

3. Деятельность фермерских хозяйств Крыма (по материалам обследования за 2003 год). Госкомстат Украины. Управление статистики и сельского хозяйства и окружающей среды. – Симферополь, 2004. – С. 10.
4. Махортов Ю. А. Становление и развитие фермерских хозяйств Луганской области // Економіка АПК. – 2002. – №7. – С. 44 – 48.

Банах Ю.В.

ПЕРЕДУМОВИ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. У складний для України період становлення ринкових відносин украї важливим є збереження промислового комплексу, його структурне перетворення і забезпечення подальшого науково-технічного розвитку [1, с. 9]. Створення інноваційної сфери у вітчизняній економіці є важливим завданням та умовою становлення економічної незалежності нашої держави.

Аналіз останніх досягнень та результатів. Враховуючи актуальність проблеми реструктуризації економіки, з її інноваційним вирішенням, в цілому світі цією проблематикою займається велика кількість науковців, дослідників та практиків. Аналіз літературних джерел [2, 3] свідчить про спроби знайти найоптимальніший варіант виходу з кризи, економічного розвитку суспільства та процвітання підприємств, яким є реструктуризація підприємства.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Постановка завдань. Принципова реструктуризація підприємств і галузей часто є шансом подолання складнощів та подальшого стрімкого розвитку підприємств. Однак кожне підприємство є особливим, неповторним, з своїми можливостями та слабкостями. Тому передумовою реструктуризації є поглиблений аналіз стану чи діяльності підприємства та проведення вступної економічної оцінки.

Виклад основного матеріалу. Доброю практикою є те, щоб розвинутий економічний аналіз випередити техніко-економічною оцінкою і оцінкою фінансового результату, яка взагалі є оцінкою ефективності господарювання майном і капіталами фірми. Отримані результати цієї оцінки трактується як основа для формулювання гіпотез на тему недоліків існуючого стану і умов, необхідних для виправлення ситуації [4,5]. На цій основі будується концепція окремих досліджень, маючи початкову інформацію щодо напрямку пошуків.

Щоб вступна техніко-економічна оцінка була успішною, вона повинна бути швидкою, простою, легкою для проведення.

На основі проектної практики можна стверджувати, що вступні орієнтовні результати можна отримати після аналізу мінімум 5 найважливіших факторів техніко-економічного аналізу з восьми представлених нижче, з тим, що представлені фактори в позиції 2, є обов'язковими:

- 1) Рівень власних коштів порівняно з внутрішнім бюджетом коштів для окремих центрів коштів.
- 2) Абсолютна (загальна) продуктивність фірми або виробничої системи, а також:
 - продуктивність капіталу в загальному;
 - продуктивність постійного майна;
 - продуктивність обігового майна, в тому числі обіговість запасів.
- 3) Порівняння (ідентифікація) і оцінка використовуваних технологій.
- 4) Порівняння і оцінка організацій і управління продукцією.
- 5) Порівняння і оцінка новаторської сили підприємства (нововведень).
- 6) Порівняння і оцінка систем управління персоналом і мотивації.
- 7) Якість типу продукту, якість виробництва, якість сервісу і задоволення клієнтів.
- 8) Інші важливі техніко-економічні фактори для оцінки конкретної фірми (установи), не згадувані вище.

Якщо управління фірмою підтримується управлінською бухгалтерією і контролем, можливим і суттєвим напрямком виправлення рентабельності (платоспроможності) фірми є втримання коштів на раціональному рівні. В основі цієї системи лежить припущення, що за кожну частину коштів або його елемент повинна відповідати певна клітинка або особа. Ця відповідність пов'язана з попереднім визначенням бюджету у формі проекту бюджету безпосередніх коштів, а також проміжних коштів як змінних, так і постійних. Бюджетування до сьогодні є основним засобом економічного управління.

Попереднє опрацювання доброго бюджету було часто проявом таланту і багатогодинної праці. Сьогодні використання комп'ютерів, симуляції (висновки щодо збереження дійсних об'єктів через спостереження комп'ютерних програм, що симулюють це збереження) чергових варіантів бюджету установи є щоденною необхідністю. Без конкретного планування майбутнього немає доброго господарювання.

Основа економічної піраміди творять бюджети, так звані Місця Виникнення Коштів (МВК) і бюджети окремих контрагентів (проектів). Величина і раціональність використання проміжних коштів, нагромаджених в МВК (яких може бути багато) становлять базу встановлення різних ставок (наприклад за годину праці людини чи машини). Зате "бюджетні" кошти безпосередньо разом з оцінкою праці людей і машин, охоплюючи також кошти проміжні, є оцінкою основи рентабельності підписаних і реалізованих контрактів. З погляду цілей фірми визнається, що основними бюджетними одиницями можуть бути центри доходів і центри коштів. Ці перші представляють з одного боку торговельні точки, забезпечені відповідною

технічною допомогою, а з другого – виробничі одиниці. Внутрішні розрахунки поміж окремими центрами доходів, центрами коштів, відділами чи установами відбуваються згідно визначених правил внутрішнього продажу, дуже часто з фазою цінових введень умов (торгівлі, ціноутворення). “Бюджетні” одиниці після закінчення повного циклу опрацювання бюджету, який охоплює між іншим декількаразову дискусію на тему цілей і засобів, являють своє рішення контролюючим одиницям (керівництву установи, управлінню спілки). Стандартно вимагається місячне представлення ряду даних від плану маркетингових дій, через плани коштів з поділом на МВК, рахунок результатів, проєкції балансів, інвестиційні плани, ремонтні і т.д. до фінансового плану. Щоб уникнути впливу фактора часу і інфляції на результат, а також для отримання порівняльності результатів з різних періодів, в деяких фірмах використовуються дві валюти, наприклад долар і гривня, або євро і гривня.

Отримані контрольні результати реалізації процесу бюджетування можна оцінювати за 5-бальною шкалою (5 – дуже добре, 1 – погано). Ці результати використовуються в подальшому ході ціноутворення.

В цьому випадку випадає звернути увагу, що кошти насправді не є вже фінансовою категорією або стало (точною) економічною. В умовах управлінської бухгалтерії і фінансового контролю кошти стають техніко-економічною категорією.

На підприємствах, де існує бюджетування коштів, слід провести традиційне оцінювання. Навпаки, в установах, які використовують бюджетні засоби, обов’язковим є порівняння досягнутих результатів власне з цим бюджетом.

Продуктивність є другою суттєвою техніко-економічною категорією. Головна (основна) формула продуктивності, показана нижче, є поясненням процесу управління системою виробництва та послуг в ринко-

$$P_3 = \frac{Y (\text{ефект})}{X (\text{витрати})},$$

вій економіці.

$$P_3 = \frac{y_1 \dots y_n}{x_1 \dots x_n},$$

або

де P_3 – загальна продуктивність.

Дуже часто спостерігаємо на практиці і обчислюємо часткову продуктивність $P_{\text{част}}$

$$P_{\text{част}} = \frac{Y}{X_{\text{част}}},$$

$X_{\text{част}}$ – означає загальні витрати, які складають один або кілька елементів вектора входу.

Табл.1. Приклади вимірювань часткової продуктивності

Часткові одиниці вимірювання	Приклади вираження
Продуктивність праці	- кількість виробів (тон продукції) на робочу годину всіх працюючих груп на підприємстві; - продукція в гривнях на роботогодину, обчислювано одиницею валюти; - вартість продукції в гривнях на одиницю кошту праці всіх працюючих (фонд праці + податки від виплат + соціальні кошти); - продаж на одиницю кошту праці обчислюваної один. валюти;
Продуктивність машин і механізмів (основних засобів)	- - кількість виробів (тон продукції) на існуючу роботогодину; - - кількість виробів, тон продукції на пропрацьовану роботогодину; - - вартість продукції в гривнях на одиницю кошту простою і діяльності машини
Продуктивність постійного капіталу	- кількість одиниць виробів (тон продукції) на одиницю витрат в гривнях; - вартість продажу на одиницю витрат в гривнях;
Продуктивність запасів	- вартість готової продукції, доставленої на склад (магазин) на одиницю “заморожених” оборотних засобів в матеріалах і запасах на даний час; - вартість готової продукції, доставленої на склад, на одиницю “заморожених” постійних засобів в будинках, машинах, механізмах, обладнанні;
Продуктивність енергії	- кількість одиниць виробів (тон) на 1 кВт встановленої потужності; - кількість одиниць виробів (тон) на 1 кВт год. використаної потужності; - кількість одиниць виробів (тон) на одиницю оплати за енергію; - вартість продукції на одиницю використаного тепла, спаленого твердого чи рідкого палива.

Вектори виходу і входу повинні вимірюватись і виражатись в тих самих одиницях або іншим загально прийнятим методом для уникнення різної інтерпретації (пояснення) результатів. Елементи входу і виходу можуть наприклад вимірюватись годинами, доларами, гривнями, а також штуками, або іншими натуральними або умовними одиницями. Загальна продуктивність, вимірювана відношенням цілого вектора виходу до цілого вектора входу, може виражатись в грошових одиницях або більш складним методом, наприклад кількістю (цифрою) тон виготовленої продукції на грошову одиницю зроблених витрат.

Загальна продуктивність віддзеркалює одночасно технологічний рівень виробництва, методи організації продукції і управління, професійність працюючих, а також зміни в капітальних витратах і інші відповідомлення в сфері проектування, як і в сфері експлуатації виробничої системи.

Одиниці вимірювання часткової продуктивності громадяться звичайно на поодиноких витратах. Бюро

$$P_{\text{част}} = \frac{Y}{X_5},$$

Статистики Праці США використовує для аналізів часткової продуктивності наступну формулу:

де Y – загальний економічний ефект;

X_5 – загальний час праці, використаний на виробництво всіма групами працюючих.

В таблиці 1. подані інші приклади загально використовуваних часткових одиниць вимірювання продуктивності.

Однак одиниці вимірювання загальної продуктивності більш загально використовувани, ніж часткової продуктивності. Причиною цього є знана закономірність відносності часткових оцінок, з якої виникає концепція на покращення продуктивності у вузькому діапазоні, наприклад покращення продуктивності праці безпосередньо виробничих працівників, або також покращення використання електричної енергії.

Звертається ще раз увага на врахування дослідження впливу інфляції. Особливо помилковим є неврахування впливу інфляції на ріст вартості продажу відносно минулих років. Тому також слід його корегувати за допомогою цінового індексу або обчислювати згідно цін відносно постійних (долар, Євро).

На основі отриманих результатів обчислень загальної і часткової продуктивності можна сформулювати для кожного фактора оцінку в шкалі 1–5, подібно як зроблено це попередньо.

Наступним важливим кроком є ідентифікація і оцінка використовуваних технологій, в тому числі:

- ідентифікація, оцінка технології, організація і управління продукцією;
- ідентифікація і оцінка новаторської сили підприємства;
- ідентифікація і оцінка системи управління персоналом і мотивації.

Ідентифікація і оцінка має відповідь на питання:

- де знаходиться критична точка росту?
- що слід потім зробити, щоб цю точку подолати?
- як це роблять найкращі?

Відповіді на два перші запитання можна сформулювати на основі вже проведених досліджень. Відповідь же на питання третє пов'язується з умінням користуватися технікою benchmarking.

На початку ідентифікації згаданих факторів слід критично придивитися до поточної ситуації підприємства (установи) методом max-study. Дуже частим випадком є те, що збудовані в минулому потужності підприємства мають малу ринкову ефективність. Виникають витрати, спричинені конфліктами на ступі праці відділів. Важче стає керувати підприємством. Наростають конфлікти, працівники задають важкі запитання, переживаючи про майбутнє підприємства. Здається, що вже нічого не “належить до себе”, хоча підприємство ще постійно розширюється і отримує доходи. Одне стає зрозумілим: щоразу менш вдається використання потенціалу росту і ринкових шансів для власного підприємства.

В результаті проведеного комплексного аналізу підприємств України було зроблено наступні узагальнення:

- організаційна структура підприємств часто не відповідає сучасним ринковим умовам, потребує принципової зміни, більш активної участі в ринку, підвищенні гнучкості;
- недостатньо задовольняються потреби ринку, котрий потребує принципово нових товарів і модернізації існуючих;
- підприємства на використовують всіх маркетингових можливостей, не враховують життєвих циклів продукції, не приділяється достатньо уваги якості і технології виготовлення продукції;
- система повноважень що існує на підприємствах направлена в основному на оперативну діяльність і не дозволяє перейти до стратегічного управління та планування;
- не визначена загальна мета діяльності підприємства;
- відсутня політика по збереженню кадрового потенціалу, не задіяні ефективні механізми мотивації працівників;
- не розроблена стратегія розвитку підприємства і фінансова політика, не проводиться облік фінансових потоків, що погіршує фінансове становище підприємств;
- відсутня офіційно сформульована і затверджена організаційна культура підприємства.

Одночасно з проведенням вступної економічної оцінки аналізу діяльності підприємства необхідно усвідомити реальні цілі і наміри сторін, що були ініціаторами реструктуризації, а саме: чи прагнуть вони до тривалого розвитку бізнесу, чи готові інвестувати в процес реструктуризації і модернізації, чи готові приймати активну участь в управлінні підприємством і т.д. Від цього буде залежати вибір стратегії реструктуризації.

Висновки. Провівши вступну економічну оцінку аналізу підприємства можна впевнено та принципово провести поглиблений аналіз з метою дослідження тих вузьких місць в діяльності підприємства, які обмежують та призупиняють його діяльність, ріст чи розвиток. Внаслідок проведеного аналізу робимо оцінку виявлених недоліків в діяльності підприємства і формуємо проект реструктуризації. Узгодивши його з критеріями відповідності конкретному підприємству можна прийняти рішення про його подальше впровадження та доцільності проведення реструктуризації, чи його економічну недоцільність на даному підприємстві. Відповідно приймається рішення про інвестування проекту реструктуризації.

Багато неефективних операцій, що не приносять реальної користі є і у виробництві, і в постачанні, і в науково – конструкторських проектних роботах, і у всій решті складових бізнесу. Курс на таке його реформування, коли створюються умови для продуктивної, творчої роботи для кожного співробітника, кожного підрозділу за рахунок усунення робіт і ланок, що нічого не дають в загальний бюджет господарської структури, є на сьогодні найефективнішим. Дуже важливо, щоб процес реструктуризації був, зрештою, направлений на те, щоб не тільки кожна ланка бізнесу діяла продуктивно, але і на те, щоб вся система була націлена на отримання максимального ефекту господарської діяльності, тобто того ефекту, який неможливо одержати кожному окремо, але реально досягти за рахунок сумісних зусиль, організованих оптимальним чином.

Якщо реструктуризація проводиться як логічний і добре спланований процес, то вона дозволяє досить швидко зупинити падіння бізнесу і почати його поступове відтворення. Разом з тим закладається основа для генерації стійкої стратегії розвитку і збільшення росту підприємства в майбутньому.

Джерела та література

1. Черваньов Д.М., Рейкова Л.І. Менеджмент. – К., 1999.
2. Krawiec F. Zarządzanie projektem innowacyjnym produktu i usługi. – Warszawa, 2000.
3. Афонін А.С., Нестерчук В.П. Технологія реструктуризації підприємства. – К., 2000.
4. Szatkowski K. Ekonomiczne uwarunkowania działalności innowacyjnej. // Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi. – Warszawa, 2001.
2. Kelley T. Sztuka innowacji. – Kraków, 2003.

Безматерных В.Г.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ И В КРЫМУ

Постановка проблемы. Проблема формирования рынка труда в современной Украине является одной из важнейших. Становление рынка труда отображает диалектику системы управления экономикой в последние десять лет. Специфика социального развития общества и влияние процессов мировой экономики в значительной степени обусловили характер современного национального рынка труда: недостаточную развитость важных структурных компонентов, отсутствие продолжительное время адекватного механизма его регулирования, существовавший патернализм государства в сфере занятости и много другого представляли собой значительное несоответствие рыночной экономике.

Недостаточно развитыми были экономические, правовые и административные регуляторы, которые должны обеспечить единые нормы в формировании рабочей силы, осуществление ее современной мобильности и не только на национальном уровне. Все это в целом тормозило или искажало объективные процессы развития рыночных отношений.

Формирование развитого рынка труда в Украине, поддержание соответствующего уровня занятости является одной из основных макроэкономических проблем переходного периода и потому требует изучения и анализа.

Анализ последних публикаций. Проблемы формирования и функционирования рынка труда в переходной экономике Украины в последние годы освещались в научных трудах следующих ученых: Д.Богини [1], С.Злупко [3], О.Павловской [4], Л. Шевченко [7]. Вместе с тем, многие вопросы еще не решены, остаются дискуссионными.

Целью статьи является анализ проблем формирования рынка труда в современной Украине, изучение особенностей формирования рынка труда на национальном уровне и в частности в Крыму, разработка перспектив регулирования.

Результаты. В настоящее время ситуация на отечественном рынке труда характеризуется многими отрицательными тенденциями. Только на протяжении 2003 года уровень безработицы на зарегистрированном рынке труда Украины составлял 3,7%, нагрузка на одно рабочее место – 7 человек [5]. В Крыму нагрузка на одно рабочее место в целом по республике составляла – 9 человек, но по отдельным регионам этот показатель гораздо хуже. Так, в г. Армянске он составлял – 33 человека, в Судаче – 11, в Белогорском районе – 62, в Нижнегорском – 56, в Раздольненском – 48, в Черноморском – 40, в Красногвардейском – 33, в Кировском – 30, в Первомайском – 27, в Сакском – 20, в Советском – 14, в Бахчисарайском – 14 [6].

Формирование рынка труда в Украине за последние годы проходит в условиях резкого роста предложения рабочей силы и почти адекватного сокращения спроса на нее. Так, в 2003 г. спрос на рабочую силу на зарегистрированном рынке труда составлял 142, 1 тыс.чел, в то время как предложение – 1003,6 тыс.чел. Наибольший дисбаланс между предложением и спросом на нее наблюдался в Херсонской, Ровенской, Ивано-Франковской, Черновицкой, Черкасской, Волынской, Львовской и Тернопольской областях [5].

Следует сказать, что безработица в Украине имеет стойкий характер. По данным Госкомстата Украины, средняя продолжительность поиска работы в 2003 г. составляла 9 месяцев, а продолжительность незанятости – 18 месяцев [5]. В Крыму средняя продолжительность поиска работы в 2003 году составила – 8 месяцев, но те, кто ищут работу свыше 7 месяцев, составляют около 60%, из них свыше года – 28,6% [6]. Кроме этого остаются значительными объемы вынужденной неполной занятости населения.

Значительного распространения особенно в монофункциональных городах приобрело такое явление как семейная безработица. В 2003 г. в причинах и структуре безработицы 33,2% составляли лица, уволен-