

определяют возможности создания эффективного управленческого потенциала торговой организации.

К числу наиболее значимых факторов можно отнести:

- усиление дифференциации оплаты труда руководителей в зависимости от его сложности и качества, трудового вклада менеджера, предпринимательской и творческой активности, исполнительской и трудовой дисциплины, степени ответственности;
- установление размера заработной платы руководителей, ориентируясь не только на существующий личный вклад в результат коллективного труда, но и на возможности реализации управленческого потенциала;
- повышение уровня технической оснащенности рабочего места руководителя;
- совершенствование материального стимулирования инновационной деятельности;
- повышение квалификации управленческого персонала;
- создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе.

*В.М. Торопков, канд. экон. наук
КНТЭУ (Киев)*

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Сегодня является общепризнанным, что повышение эффективности товарного обращения невозможно без существования высокоразвитой оптовой торговли.

Количество предприятий оптовой торговли в целом по Украине по состоянию на 01.01.2002 г. составляло 60,9 тыс. единиц, их оптовый оборот — 273,5 млрд грн. (прирост за год составил соответственно 31,5 и 63,5 %). Однако, несмотря на высокие темпы роста этих показателей, проведенный анализ выявил наличие существенных проблем в развитии сферы оптовой торговли.

Большая часть действующих предприятий имели крайне незначительный объем товарооборота. Так, на 40 % предприятий приходилось 98,8 % оптового товарооборота Украи-

ны. Прирост товарооборота в значительной мере был обусловлен увеличением объемов продажи другим оптовым предприятиям (66 %, тогда как в 2000 г. — 56 %).

В товарной структуре оптового товарооборота доля товаров потребительского назначения занимала только 25,1 %, что не соответствует мировым тенденциям.

Товары потребительского назначения реализуют более 30 тыс. оптовых предприятий или почти 50 % от их общего количества, в том числе 18 тыс. из них специализируются на оптовой торговле только потребительскими товарами, а 12 тыс. реализуют также товары производственного назначения. При этом реализация товаров потребительского назначения для предприятий со смешанным ассортиментом не является основным видом деятельности.

Был проведен обстоятельный анализ состояния предприятий, которые осуществляют оптовую торговлю только потребительскими товарами. Большинство из них являются предприятиями коллективной и частной форм собственности (63 % и 35 % соответственно), но в то же время только 4 % являются акционерными обществами, что не способствует привлечению капитала в сферу оптовой торговли.

По размерам оптового товарооборота эти предприятия оказались наименьшими. У подавляющего большинства из них (73 %) объемы товарооборота были менее 1 млн грн., но на них приходилось только 6 % от общего оптового товарооборота. Более чем у трети оптовых предприятий среднегодовой объем товарооборота составлял 33 тыс. грн., а их суммарный годовой оборот не превышал 0,5 %, т.е. они практически не имели никакого значения в товароснабжении розничной торговой сети, а лишь реализовывали собственные финансовые интересы. Подтверждением этого можно считать тот факт, что на 52 % предприятий работало в среднем 1,5 человека. На крайне низком уровне находится складское хозяйство. Товарные склады имеют только 14 % предприятий. Средняя складская площадь одного предприятия составляет около 1100 м², что практически не позволяет им выполнять большинство функций оптовой торговли и использовать современные технологии складской переработки грузов. Значительная часть площадей (около 25 %) сдаются в аренду разным юридическим и физическим лицам, кото-

рые не всегда используют их по назначению и не способствуют обновлению и реконструкции. Оптовых предприятий, осуществляющих полный перечень функций, в настоящее время практически не осталось.

Эти негативные явления занимают значительное место среди целого ряда проблем, которые привели к существенно снижению роли оптового звена в товарном обращении и требуют для их устранения разработки стратегических мероприятий по структурной и функциональной переориентации оптовой торговли. В связи с этим необходимо определить наиболее эффективные с точки зрения выполнения ими своих функций типы оптовых предприятий и способствовать их развитию (включая государственное инвестирование и поддержку), содействовать расширению выполняемых функций действующими оптовыми предприятиями вплоть до осуществления ими полного цикла обслуживания, создать условия для формирования развитой конкурентной среды с достаточным количеством разных типов оптовых предприятий, ликвидировать нерациональную перепродажу товаров другим оптовыми предприятиями и (соответственно) недобросовестных посредников.

*Т.И. Торяник, канд. экон. наук
Киевский национальный лингвистический университет*

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ОТДЕЛЬНЫЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

В последние годы в мире активизировались региональные интеграционные процессы. От участия в них во многом зависит возможность интеграции страны в систему мирового хозяйства. В этом аспекте особого внимания заслуживает вопрос, касающийся вхождения Украины в различные региональные интеграционные структуры.

Круг региональных приоритетов Украины достаточно широк. Он включает в себя прежде всего страны промышленной зоны свободной торговли ЕАСТ, Центрально-европейской зоны свободной торговли (СЕФТА), страны Черно-