



УДК 330.131: 336. 77

© 2007

Томілін О.О., кандидат сільськогосподарських наук,
Полтавська філія європейського університету

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми.

Ринкова трансформація національної економіки відкрила новий етап у розвитку механізму кредитного забезпечення. У зв'язку з цим гостро постала проблема наукового осмислення нових явищ у сфері кредитної політики, її змісту, природи й сутності, розробки ефективних схем і технологій кредитного забезпечення та їх використання на практиці.

Однією із причин, яка гальмує стійкий розвиток підприємництва в Україні, є обмеженість кредитно-фінансових ресурсів. На сьогодні абсолютна більшість кредитів, що надаються комерційними банками, – короткострокові. Примусити вільні фінансові кошти працювати на поліпшення фінансової стійкості підприємства досить складно.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. Проблема реалізації кредитних відносин у нинішніх умовах досліджується в багатьох роботах економістів-науковців (М.Д. Білик, О.С. Горілей, Л. Кот, І.В. Колесова, С.М. Олексієнко), які переконують, що основну роль у процесі кредитування підприємств відіграють переважно фінансово-кредитні установи, а самі підприємства є пасивними учасниками цього процесу, що зменшує їхню роль у цій сфері.

Міжнародна фінансова корпорація провела анкетування підприємців, на підставі якого за 4-бальною шкалою були визначені перешкоди при залученні підприємствами коштів у вигляді кредиту (3):

1. Високі процентні ставки – 3,3.
 2. Вимоги ліквідної застави – 2,8.
 3. Банківська бюрократія – 2,4.
 4. Труднощі в отриманні довгострокових кредитів – 3,3.
 5. Недостатня інформація про кредитні ресурси – 2,5.
 6. Загроза втрати контролю над підприємством – 2,2.
 7. Вимоги розкриття інформації – 2,1.
- Головними перешкодами у кредитуванні під-

Проведено аналіз залучення кредитних ресурсів підприємства. Вказані основні напрямки підвищення ефективності кредитного капіталу

приємств залишаються висока вартість кредиту, його недостатнє заставне забезпечення, труднощі з

одержанням довгострокових кредитів. Це пояснюється тим, що довгострокові кредити ризикованіші для банку у зв'язку з нестабільним економічним становищем в Україні, невідомими перспективами валютного курсу гривні, порівняно високим рівнем інфляції та іншими чинниками (поведінка інвесторів, відносини з МВФ тощо). Окрім цього, додаткові фінансові вливання потрібні якраз "проблемним" підприємствам, банки ж надають кредити тим, які мають значний стабільний оборот і дохід. За останні роки в Україні існує тенденція щодо збільшення кількості збиткових підприємств, оскільки вони використовували кредитні ресурси в основному для отримання прибутку, а не для підтримки та розвитку підприємства. Саме це зумовлює небажання кредитних установ зміцнювати кредитну політику, а суб'єктів економічної діяльності змушує здійснювати пошуки альтернативних джерел кредитних ресурсів.

Вирішити труднощі з отриманням коштів, поліпшити фінансовий стан, зміцнити економічну безпеку можна за допомогою сучасної форми кредитування – овердрафту.

Овердрафт (контокорентний кредит) – форма короткострокового кредиту, сутність якого полягає у списанні коштів із розрахункового рахунку клієнта понад їх залишок (5).

Мета дослідження. Метою дослідження було вивчення проблем залучення кредитних ресурсів підприємствами.

Результати досліджень. Контокорентний кредит може використовуватися для: придбання засобів виробництва, готової продукції, виробничих запасів та подолання тимчасових фінансових труднощів. Характерними особливостями овердрафту є: визначення ліміту кредитування та можливість скасування кредитної угоди у будь-який час.

Від звичайної позики відрізняється тим, що кошти можна отримати без застави. При оверд-

рафті на погашення заборгованості спрямовуються всі кошти, що зараховуються на поточний рахунок клієнта, а тому обсяг кредиту змінюється в міру надходження коштів.

Овердрафт не зовсім зручний для капіталовкладень; як правило, це кредит під обігові кошти лише платоспроможним позичальникам.

Кредитування у формі овердрафту досить ризиковане для банку в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні.

Водночас варто наголосити на неврегульованості питань, пов'язаних із запровадженням овердрафту: по-перше, відсутнє законодавче визначення такого виду кредиту; по-друге, треба опанувати й адаптувати світовий досвід використання контокорентних кредитів тощо. Загалом існує ціла низка проблем, що потребують негайного розв'язання. Цьому мав би слугувати документ, у якому б визначився статус конкретного кредиту. Таким документом має бути Положення НБУ "Про кредитування", яке останнім часом не відповідає реаліям кредитного ринку України. Очевидними були вади цього Положення й у теоретичному плані, насамперед, стосовно поданої в ньому класифікації кредитів. Зрештою, в лютому 2004 року НБУ визнав Положення "Про кредитування" таким, що втратило силу.

Однак, за результатами опитування, майже половина кредитних операцій сьогодні відбувається в овердрафтній формі, і ця операція знаходиться на першій сходинці у рейтингу нових кредитних ресурсів.

Збільшити кредитні ресурси підприємство може не лише за рахунок кредитів банків чи інших кредитних установ, а ще й, як свідчить практика, значно більшою мірою – за рахунок кредиторської заборгованості.

Ця форма кредитування має свої переваги, однак вона не поліпшує фінансової стійкості й економічної безпеки підприємства. За несвоєчасну оплату товарів, робіт чи послуг, податків, комунальних платежів підприємство платить штрафи, проценти.

Якщо на рахунку підприємства є платіжні засоби, а строк розрахунків із кредиторами й працівниками підприємства ще не настав, то ці кошти, якщо встигнути, можна "запустити" в оборот. У цій ситуації такий кредит поліпшує фінансову стійкість підприємства.

У сучасних умовах господарювання значної шкоди економічній безпеці фірми завдає дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість – це товарний кредит споживачам на певний термін під проценти.

Дебіторська заборгованість має свої плюси і мінуси. Недоліком є те, що продавець несе прямі витрати оборотних засобів, у результаті чого уповільнюється швидкість їх обороту, а також побічні наслідки, пов'язані з ускладненням обліку і контролю. Проте водночас слід мати на увазі, що надання покупцям продукції у кредит призводить до зростання обсягу її реалізації, а відповідно, й до збільшення суми прибутку підприємства. Правильно розроблена і проведена кредитна політика щодо покупців (а саме: умови розрахунків із покупцями, встановлення граничних строків надання товарного кредиту, розроблення стандартів кредитоспроможності покупців, політики інкасації дебіторської заборгованості тощо) зменшують зростання ризику безнадійних боргів.

Прискорити інкасацію дебіторської заборгованості можна за допомогою векселів і факторингу.

Вексель став зручним механізмом розрахунків між підприємствами, бо саме з його допомогою можна відстрочити виплату партнерові "живих грошей". Використання перевідного векселя вирішує питання короткострокового фінансування, скорочуючи час розрахунків між підприємствами.

У рейтингу нових кредитних ресурсів авальювання векселя знаходиться на другій сходинці після овердрафту.

Використання векселя має ряд переваг:

- за відсутності обігових коштів можна виписати вексель;
- вексель може бути заставою під час отримання кредиту;
- вексель можна облікувати у банку й отримати готівку;
- під час розрахунку із постачальниками краще мати вексель, аніж дебіторську заборгованість;
- вексель дає змогу кредиторів передавати своє право вимоги іншим особам;
- вексель зменшує суму податку на прибуток.

Однак найголовнішим призначенням векселя є відстрочення платежу. Вексельні розрахунки сприяють зміцненню економічної безпеки підприємства, проте через нерозвиненість фондового ринку та значний ризик неплатежів в Україні вони перебувають на етапі становлення.

Зменшити ризик неплатежів і виникнення боргу можна за допомогою факторингу – операції переуступки боргових прав підприємства іншому суб'єктові (фактора) (4).

Фактор стає власником несплачених боргових вимог, беручи на себе ризик їхньої несплати. У результаті факторингової операції клієнт підприємства-фактора дістає можливість швидше

розрахуватися зі своїми боргами, запобігти виникненню сумнівних боргів, скоротити можливі витрати, що виникають через затримку платежів, та мати інші вигоди, за що він сплачує фактору певний процент. Договір факторингу, з одного боку, звільняє клієнта від збирання грошей зі своїх боржників, а з іншого, – розв'язує поточні проблеми його виробничої діяльності.

Фінансові вигоди постачальника при застосуванні факторингової операції:

1. Одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, доставши від фактора необхідні для цього обігові кошти.

2. Економія на невиправданих затратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту (постачальник перестає нести такі витрати: проценти за користування кредитом, витрати з оформлення кредиту, витрати, пов'язані з непередбаченим зростанням процентних ставок у країні та витрати на екстрену мобілізацію коштів при настанні терміну погашення кредиту або виплати процентів).

3. Економія за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за нижчими цінами.

4. Захист від втраченої вигоди у результаті втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті обігових коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу й підтримувати достатній асортимент товарів на складі.

5. Захист від втрат, пов'язаних із відсутністю чи недостатністю контролю за продажем і платежами. Факторинг гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові дорогі кредити в банку. Все це має позитивний вплив на зміцнення ефективності діяльності підприємства.

Найсуттєвішою проблемою розвитку факторингових послуг залишається неготовність переважної більшості вітчизняних банків до розвитку факторингового обслуговування. Інша склад-

ність чи проблема – неготовність переважної частини банків країни до середньострокових кредитів у нову для них галузь діяльності. Третя проблема пов'язана з недостатньою законодавчою базою. Недоліком факторингу для підприємств є вища вартість цієї послуги, порівняно зі звичайним кредитом.

Із метою розвитку в нашій країні факторингу необхідне прийняття спеціального закону "Про факторинг", аналогічно до закону "Про лізинг".

Друга пропозиція, пов'язана з розвитком факторингу в Україні, полягає в необхідності створення великих факторингових компаній, здатних успішно конкурувати з іноземними факторинговими компаніями, які зі збільшенням попиту прагнуть вийти на вітчизняний ринок.

Характерними особливостями вітчизняного кредитного ринку зокрема є :

- його обмежений та ризикований характер, що зменшує ймовірність отримання суб'єктами економічної діяльності необхідних кредитних коштів;

- високий рівень кредиторської та дебіторської заборгованостей суб'єктів господарювання;

- не вигідні для підприємств кредитні відносини, оскільки кредитні інститути віддають перевагу отриманню односторонньої вигоди при реалізації кредитних відносин із суб'єктами економічної діяльності, що змушує позичальників здійснювати пошук альтернативних способів залучення позикових ресурсів.

Механізм регулювання кредитних відносин на підприємстві включає два способи залучення позикового капіталу (2) (рис. 1): зовнішнє і внутрішнє залучення позикового капіталу.

Одним із інструментів зовнішнього залучення додаткових кредитних ресурсів є облігації. Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення його власником певних коштів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати власникові номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений у ньому із виплатою фіксованого процента.

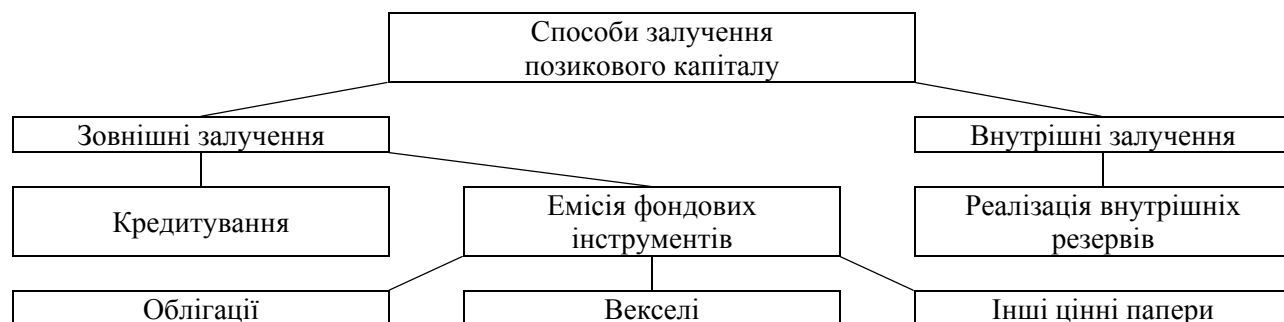


Рис 1. Способи залучення позикового капіталу як елементи механізму регулювання кредитних відносин

1. Етапи оцінки ефективності способів залучення кредитного капіталу та їхні структури

№	Напрямок аналізу	Характеристика етапу
1.	Оцінка здатності підприємства виконати	в майбутньому кредитні зобов'язання
2.	Виявлення потенційних способів залучення	кредитного капіталу
3.	Оцінка ефективності способів залучення	кредитного капіталу
3.1.	Оцінка вартості кредитного капіталу за №-ним способом його залучення	Порівняння відсотків та сум, що мають бути сплачені. Аналіз впливу вартості позичкового капіталу на платоспроможність тощо
3.2.	Оцінка швидкості кредитного капіталу за №-ним способом його залучення	Аналіз періоду реалізації кредитних відносин та їхній вплив на діяльність підприємства. Оцінка доцільності очікування за певним способом залучення кредитних ресурсів тощо.
3.3.	Оцінка ймовірності обсягу кредитних ресурсів	Аналіз кредитного ринку, ринків облігацій та векселів. Порівняння даного способу із аналогічним, що були реалізовані.
3.4.	Оцінка податкового навантаження за певною позичковою операцією	Визначення податкового навантаження за способами залучення кредитних ресурсів та їхнє порівняння.
3.5.	Оцінка впливу на фінансову господарську безпеку реалізації кредитних відносин за №-ною угодою	Оцінка ступеня впливу позичальника на фінансово-господарську діяльність підприємства за способом залучення кредитного капіталу.
3.6.	Оцінка стабільності умов способу залучення кредитних ресурсів	Оцінка умов реалізації кредитних відносин та ймовірності їхніх змін.
3.7.	Оцінка обмежень та інших негативних чинників, що виникають при реалізації кредитних відносин	Визначення максимального обсягу кредитного капіталу, що може бути наданий за способом його залучення. Порівняння рівнів максимального обсягу за способом залучення кредитного капіталу.
4.	Оцінка вартості диверсифікації способів	залучення кредитного капіталу
4.1.	Оцінка зменшення ризику відсутності кредитних ресурсів	Порівняння агрегованого показника із рівнями ризику окремих способів реалізації кредитних відносин.
4.2.	Оцінка привабливості структури позичкових ресурсів	Порівняння із показниками окремих способів залучення кредитних ресурсів
5.	Аналіз упровадження стратегії залучення	кредитного капіталу

Облігації, як інструмент залучення кредитного капіталу, є привабливішими, на відміну від самого кредиту, а саме:

- проценти за використання кредитних ресурсів (облігацій) встановлює емітент-підприємство;
- обсяг капіталу, що може залучатися, встановлюється на фондовому ринку на підставі попиту, але не більше 25% від статутного капіталу;
- відсотки за облігаціями менші, ніж відсотки за кредитами;
- напрямки, за якими використовуються кредитні ресурси, є ширшими й не мають чіткого визначених меж;
- власники облігації не мають безпосереднього

впливу на діяльність підприємства та право отримувати конфіденційну інформацію;

- терміни залучення позичкового капіталу є коротшими при наявності попиту на даний вид облігації, оскільки потенційних позичальників більше і процес встановлення довіри не такий трудомісткий.

Доцільно, на нашу думку, звернути увагу й на проблему залучення ТОВ "Завод газорозрядних ламп" до довготермінових кредитів та визначення ролі облігації як інструмента залучення довготермінових кредитних ресурсів, який заповнюватиме вільну нішу цього проблемного та міливого сегмента кредитного ринку.

Банківські кредити є одним із найпоширені-

ших способів залучення довготермінових позичкових ресурсів у розвинутих країнах. В українській економіці простежується зовсім протилежне – кредитні установи надають перевагу стратегії задоволення короткотермінових потреб позичальників у кредитних ресурсах, що стримує їх у здійсненні довготермінових потреб. Залучення ж кредитних ресурсів на довгостроковий період, тобто більше одного року, за допомогою облігації може бути додатковим інструментом для підприємства.

Хоча залучення кредитного капіталу за допомогою облігацій підприємств є перспективним і привабливим способом, але через нормативну невизначеність у сфері обігу та випуску фондових інструментів вітчизняний ринок корпоративних облігацій перебуває на стадії розвитку. Його частка (станом на 01.01.2001 року) становила 0,56 % від сукупного обсягу фондового ринку (1). Саме тому ринок векселів посідає провідне місце у структурі корпоративного ринку цінних паперів. Пріоритетність цього сегмента фондового ринку пов'язана з поширеністю комерційного кредитування, наявністю розроблених і апробованих методик та схем його реалізації підприємствами України одне одному. Відсутність досвіду й методик оцінки доцільності залучення кредитних ресурсів за допомогою облігацій, методів і алгоритмів визначення ефективної структури джерел кредитного капіталу стримують активність вітчизняних підприємств на ринку облігацій.

Одним із напрямків поліпшення та ефективності залучення кредитного капіталу суб'єктами економічної діяльності є розробка на державному рівні рекомендаційних методик оцінки ефективності джерел залучення кредитних ресурсів, а на рівні ТОВ "ЗГРЛ" – внутрішніх нормативних методик, адаптованих до особливостей його дія-

льності.

Прийняття підприємства до розробки механізму емісії і розміщення власних облігацій на фондовому ринку є потенційним кроком до поліпшення процесу залучення кредитних ресурсів, адже диверсифікувати свої джерела коштів і доходів мають не лише кредитні установи, а й підприємства.

Методики повинні розроблятися на базі відповідного алгоритму (табл. 1).

Слід також звернути увагу на те, що з розвитком вітчизняного фондового ринку, а саме такого його сегмента, як ринок облігацій, залучення підприємством кредитних ресурсів поліпшить не лише ступінь надходження їх до підприємств, а й дасть змогу створити конкуренцію банківському кредитуванню, що забезпечить зниження процентної ставки за банківськими кредитами; поліпшення умов кредитування (моніторингу та впливу кредитних установ на діяльність підприємств тощо) та створення передумов до розвитку довготермінового банківського кредитування й інших видів залучення кредитних ресурсів.

Висновок. 1. Використання підприємством сучасних форм кредитування (овердрафт, факторинг, вексельні кредити), залучення оптимальних обсягів, позичених коштів сприяє зміцненню його економічної безпеки та підвищенню ефективності діяльності.

2. Залучення підприємством кредитних ресурсів за допомогою такого інструменту як облігації має стати не панацеєю чи єдиним способом їхнього залучення, а лише додатковим щодо кредитування методом, оскільки має на меті зменшити ризик неотримання у повному чи достатньому обсязі грошових ресурсів, необхідних йому для розвитку своєї діяльності.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства // *Фінанси України*. – 2005. – №3. – С. 117-128.
2. Горілей О.С. Облігації – інструмент залучення позикових коштів підприємств // *Фінанси України*. – 2001. – №11. – С.30-33.
3. Кот Л. Перспективи розвитку окремих напрямків кредитування в Україні // *Фінанси Укра-*

їни. – 2003. – №2. – С.71-78.

4. Колесова І.В. Використання факторингу в управлінні фінансовими корпораціями // *Фінанси України*. – 2003. – №3. – С. 135-143.

5. Олексієнко С.М. Особливості кредитування за поточними рахунками // *Фінанси України*. – 2004. – №7. – С. 116-122.

УДК 338.43.01:636.2:658.512
© 2007

*Сосновська О.О., кандидат економічних наук,
Галич О.А., кандидат економічних наук,
Полтавська державна аграрна академія*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ТА НАПРЯМИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми.

Важлива роль у вирішенні проблеми забезпечення населення України високоякісними продуктами харчування належить м'ясопродуктовому підкомплексу. Саме рівень споживання м'яса та м'ясопродуктів сприяє гармонійному розвитку фізичних здібностей людини. Проте останніми роками, в силу як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, результативність роботи м'ясопродуктового підкомплексу суттєво знизилася, що обумовило погіршення рівня забезпечення населення м'ясом і продуктами його переробки, а підприємств м'ясопереробної промисловості – сировиною.

Відтак дане дослідження, пов'язане з вирішенням проблем формування і розвитку ринку м'яса та продуктів його переробки в умовах сьогодні, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Певну значимість у дослідженні проблем становлення та функціонування ринку м'яса в сучасних умовах мають праці В.Я. Меселя-Веселяка, О.В. Мазуренка, О.В. Березіна, П.С. Березівського, І.П. Бобчука, М.В. Калінчика, М.М. Ільчука, Т.М. Одинцової та інших науковців. У їх роботах досліджується економічний механізм формування та функціонування м'ясопродуктового підкомплексу в ринкових умовах; розглядається сучасний стан виробництва м'яса сільськогосподарськими товаровироб-

Досліджено сучасний стан розвитку м'ясопродуктового підкомплексу, особливості відносин підприємств його учасників, досягнутий рівень ефективності виробництва м'яса й переробки продукції вирощування худоби та птиці.

никами та рівень розвитку м'ясопереробної промисловості в Україні; економічні відносини підприємств-учасників підкомплексу. Незважаючи на це,

значна частина питань, що стосуються забезпечення ефективного функціонування м'ясопродуктового підкомплексу, є недостатньо дослідженими.

Мета дослідження. Ціллю нашого дослідження є оцінка сучасного стану розвитку м'ясопродуктового підкомплексу та опрацювання організаційно-економічних напрямів його розвитку й підвищення ефективності функціонування.

Результати дослідження. М'ясопродуктовий підкомплекс – одна з головних продуктових вертикалей у виробництві та переробці продукції тваринництва. Її головне призначення – забезпечити потреби населення в м'ясі та м'ясних продуктах. Поряд із основною, з побічної продукції та відходів переробки м'яса одержують цінні кормові добавки: м'ясо-кісткове і кров'яне борошно, ферментну і шкіряну сировину.

Основними чинниками, якими визначаються обсяги виробництва та якості м'ясної продукції в сільському господарстві, є: рівень вгодованості та вагові кондиції тварин, якість годівлі, а в м'ясопереробній промисловості – якісні технології, що забезпечують своєчасну, глибоку переробку при мінімальних втратах сировини, у торгівлі – своєчасний продаж та наявність потужностей для зберігання продукції.

Динаміка виробництва м'яса в Україні (у господарствах усіх категорій, у забійній вазі), тис. т

Види м'яса	1986-1990 рр.	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.
Усього	4309	4358	2294	1663	1597
у т.ч. яловичина і телятина	1976	1986	1186	754	562
свинина	1536	1576	807	676	494
баранина і козлятина	43	46	40	17	16
м'ясо птиці	696	708	235	193	497
м'ясо кролів	45	30	19	14	13
кони́на	13	12	7	9	15

Обсяги виробництва м'ясопродукції залежать, по-перше, від поголів'я тварин та їх продуктивності, по-друге, від потужності м'ясопереробних підприємств. В Україні для виробництва м'яса та м'ясопродуктів використовуються практично всі види домашніх тварин. Їх співвідношення в загальному балансі м'яса подане в табл. 1.

Раціональна межа виробництва м'яса у 2005 році становила 4134,7 тис. т, а критична – 2346,4 тис. т (2). Рівень споживання цієї продукції в розрахунку на одну особу в рік знизився з 68 кг у 1991 році до 31,1 кг – у 2000 році, при мінімальній нормі 52 кг та раціональній нормі споживання в рік 83 кг. Лише з 2004 року спостерігається тенденція до зростання споживання м'яса. У 2005 році цей показник досяг 34,5 кг на душу населення. Таким чином, із 1995 р. в Україні виробляється м'яса менше критичної межі: фактичний рівень споживання становить 66% до мінімального рівня й 41,5% – до раціонального. Це обумовлює необхідність зовнішньої закупівлі м'яса та м'ясопродуктів, аби запобігти погіршенню білкового забезпечення раціонів харчування.

Скорочення виробництва м'яса і м'ясопродуктів є водночас причиною і наслідком незадовільного функціонування всієї продуктової вертикалі. Причина полягає в стрімкому зменшенні відгодівельного поголів'я тварин та хронічному недовантаженні потужностей переробної промисловості. Так, за період із 1991 по 2004 рік в усіх категоріях господарств України загальне поголів'я великої рогатої худоби скоротилося від 24623,4 тис. голів до 7712,1 тис. голів, тобто у 3,2 рази; свиней – від 19326,9 тис. до 7321,5 тис. голів – у 2,6 рази; птиці всіх видів – із 246104 тис. до 142374 тис. голів – у 1,7 рази. До цього слід додати, що виробництво продукції тваринництва залишилося нерентабельним: по виробництву приросту живої маси великої рогатої худоби рівень збитковості складав у 2005 році 40,5%, свиней – 16,9, овець і кіз – 26,7%.

Важливим принципом формування м'ясопродуктового ринку регіону є повна насиченість його вітчизняними продовольчими товарами високої якості за доступними цінами. Зниження обсягів виробництва аграрної продукції, високі ціни матеріальних ресурсів, зниження платоспроможності населення обумовили подальше зниження виробництва продуктів її переробки.

На ринку переробки м'ясної сировини переваги мають великі м'ясопереробні підприємства, які поступово витісняють дрібні заводи й цехи, та завдяки рекламі, якості продукції, ефективній дистрибуції завойовують споживача. Однак, як

показали наші дослідження, їх виробничі потужності використовуються не на повну потужність. Так, у Полтавській області до таких підприємств можна віднести КП «Полтавський м'ясокомбінат», «Кременчукм'ясо», Миргородський м'ясокомбінат. Коефіцієнт використання виробничої потужності даних підприємств становить, відповідно, 40 %, 90 %, 60 %.

Внаслідок цього спостерігається не лише зменшення виробництва та споживання населенням м'яса і м'ясопродуктів, а і скорочення виробництва в галузях, які забезпечують продуктовою вертикаль матеріально-технічними ресурсами. В нинішніх умовах продуктова вертикаль потребує сучасного ефективного обладнання для первинної переробки худоби, фасувальної і пакувальної техніки, холодильного та енергетичного устаткування. Розробка і впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій дадуть можливість перейти на поглиблену переробку худоби і птиці, налагодити випуск нових видів м'ясних продуктів із високою біологічною цінністю.

Однак, не можна збільшити споживання м'яса та м'ясопродуктів і без добре організованої оптової й роздрібною торгівлі. У 2005 році каналами реалізації худоби і птиці були переважно ринки, власні магазини і ларьки, а також система громадського харчування та переробні підприємства. За даними Держкомстату України, із загального обсягу м'яса, яке споживається населенням, лише 30% продається через роздрібну мережу, решта (70%) реалізується на продовольчих ринках. Це означає, що державному регулюванню підлягає менше третини ринку.

Дослідження м'ясопродуктового ринку України доводить, що проблеми адаптації м'ясопродуктового підкомплексу до ринкових умов не можуть бути вирішені лише на рівні окремих суб'єктів господарювання, тому виникає необхідність формування цілісної системи управління адаптацією на загальнодержавному, галузевому, регіональному рівнях та на рівні підприємств із метою вдосконалення системи економічних відносин в АПК, удосконалення системи цін, дотацій, кредитів, системи оподаткування.

Для ефективного функціонування ринку м'яса – за умови існування функціональних і технологічних взаємозв'язків у м'ясопродуктовому підкомплексі – необхідно активізувати заходи щодо створення корпоративних, кооперативних та асоційованих структур, інших інтеграційних об'єднань. Створення інтеграційних формувань має бути спрямованим на збереження цілісних технологічних комплексів, встановлення опти-

мальної рівноваги між попитом та пропозицією м'ясопродукції, захист вітчизняних виробників.

Висновки. З метою ефективного функціонування м'ясопродуктового підкомплексу АПК необхідно забезпечити:

- інтенсивне відтворення м'ясних вітчизняних і зарубіжних порід худоби;
- створення і відродження великих механізованих комплексів із відгодівлі тварин та їх гарантоване забезпечення повноцінними кормами;

БІБЛІОГРАФІЯ

1. *Кириленко І.Г.* Розвиток аграрної політики у нарощуванні та споживанні м'яса і м'ясної продукції в Україні // *Економіка АПК.* – 2005. –

- прискорення розвитку традиційних галузей свинарства, скотарства та промислового птахівництва;

- ефективне використання виробничих потужностей м'ясопереробної промисловості;

- розширення мережі фірмової торгівлі, і на цій основі – вивчення реального платоспроможного попиту населення на м'ясо та м'ясопродукти вітчизняного виробництва.

№10. – С. 29-36.

2. *Хорунжий М.Й.* Організація агропромислового комплексу. – К., 2001. – 382 с.

*Котляров Л.Д., кандидат экономических наук,
Международный Славянский университет, г. Харьков*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Постановка проблемы. В условиях формирования рыночной экономики и активных процессов интеграции Украины в мировое содружество наиболее актуальными на

Дослідження показали, що для підвищення конкурентноздатності сільськогосподарської продукції вітчизняних товаровиробників сьогодні потрібні інвестиції. Для рішення цієї проблеми без допомоги держави не обійтися. У статті дається визначення поняття "конкурентноздатність".

современном этапе становятся вопросы конкурентоспособности продукции. Перед отечественными производителями сельскохозяйственной продукции стоит большая задача её повышения.

Анализ основных исследований и публикаций по данной проблеме. В научных исследованиях конкурентоспособность рассматривается неоднозначно. В западной литературе она определяется как способность фирмы разрабатывать и изготавливать (производить) товары и услуги или высшего качества, или по ценам, значительно ниже, по сравнению с конкурентами (11).

Рассматривая конкурентоспособность субъекта, М. Портер (один из ведущих исследователей конкуренции в мире) отмечает, что "... успех фирмы в состязании с конкурентами, прежде всего, зависит от положения в стране" (10).

Данную проблему рассматривают в своих работах ученые-экономисты: С. Кваша (6), В. Дикань (5), Ю.Ф. Наумов (8), Б.В. Буркинский, А.А. Стрежец (3) и другие.

Доктор экономических наук З. Борисенко отмечает, что "там, де успішно працює конкуренція, такі показники, як ціни, якість продукції та інші параметри виробництва не повинні і просто не можуть бути встановлені державою. Всі вони успішно регулюються ринком. Втручання держави тільки погіршує ситуацію. Ці елементарні речі, на жаль, далеко не завжди усвідомлюються тими, хто у нас керує економічними процесами. У результаті рік у рік маємо такі негативні явища, як регулярні змови на ринках пального і мастил у період посівної та на час збирання врожаю, зростання цін" (2).

Но здесь надо заметить, что еще автор новой системы взглядов на роль государства в развитии рыночной системы Дж. М. Кейнс показал, что система рыночных экономических отноше-

ний не является современной и саморегулируемой, а экономический рост и максимальная занятость могут быть обеспечены лишь при активном вмешательстве государст-

ва в экономику. И сегодня, в XXI веке, должно быть государственное регулирование экономики.

Ученые-экономисты, которые занимаются данной проблемой, отмечают, что на конкурентоспособность влияют многие проблемы, в том числе инфраструктура рынка в товарном хозяйстве, игнорирование интенсификации по отношению к инфраструктуре рынка, собственность и формы хозяйствования и другие.

Сегодня по-прежнему встает вопрос определения понятия „конкурентоспособность”, хотя начались исследования Адамом Смитом о конкурентных преимуществах, Давидом Риккардо „самая безукоризненная теоретическая модель совершенной конкуренции” и другими экономистами.

Ряд украинских ученых понятие „конкурентоспособность” определяют как многоплановую категорию на уровне товаропроизводителя (отрасли) и страны.

В отношении отрасли, по нашему мнению, надо рассматривать как конкурентов, субъектов, производящих одни товары (продукцию) и соперничающих между собой.

Что касается конкурентоспособности на уровне страны, то здесь следует отметить следующее. Например, ученые США „конкурентоспособность” определяют как степень, с которой страна в условиях рынка производит товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, формируя и увеличивая при этом доходы своих граждан (8).

При изучении предмета исследования, нами выявлено, что единого определения понятия „конкурентоспособность” нет. Каждый исследователь использует, на его взгляд, наиболее приемлемое определение, так как действительно это понятие многогранное, многоплановое.

Например, английский экономист Энок К. от-

мечает, что конкурентоспособность – это „представление покупателю преимуществ в цене, скорости доставки товара, техническом обслуживании и т. д., обеспечивающих производителю возможность реализации своих товаров и ущерб конкурентам” (1).

Целью работы было исследование необходимости инвестиций в аграрную сферу для повышения конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей.

Результаты исследования. Конкурентоспособность – это комплексная категория; ее преимущества окончательно реализуются в торговле, но базис конкурентных преимуществ создается во всех сферах производства. В рыночной системе хозяйствования категория „конкурентоспособность” – одна из главных; экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и другие возможности не только отдельного хозяйства, региона, но страны в целом (4).

Основными факторами, непосредственно влияющими на конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, являются природные и трудовые ресурсы, условия спроса на внутреннем рынке, стратегия предприятий (фирм) по достижению конкурентных преимуществ и конкурентной борьбы на рынке.

Повышение конкурентоспособности отечественного производителя в значительной мере зависит от эффективной системы мобилизации всех ресурсов для осуществления инвестирования и инновационной деятельности, а также управления ими. В Украине не всегда это получается в аграрной сфере.

Возвращаясь к высказываниям ученого-экономиста З. Борисенко, надо с ним согласиться, так как ситуация на рынке нефтепродуктов в Украине ненормальная. Например, весной 2005 г. (во время посевной кампании) цены на бензин возросли более, чем на 10%. Но такая ситуация была не только в 2005 г., а складывается постоянно. Так, корреспондент газеты „Зеркало недели” пишет о том, что на рынке нефтепродуктов действуют монополисты. Так, по данным Минтопэнерго Украины, оптовые цены на бензин А-95 возросли на половину. Почему? Расчеты рентабельности нефтеперерабатывающих заводов и сети заправочных станций свидетельствовали, что она достаточна, чтобы цены не повышать. Антимонопольный комитет Украины не наказывает нарушителей конкурентного законодательства. Политики (депутаты) по этому поводу провозглашают, что будет усилен контроль,

но все остается без изменений, а потребители (предприятия, население) страдают, но зато в отрасли нефтепродуктов работники имеют среднемесячную заработную плату более 1700 гривен, что в 4 раза выше, чем в среднем по Украине. (См. газету „Зеркало недели” от 20-26 августа 2005 г.)

Сложное положение на рынке мяса и молочной продукции. Закупка мяса у населения в основном идет через посредников, которые покупают у крестьян мясо по 8-9 гривен за 1 килограмм живого веса (в Харьковской области), а потом цена монополизирована до 28-36 гривен (г. Харьков). Теряет производитель, теряет потребитель, а посредники (перекупщики) обогащаются. Государство не принимает меры – должно быть государственное регулирование.

Проблема на рынке молока связана с ограничением конкуренции. Закупки молока производит один заготовитель в Харьковской, Полтавской и других областях. Отсутствие конкуренции дает возможность снижать закупочную цену, и дело доходит до того, что крестьянам невыгодно продавать молоко – как следствие идет снижение поголовья коров. Так, молоко зимой закупается по 1,5-1,7 гривны за 1 литр, летом – 50-65 копеек, а реализуется по 2,4-2,7 гривен.

“Сахарная проблема”: постоянное повышение цен в летний период в два раза и более. Так, цена на сахар доходит до 5 грн. 70 коп. Дельцы в торговле создают дефицит (хотя сахара на складах достаточно). Этим нарушается конкурентное законодательство. В 2005 г. сахарной проблемой занималось даже правительство Украины, но положительного результата потребитель не получил.

Аналогична ситуация на овощном рынке. Как быть мелким товаропроизводителям и фермерам, выращивающим овощи? Все мелкие овощные магазины, ларьки (а их сотни) в г. Харькове, например, закрыты, а созданы супермаркеты, которые диктуют цены. Фермерам туда не пробиться. В торговых залах этих супермаркетов практически отступает конкуренция. С ликвидацией мелких магазинов пострадали потребители. Если раньше можно было купить продукты рядом, то теперь надо ехать в супермаркет транспортом. Ликвидация мелких магазинов, мы считаем, не способствует развитию предпринимательства и конкуренции в аграрной сфере.

На современном этапе конкурентоспособность в нашей стране имеет свои особенности в аграрной сфере:

- конкурентоспособность касается каждого хо-

зайства (товаропроизводителя);

- конкурентоспособности присуще непостоянство, предприятие будет существовать, пока удерживает конкурентные преимущества;

- конкурентоспособность может быть оценена среди группы предприятий;

- конкурентоспособность предприятия оценивается потребителями;

- конкурентоспособность определяется условиями экономического развития страны.

Понятие „конкурентоспособность”, по нашему мнению, можно определить как возможность сбыта товара на рынке (для продукции сезонного спроса) и во времени. И не только для индивидов и удовлетворения их потребностей, но и для массы покупателей, удовлетворения общественных потребностей. На рынке надо продавать не только товары, но и комплекс услуг, важных для покупателя.

Рассматривая конкурентоспособность субъекта хозяйствования, следует отметить, что в аграрной сфере она находится сегодня в начальной стадии. Различают прямые и непрямые способы оценки конкурентоспособности. Непрямые способы субъектов хозяйствования (сельскохозяйственных предприятий), которые включают оценку себестоимости продукции, прибыли, уровня рентабельности и другие, активно используются. Прямые способы не разработаны.

В условиях конкуренции высоких результатов добиваются те сельскохозяйственные предприятия (субъекты хозяйствования), которые вырабатывают качественную продукцию, удовлетворяющую потребностям потребителей при низкой себестоимости. Об этом свидетельствует и анализ работы сельскохозяйственных предприятий разных форм собственности.

В Луганской области, например, в результате реформирования КСП создано 397 новых формирований, из них 23% – частные предприятия. О том, как некоторые из них работают, говорят цифры: в среднем за три года (2000-2002) хозяйства получили чистого дохода на 100 га сельскохозяйственных угодий (КСП им. Кирова – 7,4 тыс. грн.; общество с ограниченной ответственностью „Благодатная Нива” – 10,3 тыс. грн.; частное предприятие (ЧП) „Довжанское” – 24,2 тыс. грн. В ЧП „Довжанское”, по сравнению с

им. Кирова, дохода получено с единицы площади в 3,3 раза больше).

ЧП „Довжанское” по размерам земельных угодий самое меньшее. Оплата труда там в 2002 г. составляла 377 грн. в месяц. Это дало возможность закрепления кадров наемных рабочих и выполнения всех работ с высоким качеством (и более низкой себестоимости продукции), что обеспечивает конкурентоспособность предприятия.

Однако не все предприятия могут обеспечить производство конкурентоспособной продукции. Сегодня в агропромышленном комплексе Украины сложилась критическая ситуация. Фондооснащенность за последние 15 лет сократилась более, чем в восемь раз. Сельхозпредприятия обеспечены техникой всего на 40-60% от нормативов. Необходимы инвестиции.

Выводы. 1. Для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий на современном этапе нужны инвестиции. Об этом говорят также многие ученые и практики. Без помощи государства не обійтись: необходимо принять соответствующие законы.

2. Антимонопольный комитет Украины слабо контролирует конкурентное законодательство. Он должен принять все меры против монополистов, которые повышают цены, снижают производство и т. д.)

3. На рынках мяса, молока, овощей сегодня слабо действуют рыночные механизмы, поэтому необходимо государственное регулирование. Система супермаркетов не решает проблему конкуренции; видимо, необходимо вернуться назад и создавать мелкие магазины, особенно для торговли овощами и фруктами. Это будет способствовать развитию предпринимательства в сельском хозяйстве. В небольшие магазины смогут поставлять свою продукцию и фермеры.

Перспективы дальнейших исследований. В целом проблемы, касающиеся конкурентоспособности в аграрной сфере относятся к числу наиболее актуальных и важных проблем и требуют дальнейшего исследования.

Говоря о прямых способах оценки конкурентоспособности, в первую очередь, надо рассматривать проблемы, связанные с ценами, емкостью рынка, сбытом продукции.

БИБЛІОГРАФІЯ

1. *Азов Г. А.* Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Азов Г. А. – М.: Центр экономики и маркетинга. – 1996. – 324 с.
2. *Борисенко З.* Конкурентна політика як передумова ефективності ринку / Борисенко З. // Економіка України. – 2006. – №5. – С. 28.

3. *Буркинський Б. В., Стрежець А. А.* Економічна оцінка конкурентоспособності / Буркинський Б.

- В., Стрежец А. А. // Одесса. ИПР и ЭЭИ НАНУ. – 1998. – 179 с.
4. Бутко Н. Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности экономики / Бутко Н. // Экономика Украины. – 2004. – №8. – С. 40-46.
5. Дикань В. Управление качеством продукции как фактор конкурентоспособности предприятия / Дикань В. // Экономика Украины. – 1996. – №1.
6. Кваша С. Конкурентоспособность вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ. / Кваша С., Лука О. // Экономика Украины. – 2003. – №10. – С. 79-85.
7. Корминов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность / Корминов Ю. // Экономист. – 1997. – №1.
8. Наумов Ю. Ф. Про конкурентоспроможність аграрних підприємств у сучасних ринкових умовах / Наумов Ю. Ф. // Экономика АПК. – 2003. – №8.
9. Наумов Ю. Ф. Про конкурентоспроможність аграрних підприємств у сучасних ринкових умовах / Наумов Ю. Ф., Лохотова І. Г. // Экономика АПК. – 2003. – №8. – С. 125.
10. Портнер М. Международная конкуренция / Портнер М. – М.: Международные отношения. – 1993. – С. 92.
11. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини // Філіпенко А. С., Боринець С. Я., Вергун В. А. // – К.: Либідь. – 1992. – С. 72.

УДК 331.522.4:331.5
© 2007

Гафіяк А.М., викладач,

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка,

Шамота Ю. Ю., асистент,

Полтавська державна аграрна академія

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми.

Найважливішим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Ринок праці, що займає одне з провідних місць у системі ринкових відносин, зараз виступає своєрідним індикатором підвищення ролі людського фактора. Покращання ефективності використання трудових ресурсів на сучасному етапі є стратегічним завданням розвитку світової та української економіки в майбутньому.

На етапі трансформації економіки України в соціально-ринкову, проблеми функціонування ринку праці набувають статусу першочергових. В умовах перехідного періоду (коли проходить становлення досконалих трудових відносин) ситуація на вітчизняному ринку праці характеризується суттєвими негативними тенденціями.

Аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми. У працях зарубіжних та вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом трудових ресурсів, їх оцінкою та управлінням. Серед науковців, які надають значної уваги дослідженню трудових ресурсів, слід, передусім, виділити Г.Т. Завіновську, Д.Т. Богиню, О.А.Грішнова, П.Ю.Буряк, Б.А.Карпінського, М.І.Григор'єву, Г.В.Осовську, О.В.Крушельницьку, Н.Л.Маренко, Е.А.Алимарина та ін.

Незважаючи на значну пізнавальну роль категорії „зайнятість” у системі економічних категорій та її практичну спрямованість, вона не отримала чіткого обґрунтування: свідченням цього є не лише широкий спектр поглядів учених щодо її змісту, але й значна розбіжність (1, С.11-13). Так, в „Економічній енциклопедії” за редакцією Л. Абалкіна зайнятість населення розглядається як „діяльність громадян, пов'язана із задоволенням їх особистих потреб, що зазвичай, приносить їм заробіток (трудоий дохід)”.

Одна з основних макроекономічних проблем

Висвітлюється світовий досвід управління трудовими ресурсами на ринку праці. Розглянуто проблеми функціонування ринку праці в Україні та за кордоном. Запропоновано перспективні напрямки регулювання молодіжної зайнятості, ефективні методи оцінки роботи керівників і спеціалістів.

перехідного періоду – це формування розвинутого ринку праці в Україні, дотримання належної збалансованості між вільними робочими місцями та вільними з виробництва

працівниками й тому вимагає своєчасного вивчення та аналізу (2, С. 23-27).

Мета дослідження: проаналізувати проблеми ринку праці в Україні та за кордоном.

Результати дослідження. В умовах перехідної економіки, спаду виробництва та зростання безробіття особливої уваги вимагають соціально-економічні проблеми молодого покоління, передусім ті, що стосуються його трудової діяльності. Формування ринку праці в Україні за останні роки проходить в умовах різкого зростання пропозиції робочої сили й майже адекватного скорочення попиту на неї. На думку авторів, не звертаючи уваги на існуюче зниження значення праці як базової соціальної цінності, перспективи свого соціального становлення молоді достатньо чітко пов'язує з вирішенням проблем професійного вибору, можливістю самореалізації в обраній сфері трудової діяльності.

Ринкові відносини вимагають вагомий зміни традиційних підходів до організації роботи з молоддю в напрямку її гуманізації, посилення гнучкості та динамічності відповідно до зміни суспільних умов. Враховуючи світовий досвід і вітчизняну специфіку, автори вважають, що перспективними напрямками регулювання молодіжної зайнятості може бути формування в рамках державної системи професійної освіти необхідної правової, соціально-економічної, інформаційної, матеріальної бази її розвитку. Також перспективними напрямками регулювання молодіжної зайнятості залишається якісне оновлення форм і методів роботи з молоддю та включення системи профорієнтації молоді в структури управління на всіх рівнях, забезпечення цілісності функціонування різних структур у системі професійної освіти, включаючи навчальні заклади, служби зайнятості, соціальні

служби, молодіжні організації.

Якщо процес підбору персоналу здатний функціонально забезпечити реалізацію стратегії організації, його треба брати до уваги вже на етапі розробки стратегічних планів розвитку компанії. Підприємство-роботодавець – відповідно до своїх стратегічних планів розвитку – визначається зі строками залучення спеціаліста в організацію, кваліфікаційними вимогами до кандидатів, бюджетом на утримання спеціаліста. На підставі такої інформації компанія готує план підбору спеціаліста на певну вакансію. Для цього проводиться аналіз робочого місця, який дає змогу отримати інформацію про коло діяльності спеціаліста, його цілі, завдання, ступінь відповідальності, сутність робочого процесу, перелік виробничих операцій та час на їх виконання спеціалістом, умови організації такого робочого місця, кваліфікаційні й особисті вимоги до спеціаліста, рівень оплати.

Окрім того, вдосконалення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах має спиратися на вироблений зарубіжний досвід. Йдеться, передусім, про узагальнення й запровадження керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно державного фінансування й стимулювання внутрішньої підготовки кадрів, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування та застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників до високоефективної трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (3).

У країнах із розвинутою ринковою економікою держава, беручи на себе основний фінансовий тягар підготовки та перепідготовки кадрів, створює єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та підприємств. Цей механізм включає стимулювання з боку держави освітянської активності самих підприємств, кооперацію останніх із навчальними закладами, а також акумулювання й перерозподіл коштів підприємств з метою підготовки та перепідготовки робочої сили. Взаємодія держави і підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування податкової політики, регулювання соціального страхування та забезпечення, ство-

рення інформаційної й правової інфраструктур.

В економічно розвинутих країнах значна увага надається осучасненню систем оцінки різних категорій персоналу. Передовсім значно збільшується застосування самооцінки персоналу. Активне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень є характерною особливістю сучасних систем стимулювання на Заході. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їхній розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції та її частки в загальному обсязі виробництва. У зарубіжних підприємствах (організаціях) здебільшого запроваджено погодинну оплату праці робітників. Це зумовлено тим, що нині пріоритетного значення набуває не кількість, а якість товарів. У багатьох зарубіжних країнах поширено досить оригінальні системи преміювання: у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається стала тенденція до індивідуалізації заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Механізм індивідуалізації заробітної плати включає як диференціацію умов наймання, так і регулярну оцінку заслуг персоналу безпосередньо в процесі трудової діяльності.

Висновки. Виняткова корисність залучення працівників до управління виробництвом доведена зарубіжним досвідом. Характерною особливістю сучасного виробництва за кордоном слід вважати перехід до різноманітних колективних (групових) форм організації праці, включаючи спільне виконання окремих завдань (контроль якості, обслуговування виробництва, навчання).

Так, впровадження зарубіжного досвіду вже зараз можна побачити на багатьох вітчизняних підприємствах, до яких, на жаль, не відносяться підприємства вугільнодобувної галузі. Це, з нашого погляду, пов'язано, перш за все, з відсутністю престижу роботи в цій галузі, насамперед, серед молоді, тобто серед майбутнього трудового ресурсу. Зараз на шахтах працюють здебільшого старі кадри, а також молодь, якій не „по кишені” отримати бажану вищу освіту. В результаті цього маємо низько кваліфікований персонал, низьку продуктивність праці тощо.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Маренкова Н.Л. Алимарина Е.А. Управління трудовими ресурсами. Серія „Вища освіта” М.: Московський економіко-фінансовий інститут. Ростов-на Дону: Фенікс, 2004. – 448 с.
2. Мочерний С.В. Політична економія: Навч. по-

сіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 687с.

3. Юрченко В.В., Романишин В.О. Ринок праці України: сучасний стан та шляхи реформування. – Актуальні проблеми економіки, 2004. – №6 (36).