

Исследования показали, что для предприятий, производящих продовольственные товары в Винницком регионе, проблема состоит в том, чтобы повысить их конкурентоспособность, усилить узнаваемость и популярность среди потребителей путем создания товарных марок и брендов. К предприятиям, которые имеют торговые марки и бренды, относятся Винницкие фирмы АВИС, ПАНДА, готовы к созданию брендов ЗАО “Винницхлеб”, ОАО “Винницкая кондитерская фабрика”.

Таким образом, проведенные исследования подтверждают необходимость в качестве основного критерия сегментации использовать уровень доходов населения.

*А.А. Мазаруки
УО КНТЭУ (Киев)*

<http://edoc.bseu.by>

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ

Становление и совершенствование сферы товарного обращения является объективной предпосылкой стабильного и динамичного развития рыночной экономики. При этом торговля как ведущая отрасль сферы обращения должна выполнять роль экономического двигателя, поддерживать отечественного товаропроизводителя, обеспечивать бюджетообразование и общественное благополучие, стать фактором экономического роста.

На современном этапе развития стран с переходной экономикой торговля — наиболее распространенный вид экономической деятельности, которая включена в уставы практически всех предприятий реального сектора экономики независимо от форм собственности.

Доля торговли в формировании внутреннего валового продукта Украины достаточно весома и имеет устойчивую тенденцию к увеличению. Так, если в 1990 г. торговля и общественное питание обеспечивали 4,5 % ВВП страны, то уже в 1995 г. — 5,9, в 2000 г. — 9,1, а в 2001 г. — 9,3 %.

Характерной чертой современного этапа развития является важная роль торговли Украины в обеспечении занятости населения и, следовательно, в формировании его денежных доходов. По данным статистических исследований в торговле работает уже шестая часть всего трудоспособного населения Украины.

Кризисные процессы, сопровождавшие на протяжении 90-х гг. минувшего столетия становление рыночных отношений в Украине, обусловили в этот период существенное снижение объемов деятельности в торговле. Однако, начиная со второй половины 1999 г., эта тенденция была преодолена.

Положительным было влияние приватизации, которая именно в торговле Украины была самой массовой, и к началу 2001 г. практически завершилась. Более 92 % объема розничного товарооборота сегодня обеспечивается предприятиями негосударственной формы собственности.

Однако ускорение приватизации в торговле привело и к некоторым негативным последствиям. Приватизированные предприятия остались один на один с проблемой восстановления утраченных в переходном периоде хозяйственных связей с отечественными товаропроизводителями. Появилось множество торговых посредников, деятельность которых сопровождается существенным ростом розничных цен.

Несмотря на то, что начиная с 1996 г. динамика объема товарооборота была положительной, говорить об объективных тенденциях развития тор-

говли можно только начиная с 2000 г., когда впервые был достигнут рост физического объема розничного товарооборота (7,9 % по сравнению с предыдущим 1999 г.) и за 2001 г. этот показатель поднялся до уровня 12,6 %.

Высокая динамика товарооборота в стране, к сожалению, не сопровождалась соответственным наращиванием на предприятиях торговли товарных запасов. Если исходить из того, что устойчивое состояние рынка обеспечивается при наличии товарных запасов на 150 дней бесперебойной торговли, фактически в годы становления этот показатель достиг лишь одной трети к нормативному значению, что по существу создает определенную угрозу национальной безопасности страны.

Сдерживающим фактором развития товарооборота и повышения уровня торгового обслуживания населения Украины является недостаточность темпов развития основных фондов торговых предприятий. Хотя инвестиции в торговлю Украины, в том числе и иностранные, возрастают, и в 2001 г. они составили 7,7 млрд гривен (28,7 %) от общего объема их привлечения в экономику страны, они направляются, в основном, в прирост оборотного капитала.

Серьезной проблемой развития торговли в стране является низкая эффективность хозяйствования в отрасли. Только начиная с 2001 г. впервые финансовые результаты деятельности отрасли в целом достигли положительных значений, однако величина их еще недостаточна для обеспечения ее эффективного развития.

Многие трудности и проблемы розничных торговых предприятий порождены тем, что в ходе переходных процессов за прошедшие годы была разрушена оптовая торговля, которая в условиях рынка обеспечивает механизм взаимодействия спроса и предложения, накопление товарных запасов, своевременную поставку товаров в розничную сеть, формирование ее ассортимента, связь конечного продавца и производителя на основе рациональных путей товародвижения и товароснабжения, а также возвратное влияние на объем и структуру производства.

По данным статистической информации в общем объеме оптового оборота предприятий Украины 75 % составляет продажа продукции производственно-технического назначения. Основу довольно незначительных объемов оптовой торговли потребительскими товарами составляет торговля кондитерскими товарами, водкой, ликеро-водочными и табачными изделиями, сахаром, растительным маслом, мукой.

В последние годы рост объема товарооборота сопровождался качественными изменениями в отрасли. Появились розничные предприятия западноевропейского стандарта, крупные оптово-розничные формирования, торговые системы и корпоративные торговые сети, интенсивно развивается фирменная торговая сеть товаропроизводителей, дискаунтная торговля, электронная коммерция.

Однако этот прогрессивный процесс происходит на фоне увеличения объемов и масштабов неформатной торговли — увеличения числа рынков, ухудшения их состава по специализации, обострения проблемы продажи контрафактной продукции. В результате структурной деформации развития внутренней торговли в эти годы обеспеченность населения сетью магазинов значительно снизилась, особенно по обеспеченности торговой площадью (к началу 2002 г. приблизительно на одну треть относительно 1990 г.).

Все эти проблемы сегодня уже стали предметом обсуждения и принятия решений в высших эшелонах законодательной и исполнительной влас-

ти Украины. Киевский национальный торгово-экономический университет, определенный в числе ответственных за разработку Послания Президента Верховному Совету Украины в 2002 г., провел исследования предпосылок и направлений развития внутреннего рынка и внутренней торговли. Это позволило сформулировать ряд выводов и предложений Президенту и Правительству Украины относительно путей и средств повышения обеспеченности населения торговыми площадями магазинов, уровня и качества торгового обслуживания в отдельных регионах Украины, смягчения “налогового давления” на предприятия дискаунтной торговли, создания финансовых условий для развития потребительского кредита, необходимых размеров товарных запасов и т.д.

*Т.В. Малащенко
УО БТЭУПК (Гомель)*

ПРОЯВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Период перехода к информационному рынку, проявляющийся в перемене профессионального, квалификационного и в целом интеллектуального облика общества, вызывает необходимость в развитии методов анализа, отражающих эти процессы. Объективная характеристика любого процесса не представляется возможной без количественного измерения таких качественных изменений. Умственная нагрузка члена общества в процессе труда адекватна уровню сложности выполняемых им работ. Вследствие этого использование человеческого капитала в трудовом процессе можно представить в виде следующей упрощенной модели: накопление человеческого капитала — его функционирование — принятие решений — получение результатов.

В данной модели в качестве “входа” выступают инвестиции в человеческий капитал — расходы на подготовку и переподготовку кадров, привлечение специалистов, а также затрат, связанных с содержанием своего персонала. Функционирование человеческого капитала субъекта хозяйствования можно оценить через традиционные показатели на основе профессионально-квалификационной структуры кадров. В этом случае, на наш взгляд, нивелирован подход к оценке развития процесса развития труда, поскольку невозможно проследить и дать оценку изменения квалификационного уровня в динамике, так как содержание профессии в статике рассматривается как константа. Это предполагает считать, что интеллектуализация труда проявляется через движение человеческого капитала посредством его формирования и накопления. Первоначально сформированный общеобразовательный уровень со временем перестает быть двигателем человеческого капитала, его воспроизводство осуществляется через повышение квалификации. Поэтому адекватным отражением состояния развития человеческого капитала является не столько профессионально-квалификационная структура, сколько информация о повышении квалификации и движении кадров. Принятие решений со стороны носителя человеческого капитала проявляется в стремлении к повышению его квалификации, продвижению по карьерной лестнице, потребности в приобретении иного образования, активности поиска работы, включая миграцию, обеспечивающие получение более высокого уровня доходов (денежные выгоды) либо внутреннее удовлетворение (не денежные выгоды).