахунку і самоврядування трудового колективу, фінансування із державного бюджету по економічним нормативам і через прямі договірні відносини з підприємствами, організаціями, установами та на кошти від надання платних медичних послуг.

З коштів, одержуваних за надання платної медичної допомоги та послуги з інших джерел, лікарня компенсує частину своїх витрат. Частина коштів, що залишаються, утворює прибуток, який є показником господарської діяльності лікарні. Частину прибутку лікарня використовує для виконання обов'язків перед вищестоящими органами. Інша частина надходить в повне розпорядження лікарні і створює госпрозрахунковий дохід колективу, який є джерелом життєдіяльності лікарні.

Ефективність кожної управлінської системи в значній мірі залежить від її інформаційного забезпечення. Система інформаційного забезпечення лікарні створюється з метою систематичного, цілеспрямованого підбору показників, необхідних для підготовки, прийняття, планування та контролю управлінських рішень по всім аспектам фінансової діяльності медичного закладу.

В кожному відділенні збирається інформація про хворих медичними сестрами, лікарями і надається старшим сестрам та завідуючим. Завідуючі повідомляють заступника головного лікаря з медичної частини, головного лікаря, а старші сестри – головну сестру лікарні.

На основі аналізу інформаційного забезпечення лікарні пропонується поліпшити діяльність статистичного кабінету шляхом придбання комп'ютеру. При придбанні комп'ютера пропонується вести всю звітно-облікову документацію автоматизовано, працюючи з програмою Microsoft Excel. Звіти будуть більш точними, швидше складатимуться і матимуть естетичний вигляд.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Соляник О.М., Мовчан З.В.

За останній рік обсяг споживчого кредитування населення підвищився з 40764,89млн.грн. до 77300,08млн.грн. Тенденція до зростання обумовлена не тільки підвищенням купівельної спроможності споживачів, але й цілком природним бажанням придбати собі різноманітну техніку, меблі, автомобільний транспорт, житло саме зараз, не заощаджуючи досить тривалий період, щоб згодом купити необхідний товар.

Саме через те, що сектор корпоративного кредитування давно вже поділений між кредитними інститутами, банки досить активно займають сектор споживчого кредитування. Сьогодні банки активно залучають до співробітництва квартирні агентства, страхові компанії, мережі автосалонів та магазинів з метою подальшого розширення кредитування населення на місцях безпосереднього продажу, що дозволяє досить успішно залучати нових клієнтів та забезпечує виживання на ринку кредитування. Все це свідчить про те, що існує досить великий потенціал розвитку такого сектора кредитування як споживче кредитування фізичних осіб.

Забезпечити постійний розвиток даного напрямку кредитування можна лише тоді, коли банк має певну програму заходів здатних сприяти збільшенню обсягу кредитних операцій та підвищенню конкурентоспроможності серед інших кредитних інститутів. Перш за все, банку необхідно сформувати статус та довіру населення зарекомендувати себе, проводячи рекламну діяльність. Борючись за кожного клієнта треба йти йому на зустріч, бути тактовними, беручи до уваги індивідуальні особливості кредитної справи, чітко та вчасно виконувати всі обіцянки надані кредитним працівником. Слід пам'ятати, що клієнт приймає рішення на основі своїх власних вражень про те, які послуги та рівень обслуговування може запропонувати цей банк.

Неабияку роль у виборі банку відіграють банківські відсотки по кредитах та банківська комісія. Досить часто позичальник, беручи кредит під зовсім низькі проценти, навіть не підозрює, що доведеться

сплачувати іще і комісію. Досить часто банки пропонують отримати кредит під 16-18%, але враховуючи комісію, в кінцевому результаті, позичальник сплачує до 40-60%. Сьогодні деякі банки починають розповідати своїм клієнтам про всі можливі сплати до того як кредит буде оформлено, що досить значно впливає на рівень довіри клієнтів. До таких, наприклад, належить Ощадний банк України, який досить активно розвиває споживче кредитування. Таким чином, позичальник вже має можливість обирати собі банк, враховуючи прозорість дій банку з приводу надання та обслуговування кредиту.

Слід також відзначити досить невелику кількість банківських продуктів, що пропонуються позичальникам. Тобто банківські установи видають кредити на будь-які цілі, проте під один і той самий відсоток. Тому, по-перше, вкрай необхідно розширювати коло програм кредитування з метою залучення більшої кількості клієнтів, враховуючи діяльність кредитних бюро, розвиток колекторських компаній та інше.

По-друге, необхідно організувати кредитний процес, таким чином, щоб клієнт витрачав якнайменше часу. Для цього пропонується використовувати техніки кредитного та психологічного скорингу, які дозволяють обробляти велику кількість прийнятих заявок з найменшими операційними витратами.

По третє, незважаючи на те, що кредитування є досить прибутковою діяльністю, необхідно постійно вдосконалювати систему адміністративного та внутрішнього контролю. Для цього слід проводити наступні заходи: перевіряти ефективність системи заохочення кредитних працівників, правильність їх роботи, вдосконалювати системи контролю за допомогою програмного забезпечення, вести звітність що містить дані стосовно споживчого кредитування з метою виявлення тенденцій розвитку та можливих ризиків.

По-четверте, варто забезпечити відділи кредитування комп'ютерною технікою, базами даних, що містять всі зміни у законодавстві та дозволяють виявляти навіть незначні зміни ринкової кон'юнктури, ефективними системами грошових переказів та інше.

Таким чином, споживче кредитування є перспективним та прибутковим напрямом банківської діяльності. Саме тому необхідно міцніше закріпитися на цьому секторі кредитування, доки його не зайняли іноземні банки.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ НОВАЦІЙ ВАТ "СУМСЬКИЙ ЗАВОД "НАСОСЕНЕРГОМАШ"

Колосок С.І.

Особливостями планування інновацій є наступне: об'єктом планування є розробка та впровадження конкретних новацій; суб'єкти господарювання – учасники інноваційного процесу, функціонують у різних організаційно-структурних формах (інститути, конструкторські бюро, посередницькі фірми); різноманітність джерел інновацій; складність віднесення та виділення витрат на реалізацію інноваційного проекту; високий ступінь ризику невиконання інноваційного проекту. Планування інноваційної діяльності ВАТ "Сумський завод "Насосенергомаш" (далі – ВАТ) направлене на упорядкування інноваційної активності, створення чітких механізмів управління інноваціями.

Процес планування нововведень ВАТ підрозділяється за строками виконання (коротко-, середньо- та довгострокове), за цілями (стратегічне та оперативне планування), за об'єктами (планування НДДКР, виробництва, постачання, збуту тощо), за факторами виробництва (модернізація виробництва, удосконалення технології, оновлення основних виробничих фондів, забезпечення сировиною та матеріалами та ін.).

Процес планування нововведень розпочинається з аналізу: факторів внутрішньої та зовнішньої середовища; виробничих можливостей та стану виробничого апарату; НДДКР, нових технологій, нових зразків продукції; фінансового стану та фінансових можливостей тощо. Наступним етапом є складання планів заходів з таких спрямувань, як: проведення науково-дослідних робіт з розробки ідеї новації, лабораторних досліджень, виготовлення дослідних зразків нової продукції, видів нової техніки та нових виробів (структура плану конструкторсько-технологічних робіт щодо освоєння нової та модернізації продукції ВАТ наведена в табл. 1); організація та проведення дослідно-конструкторських робіт; підбір необхідних видів сировини та матеріалів для виготовлення нових видів продукції; проектування, виготовлення дослідження та освоєння нових знарядь праці: машин, механізмів, приладів, оснащення тощо; технологічне підготування виробництва та впровадження нової техніки та

технології; розробка та застосування нових організаційних структур та управлінських рішень; розроблення чи придбання необхідних інформаційних приладів та ресурсів; підготовка, навчання, перекваліфікація та використання спеціальних методів підбору персоналу для інноваційної діяльності; організація та проведення досліджень ринку по впровадженню інновацій; організація маркетингових заходів, формування каналів збуту та позиціонування нововведень на цільовому ринку.

Таблиця 1

Конструкторсько-технологічні та інженерні заходи на 200 р.

№	Зміст заходу	Підстава проведення заходу	Відповідальний виконавець та співвиконавці	Строки робіт		Витрати, тис. грн.		Ефективність (річна)			Прогноз періоду окупності	Примітка
				план	факт	план	факт	Од. вим.	план	факт		
1	Нові розробки											
2	Роботи, що виконуються за договорами											
3	Модернізація обладнання ВАТ											

Аналізуючи виконання плану по інноваційній діяльності ВАТ в 2006р. треба визнати невідповідність між запланованим та фактичним фінансуванням новацій. Причинами цього є недостатність обігових коштів ВАТ та недосконалість планування інновацій. Результатами інноваційної діяльності ВАТ в минулому році було розширення асортименту продукції; збереження і розширення традиційних ринків збуту; створення нових ринків збуту за межами України; забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам; підвищення гнучкості виробництва. При цьому не планувалися новації, що призводять до поліпшення умов праці, зниження забруднення навколишнього середовища, скорочення ресурсних витрат та зростання виробничих потужностей. Факторами, що стримують інновації ВАТ треба визнати наступне: недостатня фінансова підтримка держави; нестача власних коштів; відсутність фінансових коштів у замовника; великі витрати на нововведення та недосконалість законодавчої бази.

Необходимость совершенствования форм и методов государственного регулирования развития сферы общественного питания

Рыбальченко С.Н., Моисеенко К.Н.

Ресторанный бизнес, по мнению ученых и экономистов всего мира – это сфера человеческой деятельности, которая обречена на быстрое развитие в ближайшее время. В подобный бизнес охотно вкладывают деньги, и растущий рынок дает возможность выживать и развиваться новым предприятиям.

История отечественного рынка ресторанных услуг началась в 1995 году с развития сегмента дорогих ресторанов. Однако, начиная с 2003 года, темпы роста количества заведений подобного класса начали снижаться, и, как прогнозируют рестораторы, подобная динамика сохранится в ближайшие пять лет. Поэтому все более востребованными, а потому и актуальными, становятся заведения среднего и дешевого ценовых сегментов. Сейчас заведения среднего ценового сегмента в совокупности приносят наибольшую выручку. Даже, несмотря на то, что средний чек в таком ресторане на 30-40% дешевле, чем в дорогом. Усиление позиций среднеценовых и дешевых заведений является закономерным результатом развития ресторанного рынка. За десять лет аудитория посещающих рестораны кардинально изменилась. В 1995 году рестораны зарабатывали на узкой прослойке богатых людей, но постепенно круг потребителей стал меняться. Сначала аудитория расширилась за счет средних и мелких бизнесменов, топ-менеджеров, и управленцев среднего звена крупных компаний. А затем, с улучшением благосостояния населения и ростом заработной платы, посещение ресторанов стало доступным для широкого круга украинцев.

В общей сложности с 1995 года до 2006 года аудитория общепита увеличилась в среднем в 15-17 раз, причем в основном за счет посетителей средних и дешевых заведений. Если не произойдет ухудшения экономической ситуации в стране, то эта тенденция сохранится и в дальнейшем. К 2010 году доля заведений дешевого ценового сегмента составит около 30%, среднего – более 50%. Будут появляться и новые дорогие заведения, однако, по большей части, за счет закрытия старых.

За последние два-три года ресторанный бизнес активно развивался и в регионах. По количеству и качеству элитных заведений столицу догоняют Одесса, Днепропетровск, Донецк, Харьков, Львов и другие города миллионники. Что касается Сумской области, то здесь наметилась четкая тенденция по увеличению количества заведений общественного питания. Если в 2000 году их было 722, то в 2006 году уже 1041. При этом растет количество заведений общественного питания, как в городской местности, так и в сельской.

В середине 1990-х годов рестораны оценивали рентабельность своих заведений в среднем в 60%. В 2000 году планка опустилась до 30-40%, а в 2005 году рентабельность заведений составляет лишь 20-30%. И процесс продолжается. К 2010 году рентабельность в украинском ресторанном бизнесе может снизиться до 7-20%.

Снижение рентабельности – дело для рестораторов конечно неприятное. Но плюс состоит в том, что уменьшение прибыли от одного заказа компенсируется увеличением показателя оборачиваемости посадочных мест в заведении. Частота посещений заведений общественного питания увеличилась с 1-2 раз в месяц в 1995 году до 3-4 раз в неделю в 2006 году. К тому же, чтобы увеличить доход, рестораторы занимаются вопросами снижения себестоимости. Ведь увеличение цены не всегда возможно в условиях жесткой конкуренции.

Первостепенное значение в современных условиях имеют также вопросы совершенствования форм и методов государственного регулирования развития сферы общественного питания как основы рыночных преобразований данной сферы на региональном и муниципальном уровнях. Широкий круг проблем, стоящих перед муниципальными и региональными органами управления, требует активизации деятельности по совершенствованию управления развитием сферы общественного питания на основе формирования ключевых и приоритетных целей развития.

При этом необходимо учитывать характерные особенности конкретного региона, основные из которых заключается в том, что социально-экономический уровень региона непосредственно связан с числом хозяйствующих субъектов, что требует более эффективного приспособления товаров и услуг общественного питания к нуждам конкретных потребителей. Это, в свою очередь, требует совершенствования организации управления этими процессами.

Необходимость стратегического управления на предприятиях пищевой промышленности

Моисеенко К.Н.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и нестабильности экономики от эффективной работы управленческого аппарата зависит финансовое положение и развитие организаций. Устойчиво работающее предприятие – это хозяйствующий субъект, имеющий потенциал для постоянного обновления сферы производства, труда и управления в текущем периоде и способное получать объем прибыли, позволяющий осваивать выпуск нового ассортимента продукции, востребованной рынком, реализация которой обеспечивает перспективное его развитие.

Научно-технический прогресс и динамичность внешней среды способствовали превращению организаций в более сложные социально-экономические системы. Наряду с этим, появились новые функции управления, вызвавшие необходимость повышения квалификации персонала, освоения новых методов менеджмента на всех уровнях иерархии, обеспечивающие высокую управляемость социально-экономическими системами, их мобильность и адаптацию к требованиям рынка.

Недостаток навыков стратегического мышления у руководителей и работников предприятий пищевой промышленности, отсутствие опыта стратегического управления, а также неопределенность социально-экономической среды делают экономическое поведение предприятий импульсивным, непредсказуемым, нацеленным на краткосрочные, а порой и личные интересы.

Функционирование рыночной экономике предполагает создание системы хозяйствующих субъектов, в которой предприятия пищевой промышленности должны полагаться на себя для достижения позитивных финансовых результатов, заботиться об упрочении своей конкурентоспособности, ориентироваться на предприимчивость, инициативность и инновации, быстро и гибко реагировать на сигналы рынка.

Стратегическое управление должно осуществлять не только функции по управлению внутренней среды, но и заниматься

исследованием различных аспектов макроэкономического и непосредственного окружения с целью предотвращения возможных рисков и своевременного учета различных экономических ситуаций в рыночной сфере.

В условиях нестабильности и жесткой конкурентной борьбы за рост объемов реализации продукции естественным стремлением организаций становится расширение сегмента и ниши рынка, повышение коэффициента использования производственных мощностей, увеличение прибыли и рост рентабельности продукции. Решение этих задач возможно при создании эффективной системы управления организациями, изменяющейся в зависимости от условий и требований внешней среды.

При обосновании экономических стратегий предприятий пищевой промышленности следует исходить из того, что оно не есть замкнутая материально-техническая система, и поэтому процесс эффективного функционирования и долгосрочного развития не может сводиться лишь к простому сочетанию организационно-хозяйственных факторов. Действие и развитие факторов, определяющих выбор стратегии, во многом определяются институциональными условиями производственной и общественной деятельности. Поэтому в анализе функционирования предприятий большое значение имеют не только внутренние факторы, но и институциональная среда, в которой они действуют и которая влияет на развитие и использование этих факторов.

В связи с этим эффективное функционирование предприятий как процесс развития следует рассматривать в единстве с развитием общественного воспроизводства и создания адекватной его требованиям институциональной среды. Необходимость этого особенно ярко проявляется при рассмотрении данного процесса в отраслевом аспекте, в пищевой промышленности в целом и отдельных ее подотраслях.

Усиление неопределенности экономической среды требует качественно иного подхода к методам и формам управления предприятием пищевой промышленности, в том числе обоснованию стратегического видения развития предприятия, формирования его конкурентных отношений, разработки конкурентной стратегии.

Адаптация организационных структур управления к требованиям рыночной экономики

Швиндина А.А., Щербак В.В.

Динамичность протекания экономических процессов во времени обуславливает в условиях острой конкуренции необходимость быстрой адаптации предприятий к стремительно меняющимся условиям внешней и внутренней среды. В таких условиях выигрывает то предприятие, которое быстрее других приспособится к реалиям времени и адаптируется к новым непривычным условиям.

В сложившейся ситуации одним из естественных и наиболее эффективных и быстрореализуемых направлений дальнейшего развития отечественных организаций является повышение степени адаптации и гибкости производства по отношению к потребностям рынка. Гибкость организации всецело зависит от гибкости управления и его составляющих. *Гибкость объекта* – внутренне присущее ему свойство реагировать на внешние воздействия (среду) без коренных структурных изменений. Под *гибкостью управления* понимается способность системы менеджмента адаптироваться к изменяющимся условиям и эффективно воздействовать на социально-экономическую систему, с целью поддержания ее жизнестойкости в достижении намеченных результатов. При этом жизнестойкость систем может быть достигнута только при условии стабильности ее элементов и связей между ними. В свою очередь, стабильность управляемых элементов и системы в целом обеспечивается за счет наличия в ней системообразующих факторов. К числу таких факторов можно отнести *цель, структуру, процесс и функции* управления.

По мнению В.А. Василенко, требования к свойствам организации необходимо формировать с учетом следующих закономерностей:

- управление системой должно базироваться на ее способности к самоорганизации, когда система самостоятельно адаптируется к изменениям во внешней среде и формирует соответствующую стратегию;
- повышение степени гибкости целей и самих организаций для удовлетворения потребностей рынка в настоящее время является

гарантом их выживаемости, возможности бескризисного существования и дальнейшего успешного развития;

– оптимальное сочетание централизма и децентрализма, умение ориентироваться на горизонтальные организационные структуры, которым свойственна способность к самоорганизации, дают возможность самой системе эффективно выявлять и овладевать новыми сегментами рынка;

– гармоническое единение рационального подхода, который учитывает интересы предприятия в целом и интересы отдельных функциональных звеньев, структурных единиц, личности, политических и институциональных уровней способствует стабильному функционированию предприятия;

– частота и своевременность принятия управленческих решений требуют постоянного мониторинга и учета их влияния на жизнедеятельность предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах;

– устойчивой диверсификацией с минимальными удельными затратами обладают предприятия, в наибольшей степени способные к трансформации традиционной схемы функционирования;

– умение прогнозировать и своевременно производить изменения повышают гибкость и выживаемость предприятия в целом;

– учет неопределенности и создание систем и подсистем, функционирующих в реальном масштабе времени, способствует устойчивости развития предприятия;

– отсутствие у предприятий необходимой гибкости и, как следствие, низкая потребительная стоимость продукции существенно ограничивают его возможности привлекать дополнительные финансовые ресурсы;

– повышение конкурентоспособности продукции возможно за счет гибкого производства на базе развития имеющегося интеллектуального высококвалифицированного потенциала научных, конструкторских и технологических работников;

Приведенный перечень выделенных проблем и задач далеко не полон. Тем не менее, только при этих условиях и их комплексном решении можно надеяться на максимальную скорость и эффективность достижения устойчивости в деятельности предприятий и их развитии.

Принципи формування оргструктури управління підприємства

Швіндіна Г.О., Кальченко В.В.

Організаційна структура управління (ОСУ) – одне з ключових понять менеджменту, тісно пов'язане з цілями, функціями, розподілом повноважень між менеджерами. У рамках організаційної структури управління протікає весь управлінський процес (рух потоків інформації, ресурсів, ідей, прийняття управлінських рішень), у якому беруть участь менеджери всіх рівнів.

Структура управління виражає форму, будову суб'єкта управління, спосіб його внутрішньої організації, зв'язки елементів суб'єкта між собою (порядок розташування, підпорядкованість окремих ланок управлінського апарату), котрі дають змогу виконувати необхідні функції управління.

Під *організаційною структурою управління* необхідно розуміти сукупність управлінських ланок (елементів), які стало пов'язані між собою, що забезпечує взаємозв'язок між керуючою та керованою підсистемами, розвиток організації як єдиного цілого.

Ключовими поняттями ОСУ є: елементи, зв'язки, рівні та повноваження, а також принципи формування структур.

Акімова Т.А. виділяє такі принципи формування організаційної структури:

- *принцип ієрархічності* рівнів управління, згідно якого кожен нижчестоящий рівень контролюється вищестоящим і підкоряється йому;
- *принцип цілеполагання* – ОСУ повинна насамперед відображати цілі і задачі організації, а отже, бути підлеглою виробництву товарів чи послуг;
- *принцип відповідності* – в ОСУ повинен реалізовуватися принцип відповідності повноважень і відповідальності працівників, з одного боку, і кваліфікації і рівня культури – з іншого (саме за допомогою ОСУ реалізується система відповідальності і повноважень);
- *принцип поділу праці* – ОСУ повинна забезпечити оптимальний поділ праці між органами керування й обсягом їхніх повноважень;

- *принцип обмеження повноважень* – повноваження керівників обмежуються місією і цілями організації, факторами зовнішнього середовища, рівнем культури, традиціями і нормами;
- *принцип адаптації* – ОСУ повинна бути досить гнучкою і реагувати на зовнішні і внутрішні зміни;
- *принцип відповідності соціально-культурному середовищу організації*.

ОСУ має властивості складних систем, серед яких можна назвати такі:

- *складність організаційної структури* управління визначається по кількості відділів, груп, кваліфікованих фахівців і рівнів ієрархії. Ці параметри в організаціях можуть істотно розрізнятися залежно від прийнятого поділу робіт і характеру зв'язків між ними.
- *ступінь формалізації* характеризує масштаби використання правил і регулювальних механізмів для управління поведінкою людей, тобто рівень стандартизації робіт усередині організації.
- *ступінь централізації* демонструє ступінь концентрації прийняття рішень на найвищих рівнях організації. Вона показує формальний розподіл прав, обов'язків і відповідальності по вертикалі управління, а її рівень характеризує, якою мірою члени організації залучаються до прийняття управлінських рішень.
- *ступінь координації* базується на використанні механізмів інтеграції розділених ресурсів і дій. Інтеграція здійснюється як по горизонталі, "зчіплюючи" елементи структури одного рівня, так і по вертикалі, поширюючи систему прав зверху вниз.

Організаційна структура управління повинна відповідати таким *вимогам*: спрямованість на досягнення мети, перспективність, здатність до сталого розвитку, узгодженість інтересів, індивідуалізація, оптимальність розподілу ресурсів, оперативність, надійність, економічність. Всі ці вимоги акумулюються в понятті "ефективність організаційної структури управління".

Оцінка ефективності ОСУ може бути проведена за рівнями реалізації завдань, надійності та організованості системи управління, оперативності прийняття та реалізації управлінських рішень. Ступінь досконалості організаційної структури виявляється у високих кінцевих результатах діяльності організації, таких як конкурентоспроможність, вартість акціонерного капіталу, успішність взагалі.

ПРОБЛЕМА СПАДКОВОСТІ У СІМЕЙНОМУ БІЗНЕСІ

Овчарова М.С., Овчарова Т.М.

Сімейний бізнес – це бізнес, яким володіють люди, пов'язані родинними зв'язками. Більшість фірм, компаній чи організацій починають свою діяльність саме як сімейні фірми. Адже якщо у твоєму розпорядженні є певний капітал, то тобі потрібен помічник, однодумець, а найкращі це чоловік, дружина або інша рідня.

Згідно з даними дослідницької компанії Media Research Group, у світі кожна дев'ята компанія малого чи середнього бізнесу заснована чи керується ріднею. Так, наприклад, за словами Айра Брика, директора центра сімейного бізнесу при Масачусетському університеті в Амхерсті, від 80 до 90 % усіх американських компаній – сімейний бізнес. Приблизно така картина спостерігається і в Україні, майже в кожній малій фірмі працює родич засновника, або подружжя разом започаткували підприємство тощо.

Після того як сімейне підприємств успішно пропрацювало значний період, постає важливе питання як зберегти свій сімейний бізнес через успадкування. Коли власність передається з покоління в покоління, вона проходить через чітко виражені етапи:

- На першому – це сімейне товариство, коли батьки поділяють свою власність між собою.
- На другому – участь батьків завершується, і, рідні брати і сестри вступають у володіння в дусі товариства. На цьому етапі може розпочатися поділ ролей, оскільки одні можуть приймати активну участь в управлінні, інші – ні.
- На третьому – власність розподіляється серед кузенів: значний розподіл ролей, вихід деяких членів сім'ї з управління компанією.
- На четвертому серед троюрідних братів і сестер, і так далі.

Згідно відомого американський вислову: «багатство сім'ї зберігається тільки у трьох поколіннях, а потім неминуче вислизує з рук спадкоємців». Це підтверджує дослідження журналу The McKinsey Quartely: тільки 5 % сімейних підприємств зберігають ринкову ціну своїх акцій у третьому поколінні.

Але, наприклад, може настати такий момент, коли ніхто із спадкоємців не виявить бажання продовжувати сімейний бізнес. Можливо, члени династії забажають вкласти гроші у власну справу. У

цьому випадку допоможе модель Паралельного планування професорів Карлока і Уорда.

Дана модель дозволяє зберегти багатство сім'ї, враховуючи індивідуальні потреби її членів. Згідно неї, сім'ї необхідно сформулювати загальне уявлення про майбутнє, для того щоб розробити єдиний критерій ведення бізнесу

Наприклад, надати фінансову підтримку старшому онуку у просуванні його картин на ринку, або у будівництві торгового центру. Цей приклад демонструє чіткий механізм ведення сімейного бізнесу у роздрібній торгівлі або нерухомості. Для укріплення його позицій необхідно зберігати отриманий прибуток і вкладати його в нове підприємство. Для цього на чолі компанії повинен стояти спеціаліст з досвідом, для прийняття компетентних рішень, у міру того, як збільшується число спадкоємців.

Для сімейних підприємств також корисним є залучення до керівництва менеджерів із зовні. Сімейні компанії, керівниками яких є найняті менеджери, показують кращі результати в управлінні, ніж ті, керівниками яких є старші сини чи родичі. Ці дані вдалося отримати завдяки дослідженню понад 700 компаній середнього розміру у Франції, Німеччині, Великобританії та США. Дослідження проводилося компанією McKinsey і дослідниками Лондонської школи економіки та брало за основу якісні характеристики управлінських практик у відношенні до вимірів продуктивності компанії. Якщо говорити про середній результат по всіх країнах, то індекс складає 3,2. Проте, дослідження вказує також і на те, що лише 36% сімейного бізнесу керується менеджерами, найнятими ззовні, і саме ці компанії показують на 12% вищу продуктивність.

Це можливо визвано тим, що автоматична передача сімейного бізнесу його прямому спадкоємцю може створити кілька проблем. По-перше, будь-яка компанія, яка виключає конкуренцію на найвищу посаду, автоматично втрачає найкращі таланти. Більше того, будь-яка людина, яка знає, що керуватиме компанією "за правом крові" докладатиме набагато менше зусиль для самоосвіти та розвитку, ніж та, яка очікує змагання за посаду у компанії. Отже, щоб уникнути подібних проблем слід приділяти більшу увагу кар'єрного зростання працівників в середині компанії.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОАО “СУМСЕЛЬМАШ” В ПРЕДБАНКРОТНОМ СОСТОЯНИИ

Помазан Е.Б.

Ничто в нашем бренном мире не вечно. Особенно недолговечной бывает жизнь у многих субъектов хозяйствования в нашем молодом и пока ещё нестабильном во всех отношениях государстве. Реорганизовываться или ликвидироваться в течение года приходится, к сожалению, очень многим субъектам хозяйственной деятельности.

ОАО “Сумсельмаш”, которое специализируется на производстве запчастей для сельского хозяйства ещё недавно приносило прибыль. На нынешнем этапе оно находится в предбанкротном состоянии. В составе причин, которые заострили проблематику сложившейся ситуации является нарушение условий договоров поставок и потеря рынков сбыта; уменьшение объемов реализации и, как следствие снижение потоков денежных поступлений от реализации; неэффективный менеджмент на предприятии, отсутствие финансовых средств для реконструкции и модернизации производственных мощностей

Деятельность общества приносит убытки. В 1993 году прибыль предприятия составляла 445.0т.грн. Начиная с 2003 года показатель прибыли предприятия начал значительно снижаться и составил : - 337.4т.грн. В 2004 и 2005 годах он составил : -538.2т.грн. (2004 год) и – 712.4т.грн. (2005 год). Коэффициент покрытия упал до критической отметки : в 1993 году он составлял 4.29, а в 2005 году достиг угрожающей цифры : 1.49 .

Финансовое состояние общества с начала 2006 года и до его окончания не стало стабильным. Наблюдается снижение экономических показателей, которые характеризуют финансовое состояние.

Активов ещё достаточно для покрытия обязательств общества, а активы, которые находятся в обороте могут покрыть обязательства общества только на 35%. Для оценки стойкости финансового состояния принято, что коэффициент быстрой ликвидности должен быть не меньше 0,6.

Платёжеспособность общества снизилась. Если на начало 2006

года за счет собственного капитала активы покрывались на 33,0%, то на конец – на 26,1%. Снизилась обеспечиваемость оборотных активов собственными средствами с 23,2% до 8,1%.

Основные средства имеют коэффициент износа 85,7%. Общество теряет свой производственный потенциал. Коэффициент износа значительно высокий. Процесс обновления основных фондов практически не происходит. В следствие может быть потеря позиций общества в конкурентной среде.

Деятельность общества убыточная. В 2006 году получено убытков 393.3т.грн., сумма убытков ниже, чем в 2005 году, за счет убыточной деятельности собственный капитал снизился на 393.3т.грн.

Из сложившейся ситуации наиболее оптимальным путём решения финансовых проблем ОАО “Сумсельмаш” является применением антикризисового законодательства в рамках санации предприятие пошло именно этим путём. В результате этого было составлено мирный договор между должником (ОАО “Сумсельмаш”) и комитетом кредиторов касательно отсрочки погашения задолженности. С момента подписания мирного договора предприятие может свободно продолжать свою деятельность.

Но это не единственный метод управления предприятием в кризисной ситуации. Я считаю, что одним из первых и главных путей “финансового оздоровления” предприятия может быть эмиссия ценных бумаг, что позволит ОАО “Сумсельмаш” выплатить долги и закупить более новое и мощное оборудование для дальнейшей деятельности.

Также можно реорганизовать предприятия путём выделения; созданием дочерних предприятий (в том числе на базе отдельных подразделений юридического лица);превращения или, деления предприятия; соединения и присоединения.

Все перечисленные методы управления предприятием могут вывести ОАО “Сумсельмаш” из кризисного положения. Исполнение выбранной стратегии позволит активизировать хозяйственную деятельность предприятия и улучшить финансовое положение внедрением новой техники, прогрессивной технологии, тем самым увеличив объемы . Деятельность предприятия в дальнейшем зависит от тщательного подбора и работы управленческого персонала по нахождению рынком сбыта продукции, что может быть изготовлена предприятием.

ЭФФЕКТИВНОЕ ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ- ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА.

Петрич О.К., Грищенко В.Ф.

Принципы делегирования полномочий

«Обстоятельства переменчивы, принципы никогда.»

Предоставление подчиненному свободы действий, доверия исполнителю, разрешение ему идти своим путем.

При удаче, подчиненный будет признателен начальнику за то, что тот разрешил ему идти своим путем. А при более вероятной неудаче опыт начальника делает его более прозорливым. Делегировать любую задачу следует целиком. Иначе это будет не предоставлением полномочий, а обычным директивным управлением старшего.

Не следует поручать одну и ту же работу двум сотрудникам, не знаящим об этом. Решение однородных задач, как правило, поручается одному сотруднику. Важные поручения лучше всего передавать в письменной форме.

Причины нежелания делегировать полномочия

«Сознание того, что чудесное было рядом с нами, приходит слишком поздно.»

Основная причина негативного отношения к проблеме (нежелание делегировать власть) - привычка видеть в подчиненных лишь исполнителей.

Сами же руководители объясняют негативное отношение к передаче полномочий недостатком времени для разъяснения исполнителям того, что и как нужно делать.

Нередко руководитель боится потерять авторитет, передавая часть своих обязанностей подчиненным. Возможна и другая причина – страх перед невыполнением работы, лень и неохота работать.

Один из мотивов негативного отношения к делегированию полномочий - привычка, тяга к выполнению хорошо знакомых обязанностей.

Типичные ошибки делегирования

Плохое знание подчиненных, отсутствие индивидуального подхода

Руководитель, погрязший в решении текущих вопросов, не считает нужным достаточно подробно объяснить подчиненному суть поручения, детально познакомить с методикой работы, с приемами преодоления могущих возникнуть трудностей. Не обходимо проводить детальный инструктаж исполнителя.

Нередко отсутствует правильная мотивировка поручения.

Обратное делегирование

«Искусство быть мудрым состоит в умении знать, на что не следует обращать внимания.»

Парадоксальные ситуации, когда младший перекладывает свои обязанности на старшего, случаются нередко.

Правила передачи полномочий

«Разделяй и властвуй - мудрое правило; но объединяй и направляй - еще лучше.»

Составьте перечень задач, которые необходимо делегировать подчиненным. Для решения этих задач тщательно подберите потенциальных исполнителей. Необходимо указать, как будут отмечены его успехи в случае качественного и своевременного выполнения задания.

Поручения надо давать в первую очередь нижестоящим по должности и опыту работы подчиненным. Делегирование позволяет с максимальной возможностью использовать потенциал исполнителей, служит целью развития способностей подчиненных.

Передача полномочий не снимает ответственности за результаты работы. Хороший руководитель не тот, кто может все делать, а тот, кто управляет так, что каждый подчиненный делает свое дело наилучшим образом.

Как организовать бизнес так, чтобы иметь больше свободы, а компания продолжала успешно развиваться?

В первую очередь, необходимо описать все свои действия как руководителя – свою шляпу («шляпа» обозначает наименование поста и действия по этому посту), все то, что привело компанию к успеху и расширению. Потом добиться, чтобы назначенный на пост исполнительный директор хорошо понимал, что требуется делать, и делал это. А также не забыть описать неуспешные действия, которые делать не требуется, чтобы не наступать на одни и те же грабли дважды.

Какие ошибки чаще всего совершаются при передаче полномочий Исполнительному директору (ИД)? Это не до конца описанные обязанности. Часто бывает, что учредитель жалуется на своего директора. Поэтому учредителю становится очень тяжело оставить компанию, и он продолжает вариться в ней. Учредителю, который взрастил бизнес тяжело отдать свое детище в другие руки.

Какие чаще всего возникают проблемы в передаче полномочий ИД?

Это четкое разделение шляп ИД и Учредителя. Так как учредитель сам создал компанию и знает ее лучше кого-либо, он пытается добиться, чтобы ИД все делал, как это было при нем. Но ИД должен только координировать действия всей компании, проводить инспекции и добиваться выполнения поставленных задач.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Теліженко І.О., Колонтаєвська В.Ю.

У зарубіжній та вітчизняній літературі автори акцентують увагу на тому, що різні підходи до побудови системи стратегічного управління потребують чіткого уявлення про його переваги в діяльності певного підприємства, які можна сформулювати через мету стратегічного управління. Мета стратегічного управління – це визначення місії, цілей та стратегій, розробка і забезпечення виконання системи планів як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів з удосконалення підприємства, що є основою для забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

У стратегічному управлінні важливу роль відіграє маркетинг. Пронизуючи всі його процеси, маркетинг робить можливим орієнтацію підприємства на потреби споживачів і тим самим забезпечує більш гнучке та адаптивне включення підприємства в навколишнє середовище. На думку вітчизняних вчених маркетинг і стратегія управління перебувають у діалектичній взаємодії. Розвиток маркетингу поряд з іншими процесами сприяв зміні філософії менеджменту, переходу до стратегічного управління. Маркетинг є однією з основ стратегічного управління. Він виконує дві функції у стратегічному управлінні: засобу збирання та обробки інформації для розробки і визначення стратегій підприємства; засобу реалізації стратегій підприємства.

Основною метою маркетингового підходу до управління підприємством є забезпечення виживання цього підприємства в умовах ринкових відносин. Це визначає завдання управління на принципах маркетингу:

- 1) запобігання витрачання всіх видів ресурсів, пов'язаних із виробництвом і впровадженням на ринок товарів і послуг, які не відповідають вимогам споживачів, не користуються попитом і стимулювання попиту яких не дасть змоги досягти цілей підприємства;

2) цільове використання всіх видів ресурсів для забезпечення повного задоволення потреб та попиту потенційних споживачів товарів та послуг, які впроваджуються підприємством на ринок;

3) формування умов для реалізації принципу соціально орієнтованої діяльності підприємства, що враховує потреби, попит трудового колективу підприємства, конкретних споживачів товарів і послуг, суспільства у цілому;

4) формування умов для розширеної репродукції підтримки на потенційних ринках товарів та послуг, а також у суспільній думці, у країні та за кордоном прихильного іміджу підприємства як надійного ділового партнера.

Даний підхід у стратегічному управлінні ґрунтується на маркетинговому баченні зовнішнього середовища. Тому велику роль в розвитку організації грають маркетингові підрозділи, оскільки дослідження саме цих підрозділів покажуть в якій області можна і потрібно розвиватися, за якими принципами можна проводити ділення організації (по видах, продукції, по споживчих групах, по регіонах або країнах), тобто сегментацію і класифікацію бізнесу. Тому, для того, щоб здійснити оптимальний розподіл діяльності, який відповідав би стратегічним інтересам компанії і сприяв би вдосконаленню її структури, необхідно одержати інформацію у вигляді аналізу від маркетингових підрозділів.

Таким чином, маркетинговий підхід до управління підприємством передбачає постійну орієнтацію на ринок, його кон'юнктуру за рахунок посилення зворотного зв'язку.

Маркетинговий підхід у стратегічному управлінні пов'язаний з постановкою цілей підприємства та з підтриманням певних взаємовідносин із навколишнім середовищем, які дають можливість вирішувати визначені завдання, відповідають внутрішнім можливостям підприємства.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Павленко Е.А., Древаль К.И.

Деятельность любой организации направлена на достижение определенных результатов. Однако одни из них достигают целей своей деятельности, а другие работают менее успешно.

Эффективность работы предприятия определяется благоприятностью исходных условий (обеспеченность материальными, финансовыми, человеческими, информационными ресурсами) и рациональной управленческой ориентацией в их использовании.

Управление, в свою очередь, есть элементом воздействия на процесс, объект, систему для сохранения их устойчивости или перевода из одного состояния в другое в соответствии с целями организации.

В качестве объекта управления, в настоящее время, все больше и больше выступает экономический потенциал предприятия.

Оценка экономического потенциала предприятия является важным элементом при построения прогнозов, составлении планов, обосновании и принятия многих эффективных руководящих решений потому необходимо располагать объективной информацией о возможностях предприятия в достижении определенных целей в тех или иных сферах деятельности.

Величина экономического потенциала представляет собой максимально возможный объем производства материальных благ и услуг при данном количестве имеющихся в наличии экономических ресурсов в условиях обеспечивающих наиболее полное их использование по времени и продуктивности.

Знание величины экономического потенциала позволяет:

– оценить степень вовлечения экономических ресурсов предприятия в хозяйственный оборот путем сравнения имеющихся оценок активной его части и полного экономического потенциала;

– оценить степень использования экономического потенциала путем сопоставления показателей реализации экономического потенциала и величины его экономической оценки;

– оценить эффективность инвестиций в формирование и развитие экономического потенциала путем соизмерения его оценки с общим объемом ресурсов.

В условиях становления рыночных отношений целью оценки является обеспечение конкурентоспособности предприятия, что характеризует возможности предприятия к ведению конкурентной борьбы, предпосылки достижения предприятием конкурентных преимуществ.

Исходя из этого, достаточно распространенным в современной теории и практике управления становится подход, согласно которому выделяется рыночный потенциал предприятия, включающий:

- экономическую составляющую;
- социальную составляющую;
- экологическую составляющую.

Рыночный потенциал в большей степени характеризует способность предприятия обеспечить устойчивое положение на рынке товаров и услуг. Величина рыночного потенциала зависит от факторов внешней среды:

- емкость рынка и степень его насыщенности,
- запросы потребителей,
- требования посредников,
- возможности конкурентов и т.п.

Также значительную роль в формировании рыночного потенциала играют маркетинговые усилия предприятия:

- ценовая политика,
- методы стимулирования сбыта,
- каналы товародвижения и т.д.

Во многом величина экономического потенциала предприятия определяется величиной составляющих элементов экономического потенциала региона (совокупный общественный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход и т.д.), в котором расположено данное предприятие.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Самсонов М.І.

Банківське регулювання - одна з функцій Національного банку України, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства.

Під регулюванням банківської діяльності розуміють насамперед створення відповідної правової бази. По-перше, це розроблення та ухвалення законів, що регламентують діяльність банків (наприклад, Закон про центральний банк країни, Закон про банки і банківську систему). По-друге, це ухвалення відповідними установами, уповноваженими державою, положень, що регламентують функціонування банків, у вигляді нормативних актів, інструкцій, директив. Вони базуються на чинному законодавстві і конкретизують, роз'яснюють основні положення законів.

Державне регулювання діяльності банків здійснюється Національним банком України у таких формах:

I. Адміністративне регулювання: реєстрація банків і ліцензування їх діяльності, встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків, застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру, нагляд за діяльністю банків, надання рекомендацій щодо діяльності банків.

II. Індикативне регулювання: встановлення обов'язкових економічних нормативів, визначення норм обов'язкових резервів для банків, встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій, рефінансування банків, кореспондентських відносин та інше.

Регулювання кредитних відносин центрального банку з комерційними.

Видача позик комерційним банкам (під їх боргові зобов'язання та шляхи переобліку, їх портфеля, векселів - рефінансування) Національним банком безпосередньо впливає на обсяг їх пасивів, а тим самим - і їх активних (кредитних) операцій. Важливий метод у цій групі - процентна політика центрального банку: встановлений рівень процентів за його кредитами виступає фактором регулювання попиту

на кредит. Особлива дієвість рефінансування та процентної політики Національного банку України зумовлена особливостями організації ринку кредитних ресурсів держави: перепродажем кредитних ресурсів Ощадного банку іншим комерційним банкам через Національний банк.

Встановлення економічних показників регулювання діяльності комерційних банків

Це найчисленніша група методів емісійно-кредитного регулювання. При інфляції НБУ збільшує норми резервування (на сучасному етапі норма - 17% капіталу банку). У такому випадку зв'язуються грошові кошти комерційних банків. Об'єм грошової маси стає меншим, її інфляційний тиск знижується. Коли в економіці спостерігається зниження об'ємів виробництва, НБУ зменшує норми резервування. Грошові засоби вивільняються, що призводить до росту інфляції, розвитку виробництва і збільшення зайнятості.

У регулюванні грошового обігу важливу роль відіграють структурні показники діяльності комерційного банку: рівень ринку його активних операцій, максимальний розмір ризику на одного позичальника, частка великих позичок тощо. Співвідношення окремих груп пасивів і активів регулюється через показники поточної та довгострокової ліквідності балансу банку.

Зараз уже всім зрозуміло, що емісія стала необхідною, хоча вона і дає явний інфляційний ефект, оскільки 1% приросту грошової маси дає 1,2-1,5% приросту інфляції. Причини здійснення емісії такі: відсутність зовнішнього фінансування і кредитування з боку міжнародних фінансових інститутів унаслідок значного державного внутрішнього і зовнішнього боргу.

Поряд з регулюванням емісії важливу роль у функціонуванні грошової системи відіграють методи регулювання самого руху грошей. Ці методи специфічні для сфери готівкового і безготівкового обороту.

Обіг готівкових грошей регулюється правилами, встановленими Національним банком. Вони визначають загальний порядок проведення готівково-грошових (відповідно до назви підрозділу, що здійснює операції з готівкою) операцій банками та їх клієнтами - юридичними особами.

Направления усовершенствования системы корпоративного управления

Шкурат Г.И.

Надежная система корпоративного управления стимулирует международную торговлю и инвестиции. Кроме того, выверенные системы являются основным преимуществом для стран, стремящихся преодолеть коррупцию. В этом плане корпоративное управление является средством, с помощью которого частный сектор может защитить себя от требований посторонних, а государственный - предупредить негативное влияние на процесс принятия решений на государственном уровне. Однако крайне важно избегать копирования систем других стран или обращения к зарубежным специалистам с просьбой разработать систему управления, поскольку в каждой стране действуют очень специфические условия функционирования корпораций, не всегда доступные постороннему глазу.

Усовершенствование системы корпоративного управления может происходить по следующим направлениям: раскрытие информации, разграничение полномочий между органами управления общества, формирование и развитие корпоративной культуры, работа с мелкими и коллективными инвесторами, корпоративный контроль.

Одним из важнейших направлений улучшения уровня менеджмента в условиях рыночной экономики для корпораций является обеспечение прозрачности финансовой деятельности, налаживание эффективных коммуникаций с разными заинтересованными группами (в первую очередь акционерами).

Раскрытие информации – это обеспечение доступности информации о деятельности компании и корпоративных событиях всем заинтересованным в этом лицам независимо от целей получения этой информации по процедуре, гарантирующей ее нахождение и получение.

Наблюдательный совет является надежной гарантией соблюдения прав всех акционеров, а также прозрачности и эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов. Наблюдательный совет является тем инструментом, с помощью которого мажоритарные акционеры, инсайдеры или аутсайдеры,

реализуют свои планы относительно владения акционерным капиталом.

Дивидендная политика общества должна учитывать потребности и целесообразность направления части прибыли (дивидендов) на развитие общества. Выплата дивидендов по акциям должна осуществляться только в денежной форме.

Несоблюдение реализации прав мелких акционеров уменьшает вероятность участия граждан области в инвестиционных процессах. При этом население имеет официальные сбережения на счетах в банковских учреждениях области. Проблема несоблюдения прав миноритарных акционеров снижает развитие вторичного фондового рынка и активное развитие профессиональных инвестиционных учреждений – институтов общего инвестирования.

Специфика законодательной базы Украины, которая не имеет специального закона об акционерных обществах, допускает злоупотребления в вопросах соблюдения интересов акционеров, заинтересованных лиц. Среди самых распространенных – размывание доли акционеров в уставном фонде, изъятие активов общества и перераспределение денежных потоков в пользу должностных лиц или акционеров, владеющих значительным пакетом акций.

Формированию и развитию корпоративной культуры содействует создание мониторинга и рейтинговой системы оценки уровня корпоративного управления в акционерных обществах, распространение среди населения информации о вопросах и проблемах корпоративного управления, популяризация общепринятых принципов корпоративного управления и так далее.

Решение данных вопросов требует усовершенствования законодательной базы, а также внедрения в деятельность акционерного общества Принципов (Кодекса) корпоративного управления, которые вместе с международными принципами, будут учитывать национальные особенности корпоративных отношений.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ

Некрасова Г.Е., Грищенко В.Ф.

Широкий общественный интерес к менеджменту на протяжении последних лет тесно связан с появлением и развитием школ бизнеса или школ менеджмента. Наиболее остро вопрос стоит перед желающими получить высший и общепризнанный в мире уровень менеджерской квалификации МВА (Master of Business Administration). Сегодня существует возможность получить степень МВА в любой стране мира. Но лидером науки управления, исследований в области бизнеса и менеджмента является США. Только зарегистрированных, имеющих официальный сертификат Американской ассамблеи университетских школ бизнеса, программ в области бизнеса и управления в Америке свыше 1300, в том числе 600 – это школы бизнеса, самостоятельно действующие в рамках многопрофильных университетов. Более 70 периодических изданий, свыше 10 издательств специализируются на литературе по управлению и бизнесу.

Первыми степень МВА получили выпускники бизнес школы Дортлеутского колледжа штата Нью-Хэмпшир в 1901 г. Квалификация МВА быстро получила признание среди студентов и работодателей. Это связано с тем, что преподававшиеся дисциплины были тесно связаны с потребностями производства и рынка.

Система образования по бизнесу и менеджменту, является в США трехступенчатой. После окончания средней школы, проучившись 4 года в университете или колледже, можно получить степень бакалавра. Далее следует двухгодичное образование по магистерским программам: «магистра делового администрирования» (МВА), «магистра науки управления» (ММС), «магистра международного менеджмента» (МММ) и т.д.

Эта степень скорее «профессиональная», говорящая о том, что получивший ее выпускник имеет не только теоретические, но и практические знания и навыки в области бизнеса и менеджмента на основе разбора большого количества управленческих ситуаций, участия в управленческих играх, стажировок в крупных фирмах, за границей и т.п. Программы МВА отличаются высокой интенсивностью учебы и гарантируют высокое качество специалистов. За выпускниками первой десятки наиболее котирующихся школ бизнеса идет настоящая охота. Гарвардская школа бизнеса уже много

лет занимает первое место. ее соперник – Стэнфордская школа бизнеса. Ведущие места занимают Уортонская школа в Пенсильвании, Слоуновская школа в Массачусетском технологическом институте, школа бизнеса Мичиганского университета и др. В последнее время широко распространяются вечерние программы обучения по магистерским программам для руководителей-практиков высшего звена (Executive MBA).

Следует отметить, что американский путь подготовки менеджеров – не единственный в мировой практике. Первые бизнес-школы в Европе были открыты в Великобритании в Лондоне и Манчестере в 1967 году. Несколько позже бизнес-школы появились в континентальной Европе. В настоящее время в ведущей европейской ассоциации EFMD (Европейский фонд развития менеджмента). Зарегистрировано около 300 полноценных центров обучения менеджеров. Многие из них отличаются высоким уровнем подготовки, хотя магистерские степени в области бизнеса не так распространены и не столь высоко котируются, как в США.

При выборе бизнес-школы следует обратить внимание на ее направленность и специализацию. В некоторых бизнес-школах, например в INSEAD, IMD или в Оксфорде можно получить степень MBA по программе «full time» всего за год. Лондонская бизнес-школа (LBS) специализируется на финансах и консалтинге, школа IMD – на предпринимательстве, сильная сторона школы Rotterdam – электронная коммерция, а испанской IESE – деловая этика. При выборе школы следует учитывать знание иностранных языков, так как в школе HEC в Париже и в ESADE в Барселоне преподавание ведется на английском, французском и испанском языках.

Одним из показателей надежности школы является ее участие в AACSB – международной организации, занимающейся вопросами бизнес-образования. В Северной Америке, в Великобритании и континентальной Европе аккредитацией программ MBA занимается AMBA (The Association of MBAs - Ассоциация учебных заведений, присваивающих степень MBA), аккредитовано 60 бизнес-школ. Аккредитацию бизнес-школ, осуществляет также EQUIS (European Quality Improvement System - Европейская система улучшения качества). В настоящее время только 47 бизнес-школ обладают Маркой Европейского Качества EQUIS. и всего 22 прошедших аккредитацию в EQUIS одновременно, имеющих программы MBA.

СРЕДСТВА ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА

Гливенко С.В., Мирошниченко С.Н.

Все, кто связан с валютным или фондовым рынком, хотели бы научиться предсказывать будущее. И эта задача не из легких. Прогнозирование курсов валют является более сложным занятием, чем прогнозирование любой другой макроэкономической переменной.

Технический анализ - это общепринятый подход к изучению рынка, имеющий целью прогнозирование движения валютного курса и предполагающий, что рынок обладает памятью, а потому на будущее движение курса оказывают большое влияние наблюдаемые закономерности его прошлого поведения.

Основные принципиальные предпосылки, на которых основан технический анализ, принято формулировать в виде следующих трех постулатов:

1. Рынок учитывает все. Иначе говоря, цена является следствием и исчерпывающим отражением всех движущих сил рынка.
2. Движение цен подчинено тенденциям. Жизнь рынка состоит из чередующихся периодов роста и падения цен, так что внутри каждого периода происходит развитие господствующей тенденции, которая действует до тех пор, пока не начнется движение рынка в обратном направлении.
3. История повторяется. "Ключ к пониманию будущего кроется в изучении прошлого". Тот факт, что определенные конфигурации на графиках цен имеют свойство появляться устойчиво и многократно, причем на разных рынках и в разных масштабах времени, является следствием действия некоторых стереотипов поведения, свойственных человеческой психике.

Прогноз движения рынка, построенный с помощью технического анализа, является первой составной частью стратегии поведения участника рынка. На основе сделанного прогноза принимается решение об открытии позиции и о том, сколько средств вкладывать в нее. "Прогнозирование цен говорит трейдеру, что делать (покупать или продавать), тактика помогает определить, когда это делать, а правила управления капиталом подсказывают, какую часть средств вложить в сделку" (Дж. Мэрфи).

Технический анализ подразделяется на два метода:

- Графический
- Математический

Инструменты технического анализа, называемые техническими индикаторами, являются результатом математической обработки усредненных во времени цен и других характеристик движения рынка. Они предназначены для получения с помощью графиков индикаторов сигналов, дополняющих оценки торговых каналов и анализ графических фигур. Основными группами технических индикаторов являются скользящие средние и осцилляторы.

Статистические показатели фильтруют статистические шумы в движении цен. Для построения этих индикаторов используются стандартные методы математической статистики и теории вероятностей.

Moving Averages - скользящие средние.

Движущиеся средние - это один из старейших простых, и поэтому наиболее часто используемых показателей.

Bollinger bound - границы Боллингера.

При построении данного индикатора рассчитываются не только среднее, но и стандартное отклонение этой же последовательности цен закрытия.

Осцилляторы - более сложные индикаторы, чем статистические. Они представляют собой реальную попытку найти интегральные показатели, которые выделяют из ценовых колебаний существенные движения. Основное назначение осцилляторов - выявлять моменты разворота тренда.

RSI - Relative Strength Index - индекс относительной силы.

Основной сигнал, который дает данный осциллятор, - это достижение экстремальных областей (перезакупленности и перепроданности).

MACD - Moving Averages Convergence-Divergence.

MACD - самый распространенный индикатор, который построен на разнице средних. Эти кривые колеблются вокруг нулевого значения. Пересечение является сигналом на покупку или продажу.

Итак, технический анализ – инструмент, позволяющий взглянуть на динамику рынка. По своей сути, он прост для понимания, но не прост для применения. Это обязательная основа при работе над системами и стратегиями управления капиталом на биржевых рынках.

Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності ВАТ «СНВО ім. М.В.Фрунзе»

Мартинець В.В., Кравченко Т.А.

В Україні існують підприємства, продукція та послуги яких є конкурентноздатними не тільки на вітчизняному ринку, а потенціал виробництва перевищує внутрішні потреби країни. Тому для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей цим підприємствам необхідно шукати нові ринки збуту. Саме до таких підприємств і належить ВАТ «Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе».

Акціонерне товариство випускає різноманітний асортимент продукції, що має більш низьку вартість і більш тривалий термін експлуатації, ніж у конкурентів, продукція об'єднання користується великим попитом у споживачів як близького, так і далекого зарубіжжя. На даний момент ВАТ «Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе», при виході на зовнішній ринок використовує стратегію адаптації.

«Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе» має безліч конкурентів. Проте тільки за рахунок низької вартості продукції, об'єднання має своїх споживачів, втрачаючи при цьому великі суми грошових надходжень.

В час науково-технічного прогресу, враховуючі стрімкі зміни в технологіях і стану конкуренції, підприємство не може покладатися тільки на існуючі нині товари, не може вижити тільки за рахунок низької ціни на свою продукцію.

Для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства пропонується змінити стратегію виходу на зовнішні ринки.

З огляду на конкурентне середовище, в якому діє об'єднання, найбільш оптимальною експортною товарною стратегією для ВАТ «СНВО ім. М.В.Фрунзе» в теперішній час має бути стратегія нових винаходів.

Розробка нових товарів потребує значних грошових коштів, але і обіцяє високі ринкові можливості.

Пропонуємо підприємству вкладати кошти в НДОКР, в модернізацію вже існуючих товарів, в придбання нового технологічного устаткування, проведення ретельних маркетингових

досліджень. Саме це дозволить підприємству вийти на новий рівень, розробляти і виготовляти якісно нову продукцію.

Наслідком реалізації саме стратегії нових винаходів ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" зможе:

- завоювати найбільшу конкурентну позицію на ринку в довгостроковому періоді;
- збільшити обсяг і номенклатуру продукції, що виробляється підприємством;
- розширити існуючі ринки збуту;
- вийти на нові ринки збуту.

Також стратегію нових винаходів можна поєднати зі стратегією експортного продажу через створення власного представництва, що буде виконувати не тільки посередницькі функції, а повністю зможе налагодити збутову мережу, враховуючи всі особливості товару підприємства, а також особливості економічного, правового, соціально-культурного та конкурентного середовища країни, куди експортується продукція акціонерного товариства.

На нашу думку, ведення експортної товарної політики зобов'язує учасників міжнародного ринку, окрім концентрації зусиль і ресурсів на самому процесі купівлі-продажу, приділяти серйозну увагу супутній діяльності, перед усім сервісному обслуговуванню закордонних покупців товару.

Так як в ціну продукції об'єднання включається вартість монтажу, після продажного обслуговування і гарантія виготовленого обладнання, ми пропонуємо, щоб персонал торговельного представництва також займався сервісним обслуговуванням обладнання підприємства. Це буде сприяти:

- більш широкому розповсюдженню товару підприємства і максимальному охопленню території країни;
- максимальному приближенню оперативних працівників до місць використання обладнання;
- швидкому реагуванню при виявленні недоліків;
- зниженню витрат, пов'язаних з відправленням працівників об'єднання у відрядження при кожній першій необхідності;

В результаті впровадження наших пропозицій ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе" матиме наступні результати: збільшення прибутку підприємства, зменшення кількості конкурентів, а також їх впливу, збільшення обсягу і номенклатури продукції.

Франчайзинг, как форма развития фармацевтического бизнеса

Мартинец В.В., Пономаренко Е.В.

В современных условиях рыночной экономики фармацевтический рынок в Украине как и любой другой, развивается и имеет следующие особенности: чрезвычайно широкий ассортимент товарных наименований, наличие товаров заменителей, с одной стороны, и рецептурный отпуск конкретных наименований, с другой, строгие ограничения по срокам годности товаров, товары одного наименования могут иметь нескольких производителей с разными ценами, отличаются фасовкой, дозировкой, при сетевой структуре важное значение приобретают внутреннее перемещение товаров между торговыми точками, у многих товаров есть ярко выраженные сезонные колебания, причем их период и фаза для разных товаров могут быть совершенно различными.

Сейчас на фармацевтическом рынке очень большая конкуренция и возникает проблема выживания, расширения и развития отдельного фармацевтического предприятия или сети, решением данных проблем может стать внедрение франчайзингу - покупка торговой технологии и торговой марки.

Появление франчайзинга на аптечном рынке - свидетельство его роста, такая схема поможет снизить расходы на развитие и повысить товарооборот. На Западе каждые три из четырех обычных фирм закрываются в течение 5 лет. Не разоряются только франчайзинговые компании: их "вытягивает" из любого кризиса раскрученный торговый бренд. Известен опыт франчайзинга и аптечному бизнесу: по этому принципу работает, например, американская компания "Медицин Шоппе Интернэшнл", насчитывающая на сегодняшний день более 900 аптек.

Однако говорить о том, система франчайзинга успешна и приживется на украинском рынке, явно преждевременно. На сегодняшний день ни одна аптечная сеть в Украине не рискнула строить отношения по этой схеме, исходя из того, что пока по данным исследований, аптечные бренды недостаточно известны потребителю, присутствуют на рынке контрафактных медикаментов и контролировать все закупки аптек-франчайзи затруднительно. Однако существует ряд преимуществ благодаря которым применение

франчайзинговой схемы в аптечном бизнесе является основанием выхода его на новый более эффективный уровень развития.

Франчайзинг дает аптекам нечто большее, чем просто новую вывеску на фасаде. Успешный опыт и безупречная репутация - вот главное в этой схеме. Преимущества франчайзинга как формы развития бизнеса специалисты видят, прежде всего, в разнообразии условий сотрудничества с брэнд-компанией, при этом не затрагивается юридическая и финансовая самостоятельность субъектов.

Работа под известной маркой обеспечивает аптеке дополнительный приток клиентов и, как следствие, дает увеличение объемов продаж и прибыли. Таким образом, экономические преимущества франчайзинга очевидны: для франчайзора - расширение сбыта продукции практически без дополнительных инвестиций, для франчайзи - минимальный риск разорения на первоначальном этапе деятельности или расширение своего бизнеса, и, наконец, для потребителей - своевременное удовлетворение спроса с учетом особенностей местного рынка.

Важной частью франчайзингового проекта является определение доходной части франчайзора, связанной с запуском франчайзингового проекта. Если целью данного проекта является получение постоянного дохода:- от увеличения объемов продаж продукта франчайзора, у которого франчайзи закупает товар для последующей его реализации. В таких случаях «роялти» практически не платится, а паушальный взнос выступает оплатой первой поставки товара - от выплачиваемых франчайзи «роялти» за право работать под единой торговой маркой;- от продаж франчайзи оборудования, технического оснащения, сырья и аксессуаров для производства основного продукта или услуги.

По расчетам стоимость аптечной франшизы в Украине будет в среднем составлять 75-130 тыс. грн. (в зависимости от срока договора от 5 до 10 лет), роялти 5%.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что в Украине целесообразно создать собственную франчайзинговую схему работы фармацевтических предприятий, что даст возможность контроля качества реализуемой продукции, проведения единой ценовой политики, оптимизации издержек, и повышения эффективности деятельности в целом.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Лукьянихина Е.А., Кириченко А.В.

Деятельность организаций постоянно находится под влиянием факторов внешней среды. Внешние факторы – это факторы, которые косвенно влияют на деятельность организаций. К ним относятся: экономическая, политическая, технологическая, конкурентная, рыночная, географическая, социально-культурная и международная среда.

Основными факторами, влияющими на деятельность предприятий молочной промышленности, являются: хозяйственная политика государства, правительственные методы управления и регулирования; ограниченность ресурсов; покупательная способность населения и количество покупателей продукции; природно-климатические, технологические и организационно-экономические факторы.

Молочная промышленность Украины насчитывает более 400 предприятий. В общем объеме пищевой промышленности она составляет наибольший процент – 18. Ежегодно в Украине перерабатывается в среднем 5 млн тонн молока.

Основным направлением деятельности предприятий данной отрасли является производство следующих видов продукции: сливочное масло; спреды и смеси жировые; сыры (свежий неферментированный, кисломолочный и жирный); кисломолочные продукты.

В Украине под угрозой закрытия оказались несколько молокозаводов и мясокомбинатов из-за того, что Россия ввела запрет на поставки украинских мясомолочных товаров. С момента введения запрета на импорт, 20 января 2006г., молочная промышленность Украины потеряла почти 500 миллионов долларов. Объемы поставок продовольственной группы в РФ сократились на 36% по сравнению с 2005г.

В конце января 2007г. ВР зарегистрировала законопроект, касающийся соответствия качества и безопасности молочных продуктов показателям, установленным законодательством и стандартами Украины. В нем говорится, что при производстве

традиционных молочных продуктов, к которым отнесли масло, ряженку, кислое молоко, ацидофилин, сметану, кисломолочный сыр (творог) и кефир, "запрещается использовать жиры и белки немолочного происхождения, а также любые стабилизаторы и консерванты".

По заявлениям крупных игроков рынка ("ЮниМилк-Украина", ОАО "Шосткинский гормолкомбинат", ЗАО "Галичина", ЗАО "Пирятинский сырзавод") недозволённые ингредиенты в производстве молочных продуктов ими не используются. По их мнению "введение в действие этого документа приведет практически к полной остановке производства данных видов молочной продукции и может похоронить отрасль в целом". Эксперты полагают, что уменьшение срока хранения традиционной молочной продукции разрушит и выстроенные молочниками системы дистрибуции (ведь супермаркеты стремятся брать на реализацию молочные продукты, срок хранения которых составляет не менее 14 суток).

Российская сторона предъявляет Украине требования по стандартизации молокопродукции и по выполнению санитарных правил ее изготовления и поставок. Запрет использования немолочных ингредиентов будет выполнением одного из требований. Относительно перспектив на 2007г. можно сказать, что увеличение доли Украины в структуре импорта молокопродуктов в Россию возможно, особенно при условии нормативного разделения молочных продуктов и спредов и выполнении всех санитарных требований. Более того, уже сейчас в Украине россияне проводят экспертизу целого ряда предприятий.

В структуре промышленности Сумской области превалирует пищевая промышленность (23,2%). В 2007 году наблюдается серьезный рост производства практически по всем отраслям пищевой промышленности. Почти на 40% возросло производство продукции из цельного молока, на треть жирных сыров, на 16% колбасных и на 9% кондитерских изделий. Так как экспортирована только десятая часть произведенных продуктов, можно сделать вывод, что на областном рынке существенно возросла доля местных производителей.

Но для достижения устойчивого положения предприятия на рынке, эффективного функционирования руководителям необходимо учитывать влияние внешних факторов, отслеживать их динамику и проводить диагностику.

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ БАНКУ

Бузюк С.Г.

Стратегічний менеджмент є обов'язковою складовою управління сучасними організаціями. Не менш важливим він є і для банківських установ.

Стратегічний менеджмент являє собою комплексну систему управління, засновану на прогнозуванні стану зовнішнього середовища та адаптації організації до його змін, використання якої дозволяє: визначати тенденцію розвитку бізнесу; аналізувати вплив зовнішнього середовища; здійснювати стратегічний вибір та реалізовувати стратегію.

Складовими стратегічного менеджменту як процесу є визначення цілей, розробка стратегій, визначення необхідних ресурсів і підтримка відповідних взаємин із зовнішнім середовищем.

Виділяють такі етапи стратегічного менеджменту:

- етап визначення мети та цілей організації;
- етап аналізу та формування потенціалу організації;
- етап розробки стратегій діяльності організації;
- етап формування та забезпечення функціонування механізму реалізації стратегій.

Теоретичним підґрунтям стратегічного менеджменту є чіткі принципи, норми і процедури стосовно процесів планування, реалізації та контролю виконання стратегій організації.

Стратегічний менеджмент у банку має три складові, дотримання балансу між якими є головною передумовою успішного стратегічного розвитку: коло стосунків між радою директорів, виконавчим керівництвом, акціонерами та іншими зацікавленими особами; система визначення цілей, засобів їх досягнення та механізмів контролю; забезпечення відповідних стимулів для ради директорів і менеджменту для узгодження цілей і наявних ресурсів.

Якість стратегічного менеджменту в банку визначається рівнем компетенції керівників банку, якістю організації та функціонування системи внутрішнього контролю, рівнем взаємодії між акціонерами та керівництвом банку, а також ефективністю контролю з боку наглядової ради.

Можна виділити такі складові механізму стратегічного менеджменту банку: стратегічні плани, стратегічний аналіз, стратегічний контролінг діяльності банку. Всі складові цього механізму взаємовов'язані і повинні узгоджуватися одне з одним.

Основною передумовою створення та ефективної реалізації стратегії банку є дослідження ринку банківських послуг і місця на ньому конкретної фінансово - кредитної організації.

Світова практика стратегічного менеджменту банків відповідно до рівня прийняття та реалізації виділяє три типи стратегій:

- корпоративний,
- діловий,
- функціональний.

Процес вибору та формування функціональних стратегій потребує урахування дії загальних законів: «розподілу праці», «зовнішнього доповнення» та «економії часу». Стратегічний вибір зазвичай здійснюється в умовах обмежених часових, фінансових, людських та інших ресурсів, що обумовлює вибір варіанту, який не завжди буде найбільш оптимальним, хоча й забезпечить прийнятий рівень ефективності.

Особливістю розробки і реалізації стратегій у банківських установах є те, що стратегії філіалів повинні узгоджуватися із загальною стратегією розвитку банку. Для реалізації загальних стратегій доцільно розробляти супутні, компенсаційні, резервні (альтернативні) стратегії, в яких відображається варіанти змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Стратегічні альтернативи розвитку банку необхідно оцінити на відповідність можливостям і загрозам зовнішнього середовища. Для досягнення конкурентних переваг, які є основою стратегії, необхідно оптимальним чином використовувати ресурси та напрямки діяльності банку.

Запорукою ефективної реалізації стратегії банку служить система маркетингової інформації банку, яка має виняткове значення для забезпечення успішного функціонування банку на всіх етапах стратегічного управління.

Загалом можна сказати, що стратегічний менеджмент є важливою складовою управління будь-якою організацією.

Сучасна система управління знаннями на підприємстві

Стрижак А.С., Бараник С.Ю.

Проголошення курсу на впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України, закріплення права на різноманітність форм і видів власності вимагає системи управління знаннями і, відповідно, розробки та реалізації стратегії захисту інтелектуальної власності. Таким чином, мета дослідження – довести необхідність застосування системи управління знаннями на підприємствах у сучасних умовах.

Під час опитування 1000 американських підприємців 90% респондентів засвідчили, що на їхніх підприємствах виявлялися ініціативи, пов'язані з управлінням знаннями. Застосовувалися різні способи: від популяризації серед працівників переваг, які можна отримати внаслідок ефективного використання доступних знань, до програм управління знаннями, спроб включення цих програм у загальну стратегію фірми. Проте існує інша думка, а саме: впровадження системи управління знаннями вимагає істотних модифікацій, а саме по собі є проблемою.

Керівники підприємств до 90-х років не задумувалися над тим, які знання лежать в основі їхньої діяльності і як ці знання використовувалися. Нині цінуються знання як елемент управління бізнесом, але управління знаннями як щоденна практика не береться до уваги. Це спричинене браком перевірених моделей і процедур, які могли б служити для них певним провідником.

Управління знаннями є процес, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях активи, використовуючи досвід, пов'язаний з ноу-хау та знання, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею.

Потреба в управлінні знаннями пов'язана з величезними об'ємами інформації. Керівництво розробляє, втілює процеси та рішення, як отримувати та використовувати знання, пов'язані з реалізацією цілей організації. Інтелектуальній організації необхідно забезпечити досвідчених, висококваліфікованих спеціалістів можливістю накопичення своїх знань. Треба проводити тренінги та семінари, причому робити це швидше й ефективніше, ніж це роблять їхні конкуренти. Політика в області накопичення і використання інформації та знань передбачає їх акумуляцію у здібностях співробітників, їхньому досвіді, збереженні цих знань на паперових та електронних носіях. Це дозволяє знаходити та вилучати знання без звернення до тих, хто їх створив, що зекономить час та

капіталовкладення. Це особливо важливо, якщо персонал, знання якого не встигли засвоїтися іншими працівниками, залишає компанію. Знання мають бути доступними для всіх співробітників організації. Швидкість пошуку інформації впливає на швидкість прийняття рішень.

Керівнику варто приділяти увагу створенню неформального, міжособистісного спілкування співробітників у неробочий час, під час перерв, це буде сприяти передачі знань завдяки довірчому середовищу і збільшить продуктивність праці.

Значна цінність компанії відводиться на інтелектуальний капітал, існування якого визнається фондовим ринком, але «не визнається» бухгалтерською звітністю. В результаті гудвіл може перевищувати фінансові активи компанії і слугувати їй реальним джерелом прибутку, що говорить про існування здорової сучасної організації. Знання – це цінність, а її вартість можна визначити вартістю задачі, яку можна вирішити, використовуючи ці знання.

В Україні одним з головних активів, що дозволить створити економіку, засновану на знаннях, є рівень підготовки кадрів. Причому це стосується не тільки шкільного утворення, але й вищого. Необхідно розширити існуючу базу знань. Потрібно робити постійні інвестиції в людський капітал, щоб велика частина економічної діяльності була пов'язана саме зі знаннями, а не з фізичними активами. Необхідно забезпечити інтеграцію окремих шматочків знань у системні рішення, у якісь конфігурації, що могли б виявитися корисними ринку. Важливо створити інституціональні умови для того, щоб забезпечити передачу знань з університетського, вузівського середовища у промисловість і економіку. Треба забезпечити більш тісне спілкування між професорсько-викладацьким, дослідницьким складом університетів і співробітниками конкретних компаній щоб науковці мали більш реальне представлення про проблеми, що стоять перед промисловістю, а практики мали доступ до наукових знань.

Варто враховувати, що існують різні види знань. Тому там, де існує знання, що важко передається, управління знаннями буде більш ефективно організовувати усередині фірми. Якщо є стандартизоване, модифіковане знання, то ця сфера є кандидатом на аутсорсінг.

Що стосується держави, то вона може сприяти обміну знаннями, інформацією, технологіями, якщо візьме на себе організацію конференцій, змагань, конкурсів, вручення премій.

Таким чином, управління знаннями є необхідністю забезпечення ефективного менеджменту в організації.

Необхідність функціонування систем тайм-менеджменту як передумови успішної діяльності керівника.

Стрижак А.С., Бондар Т.В.

Ефективне та результативне ведення бізнесу залежить від ступеня розвитку управлінської діяльності всередині підприємства, фірми, організації. На сучасному етапі необхідне не тільки вміння ефективного управління наявними ресурсами, але й організація роботи в часі.

Раціональне управління часом набуває особливої популярності. Постає проблема розвитку системи тайм-менеджменту як управління перерозподілом об'єму роботи, необхідних ресурсів та зміни її змісту у часі і просторі. Від цього залежить результативність будь-якої діяльності.

Ефективна організація праці в часі – це мистецтво управління часом, якого дуже важко навчитися і оволодіти ним. Оскільки часу завжди бракує. Експерт з раціоналізації праці А. Маккензі опитав тисячі менеджерів і зробив висновки: із 100 менеджерів тільки 1 має достатньо часу; 10 – потребує на 10% часу більше, 40 менеджерів - 25% додаткового часу, а решті бракує 50% часу. Правильне і ефективне використання часу – дуже важливе, оскільки запобігає його втраті. Так, за даними дослідження міжнародної консультативної компанії „Chipin&Parner” 36% (78 днів на рік) робочого часу люди витрачають даремно.

За даними фірми Esselte Leitz, яка опитала 2500 керівників вищої ланки Європи і США, німецькі менеджери проводять на роботі 70 годин за тиждень, англійські - 60 годин, американські – 58, шведські -54. Для 75% опитаних робочий тиждень перетворився в семиденний.

З огляду на актуальність проблеми управління часом важливо довести необхідність правильної організації праці у часі для досягнення бажаного результату. Виходячи із сутності управління часом, потрібно виявити та довести доцільність існуючих методів та технологій системи тайм-менеджменту, їх роль для забезпечення неперервного і послідовного використання часу.

Існує багато прийомів та практичних методик, що дозволяють

оптимізувати час і діяльність. Необхідними інструментами тайм-менеджменту є планування діяльності, прийняття рішень. Ефективним є метод застосування принципу Парето. Цей принцип полягає у тому, що 80% кінцевих результатів досягається тільки за 20% витраченого часу, тоді як решта 20% результату «поглинають» 80% робочого часу.

Корисним інструментом планування часу є щоденник часу, що є робочим накопичувачем усіх планів дня, інструментом контролю і настільним календарем.

Для ефективно організації часу, для досягнення реалізації поставлених цілей доцільно використовувати для складання планів дня метод «Альп». Цей метод включає 5 стадій: складання завдань; оцінка тривалості акцій; резервування часу (у співвідношенні 60:40 процентів); прийняття рішень за пріоритетами; контроль (врахування незробленого).

Для того, щоб продуктивно працювати і раціонально використовувати свій час, застосовуються такий метод, як аналіз АБВ. Цей метод засновується на таких принципах: 1) найважливіші задачі (категорія А) складають приблизно 15% кількості усіх справ, вклад яких складає 65%; 2) на важливі задачі (категорія Б) доводиться 20% загальної кількості справ і 20% значущості задач; 3) менш важливі задачі (категорія В) складають 65% загального числа задач, становлять 15% у загальній «вартості» всіх справ.

Раціональним методом планування часу і прийняття рішень є аналіз за принципом Ейзенхауера, згідно якого пріоритети виконуваних завдань встановлюються за такими критеріями, як терміновість і важливість справи.

У сучасних умовах розробники комп'ютерних програм враховують принципи управління часом. Існують такі три основних утиліти: Time Assist Pro; My Time Assist; Win Log Assist для автоматизації методів тайм-менеджменту.

В Україні тайм-менеджмент з'явився усередині 90-х років. За цей час сформувалися власні методики та курси управління часом. У сучасних умовах Україна перебирає передовий досвід тайм-менеджменту зарубіжних країн для того, щоб створити власний потенціал для розвитку методів управління часом. Все частіше проводяться тренінги та семінари тайм-менеджменту.

Таким чином, використовуючи принципи управління часом, можна збільшити продуктивність праці, скоротити кількість стресів.

АКМЕОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ЯК МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кислий В.М., Доценко Т.В.

Актуальною на сьогоднішній день є задача формування фахівців, що відповідають вимозі часу, і особливо керівників нової генерації, здатних вирішувати задачі в обстановці змін. У цих умовах великого значення набуває наука, що досліджує закономірності організаційно-управлінської діяльності, підвищення ефективності соціальних і психологічних технологій, що досліджує гальмуючі фактори і сприяє розвитку суспільства, людини. Отже, виділення акмеології в особливу галузь знань обумовлено потребою суспільства у підвищенні професіоналізму діяльності різних спеціалістів і, перш за все, у сфері управління.

Поява акмеології обумовлена історичним розвитком людства. Поняття "акмеологія" вперше було введено Н.А.Рибниковим у 1928р.

На нашу думку, акмеологія - нова інтеграційно-комплексна наука, що виникла на стику природних, суспільних, технічних і гуманітарних дисциплін, яка вивчає людину, дозволяючи їй досягати вищого ступеня особово-професійного розвитку, а також чинники, що впливають на розвиток людини, суспільства, цивілізації. "Акме" є вершиною розвитку людини як індивіда, особи і суб'єкта діяльності.

Предметом своїх досліджень акмеологія робить людину в період самореалізації у формі самовиховання, самоосвіти, самовдосконалення, пов'язаних з реалізацією творчого задуму й отриманням очікуваного результату.

Акмеологія - інтеграційна дисципліна, дослідження якої здійснюється за певними напрямками підготовки кадрів і специфічними законами. Існують три основні методологічні орієнтації в акмеології: природничонаукова, гуманітарна, технологічна. Основоположними методологічними принципами в акмеології виділяють: принцип системності; необхідності вивчення людини, його розвитку в русі; одночасного вивчення людини і діяльності; вивчення загального в окремому і через окреме; детермінізму і розвитку; активності; інваріантності. Основні акмеологічні чинники: об'єктивні, виявляються в реальній діяльності, направленій на досягнення результату; суб'єктивні, пов'язані з суб'єктивними передумовами заходи успішності професійної діяльності (мотиви, спрямованість, здібності, компетентність, умілість, задоволеність, творчість).

Якісно новим підходом до практичного впровадження акмеології як методології управління персоналом виступає акмеологічний тренінг, що виступає як дискусійні й ігрові методи (дидактичні та творчі ігрові ситуації, ролеві, зокрема психотерапевтичні, ігри, конгрра), а також тренінги (сенситивний, саморозуміння, відеотренінг) з елементами індивідуальної психотерапії та психокорекції, тим-білдингові технології.

У програму тренінгу входять: ролеві тренінги; ролеві ситуації та завдання до них; самостійна робота над роллю та консультації; сумісне обговорення ролей і групове консультування; інструктаж кожного учасника та групи; комунікативні та творчі завдання кожному і всій групі; власне гра; звіт про участь у грі, підсумкове обговорення й аналіз ходу та результатів гри, її корекція.

Доцільність створення акмеологічної служби визначається: необхідністю особливої професійної підготовки фахівців для роботи у сфері бізнесу, органах представницької, виконавчої влади на регіональному, муніципальному, первинному рівнях; вимогами підвищення ефективності та культури управління, вдосконалення професіоналізму керівних кадрів, перш за все, за рахунок їх особового потенціалу; настійною актуальністю впровадження в управлінську діяльність різних владних структур новітніх акмеологічних і психологічних технологій.

Впровадження до практики управління персоналом в умовах України передбачає:

- акмеологічне забезпечення ухвалення і реалізації рішень;
- надання акмеологічної підтримки політичним лідерам у вирішенні особистих проблем;
- акмеологічне забезпечення професійної діяльності та підготовки кадрів;
- прогнозування розвитку соціальних і політичних процесів;
- зняття конфліктних ситуацій;
- перехід від традиційного варіанту вирішення проблем до більш досконалого та розвинутого.

Отже, використання акмеологічного підходу як методології управління персоналом є необхідним для досягнення вершин професіоналізму особистості. Застосування наведених положень сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як самих робітників, так і підприємства в цілому.

АНТИМОББИНГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гливенко С.В., Кириченко А.А.

Всем руководителям известно понятие организационной культуры как системы ценностей организации, воплощенной в различных сторонах деятельности предприятия, как средство единения людей. Но организационная культура – заведомо неоднородное явление, так как в любой культуре главенствуют формирующие ее базовые характеристики, указывающие, какие принципы должны преобладать, если возникает конфликт внутри культуры. Таким образом, в любой организации потенциально заложено множество субкультур. Применительно к организации, субкультуру можно определить как совокупность ценностей, отличающих ту или иную подгруппу в рамках организации. При этом субкультуры способны оказывать психологическое воздействие на отдельных сотрудников организации. Такое явление носит название моббинга.

Моббинг – это эмоциональное давление, которое прямо или косвенно осуществляется группой сотрудников в отношении кого-либо из работников. Люди, подвергшиеся моббингу, испытывают непосильные страдания.

Классификация субкультуры в системе управления организацией по степени совпадения ценностей субкультуры с ценностями организационной культуры в целом можно выделить: «передовую» субкультуру; «неконфликтующую» субкультуру; «контркультуру».

Впервые исследования этого явления (моббинга) провел психолог и ученый-медик доктор Ханц Лейман. Он определил 45 вариаций поведения, типичных для моббинга (утаивание необходимой информации, социальная изоляция, клевета и тд.). Часто организация оставляет без внимания такое поведение людей, пока моббинг контркультуры направлен на сотрудника низшего звена, поскольку вначале не заметно негативное влияние на функционирование предприятия в целом. Если жертве моббинга удастся найти поддержку в другой группе (субкультуре), то в дальнейшем может возникнуть серьезный конфликт между двумя группами, который приведет к дисфункциональным последствиям для организации.

Контркультуры в организации появляются обычно тогда, когда индивиды или группы находятся в условиях, которые, как они чувст-

вуют, не могут обеспечить им привычного или желаемого уровня удовлетворения потребностей. В определенном смысле, организационные контркультуры являются призывом к помощи в период стресса или кризиса, т.е. когда существующая система поддержки разрушилась, и люди пытаются восстановить хоть какой-то контроль за своей жизнью в организации. Тут важным моментом является не допустить развития моббинга на предприятии, источником которого может быть именно контркультура, недовольство которой может вылиться на конкретном сотруднике.

Для того, чтобы не стать жертвой моббинга, сотрудник должен хорошо разбираться в организационной культуре и имеющихся субкультурах, иметь достаточно высокий статус.

Возможны три управленческие ситуации, когда руководство:

- 1) не замечает существования моббинга на предприятии;
- 2) само является виновником развития моббинга;
- 3) принимает все меры, чтобы избавить и защитить сотрудников от появления и существования моббинга.

В моббинговую ситуацию попадают различные категории сотрудников, независимо от квалификации и статуса. В таких условиях приобретает особое значение организация антимоббинговой политики. Основные моменты антимоббинговой политики:

1. Максимально серьезно относиться к заявлениям о моббинге, не отдавая при этом никому предпочтения. Объективная оценка ситуации.
2. Показывать персоналу, что руководство против моббинга. Развитие стереотипа, что моббинг негативен для обеих сторон конфликта, и «заплатят» все.
3. Постараться поддержать того, кто стал жертвой моббинга, информировать жертву о том, где она может получить психологическую и иную помощь. При этом проводить работу по ликвидации контркультуры (группы агрессоров).

Подводя итог краткому описанию связи субкультур и моббинга, подчеркнем, что этот феномен, безусловно, требует к себе внимания со стороны руководства. Для эффективного функционирования предприятия и управления организацией руководитель должен в первую очередь представлять, какие субкультуры существуют в его организации, где могут зародиться очаги конфликтов и источники моббинга, а также уметь правильно организовать антимоббинговую политику.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Жулавський А.Ю., Нагордна А.М.

Структурні зміни в сучасній економіці України є підґрунтям, на якому формується людський капітал. За даними Всесвітнього банку в структурі національного багатства багатьох розвинених країн домінує людський капітал, який складає 2/3 від сумарної величини.

Науковий напрям у світовій економічній думці, що розвиває систему поглядів, виражених у концепції „людського капіталу”, перебуває і нині на стадії розвитку, пошуку, який характеризується значним рівнем конкретних наукових результатів. У витоках теорії людського капіталу стояли класики економічної думки: В.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс. Визнання людини як особливого виду капіталу у 60-ті роки ХХ століття пов'язано з іменами Т.Шульца, Г.Беккера, Дж.Кендрика, Л.Туроу, М.Блауга.

Розвитком теорії людського капіталу займалися як російські науковці такі, як М.Критський, В.Марцинкевич, С.Дятлова, А.Добринін та інші, так і українські вчені - О.Грішнова, І.Каленюк, О.Бородіна, Н.Голікова, В.Мандибура та інші.

В наш час Україна знаходиться в достатньо глибокій соціально-економічній кризі, вихід з якої можливий шляхом підвищення інтелектуально-освітнього рівня суспільства. Цей рівень визначається потенціалом, створення якого являє собою затяжний процес, що регулюється державною політикою.

Засновники теорії людського капіталу Г.Беккер та Т.Шульц довели виробничу природу інвестицій в людину, що забезпечують значний та довгостроковий ефект.

Проблемою інвестування в людський капітал займалися такі українські вчені, як Л.Борщ, В.Близнюк, Т.Власенко, О.Бородіна та інші.

Україна з точки зору матеріальних та природних ресурсів, може бути економічно розвинутою країною.

Інвестування в людський капітал має здійснюватися на 4 рівнях:

а) особистісному – для формування людського капіталу окремих осіб;

б) мікрорівні – для формування людського капіталу підприємств;

в) мезорівні – для формування людського капіталу регіонів і галузей;

г) макрорівні – для формування сукупного людського капіталу країни.

Освіта, охорона здоров'я, професійна підготовка, мобільність робочої сили, виховання і догляд за дітьми відносяться до основних напрямів „людських інвестицій”. Тому політика держави в цьому напрямку повинна стати окремим, самостійним напрямком регулятивної функції уряду. Людський капітал, сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною, визначений запас здоров'я, знань, навиків, спроможностей, мотивацій, що доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяє зростанню продуктивності праці й ефективності виробництва і тим самим впливає на зростання матеріального добробуту людини та економічне зростання держави.

Для вирішення проблеми виходу країни з кризи, необхідно підвищити рівень продуктивності. Це можна зробити шляхом:

- використовувати концепцію виробництва як умову підвищення конкурентоспроможності;

- створити організаційно-управлінські умови для того, щоб більшість відхилень від технологічного процесу знаходилось та відпрацьовувалось виробничим персоналом на рівні робочого місця, тобто, щоб система працювала «знизу»;

- необхідно орієнтуватись на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, інноваційну діяльність.

Інвестиції в людський капітал повинні носити довгостроковий характер витрат на освіту, не загальний, а цілеспрямований – на підготовку персоналу для пріоритетних напрямків. На цю мету повинні бути використані фінансові активи всіх суб'єктів ринкової економіки.

Література :

1.Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки.-К:Знання,2001.-254с.

2.Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку //Економіка і прогнозування.-2005.-№2.-с.64-74.

СТИМУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Жулавський А.Ю., Ворожка О.А.

Зростання ефективності праці має важливе значення для будь-якого суспільства. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах пошуку шляхів стабілізації економічного розвитку в країнах з перехідною економікою. Зростання ефективності праці має розглядатися як джерело економічних зрушень, підвищення реальної заробітної плати і, відповідно, рівня життя населення; виступає засобом стримування інфляційних процесів. Світовий досвід свідчить, що висока конкурентоспроможність підприємств і економіки в цілому суттєвою мірою визначається цілеспрямованою мотивацією до ефективної та високопродуктивної праці.

Недостатню увагу з боку керівників вітчизняних підприємств до питань ефективності праці, її регулювання і стимулювання можна пояснити деякими сподіваннями на те, що приватизація власності і орієнтація економічних інтересів на прибуток, як і ринковий механізм, автоматично забезпечать скорочення виробництва та підвищення продуктивності праці. Проте такі очікування себе не виправдали. Інтереси виробників були спрямовані на отримання прибутку не за рахунок скорочення витрат виробництва і збільшення обсягів продукції, а на підвищення цін, що призвело до сплеску масової неплатоспроможності, зупинки виробництва, банкрутства підприємств і, як наслідок, до різкого падіння рівня життя населення із втратою мотивів до ефективної праці.

Світова і вітчизняна економічна наука має чимало здобутків, які стосуються розробки теоретичних основ і методичних підходів щодо оцінки та стимулювання ефективності праці. Цим питанням присвячені наукові праці як вчених України та держав СНД (Л.Абалкіна, В.Адамчука, А.Амосова, Д.Богині, І.Бондар, І.Герчикової, В.Гупалова, А.Калини, Н.Лук'янченко, І.Сороки та ін.), так і вчених країн далекого зарубіжжя (М. Мескона, Д.Сінка, Г.Емерсона). Водночас, недоліком існуючих в сучасній літературі методичних підходів є те, що праці провідних західних економістів орієнтовані на сформовану ринкову економіку, а праці відомих російських та українських авторів, як правило, написані в часи

соціалізму і відбивають особливості економіки командно-адміністративного типу. Отже, як одні, так й інші існуючі методики не враховують особливості перехідного періоду, нових умов господарювання, формування конкурентного середовища.

Проблема підвищення ефективності праці може бути вирішена тільки в результаті активного використання всього комплексу макро- і мікроекономічних факторів, у тому числі впровадження досягнень НТП, зміни структури виробництва і зайнятості, зростання інвестиційної та інноваційної активності, поліпшення якісного складу робочої сили, удосконалювання організації виробництва і методів управління.

Одним з основних засобів підвищення ефективності праці, на нашу думку, є розробка і впровадження дієвого механізму стимулювання ефективності праці, що органічно поєднується та ефективно взаємодіє з господарським механізмом підприємства, галузі та економіки, внутрішнім і зовнішнім ринком. Ефективність праці, як критерій ефективності виробництва, визначає основні параметри підприємства: позицію підприємства на ринку, якість продукції, рівень витрат, якість життя робітників, зайнятість, рівень кваліфікації робітників.

Дієвість механізму стимулювання ефективності праці забезпечується дотриманням таких вимог: інтегрованості у загальну систему управління підприємством, комплексним підходом до розробки управлінських рішень, гнучкістю управління, орієнтованістю на високу ефективність використання ресурсів. До пріоритетних завдань стимулювання ефективності праці слід віднести створення мотиваційного клімату для забезпечення виконання планів підвищення продуктивності праці, збалансованості трудових витрат за структурними підрозділами підприємства, відповідності якості життя працівників і витрат праці, зайнятість персоналу відповідно до творчого потенціалу, розвитку підприємства згідно вимог ринку.

Систему оплати праці і преміювання на підприємствах необхідно перетворювати на механізм стимулювання саме ефективності праці. В цьому контексті слід звернути увагу на співвідношення темпів зростання показників ефективності праці та її оплати.

ПЛАНИРОВАНИЕ КАРЬЕРЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

Соляник О.Н., Кравец Ю.В.

Очень часто руководители предприятий ставят знак равенства между развитием и обучением. Такая ошибка может дорого стоить компании. Развитие, безусловно, предполагает обучение, но также оно включает в себя мотивацию сотрудника, его умение работать в команде, креативность и другие личностные качества. Только комплексный подход к развитию позволяет получить ожидаемый эффект. Еще одна ошибка, которую часто совершают в организациях, - это реактивность: мы начинаем развивать человека только тогда, когда что-то идет не так, как хотелось бы, когда ему явно *не хватает* каких-то качеств, навыков или мотивации для достижения ожидаемых результатов. Очень важно быть проактивными, т.е. вести развитие заранее, подготавливать и прогнозировать результат. Кроме того, развитие - процесс постоянный, он начинается с первого дня работы сотрудника в компании и обязательно включает в себя планирование карьеры, соотнесение возможностей и амбиций человека со стратегиями развития компании на несколько лет вперед. Именно такой подход является наиболее продуктивным.

К наиболее важным этапам в развитии сотрудников принято относить следующие.

Определение значимых компетенций. является одним из ключевых моментов в развитии сотрудников. Среди компетенций принято выделять: исходные компетенции, т.е. те, которыми обладает сотрудник на данный момент; компетенции, необходимые любому сотруднику организации для успешной карьеры и соответствия корпоративным ценностям и нормам; компетенции, необходимые для успешного выполнения функций, соответствующих различным должностям.

Наиболее типичной ошибкой на данном этапе является отсутствие разделения ключевых компетенций, характеризующих особенности отдельных должностей. Кроме того, при составлении профиля необходимых компетенций учитываются только профессиональные навыки, знания, умения и опыт, при этом

практически не уделяется внимание индивидуально-личностным характеристикам, и моделям поведения, ценностям и мотивации.

Следующий важный этап для определения зон развития - это соотнесение идеального профиля, который составляется предприятием, с профилем реального кандидата или сотрудника. Таким образом, определяются характеристики реального кандидата/сотрудника, которые: совпадают с идеальным профилем; превосходят идеальный профиль; не достигают идеального профиля; противоречат идеальному профилю.

Это в свою очередь позволяет достичь нескольких целей: развивать те характеристики, которые не достигают оптимального уровня; поддерживать навыки, которые превосходят текущие обязанности за счет вовлечения в специальные проекты. Таким образом у работодателя появляется возможность более эффективно оценить потенциал развития и карьерного роста сотрудника в тех сферах, которые не полностью соответствуют его нынешней должности (маркетинг, менеджмент, финансовый анализ).

Важным этапом развития персонала является определение потенциала сотрудника на стадии интервью при приеме на работу. Часто при проведении интервью (собеседования) ограничиваются определением того, стоит ли брать на работу этого кандидата. На самом деле, при интервьюировании можно достаточно точно определить потенциал развития сотрудника.

Карьера работника как объект планирования существенно влияет на стабильность кадров, адаптацию новых сотрудников, мотивацию к овладению новыми профессиями и повышению квалификации.

Планирование карьеры целесообразно организовывать как двусторонний процесс, учитывающий мнение сотрудника и руководства компании. Кроме того, достаточно эффективной является система преемственности, когда каждый руководитель выбирает и обучает преемника, передавая ему свои знания, навыки и опыт. Такой подход позволяет добиться сразу нескольких преимуществ: безопасности бизнеса за счет высокого уровня взаимозаменяемости; обеспечения руководящих позиций людьми, хорошо знающими специфику бизнеса и организации; высокой мотивации сотрудников, которые знают о реальных перспективах своего роста и развития.

УПРАВЛІННЯ КРОС-КУЛЬТУРНОЮ ТРАНСЛЯЦІЄЮ ЗНАНЬ

Голець Т.А., Петрушенко М. М.

У традиційних роботах з проблем культури та менеджменту в контексті міжнародного бізнесу переважав сутнісний підхід до визначення терміну культура, що, зокрема, передбачав розуміння її як джерела фундаментальних відмінностей, які, у свою чергу, є причиною протиріч, непорозуміння. Та, як виявилось сутнісна точка зору може бути використана лише в тому випадку, коли ми бажаємо зрозуміти особливості будь-якої культурної системи, наприклад, країни або компанії окремо. Проте, коли культури так чи інакше стикаються або переплітаються у практиці міжнародного бізнесу, таке розуміння терміна «культура» виявляється недоречним. Сутнісне визначення одвічно перебільшує різницю між культурами та пропонує критерії лише їх порівняльної оцінки. В дійсності ж відмінності в мові та культурі виходять на передній план лише тоді, коли все інше складається невдало. Тому культура є не причиною, а лише можливим стимулятором напружень у міжкультурних відносинах. Тому сучасний глобалізований світ потребує підходів до визначення сутності культури. До того ж, щоб відповідати вимогам світового ринку, отримувати максимальну вигоду від спілок через кордони, та сприяти організаційному навчанню, важливо вбачати в культурі ресурс, а не загрозу. Цього можна досягти, розглядаючи культуру як об'єкт когнітивного менеджменту. В даному випадку під культурою розуміють різноманітність спільних знань; «місця перебування» спільного знання та подібного світогляду, які постійно перекриваються та перерозподіляються.

У ТНК культурно обумовлені знання є розосередженими по всьому світу та, на жаль, локальними, доступними лише вузькому колу людей. Проблемою є вміння здобувати знання «місцевого масштабу» та поширювати їх серед інших підрозділів тієї ж компанії. Ці навички надзвичайно важливі, адже культурно обумовлені знання є унікальними, оскільки вони увібрали в себе специфіку, характерну лише для даної культурної системи. Компанія, що залишає знання, які можуть бути корисними для багатьох підрозділів, відомими лише одному підрозділу, ризикує втратити унікальну конкурентну перевагу.

Оскільки культура та знання про культуру розглядаються в якості ресурсів організації, крос-культурний менеджмент повинен менше уваги приділяти культурним відмінностям, а концентруватися на використанні цього ресурсу (тобто не нейтралізувати або контролювати культурні розбіжності, а будувати на них свою роботу). Отже, якщо сутнісна точка зору передбачає споглядання культурних відмінностей, то ми пропонуємо їх використання, перш за все через формування ефективного механізму крос-культурного менеджменту. Даний механізм є поєднанням певних функцій та завдань, а саме: комбінація різноманітних корисних знань за допомогою інтерактивної трансляції; сприяння розвитку процесуальної компетентності; формування ефективних крос-культурних технологій; створення та підтримка партнерської, відкритої атмосфери, яка полегшує взаємодію культур та сприяє вільному об'єднанню знань.

Успішне функціонування даного механізму дозволяє компанії виявляти, накопичувати та синтезувати культурно обумовлені знання, досягаючи синергетичних ефектів, коли інтелектуальний потенціал колективу виявляється більшим за суму потенціалів його окремих членів. Крос-культурна трансляція знань сприяє створенню нового унікального знання, тобто такого, яке навряд чи може виникнути в штаб-квартирі корпорації. А здобуваючи нове знання першою, організація разом з цим здобуває виняткову конкурентну перевагу через формування унікальної мультикультурної системи в межах компанії, яку неможливо скопіювати. До того ж сьогодні чітко простежується ситуація, коли центр ваги у сфері глобальної конкурентоспроможності зміщується в культурно-ціннісне русло, тобто в сферу духу, а не матерії.

Розуміння культури як об'єкта когнітивного менеджменту, дозволяє нам по-іншому зрозуміти й сутність крос-культурного менеджменту. Якщо раніше його розглядали як вміння управляти культурними відмінностями та здатність долати культурний шок, то сьогодні крос-культурний менеджмент слід визначати через його центральне завдання, а саме – сприяння узгодженню дій в роботі та навчанні під час контактів, у яких знання, цінності та досвід включаються у спільну мультикультурну діяльність.

Использование неявных знаний личности при управлении интеллектуальным капиталом организации

Москаленко Ю.В., Грищенко В.Ф.

Во второй половине прошлого века мировая экономика перешла к новому этапу развития, осуществив трансформацию от индустриального к информационному типу.

Поскольку информация и знания обладают всеми свойствами капитала, они рассматриваются как особый вид капитала - интеллектуальный капитал.

Интеллектуальные ресурсы личности — это сформированные в процессе формального и неформального обучения знания, информация и креативные способности человека.

В формализованном представлении знаний не учитываются столь важные компоненты интеллектуального капитала организаций, как неявные знания сотрудников и интеллектуальные связи, сформировавшиеся в процессе их общения.

М. Полани указывал на существование двух типов знания: главного и неявного, скрытого, однако они находятся в отношении дополнения. В большей степени неявные знания проявляются как индивидуальные практические навыки, которые человек не в состоянии пояснить, а может только практически продемонстрировать, показать. М. Полани придавал изучению этих навыков исключительно большое значение, видя в них как универсальные схемы человеческой деятельности, так и мощный механизм социальной памяти, транслирующий из поколения в поколение накопленный фонд личностного знания.

Личностные знания, по определению во многом зависят от характеристик личности, ее способностей, направленности, мотивации, психических состояний и процессов.

Одна из основных целей управления знаниями состоит в преобразовании интеллектуального капитала в интеллектуальные активы, объективизация знания, извлечение его из источников, каковым являются отдельные сотрудники компании. Тогда риски связанные с зависимостью от конкретных персоналий станут меньше, а знание можно будет свободно передавать, распространять и эффективно применять там, где это нужно в интересах компании.

Важной задачей менеджеров организации является формализация личностных знаний работников на определенном языке.

Методы извлечения знаний:

1. Коммуникативные методы, которые проявляются с теми или иными нюансами как беседы, интервью, диалоги. При этом осуществляется непосредственный личный коммуникативный контакт между экспертом и аналитиком.

2. Тестологические методы, основанные на изучении различного рода организационных документов. К тестологическим методам относятся: метод структурного анализа, выявляющий структуру содержательной части документов; метод терминологического и понятийного анализа, выявляющий терминологию и понятия изучаемой предметной области; метод семантического анализа, выявляющий семантические связи между понятиями.

3. Методы, основанные на изучении структурированных данных. Аналитик предварительно разрабатывает инструменты исследований - опросники, анкеты, таблицы. Эксперт заполняет ответами соответствующие графы и ячейки. Затем аналитик, используя логико-математические методы, обрабатывает результаты, извлекая новые знания.

4. Методы, основанные на включение эксперта в реальную ситуацию, - исследование деятельности работника и его рабочем месте или в особых условиях, организация деловых игр, тренингов.

Извлеченные знания подлежат последующей формализации, что обеспечивает их доступность и возможность целевого использования. Формы представления знаний должны соответствовать их назначению.

Систематизация знаний внутри компании помогает:

1. избежать ошибок, которые могут дорого стоить;
2. использовать наиболее эффективные практические решения;
3. быстро находить решения проблем;
4. ускорить процессы разработки;
5. сохранить знания в качестве актива после ухода сотрудников;
6. сократить время вхождения в курс дела новых сотрудников.

Таким образом, неявные знания личности можно рассматривать как неиспользованные резервы, скрытый потенциал организации, который может быть реализован при соответствующем подходе к управлению интеллектуальным капиталом организации и при наличии заинтересованности ее руководства в дополнительном доходе, повышении конкурентоспособности и эффективности работы организации в целом.

ВЛИЯНИЕ ДРУЖБЫ НА СИСТЕМУ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Гавриленко А.С.

Если сталкиваются общепринятые понятия "работа" и "дружба", это вредит и тому, и другому. Фразы "наверху всегда одиноко" и "настоящая дружба длится всю жизнь" хороши для лозунгов, но излишне перегружают профессиональные отношения. Друзья оказывают эмоциональную, познавательную и материальную поддержку: защищают нас от чувства одиночества, дают новый импульс, повышают нашу самооценку, находятся рядом в кризисных ситуациях. Они могут оказать и практическую помощь, будь то переезд или поиск работы.

При высокой профессиональной нагрузке людей связывает время, проведенное на работе, и совместный опыт по преодолению трудностей, кризисных ситуаций. Выльется ли это в близкую дружбу, зависит от многих факторов. Когда бизнес должна оживлять внутренняя конкуренция, возможно дружба препятствует карьерному росту или успех вредит дружбе. Стрессовые ситуации могут положить конец хорошим отношениям. Те же, кто, напротив, вместе находят новые возможности, методы и идеи и связывает друг с другом приятные воспоминания, могут принести прибыль предприятию.

Должностная иерархия бросает еще больший вызов дружеским отношениям (например, вы как вышестоящий по должности должны скрывать от друга конфиденциальную информацию или уводить его). В этих ситуациях быстро возникают зависть и интриги, те, кто вас хорошо знает, знает и ваши болевые точки. Информация о том, что вы взяли на работу протеже, может разрушить вашу безупречную репутацию. Дружеское и открытое общение руководителя со всеми сотрудниками – лучший выход.

Тот, кто хорошо себе представляет, какими должны быть дружеские отношения, может рассчитывать на большую поддержку как в карьере, так и личной жизни. Но из-за возможных конфликтов на работе иногда прекращаются отношения за пределами фирмы с некоторыми бывшими друзьями. И здесь нет универсальных рецептов, как избежать такой ситуации. Это также касается и вопроса денег: тот, кого связывают с друзьями деловые отношения, должен сразу согласовать все вопросы, которые впоследствии могут стать причинами разрыва. Тот, кто знает, чего хочет, и открыто об этом

говорит, может предотвратить в будущем возможное недопонимание и проблемы.

Таблица 1 – Положительные и отрицательные стороны дружбы на работе.

Положительные стороны дружбы на работе	Отрицательные стороны дружбы на работе
Дружба на работе очень сильно помогает	Дружба на работе мешает
Дружба на работе дает новые возможности	Дружба на работе может навсегда расстроить старую дружбу
Дружба на работе гораздо эмоциональнее просто сотрудничества	Дружба на работе может привести к эмоциональному истощению
Дружба на работе позволяет помнить, что такое дружба вообще	Дружба провоцирует разговоры и безделье на работе
Часть обязанностей, которые по должности или по роду работ сотрудники не обязаны делать, они сделают в силу дружеских отношений	В большом коллективе группы начинают соперничать, открыто проявляя агрессию по отношению друг к другу — это самый разрушительный фактор для работы компании.
Дружба на работе укрепляет корпоративный дух и уменьшает текучесть кадров	В силу дружеских отношений работники могут закрывать глаза на недостатки.
Дружеские взаимоотношения часто ускоряют процесс взаимодействия	

На работе мы проводим большую часть своей жизни. Именно на работе мы находим новых друзей, и, к сожалению, иногда теряем. Дружба на работе сродни хождению по минному полю — никогда не знаешь, где взорвется. В то же время, невозможно отказаться от дружеских отношений на работе — человеку всегда нужна поддержка, где бы он ни был. Безусловно, умение строить с коллегами конструктивные и добрые отношения — навык очень полезный для успешного продвижения. Каждому самому решать, насколько тесными и эмоциональными будут эти связи. Мне же кажется, что дружба — это подспорье в любом случае и всегда. В том числе, и на рабочем месте.

СТИЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

Лукьянихина Е.А., Вакуленко В.В.

Каждый руководитель имеет свой, совершенно индивидуальный стиль управления. Особый интерес представляет уже сформировавшийся стиль управления коллективом успешных руководителей разных рангов.

Стиль руководства – совокупность способов, приемов и механизмов властного и лидерского влияния на подчиненных с целью обеспечения выполнения ими заданий и достижения целей организации [1, с.268].

Стиль руководства зависит от объема делегированных полномочий, используемых форм власти, беспокойства о человеческих отношениях, выполнения заданий организации и т.п.

Немецкими учёными было установлено, что результативность труда постоянно повышалась в коллективе, где преобладал демократический стиль руководства, снижения эффективности – в коллективе, в котором руководитель применял либеральный и авторитарный стиль [1].

Исследования специалистов Гарвардского университета некоторых больших компаний показали, что наиболее эффективным независимо от пола руководителя является такое сочетание стилей: 30% авторитарного стиля и 70% демократического.

Другими исследователями установлено, что женщины-руководители чаще всего используют авторитарный стиль.

Приведём пример стиля управления, применяемого руководителем-мужчиной. Данный стиль имеет следующие характеристики [2]: содействие улучшению бизнес - показателей и развитию отношений в команде; поддержка инициативы сотрудников с «наложением» их идей на внутреннюю среду предприятия; выбор направления работы каждого сотрудника в русле деятельности всего подразделения, что способствует достижению целей службы; наличие у руководителя здоровых карьерных и руководительских амбиций. Это «мужской», демократический стиль управления.

Но существует также совокупность способов влияния на коллектив, которые можно назвать «женскими», хотя это есть спорное

утверждение. Очень часто женщины акцентируют внимание на установлении хороших отношений между членами коллектива.

При этом, сравнивая группы с высокой и с низкой производительностью труда в разных организациях можно сказать, что разницу в производительности объясняет стиль лидерства. Оказалось, что стиль управления, сосредоточенный на человеке, из-за характера ситуации часто не способствовал повышению производительности труда и не всегда был оптимальным поведением руководителя. Но если имеется чёткое структурирование работ, закрепление ответственности, то в сочетании с дружеским климатом в коллективе это способно дать позитивные результаты работы отдельного подразделения или организации в целом.

По мнению практиков менеджмента [2] «в основе управления любым коллективом лежат определённые правила игры, разделяемые всеми. Конфликты возникают не от того, что сотрудники по-разному видят ситуацию или ими движут разные мотивы. Оба фактора имеют место в любом случае – из-за различий в статусе, квалификации, опыте работы и т.д. В силу этого руководитель должен обеспечить единообразное понимание правил, а также своевременно пойти на их изменения».

Анализируя примеры управления коллективами, можно выделить общие черты эффективного руководителя компании: способность формировать и развивать эффективные рабочие группы; знание современных управленческих подходов; гибкость, высокая способность влиять на окружающих; умение руководить; умение обучать и развивать подчиненных; дружеские отношения с подчинёнными.

Эти характеристики не являются догматичными, потому что в целом стиль управления и эффективность руководства зависит от ситуации, профессиональных и личностных качеств начальника и т.п.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: „Академвидав”, 2003. – 416 с.
2. Петрова Н.А. Эффективный руководитель современной компании // Антикризисный менеджмент. – 2006. – №2. – С.19-22.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МУСОРОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ КОМПЛЕКСОВ

Павленко Е.А., Мармута Т.И.

Начиная с 90-х годов экологические нормы ужесточились, а условия утилизации не изменились. Рост объемов твердых бытовых отходов, включая отходы населения и отходы предприятий ведет к снижению срока службы полигонов. Бытовые отходы захороняют на открытых полигонах (свалках), промышленные - в отвалах предприятий. Технологии сортировки и переработки твердых отходов практически не применяются. Действующая система утилизации неэффективна и не соответствует современным экологическим нормам.

Повышением эффективности системы сбора и утилизации твердых бытовых отходов занимаются мусороперерабатывающие комплексы, деятельность которых состоит из сортировки, переработки, утилизации твердых бытовых отходов и представляет собой вновь создаваемое производство.

В настоящее время отрасль производства и сбыта вторичных полимеров стабильно растет. Рынок вторичных полимеров находится в стадии становления, появляются новые участники – сборщики сырья, переработчики, предприятия - производители продукции из вторичных полимеров.

В Украине вторичные полимеры находят новые сферы применения – строительство, машиностроение, тара и упаковка, легкая промышленность, производство мебели; осваивается выпуск всё новых видов продукции из полимеров – тротуарная плитка, черепица, канализационные трубы, тара для масел и растворителей, одежда, предметы обихода и многое другое; увеличиваются объёмы производства уже существующих изделий.

Конкурентная среда в мусорном бизнесе в целом благоприятна. Мусороперерабатывающих комплексов немного, исходного сырья (мусора) – в избытке. Планы по созданию мощных сортировочных и отходоперерабатывающих заводов только на бумаге. Основные компании-конкуренты не располагают мусоросортировочными мощностями, сбор сырья ведется на предприятиях-производителях, работающих с полимерами, в местах образования полимерных

отходов – крупных магазинах, супермаркетах, либо через собственную приёмно-заготовительную сеть.

Деятельность мусороперерабатывающих комплексов разделена на три этапа. На *первом этапе* мусороперерабатывающие комплексы предполагают продавать полимеры компаниям-переработчикам вторсырья. На *втором этапе* у мусороперерабатывающих комплексов появляется возможность предлагать вторичные полимеры в дробленном и отмытом виде, что позволит несколько расширить круг потенциальных покупателей за счет фирм, использующих в производстве дроблёных полимеров. На *третьем этапе* мусороперерабатывающие комплексы выходят на полный производственный цикл, появляется возможность предлагать покупателям конечный продукт – агломерат и гранулят вторичных полимеров. Третий этап представляется наиболее выгодным экономически, так как цены на агломерат и гранулят существенно выше цен на товар в виде отходов и дроблёнки. У мусороперерабатывающих комплексов появляется возможность работы с конечным потребителем продукции – фирмами, использующими в производстве агломерат и гранулят. Стратегия мусороперерабатывающих комплексов на третьем этапе – выделение группы клиентов, обслужить которых позволяют ресурсы комплекса.

Спрос на агломерат и гранулят вторичных полимеров стабильный, потребности фирм-производителей довольно высокие.

Вторичные полимеры находят новые области применения в Украине. Осваивается производство новых видов продукции. Это способствует увеличению спроса на продукцию, производимую мусороперерабатывающим комплексом. Сфера применения вторичных полимеров ограничена санитарно-гигиеническими нормами – не допускается контакт продукции из вторсырья с пищевыми продуктами и т.п., а также технологическими особенностями – технические характеристики вторичных полимеров существенно хуже характеристик первичных, но во вторичных полимерах уже присутствуют необходимые стабилизаторы и прочие добавки в том числе и красители, которые занимают значительную долю в себестоимости полимерного изделия.

Мусороперерабатывающие комплексы в процессе своей деятельности решают одну из самых актуальных проблем города – проблему утилизации и захоронения ТБО.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Вакуленко І.А, Грищенко В.Ф

Тенденції сучасного розвитку суспільства зорієнтовані на використання екологічно обґрунтованих технологій у всіх сферах діяльності. Зокрема, це стосується і економіки. Така орієнтація зумовлена різким погіршенням стану довкілля останніми роками. Внаслідок чого виникла потреба запобігти подальшому погіршенню ситуації.

Основним забрудником навколишнього середовища була і залишається сфера виробництва. Саме тому екологізація виробництва є першочерговим завданням світової спільноти. З такою метою створено стандарти ISO 14000, де викладено основні підходи екологічного менеджменту.

Відмінність екологічного менеджменту від традиційного екологічного управління полягає, в основному, у добровільності, принципі запобігання шкідливим викидам безпосередньо біля джерела та увазі до дрібниць.

Основні переваги екологічного менеджменту такі:

- Покращення іміджу підприємства
- Покращення інвестиційної привабливості
- Зростання перспектив діяльності на зарубіжних ринках
- Можливості підвищення ефективності маркетингу
- Можливості покращення співпраці з місцевою владою
- Можливості ефективнішого використання ресурсів, а відтак підвищення ефективності виробництва і т.і.

Проте навіть такі перспективи не спонукають українські підприємства до впровадження екологічного менеджменту. Для такої поведінки вони мають низку причин, серед них такі:

- Необхідність додаткових фінансових витрат на впровадження та використання системи екологічного менеджменту
- Необхідність додаткової роботи з персоналом та можливе реформування організаційної структури
- Відсутність реального стимулювання з боку владних органів та суспільства
- Застарілий спосіб управління, що не підтримує нововведення
- Недосконалість екологічного законодавства

Таким чином, можна стверджувати, що для більшості підприємств України немає гострої потреби у впровадженні системи екологічного менеджменту.

Проте варто визначити дві категорії підприємств, які мають зацікавленість в управлінні даного типу. Це, по-перше, малі підприємства, а по-друге, деякі великі підприємства. Перші мають змогу підвищити свою конкурентоздатність відносно недорогого. Зацікавленість других полягає у можливостях виходу на міжнародний ринок та залучення інвестицій. Однак для досягнення даних цілей таким способом підприємства повинні мати достатні фінансові ресурси.

Отже, користь екологічного менеджменту, як для суспільства, так і для підприємства очевидна. Так само як потреба розвивати його в Україні. Відтак варто знайти методи стимулювання підприємств до впровадження системи екологічного менеджменту. Держава не може прямо втручатися у цей процес, адже екологічний менеджмент – це, перш за все, добровільна діяльність підприємств. Стимули для підприємства здатні створити лише ринок та суспільство. Ринок – за рахунок конкуренції та екологічних вимог до товарів, а суспільство – за рахунок свідомого ставлення до якості навколишнього середовища. Проте з огляду на відставання України від тенденцій, які спостерігаються у розвинених країнах, варто розробити систему заходів для прискорення процесу розвитку екологічного менеджменту у нашій державі.

Як приклад, можна запропонувати такі заходи:

- Підвищення штрафів за понаднормові викиди шкідливих речовин та посилення контролю у цій сфері
- Проведення заходів з метою привернути увагу суспільства до екологічних проблем
- Надання податкових пільг підприємствам, що впроваджують систему екологічного менеджменту
- Створення національного консалтингового центру з питань екологізації економіки
- Стимулювання роботи науково-дослідних інститутів у сфері природокористування

Таким чином, у найближчий час перспективи переходу до екологічного менеджменту в Україні досить туманні. Проте цей процес цілком реально прискорити.

ЕКОЛОГІЧНЕ УПРАЛІННЯ В СИСТЕМІ ПРИРОДНО-ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Жулавський А.Ю., Сіра О.А.

Народногосподарський комплекс України впродовж довгих років будувався без врахування регіональних особливостей. Це призвело до структурних регіональних диспропорцій. Неефективне та екстенсивне господарювання сприяло нераціональному використанню ресурсів, споживанню енергії, що чинило надмірний тиск на навколишнє середовище, спричиняючи його деградацію та виснаження ресурсного потенціалу. Незбалансованість у розміщенні продуктивних сил призвела до того, що навантаження на природне середовище в Україні в 4-5 разів перевищує показник розвинених країн.

На сьогодні у більшості робіт, присвячених дослідженню взаємозв'язків „людна – навколишнє природне середовище” відсутній комплексний підхід до розгляду проблеми упраління збалансованим розвитком території. В більшості випадків виділяються і розглядаються лише окремі аспекти і фактори взаємодії. Такий підхід не дозволяє досягти вирішення проблеми забезпечення збалансованого розвитку, а лише в деякій мірі може допомогти зменшити вплив окремого фактору, при цьому не враховуються зміни інших факторів.

Метою дій, спрямованих на покращення екологічної ситуації, зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище та збереження ресурсного потенціалу є створення промислово-технологічних систем, які б забезпечували екологічно прийнятний режим господарської діяльності.

Відповідно до концепції сталого розвитку була розроблена модель яка складається з чотирьох компонентів, з'єднаних між собою шістьма парами зворотних зв'язків. Ці компоненти наступні: суспільство, економіка, технологія, природа.

Кожна територія має свої особливості в природному середовищі, ресурсному та асиміляційному потенціалах, тому для забезпечення збалансованого розвитку необхідно досліджувати та вивчати еколого-економічні взаємодії, що виникають на рівні природно-господарського комплексу регіону. Для побудови ефективної діючої стратегії збалансованого розвитку території

необхідно враховувати економічні, екологічні та соціальні можливості регіону, які пов'язані з наслідками еколого-економічних взаємодій.

Концепція сталого розвитку інтегрує екологічну, економічну та соціальну сфери. При дослідженні еколого-економічних взаємодій на рівні регіону можна розглядати регіон як систему, яка складається з трьох основних підсистем. Цими підсистемами є: екологічна (природно-ресурсна), соціальна та економічна. Екологічна підсистема включає всі компоненти природного середовища з відповідними взаємозв'язками між ними. Економічна підсистема включає виробничо-господарські об'єкти і комплекси. Економічну підсистему пропонується розділяти на підсистему, що включає господарську діяльність (бізнес) та систему управління територією, оскільки наслідки діяльності цих підсистем та обов'язки, що покладені на них мають певні особливості. Соціальна підсистема включає сукупність соціально-економічних, соціально-політичних та соціально-культурних відносин.

Регіон розглядається як відкрита система, оскільки в рамках національної економіки між окремими регіонами відбувається кругообіг речовини, матеріалів, та кругообіг енергетичних потоків. При побудові моделі регіонального комплексу необхідно враховувати впливи які чинять на регіон зовнішні фактори, а також ті впливи, які здійснює даний регіон на зовнішнє середовище (наприклад, сусідні регіони).

В результаті взаємодій між підсистемами виникають певні наслідки, як позитивного, так і негативного характеру. Негативні наслідки можуть виникати як з боку економічної та соціальної підсистем (так наприклад, розміщення відходів в природному середовищі, виснаження невідновних ресурсів), так і з боку екологічної підсистеми (такі, наприклад, як природні катастрофи – повені, землетруси, цунамі та ін.). Розглядати екологічну підсистему лише з точки зору позитивних наслідків взаємодій не обґрунтовано. Необхідно комплексно підходити до вивчення природно-господарського комплексу, враховувати як позитивні, так і негативні наслідки еколого-економічних взаємодій.

Лише комплексний підхід до вивчення природно-господарського комплексу регіону дозволить дослідити всі аспекти еколого-економічних взаємодій і визначити можливі ризики.

ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЕКОЛОГІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ

Вишницька О.І., Давиденко Ю.С.

В останні десятиріччя більшість країн стикається з серйозними екологічними проблемами. Розвиток світової економіки в ХХ столітті став не лише творчим, але й руйнівним. Бізнес усіх країн мав на меті швидку вигоду, посилюючи техногенні процеси та їх вплив на середовище. Нині екологічні проблеми набули планетарного масштабу і стали реальною загрозою людству. Світова спільнота намагається боротись за збереження якості середовища проживання.

Зменшення екологічного тиску на здоров'я людей та на навколишнє середовище потребує проведення масштабних заходів, пов'язаних з запровадженням нових виробничих технологій, оновленням виробничого апарату, будівництвом та реконструкцією очисних споруд. Проведення таких заходів можливе лише за належного рівня фінансування екологічно безпечних проектів.

– Інвестиційна діяльність підприємств пов'язана із значними витратами. Промислові підприємства змушені звертатись до залучення різних джерел фінансування. Враховуючи обмеженість власних фінансових ресурсів, підприємства намагаються мінімізувати свої вкладення в екологічно безпечні заходи, адже вони не завжди ведуть до збільшення об'ємів випуску продукції та прибутковості. Але потреба в інвестиціях і витратах на реалізацію екологічних проектів зумовлена вимогами державних стандартів, світового ринку, і набуває дедалі більших масштабів.

Останніми роками спостерігається чітка тенденція до зростання інвестицій екологічного призначення. Вітчизняні підприємства, як правило, фінансують екологічні проекти за рахунок власних коштів, але також відбувається і збільшення видатків зі зведеного бюджету на охорону навколишнього природного середовища.

У посиленні екологічної безпеки промислового виробництва велике значення має реалізація державою екологічних програм, що пов'язані з поліпшенням технологій, поліпшенням якості продукції, усуненням негативних зовнішніх ефектів, упровадженням інновацій. Тому практичне розв'язання екологічних проблем значною мірою

залежить від вибору методів фінансування відповідних заходів та рівню фінансового забезпечення.

Підприємства можуть використовувати лізинг в процесі екологічної модернізації підприємств. Це дозволить без великих початкових капіталовкладень впроваджувати ресурсозберігаючі та безвідходні технології, будувати очисні споруди, запроваджувати інновації та робити структурну перебудову виробництва.

У розв'язанні екологічних проблем, зокрема у посиленні безпеки промислового виробництва, ефективним та дієвим має стати бюджетне фінансування інвестицій.

У бюджетному фінансуванні екологічних проектів підприємств важливим є застосування організаційних механізмів, які забезпечують перелив коштів із бюджету в окремі галузі промисловості та окремі виробництва шляхом державних закупівель.

Важливим методом фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств, і зокрема капітальних витрат на підвищення екологічної безпеки виробництва, є кредитування. Але економічний потенціал банківської системи України незначний.

Рівень кредитування економіки загалом та промисловості в інвестиційну діяльність зокрема стримується не лише обсягом кредитних ресурсів, а й дією інших чинників. Більшість банків в Україні здійснюють дуже ризикову діяльність. Крім того, кредитування екологічних проектів містить у собі загрозу їх неповернення, тобто вони є проблемними. В даному випадку є доцільним створення системи екологічних банків в Україні. На сьогодні існує потреба саме в таких спеціалізованих фінансових установах, оскільки підприємствам необхідні фінансові ресурси для здійснення екологічних інвестицій. Отримання кредитів на екологічні потреби повинно здійснюватись на пільгових умовах, враховуючи термін окупності екологічних витрат. Кредитування підприємств може здійснюватись під певні екологічні програми чи проекти. Для екологічних банків мотивацією при наданні кредитів буде надання їм податкових пільг. Діяльність цих банків повинна регламентуватись не лише з боку НБУ, а також участю держави у їх капіталі.

Отже, фінансування інвестицій екологічного спрямування може здійснюватись за рахунок внутрішніх джерел підприємства, кредитних ресурсів, зокрема екологічних банків, за допомогою державних закупівель та бюджетного фінансування.

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРА

Грищенко В.Ф.

Будь-яка держава, що впроваджує екологічне регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинна задумуватися над тим, яким чином таке регулювання вплине на конкурентні переваги національної економіки і міжнародні торговельні потоки в цілому. У сучасних умовах можна виділити три основних напрями національного еколого-економічного регулювання міжнародної торгівлі (рис. 1).

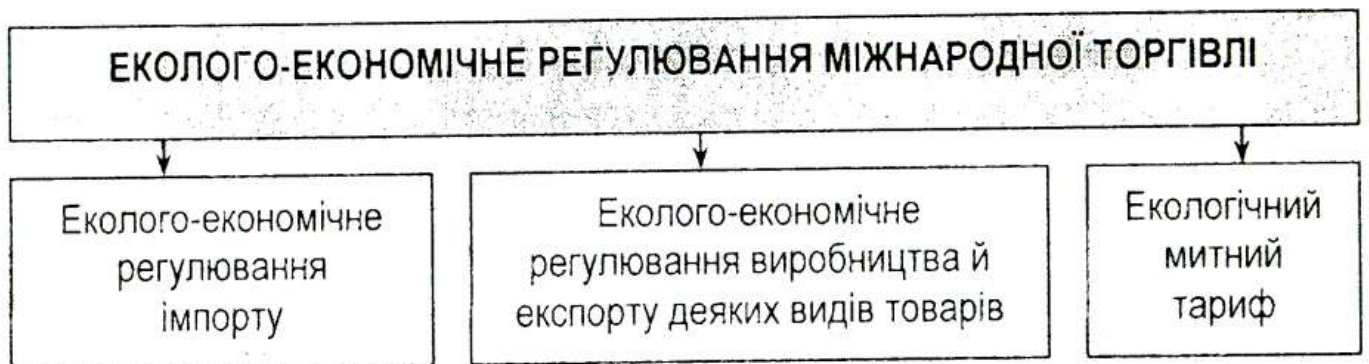


Рис. 1 Основні напрями національного еколого-економічного регулювання міжнародної торгівлі

Екологічне регулювання імпорту може встановлюється країнами-імпортерами для обмеження доступу на свої внутрішні ринки продукції, що містить компоненти, які забруднюють навколишнє середовище понад установлені ліміти. Екологічне регулювання імпорту покликане захищати навколишнє природне середовище і здоров'я громадян країни-імпортера.

Екологічне регулювання виробництва й експорту деяких видів товарів повинні встановлюватися країною експортером для своєї власної безпеки. Таке регулювання покликане скоротити до мінімуму кількість екологічно-небезпечних виробництв на території країни експортера, тому що значно підвищує ціну подібної продукції і значно знижує її конкурентноздатність на зовнішніх ринках.

"Екологічний митний тариф" це достатньо дієвий інструмент екологічного регулювання зовнішньоторговельної політики держави, що може накладатися на імпортні (експортні) товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни (за межі митної території держави) або на екологічно небезпечну продукцію, яка транспортується через територію держави транзитом.

Вплив національного еколого-економічного регулювання міжнародної торгівлі на економіку країни може мати як позитивний так і негативний характер (рис. 2).



Рис. 2 Вплив національного еколого-економічного регулювання міжнародної торгівлі на економіку країни

Існує декілька точок зору на механізм організації національного еколого-економічного регулювання міжнародної торгівлі.

Перша точка зору полягає у формуванні на міжнародному рівні однакового для всіх країн природоохоронного законодавства, що знизить вірогідність зловживання та неправильного тлумачення природоохоронного законодавства. Таке рішення призвело б до узгодженості національних інтересів різних країн і знівелювало б можливі конфлікти між ними.

Друга точка зору виходить з того, що кожна країна незалежна у виборі рівня і ступеня еколого-економічного регулювання міжнародної торгівлі. Тобто кожна країна буде реагувати на еколого-економічне регулювання міжнародної торгівлі іншою країною, приймаючи контрзаходи, спрямовані на збереження та/або поліпшення конкурентних позицій національної економіки.

На нашу думку, державне еколого-економічне регулювання міжнародної торгівлі повинно базуватися на наступних принципах: 1) суверенітету країни у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; 2) свободи зовнішньоекономічного підприємництва; 3) юридичної рівності і неприпустимості дискримінації; 4) захисту всіх суб'єктів і об'єктів зовнішньоекономічної діяльності; 5) еквівалентності обміну.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Смоленніков Д.О., Кубатко В.В.

Енергетична безпека є невід'ємною складовою економічної і національної безпеки, необхідною умовою існування і розвитку держави. У сучасному розумінні гарантування енергетичної безпеки - це досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно прийняттого забезпечення енергетичними ресурсами економіки і соціальної сфери країни, а також створення умов для формування і реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики.

Головними цілями забезпечення енергетичної безпеки в Україні є:

- надійне забезпечення енергетичними ресурсами потреб національної економіки і населення в об'єктивно необхідних обсягах;
- надійне та ефективне функціонування і розвиток галузей і підприємств паливно-енергетичного комплексу;
- забезпечення на державному рівні соціальної спрямованості енергетичної політики щодо енергозабезпечення населення та працівників ПЕК;
- зменшення шкідливого впливу від діяльності об'єктів ПЕК на навколишнє середовище й населення відповідно до внутрішніх та міжнародних вимог.

Важливим для енергетичної безпеки країни є питання власності енергетичних об'єктів. У державній власності необхідно зберегти атомні та гідроелектростанції, підземні сховища газу, магістральні і міждержавні електромережі, нафто-, газопроводи та диспетчерське управління ними.

Нинішній рівень енергетичної безпеки України за багатьма її складовими є незадовільним. Головними чинниками цього є:

- надвисока енергоємність споживання енергетичних продуктів у галузях економіки і соціальної сфері;
- значна частка імпорту в балансі енергоспоживання з переважною часткою імпорту із однієї країни природного газу, ядерного палива, нафти;

- нераціональна структура паливно-енергетичних балансів країни; зниження ефективності виробництва і транспортування енергетичних продуктів;
- високий рівень шкідливого впливу об'єктів енергетики на навколишнє середовище.

Розвиток економіки має забезпечити необхідні кошти для відповідного розвитку енергетики і гарантування енергетичної безпеки. Пріоритетне спрямування коштів на підвищення енергоефективності дозволить знизити потреби в енергоресурсах (а звідси – частку імпорту в енергоспоживанні) і рівень забруднення навколишнього середовища. У паливному балансі пріоритет слід надати вугіллю, але при цьому необхідно вирішити соціальні та екологічні проблеми галузі.

Першочерговими заходами з підвищення рівня енергетичної безпеки країни мають стати:

- розроблення стратегічних положень щодо реформування економіки та соціальної сфери країни з урахуванням цін на паливно-енергетичні ресурси, що відповідають європейським і світовим рівням;
- розроблення перспективних паливно-енергетичних балансів країни із суттєвим зменшенням у них часток природного газу, нафти та нафтопродуктів;
- проведення ремонтів та реконструкції об'єктів енергетики з метою забезпечення необхідного рівня їх фізичної безпеки і мінімізації небезпек техногенного характеру для населення і довкілля;
- продовження робіт щодо забезпечення інтеграції Об'єднаної енергетичної системи України до європейських енергосистем; розроблення та реалізація нової редакції програми енергозбереження України;
- розроблення програми скорочення обсягів споживання природного газу в економіці та соціальній сфері України;
- розроблення та реалізація Програми створення стратегічного запасу нафти і нафтопродуктів.

Реалізація зазначених заходів з модернізації і розвитку національної енергетики має сприяти покращенню показників енергетичної ефективності як основи підвищення рівня енергетичної незалежності.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ СУЧАСНОЇ УПАКОВКИ

Сірик Т.А.

За даними фахівців близько половини об'єму твердих відходів складають споживчі відходи, при цьому спостерігається стійка тенденція до їх збільшення. Це зумовлено підвищенням культури споживання товарів, і як наслідок, появою великої кількості одноразової упаковки [1].

Існуюча система збирання сміття уже застаріла і вимагає змін. Недосконале законодавство веде до того, що підприємства не несуть відповідальності за упаковку, яку вони виробляють. В бюджеті відсутні засоби для організації збору, сортування і переробки сміття на необхідному рівні. Найжахливішим є наш низький культурний рівень. Усе сміття, що в парках, зонах відпочинку, лісних масивах приносять самі ж люди і там його залишають. Тут велику роль відіграє недостатня кількість сміттевих ящиків, несвоечасність їх прибирання, в результаті брудом завалені лісові посадки і береги рік, де нікому прибирати.

Так, в м Конотопі станом на 01.01.07 р. функціонують біля 300 стаціонарних та 130 лоточних об'єктів торгівлі, які є потенційними постачальниками споживчого сміття. Вивозом сміття займаються три суб'єкта господарської діяльності, які обслуговують як підприємства міста, так і саме населення.

Тарифи за вивіз сміття для населення з 01.09. 06р. складають 1,4 грн. з мешканця щомісячно.

Щорічно вивозиться біля 90 тис куб. м побутового сміття на сміттєзвалище.

Крім сплати коштів населенням, також за вивіз сміття перераховуються кошти за обслуговування бюджетних організацій, таких як дошкільні, шкільні заклади, лікарні, органи місцевої ради, інтернати, лікарні (ЦРЛ та залізнична окремо), ВВС, пожежарні служби, профтехнічні заклади та інші заклади та установи.

Враховуючи всі фактори, напрошується висновок – тільки за умови повернення тари та упаковки можна почати вирішувати проблеми зі сміттям.

На сучасному етапі можна виділити два основні напрямки збору відходів тари та упаковки:

- традиційний, найбільш поширений – вивіз сміття на сміттєзвалища;
- відкриття пунктів по прийому всіх видів відходів тари та упаковки.

Мета роботи полягає у тому, щоб доказати переваги другого напрямку збору відходів у порівнянні з першим.

Сьогодні в місті існує база “Вторсировини”, яка заковує від населення та підприємств міста таку вторинну сировину: макулатуру (картон, папір, ін.); полімерні відходи (поліетиленові упаковки, лом, пляшки ПЕТ); склобій; склотару; відпрацьовані акумулятори; пух, пір’я.

База відкрила два прийомних пункти (один пункт стаціонарний та один – пересувна палатка).

Необхідно розрахувати витрати на 1кг відходів (окремих видів) стосовно виділених напрямків збору відходів тари та упаковки та порівняти отримані дані.

Витрати, пов’язані з вивозом сміття на сміттєзвалища, становитимуть: 94.7 тис. населення сплачує щомісячно (тариф – 1,4 грн. з мешканця) біля 132 тис грн.; бюджетні організації – більше 21 тис. грн.

Щомісячно вивозиться біля 7500 куб. м відходів.

Згідно даних експертів, які кажуть, що в твердих побутових відходах, якими вщент переповнене довкілля країни, міститься до 20 відсотків паперу і картону, 40% – полімерів, 10% – скла, 5% – деревини, 6% – металів, 2% – текстилю, 17% – харчових відходів [2].

Згідно існуючих та розрахованих даних можна ствержувати те, що в місті щомісячно на сміттєзвалище потрапляє біля 1750 т відходів, у т. числі: паперу, картону, полімерів, скла (всього 70%) , що складає 1207,5 т.

Витрати на вивіз цих фракцій складатимуть 107,1 тис грн. щомісячно (із розрахунку 70% від 153 тис. грн.).

Таким чином, витрати на 1кг відходів упаковки складатимуть 8,87 коп.

Витрати прийомного пункту складають щомісячно біля 1067грн:

- аренда приміщення (площа 70 кв. м) – 250 грн.
- заробітна плата робітника – 400 грн.

- відрахування – 150грн.
- електроенергія – 70 грн.
- транспортні витрати – 40 грн.
- інвентар – 25 грн.
- амортизаційні відрахування – 32 грн.
- послуги бази – 100 грн.
- всього – 1067 грн.

Щомісячно (26 робочих днів) пункт прийому приймає біля 18200кг відходів упаковки (паперу, картону, склобою, склотари, полімерних відходів).

Витрати на 1кг відходів упаковки складатимуть 5,86 коп., що на 3,01 коп. менше, ніж витрати при традиційному вивозі сміття (1067грн./18200)

Можна зробити висновок, що за пунктами прийому вторинної сировини наше майбутнє у боротьбі з відходами тари та пакувальних матеріалів.

Місцеві та державні органи повинні допомагати тим, хто займається цією корисною справою. Наряду з екологічними проблемами вирішуються й соціальні та економічні, утворюються додаткові робочі місця.

Досвід інших країн теж показує, що держава не може и не повинна самостійно займатися проблемою сміття. Вона має створити умови, за яких все роблять приватна ініціатива, співробітництво бізнесу та громадян.

Екологічне підприємництво тільки зароджується в Україні, а з ним нова сила – екологічна свідомість людей, суспільства та їх авангард – екологічні, якщо так можна сказати, підприємці.[3]. Будемо сподіватися, що всі разом ми здатні зробити ринок більш цивілізованим стосовно природи і етичним стосовно суспільства.

Список літератури

1. Спрос на упаковку будет расти – проблему отходов надо решать уже сегодня//Тара и упаковка. – 2003. - № 3.- С.70-73.
2. Чому сміття так багато? – <http://ekodovk.narod.ru/waste/page22/htm>
3. Шевчук В. Я., Саталкін В.М., Навроцький В.М. та ін. Екологічне підприємництво - К. Мета, 2001, С .8

ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Федірко В.М.

Екологічна безпека розглядається як один із важливих складових елементів національної безпеки держави. Екологічні загрози національної безпеки пов'язані зі значним антропогенним порушенням та техногенною перевантаженістю території України, негативними екологічними наслідками Чорнобильської катастрофи; неефективним використанням природних ресурсів, широкомасштабним застосуванням екологічно шкідливих та недосконалих технологій; неконтрольованим ввезенням в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів; негативними екологічними наслідками оборонної та військової діяльності.

Оскільки результативність екологічної політики визначається з часом та потребує постійної державної опіки, екологічна безпека уможлиблюється і реалізацією стратегічних цілей. Так, для впровадження екологічної політики держава повинна мати певний рівень усвідомлення екологічних проблем та економічну спроможність до їх розв'язання.

Основою для визнання спроможності до реалізації тієї чи іншої моделі екологічної політики є національний екологічний інтерес. Сфера прояву національного екологічного інтересу є як внутрішньою, так і зовнішньою. При цьому, національний екологічний інтерес є фундаментальною цінністю суспільства і нехтування його значенням для сьогодення перекладе більшу відповідальність на прийдешнє покоління й примусить його витратити ще більше зусиль для забезпечення процесів життєдіяльності. Реалізація національного інтересу спирається на поєднання інтересів регіону, міста, об'єкту з інтересами держави та виконанням державою конституційних зобов'язань і міжнародних угод. Національний екологічний інтерес – це і

органічне поєднання гуманітарного, технологічного, соціально-економічного розвитку, політичної стабільності й постійного підвищення добробуту широких верств населення. Фактично, все те, що характеризує звернення до людських цінностей, соціального захисту людей, гуманістичних пріоритетів.

Таким чином, в узагальнення наведеного вище можна зробити наступні висновки:

- екологічна безпека є невід'ємною складовою національної безпеки держави, що відбито в офіційних документах та підтверджується логікою розвитку держави і суспільства;

- екологічна безпека як складова національної безпеки має забезпечуватися виваженою і ефективною державною політикою всіх рівнів;

- в основу реалізації політики екологічної безпеки покладена фундаментальна цінність суспільства – національний екологічний інтерес постійного довгострокового характеру, і строк його актуалізації не може бути обмежений навіть існуванням української держави, бо він має територіальну, а не політичну прив'язку;

- екологічна безпека як складова державної політики всіх рівнів має здатність до саморозвитку, методологію вивчення, певні умови реалізації;

- стратегічне планування політики екологічної безпеки спирається на принципи: політичних пріоритетів екологічної діяльності, збалансування та взаємного доповнення національних та регіональних пріоритетів, науково-технічного обґрунтування, громадського контролю, що визначають його ефективність у цій сфері та перспективності екологічної політики держави в цілому;

- діяльність по забезпеченню екологічної безпеки як складової державної політики та об'єкту стратегічного планування є важелем сприяння демократизації суспільства та інтеграції держави до європейських структур.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДИНАМИЧЕСКОЙ РЕНТЫ

Телиженко И.А.

Цепочка накопления стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания, через промежуточные стадии производства до доставки конечному потребителю и утилизации после использования. В таком понимании цепочка накопления стоимости является чисто описательной составляющей, в лучшем случае обеспечивая эвристическую основу для генерации данных. Однако последние разработки в области концепции цепочки накопления стоимости привели к созданию аналитической структуры. Существуют три важных элемента цепочек накопления стоимости, которые преобразуют эвристический инструмент в аналитический:

- цепочки накопления стоимости являются хранилищами ренты, и эта рента имеет динамичный характер;
- эффективно функционирующие цепочки накопления стоимости требуют определенной степени "управления";
- эффективные цепочки накопления стоимости основаны на эффективности системы, а не на отдельных составляющих.

Эти три аналитических элемента – динамичные ренты, управление и систематическое повышение эффективности – тесно связаны между собой. Основной движущей силой является преобладание конкуренции, которая снижает прибыли путем устранения барьеров на пути к производству и которая усиливается по мере того как производители из все большего количества стран выходят на мировой рынок. Это заставляет участников цепочки накопления стоимости искать новые формы получения ренты.

Анализ цепочки стоимости в большей степени раскрывает значение факторов, влияющих на распределение дохода внутри и между странами, чем традиционный промышленный анализ.

В связи с тем, что анализ учитывает динамику ренты, перспектива развития цепочки накопления стоимости заставляет анализ переходить границы экономических секторов. Например, в цепях лесоводства и мебельного производства деятельность, сопровождаемая высокой рентой, связана с генетикой семян и дизайном мебели, а не с отдельными сельскохозяйственными, промышленными секторами или секторами услуг (что является областью традиционного анализа отраслей и секторов). Выявить звенья в цепочке или сегменты рынков продуктов, которые характеризуются высоким или растущим уровнем ренты, можно только путем комплексного рассмотрения всей цепочки накопления стоимости. Кроме того, анализ цепочек накопления стоимости позволяет выявить ряд видов деятельности, сопровождаемых высоким уровнем ренты, которые сложно определить при помощи традиционного промышленного анализа.

Данные, которые обычно разрабатываются при анализе промышленных секторов, затрудняют понимание значения основных показателей, таких, как "выход продукции", "продажи" и "затраты". В связи с этим выявление факторов, определяющих распределение дохода, представляет некоторую сложность. Статистические данные по торговле являются особенно проблематичными, так как они не позволяют определить добавленную стоимость.

Если сосредоточиться на местной промышленности, динамичный характер ренты, получаемой в рамках деятельности глобальных цепочек накопления стоимости, становится менее заметным. Например, когда производство осуществляется в условиях всеобщего падения цен, национальные системы учета могут отражать рост деятельности и стоимости, которые не соответствуют международной покупательной способности в этом секторе. Проблема приобретает особенно острый характер, когда решения по распределению национальных ресурсов – влияющие на будущие доходы – принимаются без учета

глобальной динамики прибылей по различным видам деятельности в цепочке. Таким образом, именно глобальный подход в рамках анализа цепочек накопления стоимости позволяет более точно определить возможности повышения доходов в национальном масштабе, чем исследования отраслей местного характера.

В связи с тем, что изучение цепочек накопления стоимости охватывает различные экономические сектора, эффективный анализ должен включать в себя различные отрасли знания. Это особенно важно в отношении сельского хозяйства и промышленного производства, однако изучение динамики ренты также требует использования результатов исследований в области управления.

Перед традиционным экономическим анализом стоит большое количество задач. Теорема Heckscher - Ohlin по уравнению факторов и цен предсказывает, что в условиях открытой экономики такие факторные доходы, как заработная плата, будут сближаться в разных странах (и внутри некоторых стран). Однако в реальности этого не происходит, частично по причине падения стоимости мобильности, так как квалифицированные рабочие, осуществляющие деятельность в рамках скоординированных цепочек накопления стоимости, взаимодействуют с другими квалифицированными и неквалифицированными рабочими в разных странах.

Возможность выявить роль, которую играют эти мобильные навыки, значительно повышается при проведении анализа цепочки накопления стоимости. Большая часть экономического анализа распределения доходов также основана на отдельном человеке как единице расчета, и в этом случае доходы распределяются отдельным людям как владельцам собственности (например, навыков и капитала). Однако, хотя отдельные люди и получают доходы, эти прибыли зависят от их участия в организациях (т.е. компаниях), которые систематически осуществляют политику, направленную на

увеличение этих доходов, путем создания барьеров на пути конкуренции. Понимание сути процессов, при которых создаются барьеры, выводит анализ за пределы традиционного экономического анализа, рассматривающего технологический прогресс как экзогенный, и не признает способность компаний создавать условия конкуренции, в которых они осуществляют свою деятельность (а не выступать в роли получателей цен). Более того, понимание характера и значения доверия в отношениях между компаниями в цепочках накопления стоимости заставляет экономистов обращаться к социологическим исследованиям.

Таким образом основной вывод заключается в том, что:

- анализ цепочек накопления стоимости охватывает широкий круг взаимосвязанных видов экономической деятельности, объединяет отрасли и сектора и таким образом обеспечивает потенциальные возможности координации "объединенной политики" различных ветвей управления;

- учитывая институциональные детерминанты ренты, анализ цепочек накопления стоимости выявляет методы политики, воздействующие на группы людей внутри компаний и других организаций, которые определяют распределение доходов от производства и обмена. Таким образом, решающим фактором роста и распространения доходов является способность оказывать влияние на совместную деятельность групп людей, а не на деятельность отдельных лиц, получающих выгоду от этой совместной деятельности;

- учитывая динамику ренты, анализ цепочек накопления стоимости выявляет методы политики, направленные на развитие этих способностей и тенденций, которые обеспечат дальнейший рост доходов.

УЧЕТ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ВАЛОВОМ ПРОДУКТЕ РЕГИОНА

Екасева О.В.

В процессе использования в качестве средств труда, экологические ресурсы окружающей природной среды подвергаются активному антропогенному воздействию, что выражается в нарушении их структур, в загрязнении, которое в конечном итоге влияет на жизнедеятельность производителей и сажается в виде экономического ущерба.

Природоохранную и природовосстановительную функцию выполняют практически все предприятия и регионы. В этой своей функции экологические ресурсы предстают как традиционные предметы труда, на которые направлена целесообразная деятельность человека. Являясь предметами труда, экологические ресурсы, в следующей своей функции становятся продуктами труда. Здесь необходимо отметить, что, даже не являясь предметами целесообразной деятельности, т. е. даже не являясь буквально "результатом труда", экологические ресурсы в современной экономической системе являются прямым или косвенным образом продуктом деятельности человека. И, наконец, экологические ресурсы неизбежно становятся предметами всеобщего потребления (или своеобразными услугами) и выступают как главные составляющие при оценке уровня качества жизни населения. Функции вещественных элементов производства экологических ресурсов не отличаются от функций других ресурсов производства, т.е. подвергаясь производственному воздействию, они изменяют свое первоначальное качество, "изнашиваются", что выдвигают задачу их восстановления, а это, в свою очередь, требует определенных материальных и трудовых затрат. Указанные ресурсы подвергаются активному антропогенному воздействию, что выражается в нарушении их структур, в загрязнении, которое в конечном итоге влияет на уровень качества жизни всего населения территории, жизнедеятельность производителей и выражается в виде экономического ущерба.

Несоблюдение экологических стандартов при производстве, ухудшение экологической обстановки на территориях влечет за собой увеличение заболеваемости населения, снижение урожайности.

увеличение темпов физического износа оборудования и т.п., что отрицательно влияет на ВВП и НД территориальных образований:

$$ВВП = (A - A_3) + (V - V_3) + m - R_3, \quad (1)$$

$$НД = (V - V_3) + m - R_3, \quad (2)$$

где A_3 – амортизация природного капитала – эколого-экономический ущерб; V_3 – ухудшение состояния рабочей силы; R_3 – снижение экологической ренты; (все факторы, обусловлены ухудшением состояния окружающей среды и являются эколого-экономическим ущербом).

Таким образом, ВВП территорий либо будет меньше на величину $-(A_3 + V_3 + R_3)$, либо на его создание требуются дополнительные расходы, призванные компенсировать (или изолировать) влияние экологического фактора, т.е. расходы на охрану, восстановление ЭР.

Если в течение долгого времени осуществляются определенные природоохранные меры, то не имея цены, эта деятельность, при всей очевидной полезности, также уменьшает ВВП и НД территорий (поскольку возмещаясь по вещественному содержанию не происходит первоначального возмещения по стоимости), а затраты на ее осуществление выглядят как отвлечение средств, что не стимулирует развитие природоохраны и приводит к искажению результатов территориального воспроизводства.

Таким образом, необходимо включение стоимости «затраченных» экологических ресурсов и затрат на их воспроизводство (до общественно необходимого уровня) в состав ВВП и НД территории, что соответствует экономической теории воспроизводства и объективному учету и отражению природного и экологического фактора в макроэкономических показателях.

С учетом амортизации экологических ресурсов (эколого-экономического ущерба) и общественного труда на его воспроизводство показатели валового внутреннего продукта и национального дохода территории примут следующий вид:

$$ВВП_3 = (A + A_3) + (V + V_3) + (m + R_3). \quad (3)$$

$$НД_3 = (V + V_3) + (m + R_3), \quad (4)$$

где $(A_э + V_э + R_э)$ – эколого-экономическая составляющая в приросте валового продукта региона; $(V_э + R_э)$ – экологическая часть национального дохода.

Отсутствие эколого-экономических оценок производимой продукции и территорий влечет за собой ухудшение состояния ресурсов окружающей природной среды и показателей валового регионального продукта и порождает экономическую возможность получения новыми юридическими владельцами (или арендаторами) дополнительного дохода, в том числе за счет экологической экспансии населения в местах интенсивной природоэксплуатации, в частности на территории промышленных городов.

Наличие загрязнения окружающей среды порождает необходимость проведения различного рода природоохранных мер, которые в свою очередь требуют затрат живого и общественного труда на природовосстановительные и природоохранные мероприятия. Совокупность этих двух видов издержек представляет собой издержки загрязнения и экологическую составляющую в стоимости продукции и территорий, поэтому сегодня целесообразно говорить об экологической цене продукции и экологической цене территории.

По оценкам ведущих экономистов величина экологической составляющей в стоимости различных видов продукции (при существующих высокоотходных, экологически опасных технологиях) достигает 30 % - 40% от себестоимости продукции, т.е. без учета этого фактора формирования стоимости продукции территориального комплекса, цены не учитывают почти половины затрат. На основании вышеизложенного, экологическая составляющая стоимости или экологическая "цена" территории или продукции территориального комплекса выразится так:

$$Z_{эк} = Z_1 + Z_2 \quad (5)$$

где Z_1 – затраты экологических ресурсов при данном способе производства (эколого-экономический ущерб или амортизация экологических ресурсов); Z_2 – затраты на охрану и восстановление природы.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Кубатко В. В.

Підвищення своєї рентабельності є основною метою діяльності підприємств. Для оцінки асортиментної політики підприємства використовується ціла система показників, в тому числі і отримання максимуму прибутку.

Прибуток – перетворена форма додаткової вартості, в якій виражаються відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення та привласнення.

Концентрація зусиль на прибутковості як на першочерговій цілі неминуче породжує особливий тип керівництва. Підприємство в умовах ринку у своєму прагненні максимізувати прибуток володіє чотирма ступенями свободи: встановлення цін, урахування витрат, формування обсягів продукції, розробка асортиментних груп продукції.

На рентабельність підприємства впливають зміни обсягів реалізованої продукції, зміни вартості активів за рахунок прискорення їх оборотності. Практичних варіантів формування динаміки та рівня рентабельності може бути багато, у тому числі і цінові показники, зміни структури реалізованої продукції, оборотність активів і відсоток чистого прибутку на 1 грн. реалізації. Однак зміна цін – тимчасовий фактор. Більш надійним є зменшення витратності продукції, тобто внутрішньовиробничі резерви підвищення рентабельності.

В умовах ринку виробники змагаються за те, щоб найповніше задовольнити вимоги покупця, споживача. Лише в цьому разі вони можуть процвітати як виробники і отримувати прибуток.

У цих напрямках розробляють свою політику конкурентні фірми в залежності від моделі ринкової конкуренції. При цьому чиста конкуренція найбільше відповідає вимогам ефективності суспільного виробництва.

Резерви збільшення суми прибутку необхідно визначати по кожному виду товарної продукції з урахуванням умов виробництва і її реалізації. Прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству залежить від чотирьох основних факторів, які визначають в подальшому рівень рентабельності та успішності діяльності

підприємства: об'єму реалізації продукції, від її структури, собівартості, рівня середньо реалізаційних цін.

Як фактор росту прибутку потрібно застосовувати оновлення асортименту продукції, ширше використовувати інтелектуальний потенціал виробництва, знижувати фонд заробітної плати та створювати оптимальні умови праці на виробництві.

В ринковій економіці валовий дохід конкурентної фірми зростатиме прямо пропорційно обсягу продажів. Оскільки у короткотерміновому періоді капітал залишається незмінним, то пристосування обсягів виробництва фірми до ринкових умов для максимізації прибутку чи мінімізації збитків досягається маневруванням змінними витратами.

Побудова моделі поведінки виробника вимагає з'ясування механізму пошуку відповіді на такі запитання:

1. Варто чи не варто виробляти продукт?
2. Якщо варто, то скільки?
3. Які прибутки чи збитки принесе це виробництво?

Фірмі варто виробляти певний обсяг продукції, якщо це приносить їй економічний прибуток або якщо збитки будуть меншими, ніж у разі припинення виробництва. Економічний прибуток фірма оперуватиме тоді, коли валовий дохід виявиться більшим, ніж сукупні витрати.

Отже, якщо різниця між валовим доходом та сукупними витратами фірми при якомусь обсязі виробництва має позитивне значення, то фірмі краще виробляти продукцію, ніж припинити виробництво. У цьому випадку вона буде вирішувати питання збільшення обсягів прибутку.

Якщо ж за будь-яких умов та обсягів виробництва сукупні витрати перевищують валовий дохід, треба шукати таке рішення, яке мінімізує збитки. Економіка конкурентних цін спрямована на розподіл ресурсів таким чином, щоб максимізувати задоволення потреб.

Фірма, керуючись мотивом максимізації прибутку, повинна залучати ресурси та виробляти кожен товар до тієї точки, в якій ціна зрівняється з граничними витратами. При цьому потрібно створити систему виробництва, яка буде найбільш ефективною: з одного боку вироблятиме необхідний продукт при найменших витратах, а з іншого – забезпечить оптимальний розподіл обмежених ресурсів між галузями та окремими виробництвами.

Таким чином, аналіз шляхів максимізації прибутку дозволить фірмі досягнути конкурентоспроможності в ринковому середовищі.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БРЕНДІВ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМТСВАМИ УКРАЇНИ

Івашова Н. В.

Українські підприємства працюють в умовах насичення ринків, глобалізації конкуренції, диференціації пропозицій на ринках, загалом підвищується якість продукції та посилюється нецінова конкуренція. В таких умовах підприємства прагнуть виділити, індивідуалізувати свою продукцію за рахунок інформаційної складової продукції – торгівельної марки, та її розвитку в бренд. Ефективна марочна політика – найдійовіша складова маркетингу, що дозволяє збільшувати додану вартість товару, марочний капітал, підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Такий нематеріальний актив є не менш важливим економічним результатом ефективної роботи підприємства, а ніж обсяги отриманого прибутку. Тому створення брендів в період формування власних товарів є одним з актуальних питань маркетингу.

Питання формування брендів (марок) є актуальними не лише для виробників продукції масового або широкого вжитку, а й для виробників продукції промислового призначення.

З одного боку, українські підприємства опинилися в особливих та специфічних умовах, в яких вони мають формувати бренди. З іншого боку – при формуванні брендів підприємства припускають стратегічні та тактичні помилки.

Аналіз марочних стратегій промислових підприємств України дозволяє говорити про типові помилки:

1. Непослідовність інформаційного впливу на цільову аудиторію. Ситуація виникає коли використовується інструментарний підхід до формування образу підприємства – виникає необхідність участі виставки, і підприємство звертається в спеціалізовану організацію за виготовлення стенда, для виготовлення буклетів звертаються у іншу організацію і т.п., в результаті підприємство ніби то має всі інструменти для впливу на цільову аудиторію, але вони виконані в різних стилях з різними інформаційними акцентами. В таких умовах неможливо створювати єдиний образ торгової марки та формувати лояльність споживачів.

2. Відсутність загальної марочної стратегії. Така ситуація характерна для мультипродуктових підприємств, коли різні види товарів закріплюються за структурними підрозділами, які займають просування продукції на риках без урахування взаємного впливу різних продуктів на загальний образ торгівельної марки, або підприємства. Отже марочна політика формується окремими тактичними діями по просуванню окремих продуктів та не узгоджується загальнокорпоративна стратегія.
3. Відсутність систему керування марочною стратегією. Аналіз діяльності функційних служб українських промислових підприємств показує, що функція «формування марочної стратегій» не закріплена ні за одним підрозділом або посадовою особою. Тому маркетингові та збутові підрозділи займаються окремим продуктами але не аналізується та не оптимізується загальний комплекс марок або брендів підприємства.
4. Табу на корекцію торгівельних марок. Підприємство, зрозумів що торгівельна марка це актив, який може зміцнювати ринкову конкурентну позицію підприємства, накладають табу на корекцію торгівельної марки, як візуальну, так і інформаційну. Тому з'являються торгівельні марки, які не відповідають сучасним умовам ринку; не корегуються логотипи, які розроблювалися без участі спеціалістів та визивають відчуття дисгармонії та графічної помилки та інш.

В наслідок допущення помилок в марочних стратегіях підприємства мають таку ситуацію, коли:

- Неможливо формувати додаткову споживчу цінність продукції або послуги;
- Важкість відбудови від конкурентів та управління лояльність споживачів;
- Низька ефективність комунікативних дій спрямованих на вплив на потенційних споживачів;
- Ослаблення загального іміджу підприємства та «розмивання» образу;
- Недоотримання прибутку підприємствами.

ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Яковлева Г.В.

У даний час загальноукраїнський ринок послуг з отримання вищої освіти швидко розвивається і вже достатньо насичений як державними, так і недержавними вузами. Боротьба на ньому фактично йде за ті 15-25% студентів, які в змозі оплатити самостійно або за допомогою спонсорів власне навчання. Адже попит на освіту – це, перш за все, платоспроможна потреба в освітніх послугах.

Частка недержавних вузів не така вже велика (близько 7% студентів від їх загальної кількості), але якщо брати до уваги, що більшість студентів державних вузів навчається за рахунок бюджету, то вийде, що приватні вузи, як правило, переграють державні на маркетинговому полі, оскільки іншого виходу у них просто немає. Крім того, недержавні вузи свідомо позиціонують себе в нішу гуманітарної освіти, де їх частка складає майже 15% від загальної кількості студентів. А по деяких спеціальностях, наприклад "Юриспруденція", навіть досягає 40%.

Необхідно врахувати і те, що недержавна освіта на Україні існує не дуже давно, причому тільки нещодавно вузи стали в масовому порядку видавати дипломи державного зразка. Враховуючи тривалість процесу отримання вищої освіти, не можна погоджуватися з припущеннями, що зростання недержавних вузів стабілізувалося і кількість студентів в них навряд перевищить 10%.

Будуючи нове суспільство, Україна неминуче дійде і тих певних пропорцій в системі вищої освіти, які існують в країнах з ринковою економікою, де частка студентів у недержавних закладах значно більша. Наприклад, у Латинській Америці, яка ближча до нас по рівню життя, вона складає в середньому 38%.

У місті Суми є 5 державних навчальних закладів 3-4 рівня акредитації, які готують фахівців з вищою освітою (Сумський державний університет, Українська академія банківської справи, Національний аграрний університет, Державний педагогічний університет, філія Харківського національного університету внутрішніх справ) і вісім вузів 1-2 рівня акредитації: Машинобудівний коледж СумДУ, Будівельний коледж, Коледж СНАУ, Комерційний

коледж УАБС, Технікум харчової промисловості, Кооперативний коледж, Медичний коледж, Вище училище мистецтв і культури ім.Бортнянського. Недержавним вузом у м.Суми є університет "Україна".

У Сумській області всього вузів 3-4 рівня акредитації – 6 (з вище переліченими вузами міста ще Глухівський державний педагогічний інститут).

Частка ринку освітніх послуг, зайнята вузами м.Суми в залежності від спеціальностей, складає: СумДУ – 37%, СДПУ ім.А.С.Макаренка й СНАУ – по 26%, УАБС – 6%, філія ХНУВС – 5%.

Стан, коли є попит на отримання освітніх послуг, але немає їх пропозиції, в нормальній ринковій економіці не повинен існувати. Інша справа, що навіть в таких розвинених країнах, як США, тривалий час відчувається нестача тих чи інших спеціальностей, наприклад, програмістів (декілька десятків тисяч щорічно). Але це пояснюється швидкими темпами розвитку інформаційних технологій. Нестача фахівців компенсується, з одного боку, "експортом" задач в інші країни, а з іншого - "імпортом" фахівців з цих країн, у тому числі і з України.

Міграція фахівців обумовлена тими ж чинниками, що і некваліфікованої робочої сили. У першу чергу треба відзначити різний рівень економічного і соціального розвитку країн. Учені і фахівці покидають свою країну на користь іншої, якщо знаходять там вищу матеріальну винагороду, необмежені можливості для творчості і саморозвитку, краще лабораторне устаткування, більш комфортні побутові умови, більше цивільних прав і демократичних свобод.

Міграція фахівців має відмінні від міграції некваліфікованих робітників наслідки для країн. Остання достатньо сприятлива для країни-донора, оскільки дозволяє зменшити безробіття і пов'язані з ним соціальні витрати. Емігранти, пересилаючи частину заробітку на Батьківщину, або привозячи його додому, забезпечують тим самим вітчизняну економіку валютними ресурсами.

При еміграції кваліфікованих робітників й інженерно-технічного персоналу, учених і фахівців країна-донор опиняється у великому програші: всі капітальні витрати, вкладені в підготовку цих кадрів, не окуповуються. Вітчизняний ринок втрачає «вершки» робочої сили, інтелектуальну еліту, творчий потенціал якої служив першоосновою розвитку економіки в умовах НТР.

26.2012

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОВЛЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БОРЖНИКІВ

Панкова В., Дегтярьова І.Б.

Незважаючи на те, що новою редакцією Закону про відновлення платоспроможності боржника, створені сприятливі умови для проведення санації підприємств-банкрутів, на сьогоднішній день така процедура не набула широкого поширення. Однією з головних причин цього є те, що коштів для цього зазвичай не виділяється. Кредитори, як правило, прагнуть повернути свої борги, а боржники, хоча б частково їх віддати. Єдиним виходом тут може слугувати реструктуризація підприємства, коли деякі активи розпродуються, а виторг спрямовується на потреби санації. Але і тут існує проблема: застарілі основні фонди (а це є характерним для переважної більшості українських підприємств), як правило, не є ліквідним майном. Частковим виходом з даної проблеми могла б стати застава або продаж нерухомості, а головне землі. Але сьогодні на заваді цьому стоїть політика місцевих адміністрацій та несформованість ринку землі в Україні. Отже, кредитори та інвестори поки що не зацікавлені у проведенні процедури відновлення платоспроможності боржника. Для державних підприємств ще одним джерелом коштів на проведення санації є фінансування з держбюджету. Причому в цьому разі витрати на санацію повинні фігурувати в Законі про державний бюджет на відповідний рік. При існуючому стані справ уряд навряд чи може дозволити собі витратити на ці заходи великі кошти.

З наведеного вище можна зробити висновок, що законодавство про неплатоспроможність недостатньо приділяє уваги такому важливому інституту, як санація. Якщо пам'ятати, що санація є однією з основних можливостей боржника відновити платоспроможність, то чотирьох статей щодо неї звичайно замало. Враховуючи значущість інституту санації, було б доцільно присвятити їй окремий розділ, який би більш докладно регламентував усі можливі питання санації боржника.

Закон повинен враховувати інтереси і боржника як потенційного платника податків і роботодавця, так і інтереси кредитора як сторони, котра потребує допомоги з боку держави.

При розгляді справи про реорганізацію боржник може бути звільнений від виконання фінансових зобов'язань, до якого не має входити більша частина податків і борги, що виникли внаслідок протиправної поведінки боржника. Якщо підприємство має заборгованість перед державою (наприклад, має заборгованість з податків або зобов'язання по кредиту), суд, що розглядає справу, може вимагати від державних органів утриматися від спроб стягнення заборгованості поряд з іншими кредиторами. Якщо ж суд припускає сплату заборгованості перед державою, остання бере участь у розподілі майна боржника нарівні з іншими кредиторами згідно з черговістю, встановленою законом. Перевагою такого способу відновлення платоспроможності є те, що боржник одержує можливість легально призупинити виплати заборгованостей кредиторам, може одержати додаткові кредити і вільно розпоряджатися своїм майном, якщо такі дії можуть поновити фінансову самостійність. Однак такий засіб захисту слід використовувати обережно і досить зважено, завжди слід обирати той захист, який якнайповніше відповідає конкретній ситуації. Найбільш негативним наслідком цього способу захисту є втрата репутації підприємства. Одне тільки звернення до суду у справі про банкрутство може вплинути на ставлення кредитних організацій до такого підприємства.

Було б доцільним державне фінансування санації підприємств незалежно від форм власності. Бажаним є також створення пільгових умов (зокрема у оподаткуванні) для залучених до санації кредиторів та інвесторів. Суттєвим є надання відстрочки платежів чи списання частини боргів при укладенні мирової угоди. Одним із варіантів вирішення проблеми є перепрофілювання виробництва, перекваліфікація кадрів (у рамках спільних програм із Службою зайнятості), скорочення штату, зміна організаційно-правової форми. Держава має створити податкові пільги для підприємств на яких проводиться санація, сприятливіші умови для залучення інвестицій, а також сприяння у залученні підприємств-посередників до вирішення цієї проблеми. Слід розробити низку заходів, які б унеможливили зловживання антимонопольним законодавством та вирішення проблеми рейдерства. Лише комплекс заходів економіко-правового характеру сприятиме вирішенню даної проблеми.

ЕКОЛОГІЧНА ЕКСПЕРТИЗА ЯК СТРУКТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Шкарупа О.В., Притика В.О.

Загроза екологічної катастрофи сьогодні стає все більше ймовірною. Масштаби деградації навколишнього природного середовища внаслідок прогресивного антропогенного впливу, вийшли за межу локальних екологічних проблем та окремих територій, що не може не хвилювати світову спільноту та громадість. Особливої уваги потребують проблемні питання у сфері екології та економіки природокористування. Державна підтримка, міжнародне співробітництво та зацікавленість суспільства у вирішенні важливих завдань – ось основні фактори, що можуть допомогти у досягненні стійкого розвитку.

З такої точки зору, актуальності набуває аналіз основних елементів екологічного менеджменту, до яких можна віднести екологічну експертизу. Актуальність екологічної експертизи в сучасних умовах визначається такими чинниками:

– кінцевий результат антропогенного впливу на навколишнє середовище внаслідок реалізації певного інвестиційного проекту виявляється повною мірою не раніше ніж через 10-30 років після початку реалізації проекту, що обумовлює необхідність завчасного прогнозування характеру і масштабів можливих негативних екологічних наслідків, які супроводжують проект;

– використання математичних моделей, які звичайно розробляються для аналізу великомасштабних інвестиційних проектів, не завжди може забезпечити отримання точних результатів впливу проекту на довкілля та здоров'я людей, що обумовлює необхідність застосування відповідних експертних оцінок.

Екологічна експертиза створює умови для запобігання негативного впливу антропогенної діяльності на стан навколишнього природного середовища і здоров'я людей, а також оцінка ступеня екологічної безпеки проектів, планів, заходів господарського розвитку, будівельних норм і правил, стандартів, виробів, матеріалів, хімічних речовин тощо, вимогам екологічної безпеки суспільства; оцінка ефективності заходів з охорони навколишнього середовища; підготовка об'єктивних і обґрунтованих висновків екологічної експертизи.

Основними принципами екологічної експертизи є: гарантування безпечного для життя і здоров'я людей навколишнього середовища; збалансованість екологічних, економічних, медико-біологічних і соціальних інтересів; наукова обґрунтованість, об'єктивність і незалежність; комплексність, превентивність і оприлюднення результатів; державне регулювання і законність. Підготовка результатів екологічної експертизи і прийняття рішення щодо подальшої реалізації об'єкта екологічної експертизи здійснюється з урахуванням громадської думки. Передбачається така процедура проведення державної екологічної експертизи: формування експертних груп і комісій; визначення етапів екологічної експертизи та їх тривалості.

Умови і порядок проведення екологічної експертизи визначаються Законом України «Про екологічну експертизу». Екологічна експертиза має проводитись на всіх об'єктах, які можуть спричиняти негативний вплив на природне середовище.

Експертизі підлягають:

- правова, нормативна і інструктивна документація;
- проекти технічних систем, машин, механізмів і приладів;
- документація на впровадженні відкриття і винаходи;
- діючі та ті, що будуються, технічні системи, аграрні, біотехнічні та інформаційні системи, які спричиняють вплив на навколишнє природне середовище;
- унікальні антропогенні і природні системи і об'єкти (курорти, об'єкти історичної і культурної спадщини, природно-заповідні території);
- стан здоров'я населення і організація охорони здоров'я;
- відомі та нові речовини, енергоносії, сировина, матеріали, корми, продукти харчування, лікарські препарати, відходи;
- природоохоронні заходи, фонди, асигнування, системи стимулювання, ресурсозбереження;
- системи виховання, освіти і пропаганди.

В Україні можуть здійснюватися державна, громадська та інші форми екологічної експертизи.

Для об'єктів, що мають підвищений рівень екологічної небезпеки, проведення державної екологічної експертизи є обов'язковим.

СИНЕРГЕТИЧНІ ПІДХОДИ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Шкарупа О.В., Бобікова К.В.

Кожен майбутній економіст, спеціаліст народного господарства, кожна свідома людина повинна обов'язково мати загальне уявлення про особливості сучасного екологічного стану, а також про основні напрямки державної політики у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки. Екологізація економіки та свідомості суспільства не є абсолютно новою проблемою.

Нинішню екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду через нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного комплексу України. Відбувалися структурні деформації народного господарства, за яких перевага надавалася розвитку в Україні сировинно-видобувних, найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості.

Економіці України притаманна висока питома вага ресурсномістких та енергоємних технологій, впровадження та нарощування яких здійснювалося найбільш "дешевим" способом – без будівництва відповідних очисних споруд. Це було можливим за відсутності ефективно діючих правових, адміністративних та економічних механізмів природокористування та без урахування вимог охорони довкілля.

Ці та інші чинники, зокрема низький рівень екологічної свідомості суспільства, призвели до значної деградації довкілля України, надмірного забруднення поверхневих і підземних вод, повітря і земель, нагромадження у дуже великих кількостях шкідливих, у тому числі високотоксичних, відходів виробництва. Такі процеси тривали десятиріччями і призвели до різкого погіршення стану здоров'я людей, зменшення народжуваності та збільшення смертності, а це загрожує вимиранням і біологічно-генетичною деградацією народу України.

Природа являє собою єдину систему, в якій всі елементи взаємопов'язані між собою. І саме питанням комплексного використання компонентів системи займається наука «синергетика».

Синергетика являє собою систему поглядів на навколишній світ, яка дає змогу об'ємно, багатовимірно досліджувати певний процес чи явище і отримувати оригінальні наукові результати.

В економіці природокористування синергічний ефект пов'язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємо узгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого його застосування, тому синергію коротко записують як ефект, коли $2+2=5;6;\dots N$. Ця формула показує, що сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання.

Оскільки в економіці природокористування йдеться про комбінацію природних факторів, то тут урахування синергічних ефектів набуває стратегічного значення. Синергічний ефект у цій сфері виникає тоді, коли для виконання природоохоронних завдань вдається зібрати однодумців, котрі доповнюють один одного і разом досягають високих результатів.

Коли говорять про синергію, то йдеться передусім про позитивний ефект. Але той, хто об'єднує фактори, процеси, людей, має враховувати, що вони можуть і заважати один одному. Тоді синергія буде негативною.

Так, дійшовши до найбільш оптимального способу захисту навколишнього середовища, можна опинитися перед фактом, що його не сприйняла законодавча база.

Отже, для досягнення позитивних синергічних ефектів необхідна гармонійна система цілей. Але не меншу роль відіграють стратегії і структура природного потенціалу. Концепцію природокористування треба відразу перевіряти на всі можливі елементи дисгармонії. Наприклад, може виявитися, що існує бажана диверсифікація до різноманітних, у чомусь суперечливих вимог щодо природного потенціалу, і це стане причиною нераціонального використання природних ресурсів і взагалі поставить їх під загрозу. Але попри все слід шукати позитивні синергічні ефекти, які можливі і за відносно незначних змін.

Таким чином, синергетичні підходи в економіці природокористування можуть значно вплинути на систему переоцінки економічних функцій природи та природних факторів.

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ВИРІШЕННІ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Шапочка М.К., Патютко А. О.

Основним завданням людства в сучасний період є повне усвідомлення важливості екологічних проблем, і кардинальне їхнє рішення в короткий термін. За рівнем забруднення техногенними продуктами Україна займає перше місце у Європі. Так одне з перших міст в країні за рівнем техногенного забруднення займає місто Маріуполь. Важливим завданням є виховання в українців екологічної свідомості. Відсутність елементарного екологічного мислення особливо відчутно позначається в цей час. Якщо на заході існують програми через реалізацію яких у дітях з дитинства закладаються основи екологічного мислення, то в Україні поки не спостерігається істотного прогресу в цій області. З погляду на дотримання стратегії стійкого розвитку особливої уваги треба приділяти міжнародному співробітництву та роботі міжнародних природоохоронних організацій.

На сьогодні можна виділити такі елементи. Формування екологічної політики почалося з 1970-х років. У сучасній Європі, за французьким вченим Т. Лаво (1991), виділяються чотири великі регіони, що відрізняються екологічною політикою, яку вони проводять.

В 1972 році ООН провела першу міжнародну конференцію в Стокгольмі з проблем навколишнього середовища. Внаслідок тієї конференції екологія об'єдналася з охороною природи та набула свого теперішнього значення. У 1982 році ООН прийняла «Всесвітню хартію природи». Завдання охорони здоров'я народів світу, яке ставить перед собою Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), логічно передбачає вжиття заходів щодо оздоровлення і підтримання належної якості оточуючого людину середовища.

Міжурядова морська консультативна організація (ІМКО), до компетенції якої належить боротьба з забрудненням Світового океану нафтою.

У 1979 р. була затверджена Всесвітня кліматична програма (ВКП), завдання її – вивчення та поширення даних про клімат і вплив на нього людської діяльності, розробка методів спостереження за його змінами.

У рамках ЮНЕСКО розроблені наукові природоохоронні програми «Людина і біосфера», «Міжнародна гідрологічна програма», «Програма вивчення Світового океану», ЮНЕП, МБП. ЮНЕП (UNEP) – міжурядова програма присвячена найбільш гострим екологічним проблемам сучасності.

Міжнародна екологічна програма (МБП) – науково-дослідна програма з вивчення біопродуктивності природних і створених людиною угруповань організмів у масштабах планети.

«Людина і біосфера» (МББ), метою якої є докладне вивчення структури і функціонування біосфери та її екологічних регіонів, систематичне спостереження за змінами біосфери в результаті впливу людини, прогнозування цих змін.

ФАО (Міжнародна організація з питань продовольства) активно сприяє міжнародним і національним заходам у сфері збереження природних ресурсів. Вони стосуються охорони і раціонального використання ґрунтів, лісів, водойм, тварин, з використання і охорони морських ресурсів південної частини Тихого океану.

Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО) багато уваги приділяє питанням вивчення впливу цивільної авіації на навколишнє середовище та можливості його запобігання.

Міжнародне агентство з атомної енергії (МАГАТЕ) одним із найголовніших своїх завдань вважає сприяння запобігання несприятливих наслідків мирного використання атомної енергії.

Міжнародна спілка охорони природи і природних ресурсів (МСОП) – неурядова міжнародна організація, яка проводить дослідження і пропаганду охорони природи та раціонального використання природних ресурсів, видає міжнародні Червоні книги.

Всесвітній фонд охорони навколишнього середовища (WWF) – фінансує дії, спрямовані на збереження зникаючих видів тварин і рослин та місць їх існування.

ЮНІСЕФ (UNISEF) – міжнародна організація, яка займається природоохоронною освітою і пропагандою дбайливого ставлення до природи серед жінок, дітей і юнацтва.

«Римський клуб» – займається розробкою наукових прогнозів розвитку людства в його взаємовідносинах з природою.

Грінпіс – відома організація, першочерговою метою якої була боротьба проти ядерних випробувань США на Алеутських островах.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В СУМСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Бабій Т.В.

Сучасні інформаційні технології, обчислювальна та комунікаційна техніка, сформована єдина телекомунікаційна мережа, бази даних та знань забезпечують економічне зростання, планомірний розвиток практично усіх галузей народногосподарського комплексу та відіграють вирішальну роль в поліпшенні ситуації в області.

Загальна кількість засобів обчислювальної техніки станом на кінець 2006 року становила близько 40 тис. одиниць балансовою вартістю 140,3 млн.грн., з яких 30 – 35% підключені до корпоративних мереж та мережі INTERNET.

У найбільш тяжкому стані за рівнем інформатизації знаходяться районні і міські державні адміністрації, ради і виконкоми. Відсутність необхідної обчислювальної техніки, програмних продуктів, кваліфікованих фахівців, а також двостороннього телекомунікаційного зв'язку з різними установами становить їх у скрутне положення при виконанні своїх обов'язків.

Аналізуючи сучасний стан інформатизації в Сумській області, можна відмітити, що кількість обчислювальної техніки на державних підприємствах і установах майже не змінюється, а морально застарілої техніки – зростає, більшість програмних продуктів не мають ліцензії. Досі не вирішені проблеми зі створення, актуалізації та забезпечення ефективного використання інформаційних ресурсів. У результаті відсутності відповідних передумов не впроваджуються сучасні методи аналітичної обробки інформації, методи аналізу та прогнозування соціально-економічних процесів.

Таким чином, головною метою інформатизації нашої області є підвищення рівня і якості життя населення шляхом прийняття та реалізації ефективних рішень на основі повної, достовірної і актуальної інформації з використанням сучасних інформаційних технологій.

Перспективним напрямом розвитку інформатизації в області може стати формування регіональної інфраструктури інформаційних ресурсів та вирішення найважливіших стратегічних завдань їх розвитку. Саме створення інформаційно-аналітичних центрів у органах виконавчої влади, державних підприємствах та інших суб'єктів господарювання з використанням перспективної системи

телекомунікаційного зв'язку, мережі передачі даних, а також оновлення існуючої обчислювальної техніки, підвищить рівень інформатизації як окремих суб'єктів господарювання так і загальний її стан в області. Заходи з інформатизації області повинні забезпечити розбудову інформаційного середовища, і, як наслідок, підвищення ефективності вирішення задач соціально-економічного розвитку регіону, а в кінцевому результаті — якості життя людей.

Особливо важливим напрямком підвищення ефективності робіт з інформатизації є координація заходів у цій сфері. Для прискорення процесу інформатизації області необхідна відповідна концентрація ресурсів, що можлива за умови державного регулювання процесів інформатизації на основі гнучкого поєднання принципів централізації і децентралізації, саморозвитку, самофінансування та самоокупності, державної підтримки через систему пільг, кредитів, прямого бюджетного фінансування. З метою ефективного реалізації мети інформатизації області необхідно передбачати на її здійснення окрему статтю на рівні 0,2 відсотка бюджету області, які повинні бути спрямовані, насамперед, на реалізацію загальнозначимих заходів.

Інтегральний ефект, який регіон отримає від реалізації програми, полягає в узгодженості та підвищенні якості, оперативності інформаційних процесів і послуг, та оцінюється не тільки економічними критеріями, але і моральними, етичними і іншими категоріями, підвищенням, в кінцевому результаті, рівня життя людини.

Найважливішими наслідками інформатизації, які визначають успіх у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку, є побудова сучасної системи державного управління, розвиток телекомунікаційного середовища, створення потужних інформаційних ресурсів, розвиток пріоритетних напрямків економіки та соціальної сфери.

Реалізація заходів з інформатизації забезпечить більш чітку керованість економіки за рахунок повної реалізації системи вертикальних і горизонтальних зв'язків при прийнятті управлінських рішень на усіх рівнях, що стає можливим за умов отримання повної, достовірної та актуальної інформації та оперативного аналізу ситуації.

Список літератури

1. Статистичний щорічник Сумської області за 2005 рік / За ред. Л.І. Олехнович – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2006. – 655с.

Особливості сегментування ринку споживачів транспортних послуг автопідприємства.

Лямцев О. В.

Сегментування – це процес багатомірного розділу усіх потенційних споживачів транспортних послуг на достатньо великі групи, які мають істотні відмінності від інших вимог для даних послуг та вантажів.

До основних принципів сегментування відносяться:

- географічний – під яким розуміють розташування регіону, чисельність та щільність населення, рівень розташування регіону, клімат,

- психологічний – клас, спосіб життя, тип, особливості,

- поведінковий,

- привід для отримання послуг,

- прибуток,

- статус споживача,

- інтенсивність споживання транспортних послуг,

- відношення до товару,

- демографічний.

Крім наведених вище принципів сегментування існують дві специфічні ознаки:

- різновидність кінцевих споживачів послуги, тобто прибуток, який передбачає отримати споживач від надання послуги,

- по вагомості замовника послуги – крупні, середні та малі.

Сегментування ринку являє собою процес розподілу споживачів на групи, на підставі визначених ознак.

При виборі цільового сегменту ринку для даного автопідприємства використовуємо стратегію охоплення ринку концентрованого маркетингу. Це концентрація зусиль найбільшої частки одного чи декількох суб'єктів. Щоб отримати цільовий сегмент будемо визначати найбільш привабливі сегменти за наступними ознаками.

Виділимо кілька ознак, за якими будемо проводити сегментування ринку:

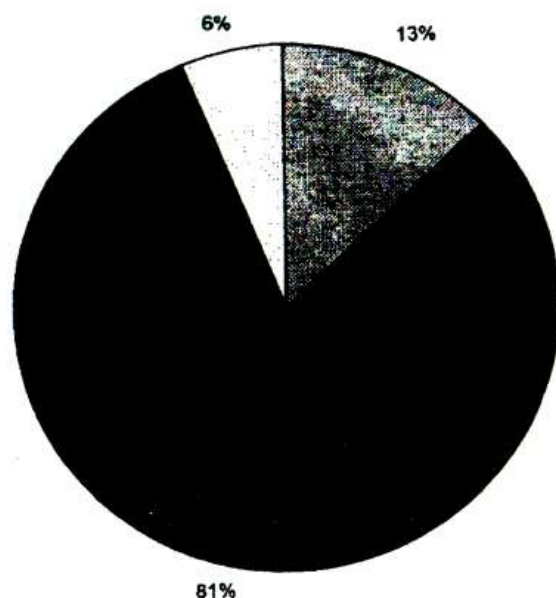
- 1) за номенклатурою вантажів.
- 2) за розташуванням клієнтури, яку обслуговує автопідприємство.

Результати сегментування ринку за номенклатурою вантажів, наведені на рис. 1.



Рисунок 1 – Сегментування ринку за номенклатурою вантажів

Результати сегментування ринку за розташуванням клієнтури, яку обслуговує автопідприємство, наведені на рис. 2.



■ Перевезення по Харкову ■ Перевезення по Україні □ Перевезення в міжнародному сполученні

Рисунок 2 – Результати сегментування ринку, за розташуванням клієнтури, яку обслуговує автопідприємство.

Таким чином, найбільш привабливими є перевезення у міжміському сполученні, бо їх обсяг складає 81% від загального перевезення вантажів автомобілями даного автопідприємства.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

С.М. Ясенюк

Проблема формування оптимальної системи розподілу посередницьких підприємств є актуальною на сьогодні. Адже від ефективності роботи учасників каналів, швидкості товароруху залежать не тільки обсяги прибутковості підприємств, а і рівень обслуговування кінцевих споживачів.

Тому метою дослідження є аналіз розподільчої політики Сумської філії ТОВ ПП «ЗІП», що є відділом збуту головного підприємства і реалізує лакофарбові матеріали, та розроблення рекомендації щодо підвищення її ефективності.

Система збуту філії налічує лише один розподільчий центр - склад готової продукції (рис. 1).

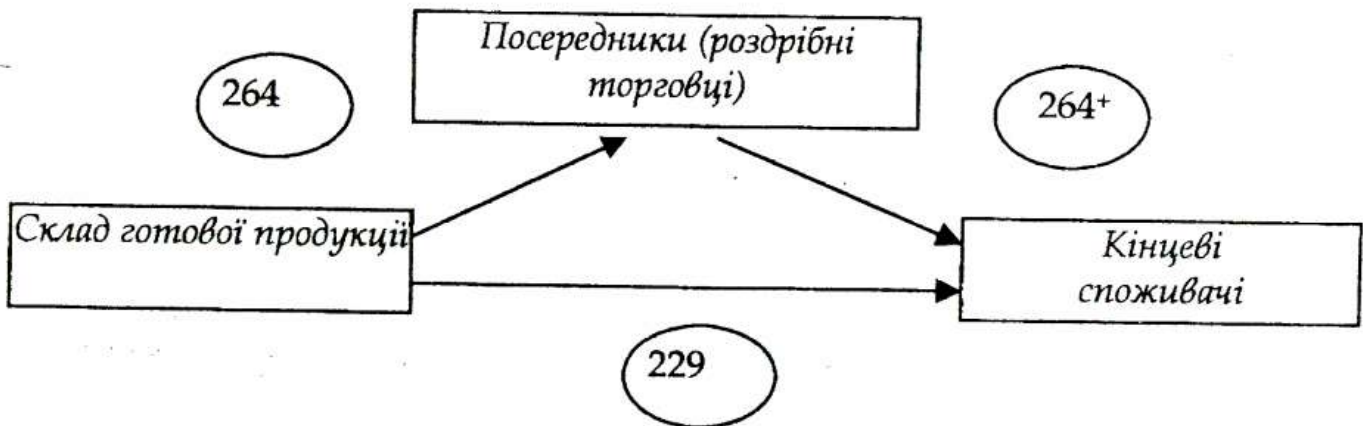


Рисунок 1 – Схема організації системи розподілу продукції Сумської філії ТОВ ПП «ЗІП»

Між прямокутниками, де зазначені ланки логістичного ланцюжка, наведена кількість клієнтів, що існує на даний момент у аналізованого підприємства. Між посередниками та кінцевими споживачами кількість точок роздрібного продажу, де реалізується наша продукція, є більшою за вказану на попередньому етапі просування продукції. Це означає, що на шляху від посередника, з яким співпрацює підприємство, до кінцевих споживачів можуть бути інші посередники, що свідчить про недостатню ефективність

роботи філії.

Така ситуація склалася на віддалених районних ринках області, особливо у селах.

Причинами виникнення цього є:

1) недостатнє охоплення ринку лакофарбових матеріалів співробітниками філії у зв'язку з нестачею торгових представників для реалізації продукції на території області, недостатньою кількістю транспортних засобів, віддаленістю розташуванням оптового складу;

2) небажання роздрібних торгово-посередницьких організацій безпосередньо співпрацювати з аналізованим підприємством, що може бути обумовлене недостатньою поінформованістю про місце розташування, умови можливого співробітництва тощо.

Серед *рекомендацій* щодо усунення перелічених недоліків можна виділити:

1) більш повне охоплення районних ринків лакофарбових матеріалів, наприклад, за рахунок збільшення кількості торговельних представників, розширення автопарку підприємства, створення власних оптових складів на території області;

2) залучення непрямих посередників філії до співробітництва, наприклад, шляхом проведення рекламних акцій на території області з метою поширення інформації не лише про продукцію, але і про саме підприємство.

На сьогоднішній момент керівництво Сумської філії ТОВ ПП «ЗП» дотримується стратегії інтенсивного розподілу продукції. Підприємство прагне до максимального збільшення кількості замовників, використовуючи як прямі (із залученням торгового персоналу), так і непрямі (конвенційні) канали збуту.

Таким чином, даному підприємству необхідно збільшити кількість розподільних центрів (складів), оптимально розмістивши їх на території, що обслуговується, виходячи з того, щоб всі витрати на реалізацію продукції за допомогою створеної розподільної системи були мінімальними. Крім того, застосовувати цінове стимулювання збуту (наприклад, сезонні, приховані, бонусні, закриті та прогресивні знижки), стимулювання торговельного персоналу тощо.

ЗМІСТ

1. Брюханов М.В., Ткаченко А.В. Мотив как потенциал международной конкурентоспособности	3
2. Петрушенко Ю.Н., Мареха И.С. Институциональное воплощение конкурентоспособных ценностей	5
3. Поляченко С.С., Брюханов М.В. К вопросу влияния экономической свободы на развитие АПК.	7
4. Карпенко С.М., Брюханов М.В. Сучасні методи оцінки масштабу тіньової економіки	8
5. Гудыменко В.В., Лапшин В.В. Инновационное инвестирование в Украине. Проблемы и перспективы.	10
6. Сапич В.И., Краминская Н.А. Джон Ло современность	11
7. Сапич Н.Н., Бей Ю.Ю. Протекціонізм: „за” і „проти”.	13
8. Сапич В.І., Патютько А.О. Соціаліст-асоціаціоніст Шарль Фур'є	15
9. Сапич В.І., Притика В. Наукова спадщина Д.Рікардо.	17
10. Сапич В.И., Бегменко И.Л. Экономическая концепция и реформа Л.Эрхарда.	19
11. Суміна О.М., Пономаренко О.В. Економічна природа прибутку: різноманітність трактовок сутності	21
12. Шулєпова Ю.С. Інноваційний розвиток як основа стратегії підприємств.	23
13. Хворост О.О. Визначення диференційної земельної ренти з урахуванням екологічної якості ґрунтів	25
14. Хворост О.О., Гльоза В.В. Соціальні проблеми захисту населення в Україні	27
15. Хворост О.О., Марочко С.С. Оцінка рівня тінізації економіки України.	29
16. Хворост О.О., Баранова А.С. Формування кредитно-банківської системи.	31
17. Хворост О.О., Смірнова Н.А. Аспекти державного регулювання національної економіки.	33
18. Хворост О.О., Сиротенко О.А. Економічні аспекти глобальних проблем	35
19. Хворост О.О., Гончарова В.В. Проблеми інтеграції України у світове господарство	37

20. Хворост О.О., Лисенко О.А. Економічні аспекти соціального забезпечення в Україні	39
21. Хворост О.О., Лисенко Д.О. Проблема визначення ВВП	41
22. Хворост О.О., Дедерко О.С. Визначення орендної плати за використання земель.	43
23. Хворост О.О., Мілютіна В.В. Проблеми становлення перехідної економіки в Україні.	45
24. Хворост О.О., Колодка А.В. Економічні аспекти визначення конкурентоспроможності продукції.	47
25. Хворост О.О., Євдошенко Б.Д. Грошово-кредитна політика України	49
26. Хворост О.А., Шевцов С.В. Проблемы формирования молодежного рынка труда в Украине.	51
27. Хворост О.О., Деркач Ж.В. Економічні аспекти виробництва товару підвищеної якості за умови мінімізації фінансових збитків та екологічних витрат.	53
28. Провозін М.В. Історія та сутність грошей	55
29. Боронос Д.В., Ковдик В.В. Розвиток банківсько-кредитних інституцій у Російській державі після селянської реформи 1861р.	57
30. Ковдик В.В. Фрідріх фон Ліст – теоретик національної економіки	59
31. Сенько А.Г. Актуальні питання розвитку інноваційної діяльності в Україні.	60
32. Садовый В.А., Станиславова О.А. Налог на добавленную стоимость: сущность, история, значение	62
33. Лапшин В.В., Ільяшенко А.І. Інвестиційно-інноваційна політика України.	63
34. Лапшин В.В., Краминская Н.А. Теневая экономика и коррупция в Украине	64
35. Бондаренко В.Ф., Садовый В.О. Інфляційний потенціал України та проблеми монетарної політики.	66
36. Бондаренко В.Ф., Великород Є.В. Проблеми ринку праці України.	67
37. Тараненко Ю.В., Коваленко Т.И. Управление конкурентоспособностью в современных условиях.	68
38. Древаль О.Ю., Костюченко О.В. Організація пенсійного забезпечення України	70

39. Конек В.С., Древаль О.Ю. Особенности управления предприятием в издательской отрасли	72
40. Балацкий О.Ф., Демьяненко А.В. Модель технологического конфликта в организационной структуре управления предприятия	74
41. Павленко Е.А., Кулешов А.А. К вопросу усовершенствования организационной структуры предприятия.	76
42. Кирсанова Е.В., Бобошко Е.В. Совершенствование управления промышленным предприятием в кризисном состоянии (на примере ОАО „Свесский насосный завод“)	78
43. Рыбальченко С.Н., Калугина А.В. Усовершенствование стратегического управления туристической организацией на примере ООО Туристическое агенство „Автограф“.	80
44. Балацкий О.Ф., Харламов Д.И. Изменение структуры управления ОАО „Сумыхимпром“ от реструктуризации к объединению.	82
45. Кірсанова Є.В., Федченко М.В. Діяльність федерації шахів у сфері виховання та розвитку дітей і молоді	84
46. Кірсанова Є.В., Шокун М.О. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства (на прикладі ВАТ „СНВО ім. М.В.Фрунзе“).	86
47. Кірсанова Є.В., Михайлова Ю.В. Вдосконалення інформаційного забезпечення діяльності медичного закладу (на прикладі кременчуцької міської лікарні №2).	88
48. Соляник О.М., Мовчан З.В. Проблеми та перспективи розвитку споживчого кредитування в сучасних умовах.	90
49. Колосок С.І. Особливості планування новацій ВАТ „Сумський завод „Насосенергомаш“.	92
50. Рыбальченко С.Н., Моисеенко К.Н. Необходимость совершенствования форм и методов государственного регулирования развития сферы общественного питания	94
51. Моисеенко К.Н. Необходимость стратегического управления на предприятиях пищевой промышленности	96
52. Швиндина А.А., Щербак В.В. Адаптация организационных структур управления к требованиям рыночной экономики	98
53. Швіндіна Г.О., Кальченко В.В. Принципи формування оргструктури управління підприємства	100

54. Овчарова М.С., Овчарова Т.М. Проблема спадковості у сімейному бізнесі.	102
55. Помазан Е.Б. Методи управління ОАО „Сумсельмаш” в предбанкротном состоянии.	104
56. Петрич О.К., Грищенко В.Ф. Эффективное делегирование полномочий – залог успешного бизнеса	106
57. Теліженко Ю.О., Колонтаєвська В.Ю. Маркетинговий підхід у стратегічному управлінні підприємством	108
58. Павленко Е.А., Древаль К.И. Оценка экономического потенциала как основа для принятия эффективных управленческих решений.	110
59. Самсонов М.І. Державне регулювання діяльності комерційних банків	112
60. Шкурат Г.И. Направления усовершенствования системы корпоративного управления	114
61. Некрасова Г.Е., Грищенко В.Ф. Зарубежный опыт подготовки менеджеров.	116
62. Гливенко С.В., Мирошниченко С.Н. Средства технического анализа как инструмент прогнозирования валютного рынка.	118
63. Мартинець В.В., Кравченко Т.А. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності ВАТ „СНВО ім. М.В. Фрунзе”	120
64. Мартынец В.В., Пономаренко Е.В. Франчайзинг, как форма развития фармацевтического бизнеса	122
65. Лукьянихина Е.А., Кириченко А.В. Влияние внешних факторов на деятельность предприятий молочной промышленности.	124
66. Бузюк С.Г. Стратегічний менеджмент банку.	126
67. Стрижак А.С., Бараник С.Ю. Сучасна система управління знаннями на підприємстві.	128
68. Стрижак А.С., Бондар Т.В. Необхідність функціонування систем тайм-менеджменту як передумови успішної діяльності керівника.	130
69. Кислий В.М., Доценко Т.В. Акмеологічний підхід як методологія управління персоналом.	132
70. Гливенко С.В., Кириченко А.А. Антимоббинговая политика как залог успешного функционирования предприятия.	134
71. Жулавський А.Ю., Нагордна А.М. Людський капітал як фактор розвитку економіки України	136

72. Жулавський А.Ю., Ворожка О.А. Стимулювання ефективності праці на промислових підприємствах.	138
73. Соляник О.Н., Кравец Ю.В. Планирование карьеры и определение потенциала развития персонала	140
74. Голець Т.А., Петрушенко М.М. Управління крос-культурною трансляцією знань.	142
75. Москаленко Ю.В., Грищенко В.Ф. Использование неявных знаний личности при управлении интеллектуальным капиталом организации.	144
76. Гавриленко А.С. Влияние дружбы на систему кадрового менеджмента в современной организации.	146
77. Лукьянихина Е.А., Вакуленко В.В. Стиль управления эффективного руководителя	148
78. Павленко Е.А., Мармута Т.И. Организационные основы формирования мусороперерабатывающих комплексов.	150
79. Вакуленко І.А., Грищенко В.Ф. Проблеми та перспективи впровадження екологічного менеджменту в Україні	152
80. Жулавський А.Ю., Сіра О.А. Екологічне управління в системі природно-господарського комплексу регіону	154
81. Вишницька О.І., Давиденко Ю.С. Фінансування інвестиційних проектів екологічного спрямування.	156
82. Грищенко В.Ф. Регулювання міжнародної торгівлі з урахуванням екологічного фактора	158
83. Смоленніков Д.О., Кубатко В.В. Деякі аспекти енергетичної безпеки України	160
84. Сірик Т.А. Перспективні напрямки вирішення проблеми використання відходів сучасної упаковки	162
85. Федірко В.М. Екологічна безпека економічного розвитку.	165
86. Телиженко І.А. Методические подходы к определению динамической ренты	167
87. Екасева О.В. Учет эколого-экономической составляющей в валовом продукте региона	171
88. Кубатко В.В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення.	174
89. Івашова Н.В. Проблеми формування брендів промисловими підприємствами України	176
90. Яковлева Г.В. Попит і пропозиція на ринку освітніх послуг	178

91. Панкова В., Дегтярьова І.Б. Проблеми законодавчого регулювання відновлення платоспроможності підприємств боржників	180
92. Шкарупа О.В., Притика В.О. Екологічна експертиза як структурний елемент системи екологічного менеджменту	182
93. Шкарупа О.В., Бобікова К.В. Синергетичні підходи в системі охорони навколишнього середовища	184
94. Шапочка М.К., Патюцько А.О. Роль та значення міжнародних організацій у вирішенні екологічних проблем	186
95. Бабій Т.В. Аналіз сучасного стану інформатизації в Сумській області	188
96. Лямцев О.В. Особливості сегментування ринку споживачів транспортних послуг підприємства	190
97. Ясенюк С.М. Аналіз системи розподілу посередницьких підприємств	193

Наукове видання

Тези доповідей
науково - технічної конференції викладачів,
співробітників, аспірантів і студентів
факультету економіки та менеджменту

„Економічні проблеми сталого розвитку”
(17-25 квітня 2007 р.)

Том 3

Відповідальний за випуск проф. А.Ю.Жулавський
Комп'ютерне верстання О.А.Сірої

Стиль та орфографія авторів збережені.

Підписано до друку 13.04.2007.

Формат 60x84/16. Папір офс. Гарнітура Times New Roman Суг. Друк офс.

Ум. друк. арк.11,86. Обл.-вид. арк. 11,26.

Тираж 75 пр.

Зам. № 351.

Видавництво СумДУ при Сумському державному університеті.

40007, м.Суми, вул. Римського-Корсакова, 2

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру

ДК № 2365 від 08.12.2005 р.

Надруковано у друкарні СумДУ

40007, м.Суми, вул. Римського-Корсакова, 2.