

Вісник Донецького національного університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№1/2009

ЗМІСТ

Економіка

Макогон Ю.В. Рецесія української економіки: зовнішньоекономічний аспект	7
Лук'янович М.В. Інтеграційні процеси у СНД в умовах світової економічної та фінансової кризи	17
Жаворонкова Г.В., Салій Т.М. Дослідження стану комп'ютерного та програмного забезпечення авіапідприємств	26
Шаульська Л.В. Міграційна політика в системі збереження людського потенціалу	31
Румянцев А.О. Структурна оптимізація стратегічних планів	35
Ефендієв В.А., Нагієв С.К. Великі міста центри урбанізації та розвитку виробництва	43
Баєв К.А., Шахман Є.В., Пічугіна О. Залежність ефективності маркетингової діяльності від управління	48
Біркентале В.В., Зима А.О. Інноваційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів	53
Бунтовська Л.Л., Стрельченко Д.І., Яковенко О.О. Оцінка стану соціально – трудових відносин на металургійних підприємствах Донецької області	60
Гасім С. Торговельно-економічне співробітництво України та Африки: неприхований потенціал та шляхи підвищення ефективності	65
Гришина І.В., Безгін К.С. Дескриптивна модель розвитку бізнес-процесу за стадіями життєвого циклу	69
Гурова В.О. Оцінка ефективності управління в процесі інтеграції	77
Дубенюк Я.А. Оцінка сучасних тенденцій міжнародної торгівлі послугами	84
Заюков І.В. Взаємозв'язок трудового потенціалу України з характеристиками демографічного розвитку	91
Кондаурова І.О., Хаснутдінова О.М. Інноваційна інфраструктура в Україні: необхідність державної підтримки	97
Кочелева О.М., Суюсанова О.Л. Шляхи виходу металургійної галузі із кризи	103
Кравченко В.О., Подобрій Т.В. Перспективні напрямки розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країн СНД	109
Медведкін Т.С., Нестеренко Е.М. Тенденції розвитку світового ринку чорних металів в умовах глобалізації світової економіки	122
Федотова Т.А., Бабіч Ю.О. Перепідготовка персоналу як ефективний механізм використання внутрішнього потенціалу підприємства в кризовий період	128
Хаджинов І.В., Носко А.Ю. Розвиток ринку туристичних послуг України у контексті підготовки та проведення Євро-2012	133
Медведкіна Є.О., Подунай В. Формування енергоефективної національної економіки в умовах глобального конкурентного розвитку	138
Мельник Т.М. Методи та механізми регулювання міжнародних зовнішньоторговельних відносин	145
Омельченко В.Я., Омельченко А.П., Козарук А.Я. Методологічні та маркетингово-логістичні аспекти формування ринку ділових послуг в Україні	156
Паршиков О.М. Економічні проблеми використання енергії вітру в Україні	163
Стреліна О.М., Шишман І.Ю. Обґрунтування необхідності поетапного реформування ринку земель сільськогосподарського призначення	165
Яценко А.Б., Лозовський А.А. Вплив глобалізації на розвиток системи зовнішньоекономічних зв'язків азійських країн	172
Анісімова Г.В. Методологічний підхід до управління промисловим підприємством на основі використання імпульсів розвитку	179
Бойко А.М. Ефективне використання робочої сили як основа інноваційного розвитку	183
Дорофєєва Г.О., Петріченко Т.С. Напрямки реалізації реструктуризації українських підприємств у сучасних умовах	188
Власюк Т.О. Методичні аспекти дослідження експортного потенціалу ринку залізничної сировини	195
Ковалевська В.В. Підвищення якості робочої сили: досвід Великобританії	202
Колесник В.В. Розвиток персоналу як елемент підвищення конкурентоспроможності комерційних банків	209
Кононенко О.В. Специфіка економічного середовища моно функціональних міст України	214
Криворучко Н.В. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості в умовах глобалізації: теоретичний базис та зміст поняття	219
Панасенко І.В. Державно-приватне партнерство як форма сучасного управління житлово-комунальним комплексом	228
Рязанов А.В. Концепція еластичності в аналізі та короткостроковому плануванні логістичної діяльності підприємства	237
Середа Л.О. Розвиток енергетичних ринків нафти і газу у контексті забезпечення енергетичної безпеки країни	245
Чижикова О.М. Деякі аспекти формування міжнародного бізнесу у країнах з перехідною економікою	252
Котиш О.М. Комплексна оцінка факторів формування інвестиційної вартості підприємств	257
Борщевський В.В. Глобальна криза в українському вимірі: породження інстинктів і раціоналізму	263
Жемеренко Є.В. Актуальні проблеми державної регіональної фінансової політики України на сучасному етапі	267
Гармаш С.А., Гашутіна О.Є. Психологічні закономірності ведення ділової бесіди	273

Васильців Т.Г. Удосконалення дозвільної системи діяльності малих і середніх підприємств як засіб зміцнення їх економічної безпеки в умовах економічної кризи	279
Малова Т.І. Базові умови формування інноваційної моделі стратегічного розвитку економіки України	285
Барановська М.І. Залучення іноземних інвестицій у сферу інноваційних технологій	292
Таранич О.В. Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вугільного машинобудування на галузевих і світовому ринках	298
Степанова Г.Е. Аналіз стану фондового ринку України і тенденції його розвитку	305
Рябчин О.М. Стратегії подолання негативних екологічних наслідків глобалізації	311
Фомічова Н.В., Третьякова Є.І. Міжнародна економічна позиція Китаю в умовах членства у СОТ	318
Русак Д.М., Говорун Є.П. Передумови створення нової мережевої моделі управління сучасними корпораціями	326
Фінанси	
Ситник Л.С., Шаховалова Є.О. Управління доходною базою комерційних банків	329
Семенов Г.А., Чорна Л.А. Управління використання бюджетних коштів за допомогою казначейської системи України	337
Савченко О.Ф., Писаренко Л.Ю. Аналіз тенденцій ринку туристичних послуг в умовах економічної кризи	342
Бударіна Н.О. Концентрація банківського капіталу в країнах з різним рівнем економічного розвитку	347
Єсаян Е.М. Напрями удосконалення системи фінансового менеджменту на промисловому підприємстві	353
Бугринєць Р.А. Регулювання прямих іноземних інвестицій в деяких країнах світу	360
Георгієва В. Необхідність прогнозування доходу та споживання населення Болгарії до 2010 року	365
Гриценко М.П., Качкуркіна Д. Застосування економіко-математичного моделювання в економіці: історичний перебіг процесу становлення	369
Кухарська Н.О. Специфіка функціонування фондового ринку України	378
Марєна Т.В. Особливості формування та розподілу світових золотовалютних резервів в сучасних умовах	387
Мірошніченко Е. А. Інвестиції як умова сталого розвитку підприємства	394
Музиченко А.Г. Залучення фінансових ресурсів компаніями України шляхом виходу на іноземні фондові біржі	404
Половян Н.С. Класифікація й оцінка екологічних ризиків	409
Прушківська Е.В., Перетятко А.С. Сучасний стан інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір	415
Щетілова Т.В., Павлиш Е.В., Славінська Л.В. Комп'ютерна підтримка розрахунків екстерналій інноваційного розвитку макроекономічних систем	422
Вергелес В.В. Випуск депозитарних розписок та особливості їх застосування при здійсненні українськими компаніями первинного публічного розміщення	429
Дроняєва Г.М. Сучасні тенденції міжнародних ринків капіталу в аспекті глобалізації	437
Крикуненко К.В. Глобалізація фінансового капіталу та роль офшорних зон у міжнародному русі капіталу	443
Круп'як І.Й. Вдосконалення системи фінансового забезпечення розвитку депресивних територій	449
Лук'яненко О.В. Стан та можливості удосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва	457
Батрименко В.В. Світова фінансова криза та ризики експансії транснаціонального банківського капіталу в умовах євроінтеграції	463
Ємельянов А.С., Грудницька С.М. Шляхи удосконалення правового регулювання обігу векселів у сфері господарювання	469
Право	
Валітов С.С. Концепція ринку в системі законодавства про захист економічної конкуренції	478
Антошкіна В.К., Педан В.І. Деякі питання щодо вдосконалення захисту життя, здоров'я, майна та інтересів захисника або представника особи у кримінальному законодавстві України	485
Синеокий О.В. "Мисливці на маніяків": організаційно-психологічна модель спеціалізованої слідчо-оперативної групи як інноваційної антикримінальної інституції	490
Лаврінєнко О.В. Проблеми доктринальної систематизації підстав диференціації правового регулювання трудових відносин: термінологічний аспект	498
Міхайліна Т.В. Родовий об'єкт незаконних дій з програмними та технічними засобами	507
Удод М.В., Крупницька О.О. Щодо статусу Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини у контексті польського досвіду	513
Разбейко Н.В. Специфіка правопорушення в сфері господарювання як складного юридичного факту	519
Ткаченко О.Є. Історико - правові засади формування та розвитку органів боротьби з економічною злочинністю	526
Шевченко О.М. Інновації в сфері праці персоналу правоохоронних органів зарубіжжя	532
Наукове життя	
Перспективи розвитку вугільної галузі України у сучасних умовах	538
Про напрямки розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону	545
Кліяненко Б.Т. Рецензія на монографію Сиянської Л.В. «Теорія та практика формування і регулювання витрат на оплату праці в Україні»	559
Хаджинова Г.П., Шанькіна О.В. Вплив прямих іноземних інвестицій на технологічний розвиток виробничого потенціалу України	560
Некрологи	
Пам'яті Ю.М. Кіклевича	572
Пам'яті М.І. Іванова	573

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1/2009

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Макогон Ю. В. Рecessия украинской экономики: внешнеэкономический аспект	7
Лукьянович Н. В. Интеграционные процессы в СНГ в условиях мирового экономического и финансового кризиса	17
Жаворонкова Г. В., Салий Т. Н. Исследования состояния компьютерного и программного обеспечения авиапредприятий	26
Шаульская Л. В. Миграционная политика в системе обеспечения человеческого потенциала	31
Румянцев А. А. Структурная оптимизация стратегических планов	35
Эфендиев В. А., Нагиев С. К. Большие города центры урбанизации и развития производства	43
Баев К. А., Шахман Е. В., Пичугина О. Зависимость эффективности маркетинговой деятельности от управления	48
Биркентале В. В., Зима А. А. Инновационная деятельность как основа повышения конкурентоспособности предприятий и регионов	53
Бунтовская Л. Л., Стрельченко Д. И., Яковенко Е. А. Оценка состояния социально-трудовых отношений на металлургических предприятиях Донецкой области	60
Гасим С. Торгово-экономическое сотрудничество Украины и Африки: очевидный потенциал и пути повышения эффективности	65
Гришина И. В., Безгин К. С. Дескриптивная модель развития бизнес-процесса по стадиям жизненного цикла	69
Гурова В. А. Оценка эффективности управления в процессе интеграции	77
Дубенюк Я. А. Оценка современных тенденций международной торговли услугами	84
Заяков И. В. Взаимосвязь трудового потенциала Украины с характеристиками демографического развития	91
Кондаурова И. А., Хаснутдинова А. Н. Инновационная инфраструктура в Украине: необходимость государственной поддержки	97
Кошелева Е. Г., Суюсанова Е. Л. Пути выхода металлургической отрасли из кризиса	103
Кравченко В. А., Подобрий Т. В. Перспективные направления развития внешнеэкономических связей стран СНГ	109
Медведкин Т. С., Нестеренко Э. М. Тенденции развития мирового рынка черных металлов в условиях глобализации мировой экономики	122
Федотова Т. А., Бабич Ю. А. Переподготовка персонала как эффективный механизм использования внутреннего потенциала предприятия в кризисный период	128
Хаджинов И. В., Носко А. Ю. Развитие рынка туристических услуг Украины в контексте подготовки и проведения Евро-2012	133
Медведкина Е. А., Подунай В. Формирование энергоэффективной национальной экономики в условиях глобального конкурентного развития	138
Мельник Т. Н. Методы и механизмы регулирования внешнеэкономических отношений	145
Омельченко В. Я., Омельченко А. П., Козарук А. Я. Методологические и маркетингово-логистические формирования на рынке деловых услуг	156
Паршиков А. М. Экономические проблемы использования энергии ветра в Украине	163
Стрелина Е. Н., Шишман И. Ю. Обоснование необходимости поэтапного реформирования рынка земель сельскохозяйственного назначения	165
Яценко А. Б., Лозовский А. А. Влияние глобализации на развитие системы внешнеэкономических связей азиатских стран	172
Анисимова А. В. Методологический подход к управлению промышленными предприятиями на основе использования импульсов развития	179
Бойко А. Н. Эффективное использование рабочей силы как основа инновационного развития	183
Дорофеева Г. А., Петриченко Т. С. Направления реализации реструктуризации украинских предприятий в современных условиях	188
Власюк Т. Методические аспекты исследования экспортного потенциала рынка железорудного сырья	195
Ковалевская В. В. Повышение качества рабочей силы: опыт Великобритании	202
Колесник В. В. Развитие персонала как элемент повышения конкурентоспособности коммерческих банков	209
Кононенко О. В. Специфика экономической среды моно функциональных городов Украины	214
Криворучко Н. В. Инвестиционно-инновационное развитие промышленности в условиях глобализации: теоретический базис та содержание понятие	219
Панасенко И. В. Государственно-частное партнерство как форма современного управления жилищно-коммунальным комплексом	228
Рязанов А. В. Концепция эластичности в анализе и краткосрочном планировании логистической деятельности предприятия	237
Середа Л. А. Развитие энергетических рынков нефти и газа в контексте обеспечения энергетической безопасности страны	245
Чижикова О. Н. Некоторые аспекты формирования международного бизнеса в странах с переходной экономикой	252
Котыш О. М. Комплексная оценка факторов формирования инвестиционной стоимости предприятий	257
Борщевский В. В. Глобальный кризис в украинском измерении: порождение инстинктов и рационализма	263
Жемеренко Е. В. Актуальные проблемы государственной региональной финансовой политики Украины на современном этапе	267
Гармаш С. А., Гашутина О. Е. Психологические закономерности ведения деловой беседы	273
Васильцев Т. Г. Усовершенствование разрешительной системы деятельности малых и средних предприятий как средство укрепления их экономической безопасности в условиях экономического кризиса	279
Малова Т. И. Базу условия формирования инновационной модели стратегического развития экономики Украины	285
Барановская М. И. Привлечение иностранных инвестиций в сферу инновационных технологий	292
Дорофеева Г. А., Петриченко Т. С. Напрямки реалізації реструктуризації українських підприємств у сучасних умовах	188
Власюк Т. Методические аспекты исследования экспортного потенциала рынка железорудного сырья	195

Ковалевская В. В. Повышение качества рабочей силы: опыт Великобритании	202
Колесник В. В. Развитие персонала как элемент повышения конкурентоспособности коммерческих банков	209
Кононенко О. В. Специфика экономической среды моно функциональных городов Украины	214
Криворучко Н. В. Инвестиционно-инновационное развитие промышленности в условиях глобализации: теоретический базис та содержание понятие	219
Панасенко И. В. Государственно-частное партнерство как форма современного управления жилищно-коммунальным комплексом	228
Рязанов А. В. Концепция эластичности в анализе и краткосрочном планировании логистической деятельности предприятия	237
Середа Л. А. Развитие энергетических рынков нефти и газа в контексте обеспечения энергетической безопасности страны	245
Чижикова О. Н. Некоторые аспекты формирования международного бизнеса в странах с переходной экономикой	252
Котыш О. М. Комплексная оценка факторов формирования инвестиционной стоимости предприятий	257
Борщевский В. В. Глобальный кризис в украинском измерении: порождение инстинктов и рационализма	263
Жемеренко Е. В. Актуальные проблемы государственной региональной финансовой политики Украины на современном этапе	267
Гармаш С. А., Гашутина О. Е. Психологические закономерности ведения деловой беседы	273
Васильцев Т. Г. Усовершенствование разрешительной системы деятельности малых и средних предприятий как средство укрепления их экономической безопасности в условиях экономического кризиса	279
Малова Т. И. Базисные условия формирования инновационной модели стратегического развития экономики Украины	285
Барановская М. И. Привлечение иностранных инвестиций в сферу инновационных технологий	292
Таранич О. В. Обеспечение международной конкурентоспособности угольного машиностроения на отраслевых и мировом рынках	298
Степанова А. Е. Анализ состояния фондового рынка Украины и тенденции его развития	305
Рябчин А. М. Стратегии преодоления негативных экологических последствий глобализации	311
Фомичёва Н. В., Третьякова Е. И. Международная экономическая позиция Китая в условиях членства в ВТО	318
Русак Д. М., Говорун Е. П. Предпосылки создания новой сетевой модели управления современными корпорациями	326

Финансы

Сытник Л. С., Шаховалова Е. О. Управление доходной базой коммерческих банков	329
Семенов Г. А., Черная Л. А. Управление использования бюджетных средств с помощью казначейской системы Украины	337
Савченко А. Ф., Писаренко Л. Ю. Анализ тенденций рынка туристических услуг в условиях экономического кризиса	342
Бударина Н. А. Концентрация банковского капитала в странах с разным уровнем экономического развития	347
Есян Э. М. Направления усовершенствования системы финансового менеджмента на промышленном предприятии	353
Бугрин Р. А. Регулирование прямых иностранных инвестиций в некоторых странах мира	360
Георгиева В. Необходимость прогнозирования дохода и потребления республики Болгарии до 2010 года	365
Гриценко М. П., Качкуркина Д. Ю. Применение экономико-математического моделирования в экономике: исторический аспект процесса становления	369
Кухарская Н. А. Специфика функционирования фондового рынка Украины	378
Марена Т. В. Особенности формирования и распределения мировых золотовалютных резервов в современных условиях	387
Миросниченко Е. А. Инвестиции как условие устойчивого развития предприятия	394
Музыченко А. Г. Привлечение финансовых ресурсов компаниями Украины путем выхода на иностранные фондовые биржи	404
Половян Н. С. Классификация и оценка экологических рисков	409
Прушковская Е. В., Перетятко А. С. Современное состояние процесса интеграции банковской системы Украины в мировое финансовое пространство	415
Щетилова Т. В., Павлыш Э. В., Славинская Л. В. Компьютерная поддержка расчетов экстерналий инновационного развития макроэкономических систем	422
Вергелес В. В. Выпуск депозитарных расписок и особенности их применения при осуществлении украинскими компаниями первичного публичного размещения	429
Дроняева А. Н. Современные тенденции международных рынков капитала в аспекте глобализации	437
Крикуненко К. В. Глобализация финансового капитала и роль офшорных зон в международном движении капитала	443
Крупьяк И. Й. Усовершенствование системы финансового обеспечения развития депрессивных территорий	449
Лукьяненко Е. В. Состояние и возможности усовершенствования упрощенной системы налогообложения субъектов малого предпринимательства	457
Батрименко В. В. Мировой финансовый кризис и риски экспансии транснационального банковского капитала в условиях евроинтеграции	463
Емельянов А. С., Грудницкая С. Н. Пути усовершенствования правового регулирования обращения векселей в сфере хозяйствования	469

Право

Валитов С. С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции	478
Антошкина В. К., Педан В. И. Некоторые вопросы относительно усовершенствования защиты жизни, здоровья, имущества и интересов защитника или представителя лица в уголовном законодательстве Украины	485
Синеокий О. В. "Охотники на маньяков": организационно-психологическая модель специализированной следственно-оперативной группы как инновационного антикриминального учреждения	490
Лавриненко О. В. Проблемы доктринальной систематизации оснований дифференциации правового регулирования трудовых отношений: терминологический аспект	498
Михайлина Т. В. Родовой объект незаконных действий с программными и техническими средствами	507
Удод М. В., Крупницкая О. О. Относительно статуса Уполномоченного Верховной Рады Украины из прав человека в контексте польского опыта	513
Разбейко Н. В. Специфика правонарушения в сфере хозяйствования как сложного юридического факта	519
Ткаченко О. Е. Историко - правовые основы формирования и развития органов борьбы с экономической преступностью	526
Шевченко О. М. Инновации в сфере работы персонала правоохранительных органов зарубежья	532

Научная жизнь

Перспективы развития угольной области Украины в современных условиях	538
О направлениях развития внешнеэкономической деятельности региона	545
Клиняненко Б. Т. Рецензия на монографию Синяевой Л. В. "Теория и практика формирования и регулирование затрат на оплату труда в Украине"	559
Хаджинова Г. П., Шанькина О. В. Влияние прямых иностранных инвестиций на технологическое развитие производственного потенциала Украины	560

Некрологи

Памяти Ю. Н. Киклевича	572
Памяти Н. И. Иванова	573

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1/2009

CONTENTS

Economics

Makogon Y. V. Recession of the Ukrainian economy: the foreign economic aspect	7
Lukyanovich N. V. Integration process in the CIS under the conditions of the world economic and financial crisis	17
Zhavoronkova G. V., Saliy T. M. Investigation of the State of Computer Software at Air Enterprises	26
Shaulskaia L. V. Migratory policy in the system of the guarantee of the human potential	31
Rumyantsev A. O. Structural optimization of the strategic plans	35
Efendiyev V. A., Naqiyeu S. K. The large cities as the centers of urbanization and industrial development	43
Baev K. A., Shakhman E. V., Pichugina O. Dependence of the effectiveness of marketing activity on control	48
Birkentale V. V., Zyma A. O. Innovation activity as the basis of an increase in the competitive capacity of enterprises and regions	53
Buntovskaya L. L., Strelchenko D. I., Yakovenko E. A. Evaluation of the state of social-working relations in the metallurgical enterprises of Donetsk region	60
Gacim S. International cooperation of Ukraine and Africa: visible potential and ways of efficiency increase	65
Gryshyna I. V., Bezgin K. S. Descriptive model of business-process with the stages of its life cycle	69
Gurova V. O. Estimation of effectiveness in control in the process of the integration	77
Dubenyuk Y. A. Assessment of the Modern Tendencies of International Service Trade	84
Zauykov I. V. The interconnection of labour potential of Ukraine with demographics development characteristics	91
Kondaurova I. A., Khasnutdinova A. N. Innovation infrastructure in the Ukraine: the need for state support	97
Kosheleva O. G., Suyusanova O. L. Ways of the output of metallurgical branch from the crisis	103
Kravchenko V. A., Podobriy T. V. Promising trends in development of the foreign economic ties of the countries of the CIS	109
Medvedkin T. S., Nesterenko E. M. Trends of development of the world market for ferrous metals under the conditions of the globalization of the world economy	122
Fedotova T. A., Babich D. A. Retraining of personnel as the effective mechanism of the use of internal potential of enterprise in the crisis period	128
Khadzhynov I. V., Nosko A. U. Development of the market for the tourist services of the Ukraine in the context of preparation and conducting by the Euro-2012	133
Medvedkina E. A., Podunay V. Formation of the energy-effective national economy under the conditions for the global competitiveness development	138
Melnik T. N. Methods and the control mechanisms of the foreign economic relations	145
Omelchenko V. Y., Omelchenko A. P., Kozaruk A. Y. Methodological and marketing- logistic formations on the market for the business services	156
Parshikov O. M. Economic problems of the use of energy of wind in the Ukraine	163
Streliina E. N., Shishman I. Y. Substantiation of the need for the step by step reformation of the market for the earth of the agricultural designation	165
Yatsenko A. B., Lozovskiy A. A. Influence of globalisation on development of system of foreign economic relations of the Asian countries	172
Anisimova A. V. Methodological approach to management of industrial enterprises on the basis of the use of development pulses	179
Boyko A. N. Effective labor utilization as the basis of the innovation development	183
Dorofeeva G. A., Petrichenko T. S. Directions of realisation of re-structuring of the Ukrainian enterprises in modern conditions	188
Vlasyuk T. Methodical aspects of research of an export potential of the iron-ore raw materials market	195
Kovalyevskaya V. V. Labour improvement of quality: experience of the Great Britain	202
Kolyesnyk V. V. Personnel development as an element of increase of competitiveness of commercial banks	209
Kononenko O. V. Specificity of economic environment of mono functional cities of Ukraine	214
Krivoruchko N. V. Investment-innovative development of the industry in the conditions of globalisation: theoretical basis that the maintenance concept	219
Panasenko I. V. State-private partnership as the form of modern management of a housing-and-municipal complex	228
Ryazanov A. V. The elasticity concept in the analysis and short-term planning of logistical activity of the enterprise	237
Sereda L. A. Development of the power markets of oil and gas in a context of maintenance of power safety of the country	245
Chizhikova O. N. Some aspects of formation of the international business in the countries with transitive economy	252
Kotysh O. M. Complex estimation of factors of formation of investment cost of the enterprises	257
Borshcheyevskyy V. V. Global crisis in the Ukrainian measurement: generation of instincts and rationalism	263

Z h e m e r e n k o E . V . Actual problems of the state regional financial policy of Ukraine at the present stage	267
G a r m a s h S . A . , G a s h u t i n a O . E . Psychological laws of conducting business conversation	273
V a s y l ' t s i v T . G . Improvement of allowing system of activity of the small and medium enterprises as means of strengthening of their economic safety in the conditions of an economic crisis	279
M a l o v a T . I . Basic conditions of formation of innovative model of strategic development of economy of Ukraine	285
B a r a n o v s k a y a M . I . Attraction of foreign investments into sphere of innovative technologies	292
T a r a n i c h O . Providing the international competitiveness of coal machine building on branch and world markets	298
S t e p a n o v a A . E . Analysis of fund market condition of Ukraine and his progress trend	305
R y a b c h y n O . M . The strategies of solving negative ecological consequences of globalization	311
F o m i c h y o v a N . V . , T r e t ' y a k o v a E . I . The international economic position of China in the conditions of a WTO membership	318
R u s a k D . M . , G o v o r u n E . P . Preconditions of creation of new network model of management of modern corporations	326

Finance

S y t n i k L . S . , S h a k h o v a l o v a E . O . Management of profitable base of commercial banks	329
S e m e n o v G . A . , C h o r n a L . A . Process of using treasury system of the Ukraine for the management of state budget	337
S a v c h e n k o O . F . , P i s a r e n k o L . U . Tourism analysis in Ukraine at the period of the economic crisis	342
B u d a r i n a N . A . Concentration bank to the capital in the countries with different level of economic development	347
E s a y a n E . M . Directions of improvement of system of financial management at the industrial enterprise	353
B u g r i n e t s R . A . Regulation of direct foreign investments in some countries of the world	360
G e o r g i e v a V . The necessity of forecasting income and consumption of the population of Republic of Bulgaria until 2010	365
G r i t s e n k o m . p . K a c h k u r k i n a d . u . The historical aspects of the using of the economic model	369
K u k h a r s k a N . O . Specificity of functioning of the share market of Ukraine	378
M a r e n a T . V . Features of world foreign exchange reserves formation and sharing under modern conditions	387
M i r o s h n i c h e n k o Y e . A . Investments are considered as method of optimal development of enterprise	394
M u z y c h e n k o A . G . Attraction of financial resources by the companies of Ukraine by an exit on foreign stock exchanges	404
P o l o v y a n N . S . Classification and estimation of ecological risks	409
P r u s h k o v s k a y a E . V . , P e r e t a t k o A . S . Process of connecting Ukrainian banking system to world finance system	415
S h c h e t y l o v a T . , P a v l i s h E . , S l a v i n s k a L . The Computer's Support of the External's Calculations of the Innovation Development of the Macroeconomic Systems	422
V e r g e l e s V . V . Release of receipts and feature of their application at realisation by the Ukrainian companies of IPO	429
D r o n y a e v a A . N . Modern lines of the international markets of the capital in aspect of globalisation	437
K r i k u n e n k o K . V . Globalisation of the financial capital and role of offshore zones in the international movement of the capital	443
K r u p ' y a k I . Y . Improvement of system of financial maintenance of development of depressive territories	449
L u k ' y a n e n k o E . V . Condition and possibilities of improvement of the simplified system of the taxation of subjects of small business	457
B a t r i m e n k o V . V . World financial crisis and risks of expansion of the transnational banking capital in the conditions of eurointegration	463
E m e l ' y a n o v A . S . , G r u d n i t s k a y a S . N . Ways of improvement of legal regulation of the reference of bills to managing sphere	469

Law

V a l i t o v S . S . The market concept in system of the legislation on protection of an economic competition	478
A n t o s h k y n a V . K . , P e d a n V . I . Some questions of perfection of defence of life, health, property and interests of defender or representative in criminal statute of Ukraine	485
S i n e o k y i O . V . "Hunters for maniacs": organization-psychological model of a specialised investigation-operative group as an innovative anti-criminal institution.	490
L a v r i n e n k o O . V . Problems doctrinarian ordering of the bases of differentiation of legal regulation of labour relations: terminological aspect.	498
M i k h a y l i n a T . The object of wrongful acts with program and means	507
U d o d M . V . , K r u p n i t s k a O . O . About status of Ukrainian ombudsman in context of polish experience	513
T k a c h e n k o O . E . Historic-legal bases of formation and development of bodies of struggle against economic criminality	519
R a s b e y k o N . V . Features of Infringements in the Sphere of Economic Management as a Complicated Juridical Fact	526
S h e v c h e n k o O . M . Innovations in the sphere of labour of personnel of law enforcement authorities abroad	532

Scientific life

Prospects of development of coal area of Ukraine in modern conditions	538
About directions of development of foreign economic activities of the region	545
K l i y a n e n k o B . T . The review of Sinyaeva L.V. monography "The theory and practice of formation and regulation of expenses for a payment in Ukraine"	559
K h a d z h i n o v a G . P . , S h a n ' k i n a O . V . Influence of direct foreign investments on technological development of industrial potential of Ukraine	560

Obituaries

Dedicated to the memory of Y.N.Kiklevich	572
Dedicated to the memory of N.I.Ivanov	573

УДК 339.9 (477)

РЕЦЕССИЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Макогон Ю.В., заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонНУ, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в городе Донецке, заведующий сектором Института экономики промышленности НАН Украины, заслуженный деятель науки и техники Украины, д.э.н., профессор

Сокращение производства, массовое высвобождение работников, острая нехватка финансовых ресурсов, коллапс кредитования — у нынешнего кризиса очень много обличей. Поэтому первое, что приходит на ум, — это аналогии с Великой депрессией в США. С самого начала наши политики подняли на щит технологии Рузвельта по выводу из кризиса. Однако после прочтения некоторого количества книжек призывы к слепому копированию опыта 80-летней давности резко поутихли.

Стало очевидно, что всякие аналогии хромают. Во-первых, сегодня дороги кирками не строят, и обеспечивать занятость в строительстве и инфраструктуре на основе самой примитивной техники невозможно. Во-вторых, при Рузвельте значительная часть рабочей силы обеспечивалась насильно, а сегодня не пройдут ни трудовые лагеря, ни работа за доллар в день. В-третьих, не будем забывать, что окончательный выход американской экономики из кризиса стал возможным лишь благодаря французским и английским заказам Второй мировой войны.

И, наконец, главное — Украину дорогами не спасти. Одна из основных задач, которые мы должны решить, — это создание внутреннего рынка для нашей экспортной продукции, металла и химии. А дороги не «металлопоглощающие». Однако сама по себе ставка на крупные общегосударственные, в том числе инфраструктурные, проекты является правильной. При системном подходе и четком определении приоритетов, источников финансирования их реализация поможет абсорбировать излишек рабочей силы и придаст импульс к развитию не только смежных отраслей (металлургия, энергетика, производство стройматериалов и пр.), но и депрессивных регионов.

За шесть месяцев кризиса правительство не нашло в себе интеллектуального, организационного, дисциплинарного ресурса, чтобы определить реальные приоритеты и увязать их с крупными инвестиционными проектами. Абсолютно упущен региональный аспект. Или, если угодно, он отдан на откуп инвесторам. Все согласны с тем, что основными зонами риска, пусть и с разной природой безработицы, будут Восток и Запад Украины, однако, по нашим наблюдениям, проектные «изыскания» министерств больше тяготеют к Югу и Юго-востоку страны.

Даже утвержденные правительством проекты в 90% случаев не имеют в 2009 году шансов на финансирование. О каких инвестициях, о каком стабфонде, о каких банковских кредитах под гарантии правительства может идти речь, когда госбюджет сведен с колоссальным скрытым дефицитом, страна — накануне разрыва отношений с МВФ, а распри между президентом, премьером и примкнувшей к ним Верховной Радой стали предметом издевок мирового сообщества? По авторитетным экспертным данным (мы вынуждены ссылаться на них, так как от обнародования ежемесячных данных Госкомстата Кабмин предусмотрительно отказался), ВВП страны в январе 2009 г. сократился на 25—27% по сравнению с январем 2008-го. До воздушных ли инвестиционных «замков» сейчас?

Министерство экономики зафиксировало тенденцию снижения отрицательного сальдо внешней торговли Украины товарами. Если в январе торговый дефицит составил \$637,8 млн, то в феврале сократился более чем вдвое - до \$276,2 млн. В 2008 году дефицит составил \$18,53 млрд.

Экспорт товаров в январе составил \$2,4 млрд (в сравнении с январем 2008 года падение на 33,4%), импорт - \$3,1 млрд (-33,7%). Уже в феврале объем экспорта вырос - на 2,2%, до \$2,5 млрд, а объем импорта продолжил падать - на 10%, до \$2,8 млрд. Это и сократило дефицит. Создание негативного сальдо в торговле в январе произошло за счет декларирования природного газа на \$1,3 млрд. Текущий импорт природного газа занимает незначительную долю задекларированного газа. Таким образом, реальный объем январского импорта на \$1,1 млрд меньше - \$2 млрд, а торговый баланс профицитный - свыше \$400 млн.

Сокращение объемов внешних поступлений при осуществлении значительных выплат по ранее привлеченным займам способствовало снижению объема частного внешнего долга (без учета обязательств по торговым кредитам) в январе 2009 года на \$1,5 млрд., или на 1,6% — до \$87,7 млрд. Наиболее сократился долг банковской системы — на \$1,3 млрд., или на 3,2% до \$38,4 млрд. В структуре задолженности банковской системы сократилась доля краткосрочной задолженности на 1 п. п. — до 22,6%, а ее объем по состоянию на 1 февраля 2009 года составил \$8,7 млрд.

Объем поступлений прямых иностранных инвестиций в Украину за январь 2009 года составил \$259 млн. Наиболее уменьшились инвестиции в банковский сектор: их доля сократилась на 23,4%. Чистый приток ПИИ в январе составил \$180 млн. Сокращение объемов внешнеторгового оборота обусловлено существенным сжатием как внешнего, так и внутреннего спроса. Так, объем внешней торговли сократился на 38,8%. При этом импорт товаров сократился на 50,7%, экспорт — на 32,7%.

Сальдо внешней торговли товарами в январе 2009 года составляло \$0,23 млрд. Падение экспортных поставок товаров составило 39,8%. Объем импорта товаров сократился в два раза — до \$2,3 млрд. Профицит внешней торговли услугами составил \$162 млн. При этом наблюдалось значительное сокращение объемов как экспорта (на 22,9%), так и импорта (на 26,2%) услуг, которые составили \$907 млн. и \$745 млн. соответственно.

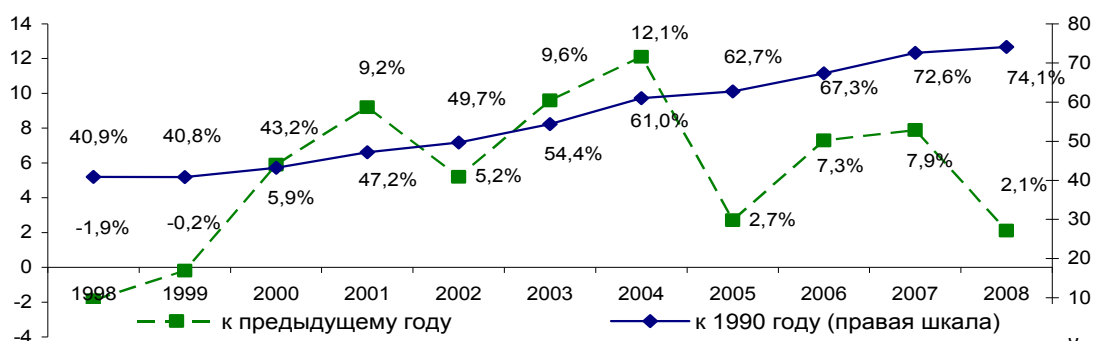


Рис. 1. Динамика ВВП Украины в 1998-2008 гг., %

Наибольшего удара от кризиса испытала украинская промышленность, объемы производства которой в 2008 г. сократились сравнительно с 2007 г. на 3,1 % (в 2007 г. был роста на 10,2 %), в т.ч. в металлургии – на 10,6 %, химической промышленности – на 6,2 %, что связывает прежде всего с сужением спроса на мировых рынках. Снижение стоимостных объемов экспорта в IV квартале 2008 года составило сравнительно с IV кварталом 2007 года 15 %. Замедление прироста производства начало фиксироваться еще в июне, а уже в сентябре промышленность вошла в стадию технической рецессии. В IV квартале

промышленное производство сократилось в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года почти на 25 %. Пиком падения стал ноябрь, когда промышленное производство сократилось сравнительно с ноябрем 2007 г. на 28,6 %. Медленное восстановление промышленности начало наблюдаться лишь в декабре, что связанное с восстановлением роста экспортных поставок металлопродукции, которые по сравнению с ноябрем увеличились на 22,4 %.

Ожидаемые убытки от кризиса, по оценкам Мирового экономического форума в Давосе, превысят 5 трлн. долл. (10 % ВВП мира). Так, в IV квартале 2008 года ВВП Германии и ВВП Японии, третьей и второй за масштабами экономик мира, уменьшились, соответственно, на 2,1 % и 3,3 % сравнительно с IV кварталом 2007 года.

Начиная из сентября 2008 года, в мире наблюдается падение промышленного производства, которое в сентябре-ноябре 2008 года составило 13,2 % сравнительно с аналогичным периодом 2007 года. Объемы промышленного производства в странах еврозоны в грудные 2008 года сократились на 12 % сравнительно с декабрем 2007 года. Еще ощутимее (на 42,6 % в перерасчете на год за сентябрь-ноябрь) уменьшились объемы мирового экспорта товаров.

По прогнозу МВФ, в 2009 году объемы мировой торговли впервые за 27 лет уменьшатся на 2,8 %, а мировой ВВП возрастет лишь на 0,5 % — наименьший показатель за последние 60 лет. Импорт и экспорт развитых стран, как можно ожидать, уменьшатся, соответственно, на 3,1 % и 3,7 %. Прогнозируется, что через более жесткие условия кредитования и стремление избежать риски роста инвестиций в развивающихся странах упадет с 13 % в 2007 году до 3,5 % в 2009 году. Можно ожидать, что объемы частных инвестиций уменьшатся за этот период вдвое - с 1 трлн долл. до 530 млрд долл. Вследствие девальвации гривны и уменьшение внутреннего спроса на протяжении октября-декабря дефицит текущего счета уменьшился до 0,4 млрд долл. в декабре. Дефицит товарного баланса уменьшился в 2 раза - до 600 млн долл.

Положительное сальдо финансового счета составило по итогам 2008 года 8,8 млрд долл., что на 40,1 % меньше, чем в 2007 году. Такое сокращение сальдо связано с отливом в IV квартале 2008 года 5,7 млрд долл. США, что состоялось впервые за последние 2,5 года. Если на протяжении первых трех кварталов 2008 года объемы чистых привлечений долгосрочных кредитов и еврооблигаций последовательно увеличивались и достигли максимума в III квартале (5,9 млрд долл.), то в IV квартале - снизились до 2 млрд долл., что в 2,1 раза меньше, чем в среднем за I-III кварталы 2008 года.

В целом за 2008 год дефицит платежного баланса Украины составил 3,1 млрд долл.: дефицит текущего счета платежного баланса Украины вырос более чем в 2 раза - до 11,9 млрд долл. (6,7 % ВВП) против 5,3 млрд долл. (3,7 % ВВП) в 2007 году, прежде всего, через рост дефицита товарного баланса (до 16 млрд долл. США) и отрицательного сальдо доходов (до 2 млрд долл. США). Кризисные явления в мировой экономике и экономике Украины послужили причиной существенного замедления притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В III квартале 2008 года чистый приток ПИИ уменьшился сравнительно с предыдущим кварталом в 2,7 раза - до 1,7 млрд долл., в IV квартале - 1,2 млрд долл. Вообще за год прирост совокупного объема иностранного капитала в экономике страны, с учетом его переоценки и курсовой разности (минус 3,9 млрд долл.) составил 6180,7 млн долл.

Основными инвесторами, как и в предыдущие года, оставались Кипр (28 % увеличение), Италия, Нидерланды, Германия, РФ (вместе 43,3 % увеличение). Наиболее привлекательными для инвесторов оставались финансовый сектор, торговля и недвижимость (62 % прироста за год). Вследствие рекапитализации банков с иностранным капиталом банковский сектор оставался привлекательным для иностранных инвестиций и в IV квартале 2008 года, доля вложений в него составляла 56,6 %.

Экспортоориентированная модель экономического роста с преобладанием низко технологического экспорта оказалась весьма существенной относительно вспышки мирового кризиса и внезапных изменений конъюнктуры на мировых рынках, вызванных замедлением

роста экономик стран-основных партнеров Украины, общая доля которых в ее внешнеторговом обороте превышает 50 %. Риски уменьшения объемов экспорта товарной продукции усилились через прямые или косвенные протекционистские мероприятия стран-партнеров, которые используются ими в рамках антикризисной политики.

Увеличение цен на продукцию черной металлургии, химической промышленности в первой половине года и рост экспорта продукции АПК обеспечили общий рост экспорта в 2008 сравнительно с 2007 роком на 35,9 %. Сокращение стоимостных объемов экспорта товаров началось в августе, когда уровень экспорта упал до 87 % от уровня июля, месяца наибольших экспортных поставок. Сдерживающими факторами для экспорта металлургической продукции стали уменьшения объемов строительства и производства продукции машиностроения в ЕС-27, а также экспансия китайской металлопродукции. Вследствие снижения спроса и цен на мировых рынках (в сентябре-ноябре 2008 года цены на черные металлы упали более чем на 50 %, на химическую продукцию - на 50-70 %) снижение темпов роста перешло в падение объемов промышленного производства в сентябре-ноябре.

Самое сильное сокращение объемов экспорта состоялось в ноябре - до 48 % от уровня июля (Рис. 2). В ноябре 2008 года в сравнении с ноябрем 2007 года объемы экспорта упали на 16,4 %, импорта - на 9,4 %, в целом товарооборот снизился на 12,4 % - с 10,27 млрд долл. до 8,99 млрд долл.). При этом сравнительно с октябрем 2008 года экспорт и импорт сократились более чем на треть. В географическом разрезе в ноябре 2008 г. экспорт в страны СНГ снизился значительно быстрее, чем экспорт в страны Европы (21 % и 9,9 % соответственно).

Во время пикового сокращения в ноябре наибольшее снижение среди ключевых товарных групп продемонстрировали продукция животного происхождения (- 41,5 %), металлургии (- 39,4 %), алкоголь (- 28,7 %), продукция химической промышленности (- 27 %) и машиностроение (- 11,2 %). В целом в результате падения цен и внешнего спроса в IV квартале 2008 года наибольшее сокращение сравнительно с аналогичным периодом предыдущего года наблюдалось в металлургической промышленности (-1,1 млрд долл., 20,1 %), химической промышленности (-0,3 млрд долл., 23,3 %) и машиностроении (-0,1 млрд долл., 5,5 %).

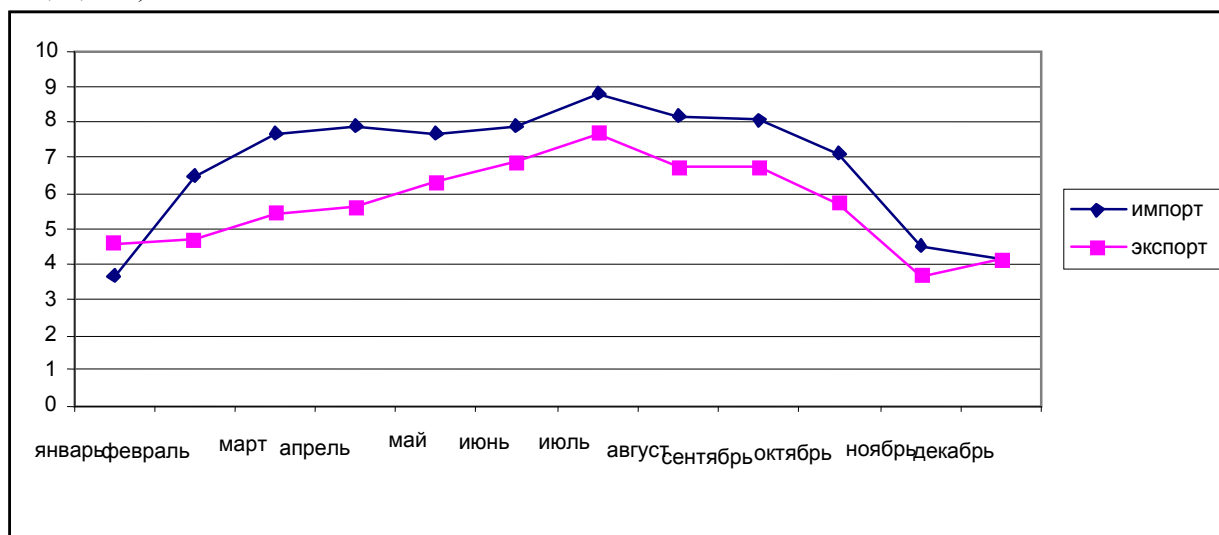


Рис. 2. Динамика экспорта Украины в 2008 г., млрд.дол.

Несмотря на усиление проявлений кризисных явлений и девальвационные процессы, в сентябре-октябре сохранялась значительная импортная активность, которая связано с ростом внутреннего потребительского спроса, либерализацией импорта через вступление Украины в ВТО. Это повысило нагрузку на состояние платежного баланса и валютный рынок. Ощутимое сокращение объемов импорта состоялось лишь в ноябре-декабре, под

влиянием стойких девальвационных тенденций и повышения уровня тарифной защиты внутреннего рынка.

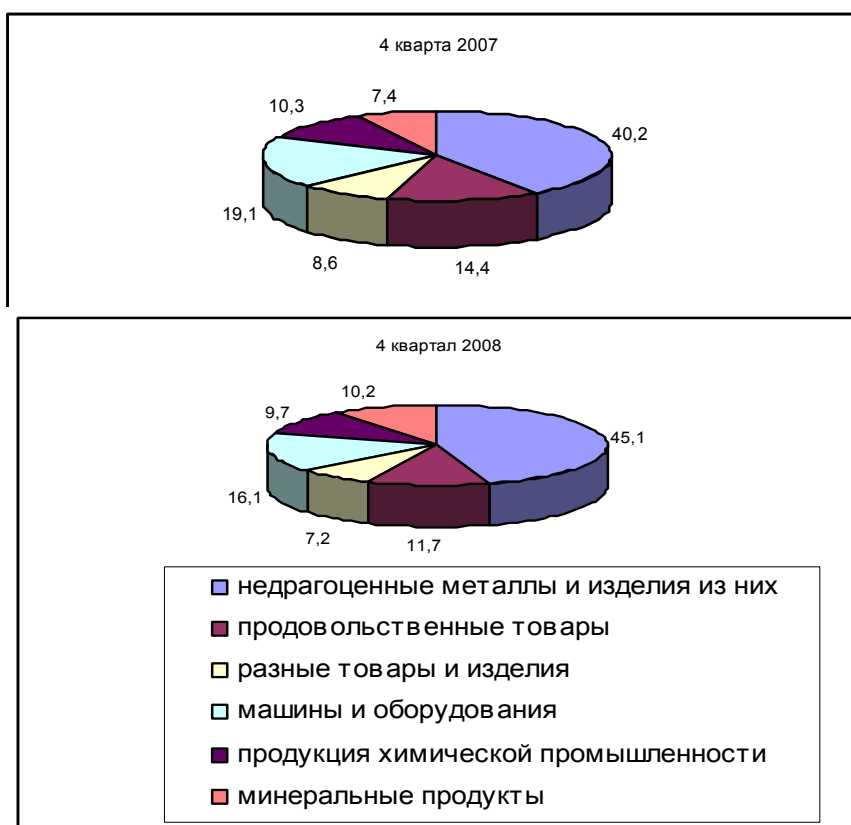


Рис. 3. Структура экспорта с Украины в 4 квартале 2007 и 2008 гг.

При этом опережающими темпами снижался импорт продукции машиностроения (38,0 % в ноябре-декабре сравнительно со среднемесячным уровнем за январь-октябрь 2008 года), более всего уменьшился импорт легковых автомобилей. Как следствие, доля продукции и приборостроения снизилась до 33,0 % в IV квартале 2008 года (для сравнения, в IV квартале 2007 года она составляла 35,0 %). Состоялся рост доли минеральной продукции (Рис.4). Экспорт украинских товаров в страны СНГ снизился более существенно по сравнению с импортом (на 21 % и 13,6 % соответственно). Экспорт в Европе сократился меньше, чем импорт (на 9,9 % и 20,1 %).

Указанная динамика импорта оказывала содействие улучшению сбалансированности внешней торговли: в целом за IV квартал 2008 года отрицательное сальдо внешней торговли составило 2,2 млрд грн., что почти вдвое меньше, чем в III квартале. В декабре 2008 года состоялось уменьшение отрицательного сальдо товарного баланса до 0,6 млрд долл. Тем не менее в условиях падения внешнего спроса адаптационная реакция экономики в виде девальвации гривны оказалась неэффективной, и отрицательный эффект сокращения экспорта в условиях модели экономического роста оказался доминирующим относительно отрицательного влияния на общую экономическую динамику.

Металлургическая отрасль в Донецкой области превосходит другие регионы Украины по ключевым показателям, однако она значительно уступает уровню развития ряда других индустриальных стран как с точки зрения уровня создаваемого благосостояния, так и производительности:

Основные выводы по кластеру

1. Metallurgical industry of the Donetsk region demonstrates higher indicators of productivity compared to the metallurgical industry of Ukraine as a whole, but significantly lags behind the level of development of a number of other industrial countries in terms of the level of well-being created and productivity, which is explained by:

- Низкой эффективностью, например, высокозатратными производственными процессами и неэффективным использованием рабочей силы;
 - Слабым позиционированием в цепочке создания стоимости, т. е. фокусом на производстве продуктов низкого передела и полуфабрикатов (слябов и заготовок);
2. Основными причинами низкой эффективности и слабого позиционирования являются устаревшие технологии и производственные мощности, недостаток национальных потребителей готовой металлургической продукции высокого передела, а также недостаток человеческих ресурсов.

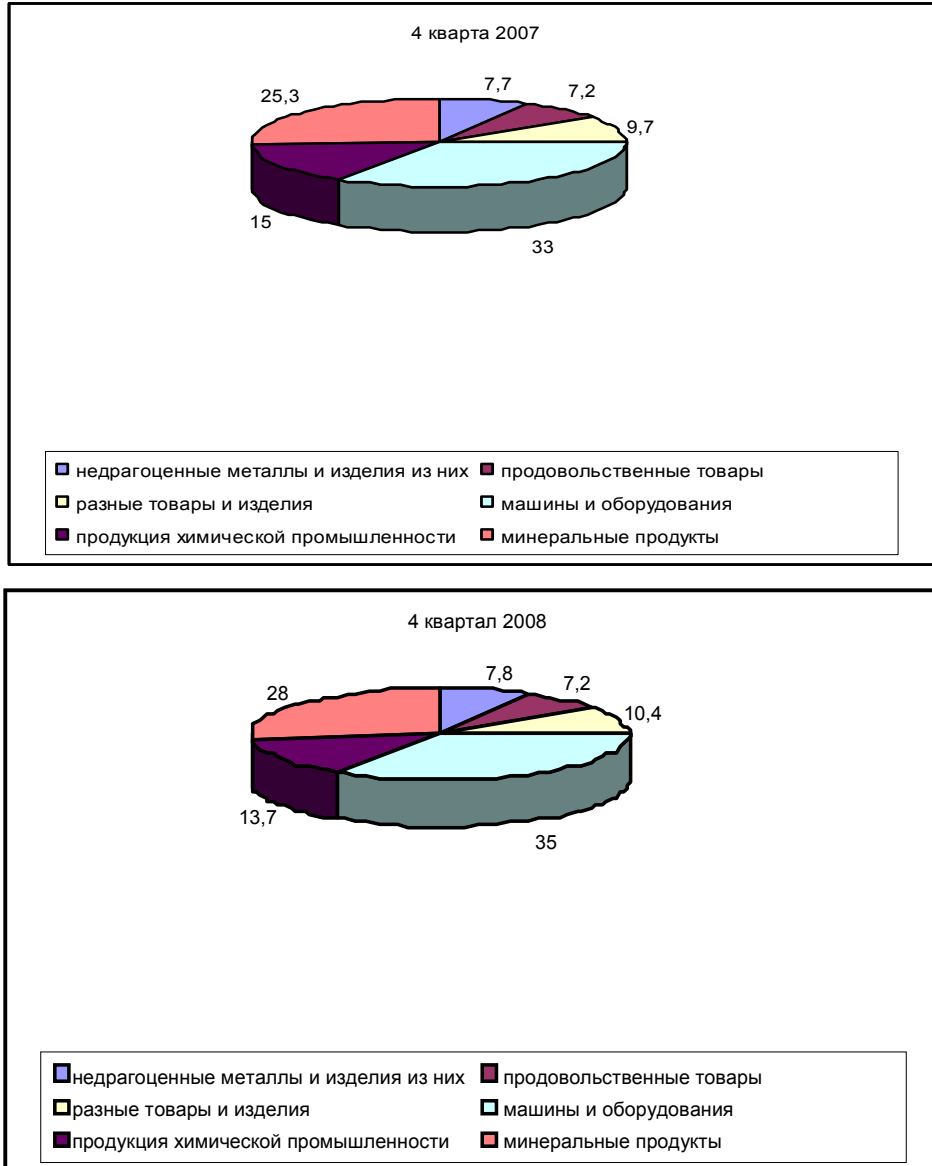


Рис. 4. Структура импорта с Украины в 4 квартале 2007 и 2008 гг.

3. Несмотря на определенные успехи, которые удалось достичь в решении этих вопросов металлургическим предприятиям, есть дополнительный ряд препятствий на пути к модернизации и перевооружению отрасли: пассивный «традиционный» менталитет, недостаток финансирования, высокий уровень коррупции и неэффективное государственное регулирование
4. В целях повышения конкурентоспособности металлургического кластера, Донецкой области необходимо направить основные усилия на решение следующих вопросов:
- Привлечение капитала, преимущественно прямых иностранных инвестиций;

- Обеспечение взаимодействия внутри кластера, например, между машиностроительными предприятиями, выпускающих оборудование для металлургической отрасли, с целью совместной разработки недорогих и эффективных решений для модернизации металлургических заводов;
- Усовершенствование системы подготовки высококвалифицированных кадров;
- Повышение эффективности государственного регулирования и борьба с коррупцией.

Несмотря на высокий уровень потребления стали в Донецкой области, уровень потребления стали в Украине в целом очень низок. Более того, потребители продукции высокого передела в Украине занимают менее 15% внутреннего рынка:

Первый квартал 2009 г. был наполнен негативными событиями для Украины, включая снижения рейтингов, очень высокий уровень котировок CDS, отказ МВФ от предоставления второго транша кредита и спекуляции на тему возможного суверенного дефолта. По мнению аналитиков Phoenix Capital, Украина оказалась институционально гораздо слабее, чем прочие страны Восточной Европы, а ее возможности по борьбе с кризисом - более ограниченными.

При этом внешняя долговая нагрузка Украины зачастую выше, чем у более слабых стран со сравнимыми рейтингами, поскольку последние, как правило, практически не пользуются заимствованиями на мировом финансовом рынке в силу структурных особенностей своих экономик. Инвесторы часто воспринимают Украину скорее как часть Восточной Европы, где часто случаются социальные волнения или вовлеченность в вооруженные конфликты, а не как "банановую республику". А значит, понижение рейтингов скорее следует рассматривать как возможность для покупок, чем причину для новой волны ожиданий дефолта.



Рис. 5. История рейтингов Украины

Украинская экономика пострадала как от нехватки внешних кредитных ресурсов, так и в результате резкого падения спроса на ее основные экспортные позиции. Несмотря на то, что промышленность, судя по всему, уже достигла дна, упав на 34.1% в январе 2009 года к январю 2008, падение в секторе услуг только начинается. Гривна потеряла 44% своей стоимости с 2007 года, и давление на нее продолжается со стороны выплат по внешнему долгу, которые в 2009 году составят 30 миллиардов долларов. Решение МВФ отложить предоставление стране второго транша в 1,5 миллиарда долларов из 16,5-миллиардного кредита и попытки правительства заполнить дыру в бюджете путем эмиссионного финансирования оказали серьезное давление на долг, дефолтные свопы и рейтинги страны.

Таблиця 1

Экономические данные по некоторым странам Восточной Европы по показателю отношения внешнего долга к ВВП

Страна	Moody's	Номинальный ВВП, долл. США	Внешний долг /ВВП	Валютные резервы/ Внешний долг	Платежный баланс/ ВВП	Дефицит бюджета / ВВП	ВВП на душу населения, долл. США
Россия	Baa 1	1757	30	83	-5,6	-6,3	12488
Польша	A2	567,4	40	37	-5,2	1,8	14768
Чехия	A1	217	41	41	-3,00	2,1	21275
Словакия	A1	100,6	45	43	-5,3	2,1	18630
Украина	B1	178,0	46	39	-8,00	1,9	3870
Казахстан	Baa2	141	73	22	0,2	2,1	9216
Литва	A2	48,8	73	24	-13,9	0,9	13929
Болгария	Baa3	51,9	85	48	24,1	-3,9	7114
Венгрия	A3	164,0	88	18	-5,2	3,6	16566
Хорватия	Baa3	64,0	94	24	-9,6	2,8	14211
Латвия	Baa1	33,9	110	14	-15,1	1,5	15409
Эстония	A1	25,0	118	12	-12,1	0,7	19231

В результате появляется множество пессимистичных комментариев в масс-медиа и отчетах аналитиков рейтинговых агентств. Украина оказалась институционально гораздо слабее, чем прочие страны Восточной Европы, а ее возможности по борьбе с кризисом - более ограниченными. При этом внешняя долговая нагрузка Украины зачастую выше, чем у стран со сравнимыми рейтингами - поскольку последние, как правило, практически не пользуются заимствованиями на мировом финансовом рынке в силу структурных особенностей своих экономик. Стоит представить несколько наглядных материалов, чтобы поместить Украину на ее место среди прочих государств, базируясь на последних отчетах рейтинговых агентств.

В отчете по банковскому сектору стран Восточной Европы Moody's отметил высокие риски в регионе. Аналитики сделали акцент на растущем объеме долга, увеличивающейся доле "плохих" кредитов и значительных дефицитах платежных балансов стран региона, к которым относится и Украина. Moody's поместил рейтинги Украины (B1) на пересмотр с возможным понижением, опасаясь политической неопределенности и проблем в банковском секторе на фоне небывалого экономического спада.

Поместив Украину на график, который базируется на отчете Moody's и демонстрирует зависимость CDS от рисков, мы видим, что долговая нагрузка Украины ниже, чем у ее соседей, при сходном дефиците платежного баланса, а объем золотовалютных резервов сравнительно достаточен.

Украина оценена рейтинговым агентством, наряду с Пакистаном, среди стран с наихудшим в мире кредитным качеством.

Рейтинги Украины ниже, чем у ряда стран, получающих большую часть доходов от туризма, переводов денег от граждан, работающих за рубежом и/или продаж продуктов сельского хозяйства.

Некоторые из стран с рейтингами на одну-две ступени выше, чем украинский, сегодня вовлечены в вооруженные конфликты либо переживают внутренние беспорядки.

Таблица 2

Сравнительные данные по корпоративным и существенным дефолтам*

Доля дефолтов в общем объеме рейтинговых элементов	1 год		2 год		3 год	
	Суверенный	Корпоративный	Суверенный	Корпоративный	Суверенный	Корпоративный
AAA	0	0	0	0	0	0,1
AA	0	0	0	0,1	0	0,3
A	0	0	0	0,2	0	0,6
BBB	0	0,3	2,1	1,3	5,6	2,8
BB	1,1	1,1	5,6	6	8,8	10,7
B	3	5,4	8,8	17,1	17,6	24,2
CCC/CC	40	27	58,9	40,9	58,9	47,6

*Суверенные рейтинги в иностранной валюте за период 1975 – 205 гг.; корпоративные рейтинги в национальной валюте за период 1981 – 2005 гг.

Ниже мы поместили Украину среди прочих стран в границах трех рейтинговых ступеней. Мы считаем, что текущий рейтинг занижен и не в полной мере отражает "кредитное качество" страны.

Экономические данные по некоторым странам Восточной Европы по показателю ВВП на душу населения

Таблица 3

Страна	S&P	Номинальный ВВП, долл. США	Внешний долг /ВВП	Валютные резервы/ Внешний долг	Платежный баланс/ ВВП	Дефицит бюджета / ВВП	ВВП на душу населения, долл. США
Аргентина	B-	338,7	40	34	1,8	-1,7	8367
Ливан	B-	28,02	123	83	-15,5	8,3	7185
Доминиканская республика	B	45,69	26	18	-9,3	2,5	4809
Украина	B1	178,0	46	39	-8,00	1,9	3870
Парагвай	B	16,36	21	75	1,1	-0,4	2406
Шри Ланка	B	42,16	31	26	-,7	6,5	2008
Камерун	B	25	9	161	1,5	-4,2	1359
Пакистан	CCC+	160,9	27	21	-6,6	8,2	930
Кения	B	31,42	21	46	-5,9	5,0	829

Экономика Украины может восстановиться "достаточно быстро" в следующем году за счет экспорта после резкого падения ВВП в 2009 году, считает ведущий аналитик по суверенным кредитным рейтингам по России, Казахстану и Украине рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P) Фрэнк Гилл. По его словам, рост ВВП Украины в 2010 году составит 4,5%, тогда как в этом году ожидается сокращение экономики на 12%.

"Мы видим потенциал достаточно быстрого восстановления экономики в следующем году, - заявил Ф.Гилл. - В то же время прогноз остается очень неопределенным, поскольку он зависит от внешнего спроса на металлы, а также цен на них". "Украина сталкивается с потрясениями, которые нанесли бы ущерб любой экономике, - отметил Ф.Гилл. - Цены на химическую продукцию и сталь резко упали за последнее время, при этом цены на импортные товары растут в связи с повышением тарифных ставок на газ и обесцениванием национальной валюты. В то же время неблагоприятным для Украины фактором является продолжающаяся политическая неопределенность". [8]

S&P¹ снизило 25 февраля суверенный рейтинг Украины до уровня "ССС+", отметив возрастающие риски неисполнения условий соглашения между Украиной и МВФ о предоставлении стабилизационного кредита вследствие отсутствия широкой политической платформы для необходимых корректировок бюджета и реформирования банковской системы до президентских выборов в январе 2010 года. Этот рейтинг на семь ступеней ниже инвестиционного уровня и является самым низким среди европейских стран. Прогноз рейтингов остался "негативным". "Непонятно, насколько серьезным является стремление украинской стороны исполнять программу МВФ, - отмечает Ф.Гилл. - Долг правительства является достаточно низким, хотя и быстро растет, однако готовность погашать долг остается под вопросом".

Согласно прогнозу S&P, курс гривни продолжит падать. За последние шесть месяцев украинская валюта обесценилась уже более чем на 40% относительно доллара США. "Обесценивание гривни будет способствовать дальнейшему ухудшению качества активов банков, и это, в конечном итоге, приведет к увеличению уровня госдолга, поскольку правительство Украины будет вынуждено принимать меры для рекапитализации украинских банков", - отмечает Ф.Гилл. Дальнейшее "ослабление курса гривни повышает риск дефолтов банков и корпораций", считает эксперт. В то же время "в долгосрочной перспективе это поможет экономике стать более конкурентоспособной", отмечает он.

Согласно прогнозу S&P, дефицит платежного баланса Украины сократится до 2% ВВП к концу 2009 года по сравнению с 6,7% в 2008 году.

Выход Украины из экономического кризиса зависит от внешних условий и приверженности правительства структурным реформам, сказала глава миссии Международного валютного фонда (МВФ) по Украине Джейла Пазарбашиоглу.

«Необходим консенсус, необходимо объяснить людям, что происходит, не скрываясь за красивыми цифрами, потому что страна находится в тяжелом положении», — заявила она, выступая в Вашингтонском Институте Петерсона. «Из него (кризиса) можно выйти только объективно оценив ситуацию и разработав стратегию выхода», — добавила Пазарбашиоглу. [8]

По ее словам, миссия МВФ посетит Украину в марте 2009 г., чтобы обсудить поправки к программе помощи в 16,4 млрд долларов, согласованной в октябре.

МВФ ранее заявил, что если Украина получит дополнительные средства из других источников, она сможет поддерживать дефицит бюджета на уровне 3% ВВП, тогда как программа сотрудничества с МВФ позволяет Украине иметь бюджетный дефицит лишь в размере 1% ВВП. Пазарбашиоглу предупредила, что урезание бюджета потребует жестких мер, так как основу расходной части составляют затраты на зарплату, пенсии и социальные выплаты.

Четыре причины не объявлять дефолт в Украине в 2009 году

1. Выплаты по суверенному долгу составляют 2,3 миллиарда в 2009 году. Даже если добавить 0,7 миллиардов выплат по гарантированным долгам, общая сумма остается незначительной по сравнению с 28 миллиардами долларов золотовалютных резервов.

2. В государственном бюджете предусмотрено перераспределение 125 миллиардов гривен министерством финансов. Эта сумма гораздо больше 67 миллиардов, которые были предусмотрены в прошлом году. Минфин может перенаправить денежные потоки с прочих затрат на выплаты по внешним обязательствам.

3. Платежный баланс в январе был сведен с профицитом в 0,5 миллиардов гривен, и, скорее всего, продолжит улучшаться на фоне стремительного падения импорта. Профицит платежного баланса позволит государству тратить меньше валютных резервов на интервенции, направляя эти средства на выплаты по внешнему долгу.

4. ЕБРР и Мировой банк согласовали предоставление Украине новых кредитов, мы ожидаем также пролонгацию существующих долгов. Кроме того, европейские банки анонсировали планы влить 2-3 миллиарда долларов в свои украинские "дочки".

Эти меры обеспечат приток капитала в Украину в этом году, однако в любом случае он будет гораздо ниже 30 миллиардов долларов запланированных выплат.

¹ Рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P)

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена питанням рецесії української економіки, детально розглянутий зовнішньоекономічний аспект.

SUMMARY

Article is dedicated to questions of the recession of Ukrainian economy, foreign economic aspect is in detail examined.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Государственный комитет статистики www.ukrstat.gov.ua
2. Заказы на украинскую металлопродукцию уменьшились в среднем на 50% // <http://metal.ua-24.com>
3. Макогон Ю.В. Кризис в мировой экономике: стратегические приоритеты металлургии Украины // сборник научных трудов «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект». - Донецк: ДонНУ. – 2009.- С. 9-20.
4. Макогон Ю.В. Позиции Украины в системе мирового хозяйства с учетом вызовов современности // сборник научных трудов «Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект». - Донецк: ДонНУ. – 2007.- С. 4-16.
5. Макогон Ю.В. Украина не держит внешнего удара // Межрегиональный бизнес-журнал «Удачный выбор» № 64.- 2008.- С.12-13.
6. Макогон Ю.В., Александров І.О., Амоша О.І., Антонюк В.П. Майбутнє України: стратегія поступу. Монографія. Донецьк: НАН України, ІЕП, Академія економічних наук України.- 2008.- 304 с.
7. МВФ стал пессимистом. Рост экономики вот-вот прекратится // [http:// delo.ua](http://delo.ua)
8. Экономика Украины может достаточно быстро восстановиться в 2010 г. // <http://www.afn.by/news/i/114994>

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 339.9 (47+57)

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СНГ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Лукьянович Н.В., Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Современный мировой экономический кризис, как известно, начался в финансовой сфере мировой экономики, о чем давно предупреждали представители интеллектуального крыла антиглобалистского движения, в частности известный американский политик и ученый-экономист Л.Ларуш¹.

Финансовый кризис, как и следовало ожидать, постепенно перешел в реальный сектор экономики, что определило падение промышленного производства в ведущих странах мира, в первую очередь в США, ЕС и Японии, затем в новых индустриальных странах, что в свою очередь вызвало сокращение объемов продаж и мирового промышленного производства, переход инфляции в стагфляцию, падение цен на нефть, рост числа безработных, масштабное уменьшение потребления. Таким образом, кризис затронул

© Лукьянович Н.В., 2009

¹ Л.Ларуш предсказал крах Бреттон-Вудской системы. Кроме этого он предупреждал, что если главные державы мира будут проводить монетаристскую неолиберальную политику то в результате может произойти уже не новый циклический, а, скорее всего, системный кризис, общий крах глобальной экономической системы.

практически все страны мира и его окончание ожидается при благоприятном развитии событий только к 2011-2013 г. Пока нет оснований ожидать быстрого окончания кризиса и его развитие, по всей видимости, приведет к обострению политических, социальных, этнических конфликтов в большинстве регионов мира.

Современный мировой экономический кризис является системным, то есть он затрагивает все сферы жизнедеятельности человечества и обусловлен обострившимися противоречиями между неолиберальной моделью капитализма, фактически навязанной США всему мировому сообществу и экономической действительностью, в частности, резким усилением социально-экономической дифференциации, как по вертикали, так и по горизонтали внутри мирового сообщества.

Растущий разрыв в уровне благосостояния развитых и развивающихся стран неизбежно ведет к вытеснению последних на периферию мирового хозяйства, приводит к возникновению в них практически неразрешимых социально-экономических проблем - увеличению безработицы, обнищанию населения, росту преступности и теневой экономики. О глубине глобальной проблемы бедности и отсталости в развивающихся странах в настоящее время наглядно свидетельствует статистика ООН и международных экономических организаций: из 6,5 млрд. жителей Земли только 0,5 млрд. живут в достатке, а более 5,5 млрд. испытывают более или менее острую нужду или даже ужасающую нищету. При этом, если в 1960 г. доходы 10% самого богатого населения мира превышали доходы самого бедного населения в 30 раз, то к началу XXI века — уже в 82 раза. Таким образом, кризис не завершится, пока не будут сняты породившие его противоречия, а развитие мировой экономики не будет обусловлено действительными, а не искусственно созданными экономическими потребностями общества потребления.

Те проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в мировой экономике, в полной мере относятся и к странам с переходной (транзитивной) экономикой. Глобальный кризис окажется для России, как и для других стран СНГ, особенно тяжелым из-за экспортно-сырьевой ориентации их экономик в системе международной торговли. Благополучный выход России из кризиса, по всей видимости, будет сопряжен с большими структурными переменами и в экономике, общественными потрясениями и падением роли сырьевых корпораций¹.

Мировой экономический кризис оказывает свое влияние и на интеграционные процессы в рамках СНГ, являясь катализатором их в отдельных сферах экономики и наоборот тормозом в других. Эксперты МВФ отмечают, что страны СНГ страдают от кризиса больше, чем другие, поскольку теряют валютную выручку в связи с падением спроса на сырьевые товары. В экономике стран СНГ на долю минерально-сырьевого сектора приходится от 20 до 30% ВВП, а экспорт минерального сырья и продуктов его переработки обеспечивает более половины валютных поступлений в бюджеты наиболее развитых стран СНГ, что в условиях снижения цен на данные экспортные товары на международных рынках приводит к значительным социально-экономическим проблемам и девальвации национальной валюты. В России сократились рабочие места трудовых мигрантов из стран СНГ, которые отправляли на родину миллиарды долларов – иногда до 40% ВВП этих республик.

В настоящее время множество точек зрения по перспективам дальнейшего развития интеграционных процессов на пространстве СНГ можно свести к основным двум. Первая состоит в том, что углубление интеграции в рамках СНГ окажет стимулирующее влияние на дальнейшее развитие экономики стран-членов Содружества, в частности, России. Сторонники другой точки зрения, наоборот, полагают, что СНГ служит тормозом на пути более быстрого развития входящих в него стран. Между тем, экономико-статистические данные свидетельствуют, что доля взаимной торговли во внешнеторговом обороте

¹ См.: подробнее: Колташов В., Кагарлицкий Б., Романенко Ю., Герасимов И. Кризис глобальной экономики и Россия //Первый информационно-аналитический портал СНГ. <http://www.sng-moskva.ru/content/?about/>.

постоянно и устойчиво сокращается. В 1991 г. она была примерно 60%, в 2000 г. – 28,5%, а в 2006 г. составила 22%¹, что значительно ниже, чем в ЕС и НАФТА.

Вместе с тем в совокупности страны СНГ являются одним из крупнейших регионов мира, обладающих мощной минерально-сырьевой базой. В их недрах содержится практически весь комплекс полезных ископаемых - топливно-энергетического, металлургического и горно-химического и других видов минерального сырья. Доля стран СНГ в мировых запасах нефти составляет 23-24%, газа - 35%, угля - 22%, железа - 36%, хрома - 9%, марганца - 34-35%, бокситов - около 7%, никеля - 22%, кобальта - 15%, свинца и цинка - по 20%. По запасам алмазов, платиноидов, золота, серебра, титана, циркония, редких металлов и редкоземельных элементов и ряду других полезных ископаемых страны СНГ занимают 1-3 место в мире 2.

Необходимо признать, что в настоящее время Россия в наибольшей степени ориентирована на развитие интеграционных процессов в рамках субинтеграционных объединений, где она является безусловным лидером. Как отметил президент России Д.А.Медведев: «Россия и дальше намерена играть инициативную роль в процессах экономической интеграции на пространстве СНГ, а в более широком плане – и на всем евразийском пространстве. Надо укреплять интеграционные процессы и в ЕврАзЭС, в Шанхайской организации сотрудничества. Подчеркну: это как раз тот случай, когда экономика является синонимом безопасности, в том числе безопасности наших границ... У нас есть интеграционное ядро в лице Союзного государства и ЕврАзЭС. Мы будем наращивать объёмы и глубину взаимодействия в военно-политической сфере в ОДКБ»³.

При оценке реальных перспектив региональной интеграции в рамках СНГ необходимо подчеркнуть, что основными субъектами в интеграционных процессах выступают, с одной стороны, государственные структуры и правительства, с другой стороны - хозяйствующие субъекты, деловые круги, субрегиональные административные единицы и неправительственные организации, экономические интересы которых даже внутри одного и того же государства часто не совпадают. В этой связи можно отметить, что мировой экономический кризис окажет на интеграционные объединения, в том числе и СНГ, двойственное влияние: по всей видимости, он разрушит искусственные интеграционные образования и послужит ускорителем интеграционных процессов в наиболее успешных из них.

В настоящее время в рамках СНГ наиболее реальными выглядят перспективы развития экономического интеграционного процесса в границах Союзного государства России и Беларуси, несмотря на осложнение взаимных отношений между ними в 2006 г. Но создание Союзного государства было вызвано в основном не экономическими, а геополитическими причинами, как попытка симметричного ответа расширению ЕС и НАТО, и его дальнейшее развитие будет, по всей видимости, определяться именно геополитическими факторами, поскольку Беларусь длительное время являлась и является для России важнейшей с геополитической точки зрения территорией.

Вместе с тем, учитывая энергетическую составляющую внешней политики России и постоянные конфликты в отношении транзита российского газа, в последнее время были предприняты попытки создания содружества стран-транзитеров российских энергоносителей с участием Беларуси и Украины. Как отметил директор Института политических исследований России С. Марков цель создания подобного союза – «резко

¹ Головин М.Ю. Перспективы многостороннего взаимодействия на постсоветском пространстве с позиций России. //Информационно-аналитический бюллетень. Центр проблем глобализации и интеграции Института экономики Российской академии наук. 2006. №4(8). С.6.

² Козловский Е. Минерально-сырьевые ресурсы стран СНГ и их совокупная значимость в условиях глобализации //Промышленные ведомости. 2007. №7.

³ Послание Президента РФ Федеральному собранию 05.11.2008.

http://kremlin.ru/appears/2008/11/05/1349_type63372type63374type63381type82634_208749.shtml.

повысить цену за транзит российского газа и забирать большую часть прибыли у российских компаний».¹

Беларусь в союзе с Украиной могла бы контролировать около 90% маршрутов экспорта российских углеводородов, что, естественно, поставило бы Россию в крайне невыгодное положение по отношению к Европейскому союзу. «Нам уже давно подбрасывают идею эту - объединение транзитных государств» - заявил президент Беларуси А.Лукашенко в январе 2007 г.²

Но Россия взаимодействует с Беларусью не только в сфере энергетики. Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России крайне заинтересован в расширении сотрудничества с Беларусью, особенно в условиях нестабильной военно-политической ситуации в мире. В настоящее время до 17% комплектующих изделий в ОПК России поставляется из Беларуси (180 российских предприятий участвуют в кооперации со 120 предприятиями белорусского ОПК). При отсутствии кооперации с белорусскими партнерами на организацию альтернативных производств ОПК в России потребовалось бы несколько миллиардов долларов.³

Развитие Союзного государства, особенно планы перехода к единой валюте, вызывают множество дискуссий, как в России, так и в Белоруссии. Бывший председатель Национального Банка Беларуси С. Богданкевич, выражая мнение белорусской оппозиции, делает достаточно преждевременный вывод политического характера, подчеркивая, что отказ от собственной экономической, денежной и валютной политики, переход на российский рубль однозначно не соответствуют национальным интересам Беларуси. Ее проблемы, считает он, не в отсутствии единого государства и не в валюте, а в неэффективной модели хозяйствования и в отказе от реформ.

Вместе с тем из четырех самых крупных стран СНГ (Россия, Беларусь, Казахстан и Украина) экономический кризис в наименьшей степени скажется на показателях Беларуси, свидетельствуют прогнозные оценки департамента по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ) ООН, содержащиеся в докладе об экономической ситуации в мире и перспективах на 2009 год.⁴

Вполне перспективным на территории СНГ выглядит и Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), поскольку оно объединяет Россию, Беларусь и наиболее экономически развитые страны Центральной Азии. «Интерес, проявляемый к нему (региону Центральной Азии – авт.) крупными государствами, во многом обусловлен экономическими факторами: обширностью территории, разнообразием природных богатств, развитостью ряда важнейших отраслей материального производства, выгодным расположением на пути транзита товаров и услуг между Европой и Дальним Востоком, Северной и Южной Азией. По многим параметрам природно-ресурсного и производственного потенциала республики региона занимают весьма заметные позиции в мировой экономике. К сожалению, информация на сей счет, содержащаяся на страницах печатных и электронных изданий, недостаточно полна и не систематизирована»⁵.

Основа ЕврАзЭС была заложена еще в начале 1995 г., когда Беларусь, Россия и Казахстан договорились о создании таможенного союза. В 2000 г., с подписанием пятью странами, включая Кыргызстан и Таджикистан, Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества, была создана международная организация региональной интеграции, зарегистрированная в Секретариате ООН, имеющая свои постоянно действующие органы (штаб-квартиру, баланс и др.).

¹ Российские эксперты опасаются что западные транзитеры и потребители нефти и газа объединятся в антироссийский союз. <http://www.rusorient.ru/Article.aspx?articleId=615d8121-c54d-4c18-ae40-044a51c03fbd>

² Денисова Е. Лукашенко собрался на Запад. <http://www.smi.ru/07/01/26/5108366.html>.

³ Шурубович А.В. Проблемы согласования экономических интересов в процессе российско-белорусской интеграции. Информационно-аналитический бюллетень № 1(9). Центр проблем интеграции Института экономики РАН. М., 2007. С. 49.

⁴ <http://news.tut.by/economics/126804.html>

⁵ Хачив Г. Центральная Азия: портрет на фоне мировой экономики. <http://www.ca-c.org/about.shtml>. Сайт CA&CC Press® AB /Central Asia & Central Caucasus Press AB/ является совместной домашней страницей Института центральноазиатских и кавказских исследований Швеции и Института стратегических исследований Кавказа Азербайджанской Республики.

В 2006 г. к Сообществу присоединился Узбекистан, который вышел из объединения ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан, Молдова), но в конце 2008 г. он приостановил свое членство в данной организации.

В настоящее время в рамках ЕврАзЭС с той или иной эффективностью действует почти 90 международных договоров, регулирующих различные аспекты экономической интеграции и гуманитарного сотрудничества. В нем создаются механизмы, в том числе финансовые, для проведения крупных совместных экономических проектов в энергетике (включая атомную), микроэлектронике, биотехнологии, сельскохозяйственном машиностроении¹.

Дискуссионным является вопрос о повышении роли рубля во взаимных валютных отношениях Сообщества и превращении его в региональную валюту ЕврАзЭС 2.

Сейчас идет активное формирование Таможенного союза ЕврАзЭС по трем направлениям: внешнеторговая политика, таможенная сфера и пограничная политика. Наибольшего согласования по всем многочисленным аспектам и проблемам создания единой таможенной территории пока удалось достичь трем государствам – России, Беларуси и Казахстану. В связи с этим, принимая во внимание идею равноуровневой и разносторонней интеграции, положенную в основу объединения, в октябре 2007 г. на заседании Межгосударственного совета ЕврАзЭС были подписаны международные договоры, составляющие договорно-правовую базу таможенного союза на базе вышеупомянутых трех государств с последующим присоединением остальных участников Сообщества по мере согласования с ними всех необходимых вопросов. Кроме этого, был утвержден план действий по формированию таможенного союза в рамках ЕврАзЭС до 2010 г. Это следует рассматривать лишь как первый шаг к международной экономической интеграции государств постсоветского пространства в рамках ЕврАзЭС. На том уровне интегрированности, на котором сейчас находится ЕврАзЭС, основное место в интеграционном сотрудничестве занимает взаимодействие в рамках отдельных направлений. Для ЕврАзЭС на данном этапе таковыми являются создание общего энергетического пространства, транспортного союза и формирование системы коллективной безопасности совместно с ОДКБ. Создание единого экономического пространства России, Казахстана и Белоруссии может начаться уже с 1 января 2010г. Об этом сообщил в конце 2008 г. резидент РФ Д. А. Медведев на совместном заседании Совета безопасности и Госсовета РФ по политике на пространстве СНГ.

В последние годы в странах СНГ усиливается значение такой региональной организации как Шанхайская организация сотрудничества. Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) — субрегиональная международная организация взаимозащиты, основанная в 2001 году лидерами Китая, России, Казахстана, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана. Общая территория входящих в ШОС стран составляет 61 % территории Евразии. Её совокупный демографический потенциал — четвёртая часть населения планеты, а экономический потенциал включает самую мощную после США китайскую экономику³. Статус наблюдателей в организации имеют Монголия, Пакистан, Индия, Иран и Афганистан. Китай выступил за присоединение Пакистана к данной организации⁴, но Россия согласна на это только в случае одновременного присоединения Индии.

Россия не заинтересована в ускорении интеграционных процессов в рамках ШОС: расширение торговли с Китаем закрепит неблагоприятную для России тенденцию: сейчас 95 % российского экспорта в Китай приходится на сырьевые товары, тогда как КНР экспортирует в Россию в основном продукцию с высокой степенью переработки. Это обстоятельство отмечают и представители стран СНГ: «Мы не должны забывать, что реально

¹ См. подробнее: Файзуллаев Д.А. Тенденции и перспективы формирования Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). // Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук. М.: 2008.

² Любский И.М., Любский М.С. Пути развития валютного сотрудничества в ЕврАзЭС // Информационно-аналитический бюллетень. Центр проблем глобализации и интеграции Института экономики Российской академии наук. 2006. №4(8). С.55.

³ <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%9E%D0%A1>

⁴ China invites Musharraf to SCO summit. <http://www.dawn.com/2006/03/13/top16.htm>

ведущая роль в ШОС принадлежит отнюдь не России, а Китаю, хотя формально в ШОС декларируется равенство участников данной организации. Растущий год от года экономический потенциал Китая по многим важнейшим показателям многократно превосходит аналогичные показатели других членов ШОС. Тем самым всегда существует потенциальная угроза использования данного обстоятельства как фактора реализации под видом налаживания сотрудничества собственных национальных интересов доминирующей в экономическом отношении страны»¹. Кстати говоря, этот тезис не отрицается и китайскими экспертами. Так, по мнению некоторых из них, «ШОС позволяет КНР быть не только «внешним наблюдателем» за всеми процессами в регионе, но и стать активным игроком, способным оказывать возрастающее влияние на формирование будущей системы региональной безопасности в Центральной Азии»².

Вместе с тем на сегодняшний день негласный союз «Россия — Китай» начинает функционировать довольно эффективно. Более того, Россия и Китай заговорили о «стратегическом взаимодействии»³. Это связано с тем обстоятельством, что внешнеэкономическая политика США ставит своей целью уменьшение издержек мирового кризиса для экономики США за счет всех других субъектов мирового хозяйства, в первую очередь Китая и России.

Единое экономическое пространство (ЕЭП) не является организацией, а представляет собой базовое соглашение между Казахстаном, Россией и Украиной, подписанное 23 сентября 2003 г. в г. Ялте. Украина ратифицировала Соглашение о формировании Единого экономического пространства с условием, что она «будет принимать участие в формировании и функционировании ЕЭП в пределах, соответствующих Конституции Украины». Это означает, что она не намерена присоединиться к соглашениям, предполагающим передачу государствами-участниками части своих национальных полномочий по выработке и осуществлению экономической политики единому регулируемому органу - Комиссии ЕЭП, которую предполагается создать по подобию Комиссии Евросоюза. Без такого межгосударственного органа, в котором назначаемые сторонами международные чиновники с учетом мнений правительств государств-участников и на основе их общих интересов формируют единую торговую политику, создать эффективное экономическое объединение невозможно⁴. В условиях мирового кризиса, на наш взгляд появляется возможность реанимировать данное соглашение и наполнить его реальными действиями. При этом США делают все для того, чтобы Россия и Украина никогда не интегрировались. «Украинцы должны считать себя частью Центральной Европы, в то время как Россия относится к Восточной Европе» заявил З.Бжезинский⁵. Выход Грузии из состава СНГ, под воздействием США и НАТО, может в последующем, как считают многие российские эксперты, привести к выходу из СНГ и Украины, учитывая то обстоятельство, что с момента своей независимости она четко провозгласила, что ее национальные интересы лежат в плоскости общеевропейских интересов⁶. Газовый конфликт между Украиной и Россией в конце 2008 – начале 2009 г. отчетливо высветил противоречивую позицию политического руководства Украины, вызванную тем обстоятельством, что геополитически Украина ориентирована на ЕС и НАТО, а экономически привязана к России.

Процессы интеграции на постсоветском пространстве осложняются еще и тем обстоятельством, что в результате распада СССР сформировалось еще одно субрегиональное объединение - Содружество непризнанных государств (СНГ-2) — неформальное объединение, созданное для консультаций, взаимопомощи, координации и совместных

¹ Куртов А. Неоднозначность активности Китая в Центральной Азии. АПН Казахстана <http://www.apn.kz/publications/article7422.htm>.

² Ли Лифань, Дин Шю. Геополитические интересы России, США и Китая в Центральной Азии // Центральная Азия и Кавказ. 2004. №3. С. 162.

³ Совместная декларация Российской Федерации и Китайской Народной Республики. 26 марта 2007 г. // <http://www.kremlin.ru>.

⁴ Интеграционные процессы в СНГ и экономические интересы Беларуси // Экономическая газета № 44(962) от 09.06.2006.

⁵ Бжезинский З. Украина и Мир. Речь в Киево-Могилянской академии. Киев, 14 мая 2004 года.

<http://www.russian.kiev.ua/archives/2004/0406/040619wpt1.shtml>.

⁶ Парахонський Б.О. Українсько-російські відносини: злети та падіння К.: Т-во «Знання» України, 2007. С.1.

действий непризнанными самопровозглашёнными государственными образованиями на постсоветской территории — Абхазией, Нагорно-Карабахской Республикой, Приднестровской Молдавской Республикой и Южной Осетией. Соглашение о создании объединения было достигнуто на встрече министров иностранных дел этих республик в середине 2001 в Степанакерте. Необходимо отметить, что признание Россией в августе 2008 г. независимости Абхазии и Южной Осетии, резко осложнило экономическую и политическую ситуации вокруг данных государств.

Все непризнанные государства находятся на территории стран, образовавших еще одну субрегиональную группировку – ГУАМ (Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова) - организацию за демократию и экономическое развитие. В его рамках действует Рамочная программа ГУАМ-США и осуществляется ряд совместных проектов со странами Центральной и Восточной Европы, входящими в ЕС. Среди членов ГУАМ наиболее недружественную по отношению к России позицию занимает Грузия, что и привело к участию России в грузино-южноосетинском конфликте в августе 2008 г. До настоящего времени США продолжают оказывать политическую и экономическую поддержку Грузии. В январе 2009 г. в Вашингтоне была подписана хартия о стратегическом партнерстве США и Грузии. Государственный секретарь США К. Райс после подписания хартии назвала Грузию «очень важным и ценным партнером» США. По ее словам, Вашингтон «поддерживает и всегда будет поддерживать суверенитет и территориальную целостность Грузии, а также ее евроатлантические устремления и интеграцию в евроатлантические институты». «Темпы интеграции Грузии с НАТО должны зависеть от желания самих грузин и от их способности достичь стандартов НАТО», - добавила она¹.

Можно констатировать, что с момента своего создания реальная политика ГУАМ направлена на противодействие интеграционным процессам в СНГ с участием России и поэтому, в конечном счете, она входит в противоречие с экономическими интересами России на постсоветском пространстве, особенно в энергетической сфере. Руководителями ГУАМ было заявлено о необходимости создания «общего Балто-Черноморско-Каспийского энерготранзитного пространства», как альтернативного пути транспортировки энергоносителей, к которому планируется в будущем привлечь и Беларусь. Вместе с тем многие эксперты, в том числе и автор, считают такое развитие событий маловероятным, поскольку экономика Беларуси и ее политическое руководство в значительной степени ориентированы на Россию. Идея «общего Балто-Черноморско-Каспийского энерготранзитного пространства» не отвечает и интересам ЕС, поскольку резко усиливается роль новых членов ЕС государств Центральной и Восточной Европы, в первую очередь Польши, политика которых во многом ориентирована на США.

Почему энергетика вызывает столь пристальное внимание в странах ЕС и СНГ и существенно влияет на интеграционные процессы в рамках данных интеграционных объединений? В ближайшие 15-20 лет основная доля российского газа будет поставляться в Европу через три основных маршрута: Украину – 120-150 млрд. куб.м., через Северо-европейский газопровод 50-70 млрд. куб.м., через газопроводные системы Норвегии- 50-70 млрд. куб.м. По данным, представленным в прогнозе Еврокомиссии «Энергетика и транспорт Европы до 2030 г.» указано, что зависимость ЕС от внешних поставщиков природного газа резко увеличится с 49,5 % в 2000 г. до 81,4 % к 2030 г. Эти цифры свидетельствуют об утроении объемов импорта газа (с 186 млн. т н. э. в 2000 г. до 513 млн. т н. э. в 2030 г.) При успешном развитии сотрудничества между Россией и ЕС экспорт российского газа в Европу может вырасти на 20 — 40 % к 2010 г., после чего стабилизируется и к 2020 г. несколько уменьшится². Вместе с тем, по оценкам европейских экспертов, до 70% импортируемого в ЕС природного газа будет поставляться из России.

В качестве «спасательных» мер от чрезмерной, по мнению ЕС, зависимости от поставки энергоносителей из России, Еврокомиссией в настоящее время подготовлен еще

¹ США поддерживают евроатлантические устремления Грузии. <http://www.itar-tass.com/level2.html?NewsID=13456659&PageNum=0>.

² ЭнергодIALOG РФ и ЕС. <http://ru.wikipedia.org/wiki>.

один план «энергетической безопасности» - Европы Community Gas Ring – Сообщество газового кольца, к созданию которого планируются привлечь и некоторые страны СНГ. Главная идея плана – объединить все европейские электрические и газовые сети в своего рода «энергетическую паутину», а затем и в «энергетическое кольцо». При этом данное кольцо должно быть запущено вокруг России на основе создания двух новых газопроводов – с Южного Кавказа и Ирана («Набукко») и из Африки (Транссахарский газопровод)¹. Построены данные газопроводы могут быть не ранее чем через 15 лет, они требуют значительных инвестиций, а кроме того часть этих газопроводов будет проходить через реально или потенциально взрывоопасные в политическом и военном отношении регионы. Выступая в качестве защитной меры против создания так называемой «газовой ОПЕК», данный проект может реализован с большим трудом и потребует реализации весьма долговременных строительных программ, что в условиях углубляющегося экономического кризиса представляется маловероятным. Необходимо признать, что данные проекты призваны стимулировать дезинтеграционные процессы на постсоветском пространстве, но Россия вынуждена сохранять в этой ситуации нейтралитет. Как заявил премьер-министр России В.Путин в связи в российско-украинским газовым конфликтом в январе 2009 года: «Мы не принимаем и не будем принимать участие в проекте «Набукко», но мы не будем и мешать»².

Учитывая достаточно серьезные проблемы в экономике России из-за падения мировых цен на нефть, решить проблемы экономического развития России в условиях углубления экономического кризиса без стимулирования интеграционных процессов внутри СНГ вряд ли возможно. Еще в марте 2008 г. в Совете Федерации РФ состоялись парламентские слушания по вопросам экономической интеграции стран СНГ. Характеризуя ситуацию в СНГ, председатель Совета Федерации С. Миронов заметил, что Содружество «подшло к определенному рубежу, и актуальной стала необходимость его реформирования». При этом он обратил внимание на то, что в сохранении СНГ есть заинтересованность всех его участников. Об этом говорят данные о росте товарооборота между странами СНГ, объем которого достиг в последние годы 80 млрд. рублей.

С.Миронов отметил, что имеющиеся в СНГ механизмы очень слабо используются для решения как экономических, так и политических вопросов. «До сих пор не создано единое экономическое и таможенное пространство, нет зоны свободной торговли, в то время как для достижения именно этих целей создавалось в свое время Содружество», - подчеркнул **С.Миронов**. Причины такого положения дел, по его мнению, носят как объективный, так и субъективный характер. Говоря о перспективе углубления экономической интеграции в рамках СНГ, глава Совета Федерации РФ отметил необходимость сохранения позитивных тенденций, для чего, по его мнению, необходимо принятие «Стратегии экономического развития СНГ до 2020 года»³. В окончательном виде проект Стратегии экономического развития СНГ до 2020 года был представлен на встрече глав стран Содружества в сентябре 2008 г. в Бишкеке и утвержден в Кишиневе 14 ноября 2008 г. Согласно данному документу к 2020 году ВВП стран содружества должен увеличиться в 2,4-2,7 раза, а товарооборот между ними - в 2-3 раза. При этом доля СНГ в мировой экономике может вырасти до 5%, тогда как сейчас она составляет около 3%. Реальные доходы населения стран СНГ могут увеличиться в 3-3,5 раза.

Президент России Д.А.Медведев на саммите в Бишкеке заявил, что страны-участницы СНГ должны последовать примеру ЕС и выработать единые подходы для преодоления рисков, связанных с финансовым кризисом. «Нам нужна такая же координация, если мы хотим оставаться конкурентоспособными и хотим с минимальными издержками

¹ См.: Европа мечтает о «братстве газового кольца» //Известия, 2008, 14 ноября, с. 1, 9.

² Интервью В.Путина иностранным СМИ 09 января 2009 г. <http://www.vesti.ru/doc.html?id=240166>.

³ В Совете Федерации состоялись парламентские слушания по вопросам экономической интеграции стран СНГ. 14.03.2008//http://www.council.gov.ru/inf_ps/chronicle/2008/03/item7260.html.

преодолеть последствия финансового кризиса». Для достижения данной цели, безусловно, необходимы не только согласованные экономические, но и политические решения.

Необходимо отметить, что политические и экономические факторы в интеграционных процессах на территории СНГ часто вступают в противоречие, что создает массу проблем в развитии национальных экономик стран СНГ. Но, невзирая на это обстоятельство, Россия остается важнейшим экономическим партнером для сопредельных стран. Даже в республиках Балтии, невзирая на сложную экономическую ситуацию «российский рынок и рынок стран СНГ не теряет для них своей привлекательности, т.к. в Европе конкурировать гораздо сложнее. Характерна тенденция – перенос производств и создание совместных предприятий в странах СНГ и России: ближе к рынкам сбыта, минуя таможенные ограничения. Понимая это, руководство ЕС и стран Балтии делает все для того, чтобы уменьшить экономическое взаимодействие России и стран Балтии, учитывая зависимость последних от России. Так обслуживание транзитных транспортных грузопотоков из России превратилось в одну из ведущих отраслей экономики стран Балтии, доля которой в ВВП достигла 15%, вместе со смежными отраслями – 20%, а по некоторым оценка и до 30% ВВП. По требованию ЕС в Литве закрывается Игналинская АЭС и республика из экспортера превратится в импортера электроэнергии, что создаст в регионе энергетические проблемы на ближайшие 7-8 лет»¹.

Многие экономисты стран СНГ считают, что главное в интеграционном строительстве на современном этапе – переход к инновационной модели развития экономики ². Именно он должен стимулировать интеграционные процессы. Все возрастающее значение в течение последних десятилетий приобретают расходы на фундаментальные исследования, но России сложно решить данную проблему без привлечения других стран СНГ. Как подчеркнул президент РФ Д.Медведев: «Считаю также возможным, учитывая масштабность и уникальность проекта по нанотехнологиям, предложить принять в нем участие всем странам СНГ»³;

Одним из средств преодоления кризиса является усиление инвестиционной активности. Имеющийся рост объемов инвестиций неудовлетворителен в качественном смысле и отражает болезни, присущие экономикам стран СНГ в целом – перекося в сторону сырьевых экспортно-ориентированных отраслей в ущерб наукоемким секторам. В условиях отсутствия эффективного механизма перераспределения сырьевой ренты такая тенденция закрепляет технологическое отставание, зависимость национальной экономики от внешнеэкономической конъюнктуры, лишает национальные экономики перспектив в жесткой глобальной конкуренции. Вместе с тем, вследствие падения цен на энергоносители у российских компаний высокотехнологичного сектора появляется возможность ускоренного развития, в том числе и за счет кооперации со странами СНГ. Глава Минэкономразвития России Э.Набиуллина заявила о необходимости создания специальной структуры, которая будет контролировать действия бизнеса и правительства по скупке подешевевших активов в сопредельных странах.

Таким образом, будущее СНГ в условиях мирового экономического и финансового кризиса будет определяться тем обстоятельством, насколько успешно странам, входящим в него, удастся реализовать модель инновационного развития национальной экономики на основе расширения производственной кооперации и специализации в рамках данного интеграционного объединения.

¹ Брук Е.О. Экономические преобразования в странах Балтии периода независимости. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: 2008. С.21-27.

² Волошин П. Инновационный фактор сотрудничества стран СНГ // Экономист. - 2007. - N 9. - С.87-93.

Денисюк В.А. О формировании рынка передовых производственных технологий СНГ / В.А.Денисюк, А.В.Марков // Инновации. - 2008. - N 7. - С.11-17.

³ Послание Президента РФ Федеральному собранию 05.11.2008.
http://kremlin.ru/appears/2008/11/05/1349_type63372type63374type63381type82634_208749.shtml

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена питанням розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами-учасницями СНД у період світової економічної та фінансової кризи.

SUMMARY

Article is dedicated to questions of the development of the foreign economic ties between the participating countries of the CIS in the period of world economic and financial crisis.

Надійшла до редакції 22.09.2008 року

УДК 004.4:656.7(045)

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ КОМП'ЮТЕРНОГО ТА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВІАПІДПРИЄМСТВ

Жаворонкова Г.В., д.е.н., проф., зав. кафедри «Менеджменту організації» Національного авіаційного університету, м. Київ

Салій Т.М., аспірантка Національного авіаційного університету, м. Київ

Постановка проблеми. Сьогодні найбільш розповсюдженим засобом доступу до інформаційних ресурсів є комп'ютерні мережі. Комп'ютерна техніка стала звичайним технічним засобом, що використовується у поточній роботі авіапідприємства більшістю його служб. Широке впровадження комп'ютерів в організації дозволить керівникам усіх рівнів використовувати в своїй діяльності великі обсяги інформації. Комп'ютери можуть давати керівникам інформацію, необхідну для контролю будь-якого типу, яка допомагає їм порівнювати планові і фактичні результати, завчасно знаходити розбіжності в них і вносити корективи для вирішення проблем, що виникли [1]. Сучасні же програмні продукти можуть забезпечити автоматичне виконання функцій за багатьма напрямками, починаючи від автоматизації складних виробничих процесів, закінчуючи веденням їх обліку та аналізом результатів [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи останні наукові дослідження та публікації можна відзначити, що розвитку інформаційно – комп'ютерних технологій приділяється дедалі більше уваги. Висвітлення даних питань є в роботах Жаворонкової Г. В., Філіпової Л. Я., Черненко М., Бондарчук А., Пероганича Ю. та інших авторів.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. В опублікованих працях недостатньо дослідженні питання стану технічної бази комп'ютерної системи авіапідприємств та питання їх програмного забезпечення, без яких неможливе ефективне впровадження сучасних інформаційних технологій.

Мета наукової статті. Головною метою статті є визначення стану забезпеченості комп'ютерними технологіями і програмними продуктами авіапідприємств та України взагалі.

Результати дослідження.

Широкомасштабне поширення комп'ютерної техніки зумовлене ростом її швидкодії при одночасному зниженні цін. Цьому також сприяло удосконалення програмного забезпечення: при ускладненні його внутрішньої структури, що розширювало коло розв'язаних задач, його інтерфейс став більш зрозумілим і доступним для споживачів. Сумісні мікропроцесори здатні виконувати більше 1 млрд. операцій за секунду, що далеко не є межею. На сьогодні ми маємо в Україні абсолютно дикий ринок персональних комп'ютерів і ринок комп'ютерних мереж, який перебуває у зародковому стані [3].

Впровадження комп'ютерів в інформаційну діяльність обумовило такі напрями автоматизації: автоматизація діловодства та референтських функцій; впровадження систем управління електронним документообігом; формування і використання різних баз і банків

даних, баз знань, експертних систем тощо; використання спеціалізованих баз даних для побудови аналітичних моделей і кількісного аналізу об'єктів експертизи і прогнозування; використання гіпертекстових технологій у мережах Інтернету тощо [4].

На жаль Україна займає одне з останніх місць за кількістю персональних комп'ютерів (ПК) на 100 осіб населення. Цей показник складає - 2,5 ПК на 100 осіб населення. Для порівняння в Росії – 10,1, Польщі – 14,2, Франції – 37,0, Німеччині – 48,5. На сьогоднішній день за готовності ІТ – інфраструктури позиція України – 82 місце серед 104 країн. Поряд з Україною знаходиться Замбія та Танзанія (81 та 83 місця відповідно). Росія займає 62 місце в даному рейтингу [5].

16 вересня 2008 року «Economist Intelligence Unit» (аналітичний підрозділ журналу «The Economist») опублікувало доповідь «Зрівняний аналіз конкурентоспроможності ІТ індустрії в 2008 р.» [6]. За останні роки Україна, зв'язку з включенням до рейтингу двох нових країн (Бангладеш і Хорватії), змінила свою позицію з 56 місця (з 64) в 2007 р. на 57 місце (з 66) в 2008 р. Зниження сталося по всім показникам, крім показника «Людський капітал», по якому Україна піднялася з 43 на 37 місце. У доповіді зрівнюються умови для розвитку ІТ – індустрії в країнах різних регіонів світу. Оцінка ІТ – індустрії України в 2008 р. в табл. 1

Але потенційно Україна є конкурентоспроможною на ринку програмного забезпечення (ПЗ): за кількістю сертифікованих програмістів (23 тис. фахівців) вона посідає сьоме місце у світі, поступаючись США, Росії, Індії, Китаю, Ірландії та Ізраїлю. Однак на світовому ринку не має програмних продуктів українських програмістів. Світовий ринок програмного забезпечення – дуже специфічний, він потребує значного маркетингового супроводу (внутрішній ринок через неплатоспроможність населення і брак належного захисту прав інтелектуальної власності не є перспективним) та локалізації програм для різних країн (їх перекладу різними мовами).

Таблиця 1

ІТ – індустрія України 2008

Показники	Вага, %
1. Об'єм ринка апаратного та програмного забезпечення та ІТ – послуг (USD на 100 жителів)	25
2. Кількість персональних комп'ютерів (настільних та переносних) на 100 жителів	60
3. Широкополосне підключення (xDSL, ISDN PRI, FWB, кабель, FTTx) на 100 жителів	10
4. Кількість безпечних Інтернет – серверів на 100 000 жителів	10

Програмне забезпечення — це "потенціал", який може перетвориться (або не перетвориться) в управлінську інформаційну систему (УІС). Умовою перетворення є підсумкове досягнення системою управління запланованих бізнес-цілей підприємства, а не підпис акту виконаних робіт. Коли замовник заявляє про намір придбати УІС, частіше він просто придбає ПЗ. І тільки після успішного впровадження цього ПЗ можна говорити, що на підприємстві появилася УІС [7]. Сьогодні можна впевнено сказати, що ПЗ – це інструмент першої необхідності. Тому ринок ліцензійного програмного забезпечення розвивається разом зі всім ІТ – ринком (а іноді і випереджає його), варто тільки подивитися на зміни останніх років. Якщо чотири – п'ять років тому торгівля ліцензійним програмним забезпеченням була долею вибраних, то за останні три роки практично всі реселери ІТ – галузі так чи інакше почали цим займатися. Сьогодні на українському ринку близько 1000 компаній, що продають різне програмне забезпечення. Прикладів цьому багато. Партнерська мережа Microsoft за ці роки збільшилася і складає більше 50 сертифікованих компаній, приблизно

така ж кількість партнерів і у Лабораторії Касперського. А продуктова лінійка АBBYУ представлена вже більш ніж 100 роздрібних магазинах по всій Україні. На українському ринку ліцензійного ПЗ не тільки збільшується кількість контрагентів. Але також розширюється спектр пропонованого софтвера. Якщо п'ять років тому ринок програмного забезпечення в основному обмежувався програмами Microsoft, антивірусами і продукцією «ІС», то зараз картина значно змінилася. Перш за все, різко виросла продаж програмного забезпечення для безпеки і захисту інформації, антивірусних програм, пристроїв по запобіганню просочуванню інформації. Локальні розробники програмного забезпечення зрозуміли, що крім продажів за рубіж можна одержувати прибуток і в Україні, причому і зарубіжні розробники теж відмітили перспективність українського ринку [8].

Лідерами зростання продажів в 2007 році (перше півріччя) в порівнянні з 2006 роком (перше півріччя), за статистикою супермаркету ліцензійного ПЗ «Софткей - Україна», стали Лабораторія Касперського (207,5%), Developer Express Inc (125%), Agnitum Ltd. (120,1%), ТОВ «Доктор Веб» (98,2%), АBBYУ Ukraine (97,6%), Microsoft (52,7%). У загальному об'ємі продажів online – супермаркету в першому півріччі 2007 року продукти Лабораторії Касперського займають 17,43 %, ОС Microsoft – 10,16%, системи управління сайтом ІС – Бітрікс – 5,78%, продукти АBBYУ Ukraine – 3,08%, система безпеки Agnitum Ltd. – 3,05%. Така статистика обумовлена перш за все тим, що з покупкою ліцензійних операційних систем споживач в 90% випадків разом з нею набуває і софтвер для захисту. Найближчим часом, за оцінкою супермаркету ліцензійного ПЗ «Софткей - Україна», ці тенденції не зміняться, виросте лише ринок. На наступному етапі, швидше за все, будуть затребувані CRM і ERP – системи, як для середнього і малого бізнесу, так і для крупних корпорацій замовників, що пов'язано з тенденцією глобальної автоматизації бізнесу [8]

Так складається ситуація на ринку комп'ютерних технологій та програмного забезпечення в Україні в цілому. Ми намагаємося з'ясувати ситуацію, яка склалася на авіапідприємствах України, а саме на КП «Авіакомпанія «Донбасаеро». Аналіз технічної бази комп'ютерної системи компанії показав, що вона достатньо потужна для впровадження сучасних інформаційних технологій (табл. 2).

Таблиця 2

Технічна база комп'ютерної системи

Число ІТП і службовці в, чол.	Кількість АРМ, од.	Кількість ПК подкл до Інтернету, од.	Електронна пошта	Локаль на мережа	Периферійне обладнання АРМ, од.					
					принтер	плотер	сканер	ксерокс	модем	факс
664	350	348	348	348	52	1	3	6	2	7

Також в своїх дослідженнях ми визначили, що корпоративна інформаційна система КП «Авіакомпанія «Донбасаеро» була побудована на базі програмного забезпечення класу Middleware: IBM Lotus Notes/Domino, яке надійно працює на платформі Windows, Linux і інших (Mac, OS та інші). Американська компанія IBM - є світовим лідером у виробництві апаратного та програмного забезпечення для корпоративних клієнтів. Співробітництво з IBM забезпечує застосування передових та перспективних технологій. Це гарантує, що прикладне рішення InTEAM:DOS повністю відповідає вимогам до програмного продукту. Відмітною особливістю цього ПЗ є те, що воно суміщає в собі поштовий сервер, сервер додатків, сервер і веб – сервер, а також опціонально – сервер миттєвих повідомлень з розширеними можливостями. Lotus надійно працює в розподілених системах, має вбудовані захисні механізми, шифрування і ідеально підходить для організації єдиного інформаційного простору компанії. Як будь-яке ПЗ класу Middleware, легко інтегрується з програмними продуктами інших виробників. Крім того ліцензії на нього стоять недорого, розгортається

воно швидко і дуже просте в адмініструванні. В таблиці 3 пропонуємо детальний опис системи електронного документообігу InTEAM «Діловодство 3.0»

Таблиця 3

Опис системи електронного документообігу InTEAM «Діловодство 3.0»

Показники	Опис
Продукт	InTEAM «Діловодство 3.0» - система електронного документообігу. Розповсюджується самостійно і через посередників.
Компанія	ТОВ «ПУЛ» Розробка і впровадження автоматизованих систем управління діловими процесами. Дата створення і початок діяльності в Україні – 29.05.1995 рік
Опис	InTEAM «Діловодство 3.0» дозволяє автоматизувати роботу співробітників з потоками документів усередині організації. Склад модулів системи: Менеджер документів; Внутрішні (вхідні, вихідні) документи; Структура організації; Контакти; Господарські договори; Контроль; Маршрути; Пошук; Архів документів; Блокування; Зауваження про помилки; Налаштування; Довідка
Відмінності	<ul style="list-style-type: none"> • відповідає діючій системі стандартизації і законодавчій базі; • ефективно інтегрується з більшістю СУБД і відповідними реляційними і об'єктними – орієнтованими інформаційними технологіями; • ядро системи – модульне, багатофункціональне і легко масштабоване відповідно до потреб об'ємів і етапності впровадження ЕДО; • ефективно інтегрується засобами Lotus Notes/Domino в Internet; • економічна в експлуатації, після первинного навчання персоналу вимагає незначних зусиль на адміністрування.
Адаптація	<p>IBM Lotus Notes/Domino R5 і вище. Є синтезом п'яти технологій:</p> <ul style="list-style-type: none"> • документована база даних; • засоби розробки додатків; • система тиражування даних; • система електронної пошти; • засоби захисту даних <p>Кожна з цих технологій достатньо відома, але об'єднані в рамках єдиної системи, вони дали нову якість, що дозволяє стверджувати, що Lotus Notes/Domino забезпечує все необхідне для спільної роботи груп людей, об'єднаних загальними діловими процесами. Механізми налаштування Lotus Notes/Domino під вимоги конкретного підприємства не вимагають знань програмування.</p>
Платформа	Платформа: Lotus Notes і Lotus Domino. Конфігурація для вирішень від 30 до 500 користувачів. Апаратні вимоги до сервера: ОЗУ – 512 Мб, HDD – 1.5 Гб. Клієнтська станція: ОЗУ – 256 Мб, HDD – 0.5 Гб. Операційні системи для клієнтських станцій - Win 32, Mac, OS, для серверів - Microsoft Windows, Linux.
Ознайомлення	Інформація на сайті www.pool.kiev.ua , презентація в офісі компанії «ПУЛ». Демонстраційні матеріали на CD – носіях, організація візиту до заповідників.
Вартість	САЙТ InTEAM «Діловодство 3.0» ліцензується таким чином (ціни на базову версію): САЙТ (територіально – організаційне об'єднання групи користувачів однієї юридичної особи) – не залежно від кількості користувачів 32 000 грн. Додатковий САЙТ (кожне подальше

	підключення, після основного) – не залежно від кількості користувачів 18 910 грн. Видалене робоче місце (робоче місце користувача, що знаходиться поза локальною мережею організації) – 1 576 грн. Середня вартість проекту (включаючи консалтинг, адаптацію, впровадження, супровід, навчання, вартість ПЗ компанії IBM) – від 60 000 до 300 000 грн.
Замовники	АКБ «Трансбанк». 2005-2006 рр. – постачання, інсталяція і супровід InTEAM «Діловодство 3.0»; ЗАТ «Авіакомпанія «Аеросвіт». 2003-2006 рр. - постачання, інсталяція і супровід Notes/Domino і InTEAM «Діловодство 3.0»; Львівська міська рада 1998 – 2004 рр. – розробка, впровадження і супровід системи електронного документообігу і автоматизованої обробки звернень громадян InTEAM «Діловодство» на платформі Lotus Notes/Domino; КП «Авіакомпанія «Донбасаеро». 2008 – 2010 рр. - постачання, інсталяція і супровід Notes/Domino і InTEAM «Діловодство 3.0».

Висновки. Україна займає одне з останніх місць за кількістю персональних комп'ютерів та об'єму ринку програмного забезпечення на 100 осіб населення. Такі результати показують, що Україні є над чим працювати в цьому напрямку. Тим більше, що всі міжнародні й українські експерти відзначають високий рівень науково – технічного потенціалу України. Хоча ринок комп'ютерного та програмного забезпечення сьогодні неможна вважати розвинутим, потенційно Україна є конкурентоспроможною. Але для здійснення здорової конкуренції його основу повинні складати не великі, а середні та дрібні виробники.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена теоретическим и практическим вопросам конкурентоспособности ИТ – индустрии Украины. В статье проведено исследование состояния компьютерного и программного обеспечения авиапредприятий, акцент в котором было направлено на рассмотрение ситуации, сложившейся в КП «Авиакомпания «Донбассаэро». В процессе исследования авторами описана техническая база компьютерной системы КП «Авиакомпания «Донбассаэро» и система электронного документооборота InTEAM «Делопроизводство 3.0».

SUMMARY

The article is dedicated to theoretical and practical questions of competitiveness of Ukrainian industry of information technologies. The state of computer software was researched. The emphasis was made on investigating the situation at air company "Donbas aero". The author described technical base of the computer system and the system of office automation at this enterprise.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. І. О. Борисюк, Н. М. Чигасова, Г. С. Григор'єв. Корпоративне управління в Україні: стратегії, інновації, інвестиції. Монографія. Київ, Науково – виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України», 2008.
2. Шигун М. М. Комп'ютеризація діяльності контролерів // Вісник ЖДТУ №4 (26), 2003 – с. 256
3. Жаворонкова Г. В. Інформаційне підприємництво: інновації, консалтинг, маркетинг: Монографія. – К.: НАУ, 2003
4. Філіпова Л. Я. Підготовки кадрів для інформаційної діяльності в Україні // Науково – технічна інформація № 4, 2001. с.45-47
5. Державна програма «Інформаційна та комунікаційна технології в освіті і науці» на 2006-2010 роки // Комп'ютер у школі та сім'ї №1, 2006. – с. 45

6. Пероганич Ю. Конкурентоспособность украинской ИТ – индустрии: год 2008 // Корпоративные системы № 5, 2008
7. Черненко М., Слепцов|сліпих| С. Системы управления, УИС| и ПО // Корпоративные системы № 2, 2004
8. Бондарчук А. Затишье перед бурей // Корпоративные системы № 4, 2007, с.68

Надійшла до редакції 13.03.2009 року

УДК 331.556

МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Шаульська Л.В., д.е.н., професор ДонНУ

В умовах існуючої в Україні демографічної кризи гострою є проблема зменшення економічно активної частки населення, це посилюється відтоком робочої сили за кордон. Проблеми, що виникають через трудову міграцію, негативно відбиваються на стані економічного розвитку країни та кількісних і якісних характеристиках людського потенціалу. Крім того сьогодні в зв'язку з економічною кризою посилюється вплив соціально-економічних чинників, що спонукають до виїзду українців за кордон у пошуках роботи та вищого трудового доходу. Тому особливої актуальності набувають питання з визначення механізму регулювання трудових міграцій, удосконалення державної міграційної політики та розробки заходів щодо її реалізації з метою збереження людського потенціалу в межах країни.

Проблемою регулювання міграційних процесів займалися М. Долішний, Ж. Зайончковська, Е. Лібанова, Л. Рибаківський, М. Романюк, О. Хомра, С. Чехович, М. Шульга та інші.

Метою статі є аналіз причин та наслідків міграційних процесів в сучасній Україні та розробка пріоритетних напрямів міграційної політики в системі збереження людського потенціалу в умовах кризових тенденцій.

Масштаби, причини і наслідки міграційного руху населення впливають на стан розвитку трудового потенціалу країни. Проведення оцінки втрат трудового потенціалу за рахунок відпливу економічно активного населення за кордон з метою працевлаштування є необхідним для розробки основних напрямів попередження негативних наслідків міграції та збереження в межах країни трудового потенціалу.

Міграційні процеси пов'язані зі всіма етапами відтворювального циклу трудового потенціалу, їх взаємозв'язок визначається з двох сторін.

По-перше, вони щільно пов'язані й обумовлені мобільністю робочої сили, яка є важливою якісною характеристикою трудового потенціалу. Ця властивість характеризується готовністю працівника при необхідності змінити місце роботи й оволодіти новою професією (професійна мобільність) або готовністю і можливістю змінити місце проживання в пошуках нового місця роботи (територіальна) [1, 21].

Зараз міграційні процеси в Україні є досить суперечливим явищем: з одного боку, велика кількість українських громадян працює за кордоном, що може свідчити про високий рівень їхньої мобільності, з іншого – результати багатьох соціологічних опитувань свідчать про достатньо низький рівень мобільності населення: більшість українців схильні жити і працювати все ж таки на батьківщині. Обмеженість мобільності робочої сили пов'язана з відсутністю доступного ринку житла, можливостей працевлаштування, високого рівня соціальної захищеності, що в свою чергу призводить до посилення безробіття, напруги на

регіональних ринках праці, неефективної зайнятості. На переїзд українців спонукає в основному недостатність доходів, незадовільний стан якості життя та поширеність безробіття. Усунення цих причин знизить прагнення виїжджати за межі країни з метою пошуку роботи.

Професіональна мобільність українців характеризується як низька. Незбалансованість попиту і пропозиції на вітчизняному ринку праці свідчить про невідповідність отриманих раніше професій і спеціальностей сучасним вимогам та потребам виробництва. Стрімкий розвиток новітніх технологій, зміни у виробничій та галузевій структурі обумовлюють появу нових професій, зменшення або збільшення попиту на ту чи іншу спеціальність, необхідність швидкого реагування працюючих на зміни з подальшим удосконаленням своїх професійних навичок. Існуючі тенденції на ринку праці свідчать про недостатню «гнучкість» сучасного українського працівника, пасивну поведінку та низький рівень адаптації до нових умов життя і праці. Так, деякі, навіть поповнивши ряди безробітних, не проявляють ініціативи змінювати професію або спеціальність. Низький рівень мобільності може обумовлюватися не тільки економічними причинами, а й особливостями в ментальній складовій людського потенціалу. Українцям притаманні толерантність і терпимість, неохочість до активної та протестної поведінки. Довготривале життя в умовах колективізму, «зрівнялівки», відсутності зв'язку результатів праці з винагородою стає перешкодою до виникнення сучасного працівника «ринкового типу», якому властиві такі характеристики, як готовність інтенсивно й високопродуктивно працювати, здатність швидко адаптуватися до нових умов, високий рівень самодисципліни, бажання підвищувати свою конкурентоспроможність на ринку праці, розвивати економічне мислення [2, 5].

По-друге, міграційні пересування як соціально-економічне явище можуть обумовлювати втрати або, навпаки, розвиток людського потенціалу, оскільки спричиняють не тільки зміни в географічному розміщенні, а й супроводжуються зменшенням або зростанням чисельності населення, варіацією його статево-вікового, етнічного та сімейного складу, ментальних рис тощо. Сьогодні українська міграція у більшості викликає лише втрати людського потенціалу як у кількісному, так і в якісному розумінні, оскільки серед позитивних її наслідків можна назвати лише можливість покращання матеріального становища мігрантів та їх сімей, розширення загального кругозору людини та зменшення напруженості на вітчизняному ринку праці. Набагато більше спостерігається наслідків які негативно відбиваються на стан та перспективи розвитку людського потенціалу. За сферою впливу їх можна поділити на наступні групи:

Демографічні. Характеризуються готовністю економічно активного населення мігрувати; означають відтік молодого населення за кордон та повернення осіб пенсійного віку назад на Україну. Ці проблеми призводять до зменшення загальної чисельності та економічно активного населення, поглиблюють демографічну кризу та кризу відтворення людського потенціалу, посилюють процеси старіння населення, знижують рівень народжуваності в молодих сім'ях, збільшують навантаження на працюючих.

Соціально-економічні. Полягають у наступному: питому вагу серед мігруючого населення складають особи з високими якісними характеристиками (віковими, кваліфікаційними, освітніми, стан здоров'я), але часто заробітчани виконують за кордоном роботу, які не потребують застосування їх професійних знань та вмінь; утруднена можливість своєчасного отримання необхідної освіти, підвищення кваліфікації; має місце відсутність належного соціального захисту працюючих за кордоном, зокрема надання своєчасної та якісної медичної допомоги, при поверненні мігрантів з підвищеними трудовими доходами зростають ціни на внутрішніх ринках при існуючій низькій купівельній спроможності основної маси населення. Все це призводить до втрати найпродуктивнішої частки людського потенціалу, втрати інтелектуального потенціалу країни; збільшенню демоекономічного навантаження на працюючих, погіршенню або втрати якісних характеристик працюючих (рівня кваліфікації, професійних навичок); зниження якості

інтелектуального потенціалу країни, втрати здоров'я працюючих-мігрантів, погіршенню можливостей забезпечення процесу відтворення людського потенціалу.

Соціально-психологічні: періодична або постійна відсутність одного з членів родини, довготривала відсутність громадянина на території держави, що спричиняє посилення соціальної напруги в родинах, відсутність почуття “цілісності” сім'ї, неповноцінність виховання майбутнього покоління за умови відсутності одного з батьків, втрату національної самосвідомості, загальну зневіру у майбутнє, “соціальне сирітство”.

Зазначені вище проблеми вимагають збереження людського та трудового потенціалу країни через удосконалення існуючої української міграційної політики. Вона повинна втілювати ефективний механізм регулювання міграційних процесів та включати заходи щодо попередження відпливу за кордон працездатного населення, інтелектуального потенціалу країни.

На думку експертів із проблем управління, праці та соціальної політики (опитування експертів проводилося Інститутом економіки промисловості НАН України, у 2005р., в опитуванні взяли участь 113 експертів із питань управління, праці та соціальної політики) найвагомішою причиною зовнішньої трудової міграції в Україні є низький рівень та якість життя населення, неефективні механізми його соціальної захищеності (83,2% опитаних). Якість життя включає не тільки рівень і достатність заробітної плати для задоволення основних потреб (у харчуванні, оплаті житла, придбанні одягу, медичному обслуговуванні, навчанні, відпочинку та інших), а й задоволеність рівнем пільг, правову безпеку, можливість підвищення кваліфікації, отримання професійної підготовки, рівень соціальної захищеності, гарантії зайнятості, можливість кар'єрного зростання, задоволеність характером виконуваної роботи, рівень безпечності умов праці тощо [3]. На думку експертів вагомими причинами зовнішньої міграції українців є: Відсутність упевненості у майбутньому (ймовірність залишитися без роботи, втрата віри у покращення життя), Соціальна несправедливість у сфері праці, значна кількість трудових конфліктів, несприятлива криміногенна ситуація в країні, зростання кількості злочинів, корупція, посилення небезпеки в побуті.

Аналіз міграційних процесів дає підставу визначити основні проблеми міграційної сфери України:

відсутність національної моделі регулювання міграційних процесів; несформованість та неефективність діяльності державних соціальних інститутів з міграційної політики;

поширеність нелегальної трудової міграції; відсутність правових основ та механізму реалізації трудових прав нелегальних мігрантів та недосконалість механізму захисту легальних мігрантів;

посилення негативних соціально-економічних і демографічних наслідків, які полягають у втратах людського та людського потенціалу, у зростанні соціальної напруги в родинах, що обумовлені структурою міграційних потоків;

недосконалість організаційного та інформаційного забезпечення міграційної політики.

Неможливим є вдосконалення міграційної політики як окремої частини, що не пов'язана з іншими складовими державної політики, оскільки мають взаємний вплив митна, фінансова, валютна та банківська, інвестиційна та податкова політика, політика зайнятості, оплати праці тощо.

Основним завданням нормалізації зовнішніх трудових міграцій є, перш за все, стабілізація загальної соціально-економічної ситуації в країні. Логічним є те, що внаслідок ліквідації основних соціально-економічних проблем держави, таких як низький рівень та якість життя, незадовільний стан та незбалансованість ринку праці тощо, будуть знижуватися і негативні тенденції, притаманні міграційному просторові.

Головною метою національної міграційної політики повинно стати збереження існуючого людського потенціалу країни за допомогою створення оптимальних умов міжнародного обміну робочої сили, соціально-економічного та демографічного розвитку держави. Основним напрямом міграційної політики має бути створення шляхів забезпечення

максимально ефективного використання наявного людського потенціалу через зростання обсягів інвестицій у основний капітал та інноваційний розвиток.

Вищезазначені проблеми та мета міграційної політики обумовлюють основний зміст її напрямів:

розробити та впровадити національну модель міграційної політики та визначити державні пріоритети в цій сфері;

створити сприятливі умови та стимули для повернення працюючих мігрантів до України;

запровадити цільову державну програму щодо збереження кількісного та якісного людського потенціалу України

привести чинне законодавство України з питань міграційної політики у відповідність до міжнародних норм;

розробку та впровадження дієвих інструментів державного регулювання міграції;

збереження людського потенціалу в межах країни, створення умов зацікавленості працювати в Україні;

удосконалення системи обліку міграційних процесів та інформаційної бази, впровадження постійного моніторингу міграційної сфери;

зниження рівня «тінізації» трудових відносин у сфері міжнародного обміну робочою силою, удосконалення соціально-трудова відносин між учасниками даного обміну;

Удосконалення державної міграційної політики потребує:

впровадження національної моделі міграційної політики з визначеними державними пріоритетами у цій сфері;

спрямування політики в галузі регулювання трудової міграції на формування сучасного мобільного внутрішнього ринку праці;

забезпечення мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму, розрахованого на рівні міжнародних норм; можливість отримання якісної вищої освіти та професійного росту; забезпечення високої якості людського життя, що гарантує зайнятість з високим рівнем заробітної плати і захист трудових прав тощо;

формування механізму забезпечення дотримання та захисту трудових прав українських працівників-мігрантів;

з метою послаблення «тіньової» зайнятості необхідно реформувати ринок праці в Україні, впровадити датський досвід концепції «активізації» і «можливості працевлаштування», який передбачає правове, законодавче регулювання питання щодо отримання застрахованими пропозиції щодо найму на роботу протягом 12 місяців з моменту втрати роботи (в межах 6 місяців для робітників віком до 25 років);

формування і впровадження програм розвитку малого і середнього бізнесу, створення нових робочих місць в регіонах з високим рівнем міграційної активності;

розробки програм стимулювання самозайнятості та мікропідприємництва для осіб, які повертаються після трудової діяльності за кордоном;

поширення політики активізації зайнятості на іноземних громадян, іммігрантів та біженців, що мешкають на території України;

спрощення системи легалізації працівників-мігрантів, що в'їжджають на територію України.

Міграційна політика є одним з основних засобів збереження людського потенціалу особливо в умовах економічної кризи зважена. Означені вище напрями свідчать, що вирішення міграційних проблем потребує, перш за все, удосконалення соціально-економічної політики держави в цілому, підвищення рівня та якості життя населення, створення умов зацікавленості жити і працювати в Україні. Це дозволить зменшити негативні міграційні тенденції, зупинити вплив економічно активного населення за межі держави, сприяти збереженню і більш ефективному використанню людського потенціалу країни.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы причины и последствия внешней трудовой миграции в Украине. На основе проведенного анализа сгруппированы последствия миграционных процессов по сфере влияния, с учетом которых предложены приоритетные направления миграционной политики Украины в контексте сохранения человеческого потенциала страны.

SUMMARY

The reasons and consequences of foreign labour migration in Ukraine are analysed in the article. On the basis of the analysis the consequences of migration processes are grouped on a sphere influences taking into account which priority directions of migration policy of Ukraine are offered in the context of conservation of human potential.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. Економіка праці й соціально-трудова відносини.-К.:Центр навч.літератури, 2004. – 144 с.
2. Богиня Д. Стимули і анти стимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці.-2001.-№3.-С. 3-9.
3. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза: Монографія / Амоша О.І., Новікова О.Ф., Антонюк В.П., Шаульська Л.В та інші. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 208 с.
4. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті.-Донецьк, 2005.- 502 с.

Надійшла до редакції 25.03.2009 року

УДК 334.02

СТРУКТУРНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ

Румянцев А.А., д.т.н., профессор кафедры менеджмента Краматорского экономико-гуманитарного института

Новые условия существования человечества настоятельно требуют скорейшего перехода к новой стратегии развития общества на основе широкомасштабного использования достигнутых к настоящему моменту научных знаний и создаваемых на их базе высокоэффективных технологий управления. Одной из таких технологий является субстратный метод построения структурно оптимальных стратегий, основанный на выявлении ключевых синтезирующих моментов (субстратов) в значимых классах исследуемых объектов с целью приближения системы к наилучшему функционированию с точки зрения заранее поставленной практической цели и при имеющихся ресурсах. Субстратная технология имеет следующие преимущества перед существующими теориями стратегического управления [1]:

1. Существующие теории построения стратегических планов (SWOT-анализ, цепочка ценностей Портера, концепции управления, основанные на теории Гилфорда и связанные с выбором наилучшего варианта из нескольких предполагаемых альтернатив) ориентированы на улучшение управления, а не на его оптимизацию. Действительно, выделив слабое звено во внутренней среде организации, как это предлагает SWOT-анализ, мы улучшаем управление, но ни в коем случае не делаем его максимально эффективным. Генерируя альтернативы стратегических планов по теории Гилфорда, мы не можем сконструировать с приемлемой для практического использования вероятностью наилучшее

решение. Концепция построения стратегий, известная в литературе как «цепочка ценностей Портера» обладает теми же недостатками, что и SWOT-анализ.

2. Доказательный уровень обоснования указанных выше западных теорий стратегического управления весьма невысок. Дальше простой классификации они не поднимаются. Действительно, SWOT-анализ, например, основан на двухступенчатой классификации ситуаций управления: выделение внутренней и внешней среды организации, выявление слабых и сильных сторон во внутренней среде, а также возможностей и угроз (что с логической точки зрения тождественно основанию предыдущей классификации) во внешней среде. Заметим, что выявление слабого звена не является шагом к оптимизации. Кроме того, западные авторы почему-то не ссылаются на советского ученого А.А. Богданова, который первым предложил использовать принцип слабого звена в управлении [2]. Аналогичный прием двухуровневой классификации (выделение основной и вспомогательной деятельности с последующим разбиением их на подклассы) использован и в цепочке ценностей Портера. Что касается теории Гилфорда, то он также использует научно не обоснованную классификацию способов мышления на конвергентное (сходящееся) и дивергентное (расходящееся) мышление, применяемое в творческом акте построения стратегий.

Субстратный подход к построению структурно оптимальных стратегий научно обоснован на уровне гносеологической схемы, что является максимально возможным в данных условиях уровнем логического и научно-теоретического доказательства истинности теории. Возникающие при этом классификации являются логическим следствием философски обоснованных в субстратном подходе положений: выделение иерархических уровней абстрагирования, выделение значимых классов объектов, деление методов оптимизации на параметрические и структурные, деление способов мышления и соответствующих подходов к построению управленческих стратегий на феноменологический, атрибутивный, функциональный, структурный и субстратный.

3. Указанные выше западные теории не дают алгоритмов и практических рецептов дальнейшего выполнения декларированных ими шагов, а только предполагают их принципиальную возможность. Они не отвечают, например, на такие вопросы, которые с неизбежностью возникают на следующих шагах конструирования стратегий:

- Как строить стратегию с учетом выявленных сильных и слабых звеньев в теории SWOT-анализа?
- Как генерировать альтернативные стратегии в теории Гилфорда?
- Как выявить наилучшую стратегию из нескольких альтернативных?

Субстратный же подход, в свою очередь, дает четкие алгоритмы выполнения всех шагов, направленных на построение структурно оптимальной стратегии. Это постановка главной и промежуточных целей, выявление значимых классов объектов и соответствующих субстратов, построение обобщенных алгоритмов, учет специфики конкретных ситуаций управления. Причем все эти шаги не только имманентно провозглашаются, но теоретически доказываются с помощью стройной философской теории субстратного подхода и экспериментально проверяются путем моделирования всех аспектов конструирования стратегий с помощью серии деловых игр.

Экономическая обусловленность необходимости применения именно структурной оптимизации объясняется следующей логической цепочкой рассуждения. Мы живем в рыночной среде, которая характеризуется жестокой конкурентной борьбой за выживание. Экономическое банкротство организации – всегда один из реально возможных вариантов её деятельности. Известно, что победителем в любой конкурентной борьбе является тот, кто сможет построить именно наилучшую при заданных условиях, т.е. оптимальную стратегию деятельности. Поэтому теория структурной оптимизации не имеет, и никогда не будет иметь конкурентов среди всех возможных теорий в рассматриваемом классе управленческих проблем.

Сущность структурной оптимизации заключается в следующем:

1. Субстратная концепция построения структурно оптимальных систем моделирует процесс конкурентной борьбы и выживания субъектов живой природы и общества. Эволюционная теория утверждает, что конкурентная борьба является диалектической основой любого развития. Известно, что процесс развития обладает следующими особенностями:

- Он необратим, т.е. сущность сконструированной и практически реализованной стратегии впоследствии изменить будет невозможно. Сделанные руководителем высокого уровня ошибки будут зафиксированы в истории человечества и соответствующим образом оценены, независимо от того, согласен ли с этим авторитарный лидер или нет. Отсюда вытекает следующий субстратный принцип структурно оптимального стратегического управления. Чем выше уровень управления, тем выше цена ошибки. В связи с этим хотелось бы напомнить следующий совершенно ошеломляющий исторический пример. Гитлер управлял страной 12 лет. За это время по его вине погибло 56 миллионов человек.

- Он закономерен. Именно выявляя эти закономерности и никак иначе, мы сможем построить единственно возможную в данной ситуации структурно оптимальную стратегию. Феномен закономерности здесь проявляется в том, что субстратная технология построения структурно оптимальных систем основана на законах устройства и функционирования окружающего нас мира. Одной из таких моделей является гносеологическая схема, обоснованная А.А.Гагаевым в его докторской диссертации и в его последующих публикациях [3-6].

- Он направлен. Поскольку всегда выживают только самые сильные, то и процесс развития совершенно естественно всегда направлен в сторону построения структурно оптимальных систем. Получается, что если мы хотим победить в любой борьбе (экономической, политической, военной и т.д.), мы с логической неизбежностью должны строить структурно оптимальные стратегии своей деятельности.

Без процесса адекватного познания окружающего нас мира мы не сможем построить структурно оптимальную стратегию. Процесс адекватного познания происходит в строгом соответствии с гносеологической схемой (См. рис. 1), которая представляет собой алгоритм построения соответствующих моделей путем последовательного движения по уровням абстрагирования в строгом соответствии со следующим алгоритмом 0-4-3-2-1-0.

Основания классификации	ЦЕЛЕВЫЕ ПОДСИСТЕМЫ				
	Всеобщее	Общее	Конкретно абстрактное	Особенное	Конкретно-отдельное
Способ познания	Уровень целостности	Уровень класса задач	Уровень обобщенного алгоритма	Уровень конкретной схемы управления	Уровень практики
Уровень абстрагирования	4	3	2	1	0
Номер уровня	Идеальная	Идеальная	Идеальная	Идеальная	Материальная
Вид системы	Свойство целостности	Свойство общности между задачами управления (субстрат)	Отношение связи между блоками	Отношение связи между функциями управления	Свойство зависимости эффективности управления от методов
Концепт системы	Отношение соподчиненности между уровнями абстрагирования	Отношение принадлежности к задачам управления	Набор свойств, получаемых при структурном разбиении проблемы	Набор свойств, описываемых блоками схемы управления	Отношение между объектами управления
Структура системы	Система систем, образующих иерархию	Все задачи управления	Обобщенный алгоритм управления	Схема управления конкретным объектом	Анализируемый объект управления
Анализируемые системы					

Рис. 1. Гносеологическая схема связи категорий, уровней абстрагирования, способов мышления и ступеней становления сущностей. Она обоснует алгоритм построения структурно оптимальных систем, моделей и стратегий методом субстратного подхода

2. Если алгоритм построения структурно оптимальной стратегии управления, показанный выше в виде последовательности шагов по уровням абстрагирования 0-4-3-2-1-0 представить в виде блок-схемы, то мы получим более детализированный инструмент оптимального структурного синтеза (См. рис. 2). На этой схеме цифрами обозначены уровни абстрагирования. Работает алгоритм следующим образом:

- На нулевом уровне абстрагирования формулируется прикладная проблема. Например, мы хотим построить структурно оптимальную систему стратегического управления государством.
- На четвертом уровне формулируется всегда общая для любых проблем цель: «Мы хотим построить систему, которая будет достигать максимально возможного системного эффекта при заданных ограничениях». Эта задача иначе называется нами задачей структурной оптимизации или, иначе говоря, задачей оптимального структурного синтеза. На этом уровне абстрагирования мы только констатируем и осознаем сам факт нашего желания построить именно самую выгодную стратегию при всех имеющихся в нашем распоряжении ресурсах.
- На третьем уровне абстрагирования мы выделяем самый значимый с точки зрения сформулированных выше прикладной цели и общей для любых задач системной цели класс объектов. В этом классе мы находим субстрат – ключевой синтезирующий момент эффективности, определяющий самую высокую степень приближения системы к запланированной нами ее структурной

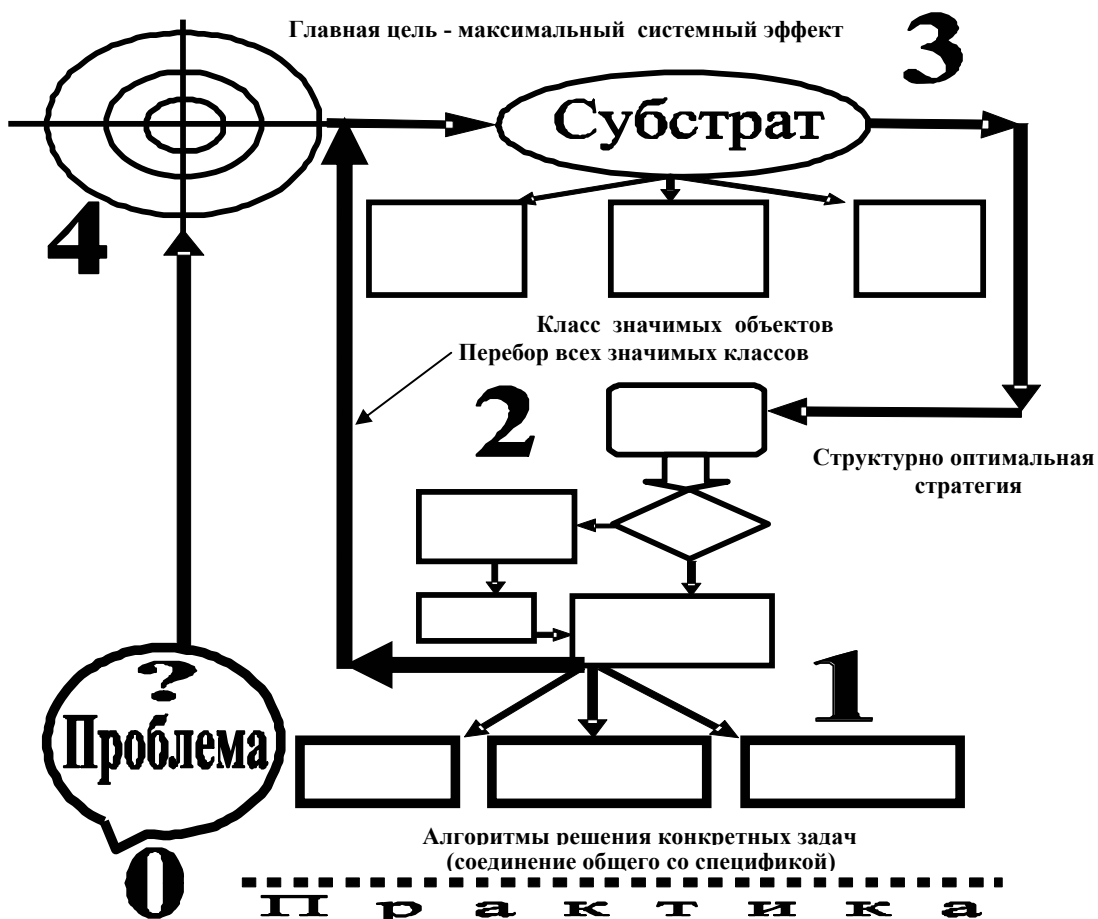


Рис. 2. Алгоритм структурной оптимизации

оптимизации. Это один из шагов итерационного процесса приближения к структурной оптимизации конструируемой нами системы. На следующем цикле последовательных приближений мы выберем следующий класс объектов, новый соответствующий субстрат. И так мы будем делать до тех пор, пока не выберем все

значимые классы. В простейших деловых играх обычно бывает достаточно от трех до пяти подобных итераций. Для структурно оптимального решения задачи стратегического управления государством таких значимых классов будет значительно больше.

- На втором уровне абстрагирования мы конструируем на основе выявленных субстратов обобщенный алгоритм структурно оптимального решения проблемы. Процесс выявления значимых классов часто может быть растянут во времени. Практика применения алгоритма к решению конкретных проблем показала, что некоторые классы задач и соответствующие субстраты удавалось находить только через несколько лет после начала систематического исследования управленческой проблемы. Это говорит о том, что значимая для общества проблема стратегического управления требует значительных усилий и подвластна только специалистам высокого уровня. Применяемый при этом способ мышления А.А. Гагаев [3] назвал субстратной рефлексией. Соответственно, специально подготовленных специалистов для решения задач построения структурно оптимальных систем управления можно называть субстратными аналитиками или субстратными экспертами. Одно совершенно очевидно, менеджеров для выполнения функций субстратного эксперта нужно готовить специально. Подтвердить этот вывод можно с помощью соответствующего анализа хода субстратных деловых игр. Ни один из руководителей высокого ранга, которым было предложено участие в субстратных деловых играх, не справился с задачей построения оптимальной стратегии в полной мере. Субстратные деловые игры обычно составляются таким образом, что оптимальная стратегия для наиболее эффективного участия в ней заранее известна ведущему деловую игру, а результаты игры на каждом шаге строго фиксируются и обрабатываются статистически. Таким образом, все участники деловой игры не только непрерывно ранжируются по уровню достигнутых ими успехов, но и оцениваются с точки зрения приближения разрабатываемых ими стратегий к структурно оптимальным.

3. Приведенный алгоритм структурной оптимизации является эвристическим, т.е. требует в определенные моменты творческих решений. Это следующие моменты:

- Выбор очередного значимого класса объектов;
- Выявление соответствующего субстрата;
- Синтез обобщенного алгоритма из выявленных субстратов.

Существенно, что рассматриваемый алгоритм вместе с концепцией построения структурно оптимальных систем одновременно может рассматриваться как субстратная теория творчества, которая имеет следующие преимущества перед известными теориями творчества Эдварда де Боно, Дж. Гилфорда [7], Уоллеса (Wallas) и А. Кёстлера (Koestler):

1. Более высокую обоснованность и универсальность;
2. Более высокую проработанность деталей.

В отличие от теории творчества Дж. Гилфорда, которая утверждает, что дивергентное мышление, связанное с генерированием вариантов, является творческим, субстратная теория творчества делает прямо противоположный вывод. Он заключается в том, что процесс творчества связан с нахождением не множества альтернатив, а единственного структурно оптимального решения по алгоритму достижения максимального системного эффекта. Более того, истинно творческим мышлением является не дивергентное, связанное с генерацией вариантов, а субстратная рефлексия, связанная с движением по уровням абстрагирования в соответствии с алгоритмом структурной оптимизации. В результате творческой деятельности должны быть построены не множество вариантов, а один, самый лучший в рамках заданных условий проектирования. Этот вывод должен привести к кардинальной перестройке многих существующих теорий и методов, в частности, методов психологии, педагогики и управления. Именно поэтому субстратный подход может считаться революционным, приводящим к смене многих существующих парадигм, которые были основаны на ошибочных представлениях об устройстве мира.

Ближе всего среди перечисленных психологических теорий творчества к субстратной концепции творчества приближается теория бисоциации А. Кёстлера, который утверждает,

что механизмом творческого мышления является соединение двух далеких, разнородных идей, относящихся к разным областям знания или опыта. Этим оно отличается от репродуктивного мышления, в основе которого лежит ассоциация или объединение двух сходных, близких элементов опыта. Работа бессознательного, считает А. Кёстлер, как раз и заключается в бисоциации, т.е. образовании новых комбинаций идей. С его точки зрения потенциальные комбинации попадают в сознание в форме озарения. Выделение значимых классов объектов и выявление субстратов в технологии субстратного подхода не только является аналогом бисоциации А. Кёстлера, но и существенно детализирует процесс мышления, направляя интеллект исследователя на выполнение именно таких мыслительных шагов, которые являются наиболее рациональными при решении творческих задач.

Другим важнейшим для всего человечества результатом, который получен именно и только с помощью субстратного подхода, является модель возникновения и преодоления финансово-экономических кризисов. Чтобы правильно понять и оценить этот научный результат, считаем необходимым привести здесь определения основных научно-методологических понятий, которые используются при обосновании сделанного заявления. Под моделью здесь понимается объект любой природы, материальный или идеальный, т.е. мыслимый, с помощью которого мы получаем информацию о другом объекте. Модель, как важнейший объект любого научного исследования, обладает, в частности, следующими свойствами:

1. Модель всегда приближенно, с определенным уровнем погрешностей описывает моделируемый объект.

2. Модель всегда описывает объект только как бы с одной стороны. Из этого следует вывод о том, что для всякого объекта можно построить множество моделей, каждая из которых описывает только какую-то одну сторону объекта.

3. Каждая модель одновременно может рассматриваться как система, т.е. как совокупность некоторых элементов, находящихся в определенном взаимодействии. Из этого следует вывод о том, что к конструированию и исследованию любой модели можно применять технологии субстратного подхода, например, метод её структурной оптимизации. Этот вывод с логической неизбежностью приводит к далеко идущим выводам в сфере методологии любой науки, т.к. наука в основном только тем и занимается, что строит самые различные модели. Напомним, что при этом, методология в целом, принципы, теории, методы и методики по своей субстратной сути тоже являются моделями, к которым, естественно, применимо все то, что применимо к любой модели.

4. Интересно, что модель часто бывает совершенно не похожа на моделируемый объект. Например, теорема Пифагора, представленная в виде алгебраического выражения, совершенно непохожа на моделируемые прямоугольные треугольники;

5. Модель можно совершенствовать, достигая структурного оптимума с помощью алгоритма достижения максимального системного эффекта;

6. С помощью субстратного алгоритма можно управлять свойствами моделей. Например, такими свойствами, как универсальность, адекватность, простота, структурированность. В частности можно сделать сразу все эти свойства одновременно структурно оптимальными.

7. Моделирование широко используется в качестве инструмента построения структурно оптимальных стратегий в полном соответствии с тезисом Аристотеля: «Все в мире существует дважды – сначала как возможность (т.е. модель, примечание автора), а потом как действительность».

8. В полном соответствии с гносеологической схемой в процессе научного исследования должна строиться иерархия моделей. Это позволяет приблизиться не только к пониманию существа проблемы, но и к наиболее эффективному ее решению. Например, утверждение о том, что главной целью любой профессиональной деятельности является решение проблемы построения соответствующей структурно оптимальной модели. Этот тезис можно интерпретировать как модель преодоления финансово-экономических кризисов,

построенную на самом высоком из всех возможных уровне абстрагирования. На более низком уровне абстрактного мышления строится более детализированная модель любого кризиса, как феномен перехода системы из ее неустойчивого состояния в устойчивое, когда «падать уже больше некуда». Если уточнить классы задач (классы объектов) и соответствующие субстраты, то модель становится еще более конкретной. Таким образом, мы постепенно приближаемся к нулевому уровню абстрагирования, к урону решения конкретной прикладной задачи, в которой проявляется не только общее в классе объектов, но и специфика конкретных ситуаций управления.

9. Процесс эволюции всякого научного знания связан с процессом непрерывного усовершенствования моделей, который, впрочем, обладает свойством возможности своеобразного насыщения, когда структурная оптимизация уже достигнута. Например, такая модель, как теорема Пифагора, настолько точно описывает проблему количественных отношений между катетами и гипотенузой, что дальнейшее совершенствование просто невозможно. А вот теорий творчества в психологии существует несколько десятков. Это говорит о том, что проблема еще далека от ее структурно оптимального решения.

10. Важнейшим выводом субстратной теории моделирования является теорема о существовании и единственности структурно оптимальной модели класса объектов. Эта теорема доказывается, например, с помощью следующей цепочки философских рассуждений. Всякая модель – это объект, одновременно являющийся системой. Все реальные системы (сосны, теории, собаки и т.д.) одновременно в чем-то похожи между собой внутри своего класса. Все сосны имеют некоторые общие моменты, с помощью которых мы их идентифицируем в качестве сосен. С другой стороны во всем мире нет двух одинаковых сосен, если учитывать, например, их вероятностные различия на уровне высокой точности измерения. Отсюда следует вывод: всегда есть одна самая высокая сосна.

В рамках изложенного выше понимания модели и моделирования нами построена концепция преодоления финансово-экономических кризисов. В частности, для моделирования процесса преодоления финансово-экономических кризисов нами разработана деловая игра «Эволюция», которая заключается в том, что игроки в рамках несложных правил игры должны делать инвестиции с целью увеличения своего капитала. К концу игры некоторым игрокам удастся приблизиться к пониманию структурно оптимальной стратегии, которая в данном случае известна ведущему и он может статистически обработать результаты игры и ранжировать всех игроков по эффективности их стратегического планирования. Интересно, что одной из моделей кризиса, которая может значительно приблизить общество к грамотному решению проблемы их преодоления, является модель потери неустойчивого финансового равновесия в момент финансово-экономического кризиса и переход в состояние устойчивого равновесия банкротства, когда уже терять просто нечего [8].

В процессе игры строится эволюционная кривая суммарного и индивидуального капиталов методом контрольных карт, что позволяет отслеживать предкризисные ситуации, констатировать формальный момент кризисной ситуации и строить стратегию выхода из кризиса. Важно понимать, что решающими моментами преодоления кризиса является феномен выявления значимых классов объектов и соответствующих субстратов. С помощью таких тренингов игроки не только начинают понимать механизм возникновения кризиса, но и алгоритм его преодоления. На рис.3 приведен фрагмент деловой игры «Эволюция» с поясняющими надписями на экране компьютера.

Точкой бифуркации называется момент деловой игры, когда тренд на понижение суммарного капитала внезапно меняется на возрастающий. Это является следствием того, что игроки начали применять более эффективные стратегии управления. С позиции понимания этой модели можно сделать совершенно ошеломляющий вывод. Наши политические и экономические лидеры пытаются выйти из кризиса, воздействуя на его следствия, а не на причины, как это можно было бы сделать, если бы к решению проблемы преодоления финансово-экономических кризисов была применена субстратная технология.

Субстратная технология управления способна максимально возможно повысить конкурентоспособность страны. Обидно, что это пока не понимают те, от стратегических решений которых зависит судьба миллионов.



Рис. 3. Фрагмент деловой игры «Эволюция» с поясняющими надписями

С другой же стороны, однажды возникнув, субстратный подход будет существовать вечно. И чем раньше мы начнем его практически применять, тем больше выгоды для себя и для всего человечества мы получим.

РЕЗЮМЕ

Наведено критику існуючих теорій стратегічного керування. Розглядаються SWOT-аналіз, ланцюжок цінностей Портеру, концепція, заснована на виборі найкращого рішення з декількох побудованих альтернатив по теорії Гілфорда. Приводиться концепція структурно оптимального керування, що влаштується на рівні гносеологічної схеми й підтверджується шляхом моделювання за допомогою спеціальних ділових ігор.

SUMMARY

Criticism of existent theories of strategic management is resulted. The SWOT-analysis, the theory of Michael Porter, conception based on the choice of the best decision from a few generated alternatives on the theory of Guilford J.P., is examined. Conception over is brought structurally optimum management, which will settle at the level of gnosiological chart and is confirmed by the design by the special business games.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Стратегия предприятия и стратегический менеджмент: Учеб. пособие / Соболев Ю.В., Дикань В.Л., Дейнека А.Г., Позднякова Л.А. – Х.: ООО «Олант», 2002.- 416 с.
2. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология). М.-Л. 1929 г.
3. Гагаев А.А. Теория и методология субстратного подхода в научном познании. Автореф. ... дис. докт. филос. Наук.- М., 1994.
4. Гагаев А.А. Теория и методология субстратного подхода в научном познании. - Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 1994.-48с.

5. Диалектико-формальный вариант общей теории систем: Отчет / Морд. Ун-т. Науч. рук. А.А. Румянцев, исп. А.А. Гагаев; № ГР 8108435; Инв. № Б 972365. Саранск, 1981. 58 с.
6. Румянцев А.А., Гагаев А.А. Философско-методологические аспекты системного подхода в технике и социологии / Морд. Ун-т. Саранск, 1981. Деп. в ИНИОН АН СССР, 03.06.81. 1,5 п.л.
7. Robert Crooks, Jean Stein. Psychology: science, behavior and life/ New York, 1988. 739 p.
8. Румянцев А.А. Субстратная модель финансово-экономических кризисов.- <http://kommentarii.ru/fam/893>, 08.11.2008

Надійшла до редакції 09.03.2009 року

УДК 332.363:711.4-16

БОЛЬШИЕ ГОРОДА ЦЕНТРЫ УРБАНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Эфендиев В.А., профессор Бакинского государственного университета, доктор географических наук, проректор по учебной части, заведующий кафедрой «География Азербайджана»

Нагиев С.К., доцент кафедры «География Азербайджана» Бакинского государственного университета

В условиях научно-технического прогресса, роста концентрации индустриального производства, транспортной напряженности, все более отчетливо возрастает влияние урбанизации на городскую среду. Эти процессы создают определенную напряженность в социальной, природной, экологической, транспортной среде крупных городов, к числу которых относятся Баку, Гянджа, Сумгайыт. Уникальная роль Баку в функциональном механизме азербайджанской экономики, политики, социальной, культурной и управленческой сфер и т.д. общеизвестна. Она проявляется особенно рельефно сегодня в бурном рывке Бакинского мегаполиса на фоне регионов.

По разным данным, более 80% всех иностранных инвестиций оседает в Баку. Здесь же находятся головные сырьевые биржи, штаб-квартиры всех крупнейших монополий и компаний.

Город Баку, где ныне проживает более 3,0 млн. человек или 31% населения Республики (из расчета 8,7 млн. чел.) расположен в крайней восточной части Азербайджана, отдаленный от всех районов страны на расстоянии от 100 до 650 километров.

Дальнейшее развитие производства в Бакинском мегаполисе требует умелого руководства в организации мобилизации сил для рационального использования внутренних ресурсов, необходимо также усилить контроль над производством

За последние десятилетия произошли количественные и качественные изменения в системе расселения крупных городов республики в трех направлениях: за счет притока беженцев и вынужденно покинувших свои родные места из оккупированных зон; из районов страны; значительным притоком в Баку и Сумгайыт иностранных граждан в связи с бурным развитием экономики. Наряду с этим за последние годы в процессе урбанизации в крупных городах республики произошли качественные изменения в градостроительстве и в самой системе расселения. На смену распыленному в пространственном понимании развития микрорайона, преимущественно 5-ти, 9-ти, 10-ти этажными домами, приходят новые, более прогрессивные методы строительства. Наблюдается рост города по вертикали со строительством зданий с 17-ти, 20-ти этажами, занимающими заметно меньше территории.

В соответствии с принятой в настоящее время терминологией различают три основные группы городов: крупные, средние и мелкие. В основе их выделения лежит

численность населения. Исследования функции и структур, городских поселении свидетельствует о том, что с увеличением численности населения города, растет плотность урбанизации и концентрации производства. Одновременно с расширением производственной и торговой связей усложняются функции и управления городами. Примером может служить город Баку, где размещено более 75% основных производственных фондов, хотя за последнее время значительная их часть деградирована и пришла в упадок. Все это значительно повлияло на ослабление внутри районных и межрайонных связей. Такие крупные города как Баку и Сумгайыт тем не менее сохраняют свои функции. Что касается средних и малых городов республики, то в росте и развитии экономики и других сфер прогресса не наблюдается.

Однако в любом случае крупные города, выполняющие более сложные и разнообразные функции по сравнению с малыми и средними городами, оказывают значительно большее влияние на окружающие их районы. Ареал влияния города Баку сопоставим со всей территорией республики, тогда как влияние Сумгайыта, Гянджи, Нахчывана, Шеки сопоставимо с территорией соответствующих районов. Радиус влияния городов зависит не только от урбанизации и концентрации производства, но и от характера промышленных предприятий, особенностей обслуживаемых отраслей. Масштабы влияния крупного города Баку и малого города Нафталан в республике очень велики, а таких городов как Сумгайыт, Гянджа, Шеки, Нахчыван меньше. Влияние средних городов распространяется на территорию одного или нескольких административных районов, а малых городов в основном на территорию одного административного района. Исключение составляют такие города, как Нафталан, Астара, Лянкяран, имеющие лечебно-оздоровительные пункты, притягивающие к себе пациентов из многих районов.

Следует отметить, что кроме столичного города Баку, где еще продолжается строительство, правда, в основном жилых массивов, в малых и средних городах в строительстве наблюдается застой.

Урбанизированная городская среда – это опорные скопления государственных, общественных, международных, частных, социальных, торговых, производственных инфраструктур. Развитие и размещение этих структур происходит во взаимосвязи с концентрацией производства, которые в свою очередь стимулируют рост городской среды, создавая при этом экономическую, индустриальную, научно-техническую базу для расширенного воспроизводства, накопления инвестиционного капитала. На фоне этих прогрессивных сдвигов в городской среде происходит и целый ряд негативных процессов в социально-экономическом развитии и экономической ситуации. В таких условиях в крупных городах происходит дальнейшая концентрация производства, транспорта, сферы услуг и в связи с этим растут масштабы урбанизации, а значит, возможно создание новых расширенных уже существующих мест приложения труда. Последний процесс выступает как важнейший источник накопления национального богатства, инвестиционной прибыли в казну государства, посредством которых регулируются процессы социального благосостояния.

Городская искусственная среда, как урбанизированное инфраструктурное пространство развивается в функционально пространственных связях, обладающих достаточно высокой степенью интенсивности.

Интенсивность производства, транспорта, различных сфер услуг как (в системе функционально) в пространственном, так и в вертикальном направлении, позволяют выделить градообразующую, урбанизированную систему из окружающей внешней среды, создавая при этом «пункт влияния на периферийную территорию» в различных формах. При этом интенсивность этого влияния зависит не только от степени урбанизаций и инфраструктуры, но и от концентрации производства, предприятий сферы услуг.

Урбанизация является многосторонним сложным процессом, имеет развитие аспекты: экономические, демографические, социальные, экологические. В условиях научно-технического процесса она стала всепроникающим глобальным явлением. Процесс

урбанизации приводит к изменениям городов, города в свою очередь, оказывают обратное воздействие, способствуя усилению процесса, сущностью которого в настоящее время является рост населения, который происходит в силу преобразования сельских населенных пунктов, потока мигрантов. Это результат общественного разделения труда, приведшего к интенсивному развитию промышленности транспорта, сферы услуг и других видов деятельности, в основном несельскохозяйственной, но связанной с переработкой сельскохозяйственного сырья. Такие процессы приводят к росту городов, расширению их функциональной и материально-технической базы развитию коммуникации, расширению городского образа жизни.

На Апшероне урбанизация началось более 200 лет назад, в связи с развитием мануфактурного и промышленного и промышленного производства на базе обработки сельхозсырья. С развитием легкой, пищевой промышленности торговли и ремесла в таких городах как Баку, Шемаха, Ордубад, начался процесс роста городов. В Баку этот процесс связан с промышленной разработкой нефтяных месторождений. По мере развития нефтяной промышленности, формировалась и развивалась сфера услуг, соответственно ремонтно-машиностроительные предприятия, транспортные коммуникации. Можно сказать, что ныне Бакинская агломерация с большой концентрацией населения промышленного производства, предприятий сферы услуг, транспортным узлом является одним из центров высокой урбанизации в мире.

Кроме Баку, города Сумгайыт, Гянджа, Ширван, Мингячевир также являются носителями основных свойств урбанизации. Влияние этих городов проявляется в росте промышленности, транспорта, торговли в изменении экологической ситуации. Чем крупнее города, чем больше концентрация населения, тем шире становится зона его воздействия.

Примером может служить г. Баку, притягивающий населения из районов Азербайджана благодаря высокому уровню обслуживания населения, внедрению достижений научно-технического прогресса. Всестороннее влияние крупных городов на большом расстоянии, нельзя считать вполне обоснованным, так как процесс сопровождается нерациональным размещением производства, объектов сферы услуг, без учета комплексного развития производительных сил и транспортных расходов между отдаленными районами и городом Баку. Сверхурбанизация в городе Баку и вообще на Апшероне приводит к большому объему необоснованных перевозок грузов и пассажиров, которые сопряжены с огромными расходами, негативным воздействием на окружающую среду. В этом случае город оказывает отрицательное воздействие. Однако, если урбанизация происходит не стихийно с учетом возможности и условий жизни общества, приводит к рациональному размещению производительных сил, она не осложняет, а способствует экономическому и социальному прогрессу. Главная роль в регулировании этого процесса принадлежит директивным органам.

В частности на Апшероне имеются целый ряд возможностей для деконцентраций промышленных предприятий, сферы услуг размещение которых возможно в Шамкире, Казахе, Шеки и другие городах, в которых имеется значительное количество незанятых трудовых ресурсов, материального природно-ресурсного потенциала. При этом надо иметь ввиду, что крупные и средние города республики являются преобразователями экономической, социальной, научно-технической, территориально-производственной структуры территорий не только в зоне их размещения, но и в зоне тяготеющих к ним районов.

Вокруг крупных отчасти средних городов Азербайджан в силу их исторического развития и широкой специализации под влиянием потребностей хозяйства сформировалась сеть мелких населенных пунктов. Несмотря на общее сходство направления специализация, наблюдаются определенные различия между городами Сумгайыт, Гянджа, Мингячевир, Нахчыван, Ширван, Шеки, Губа и др. Следует отметить, что общие полиструктурные системы формируются под влиянием технологического, научно-технического, интеллектуального влияния (каждая из которых располагает вертикальным и

горизонтальним розвитком). Наприклад, якщо для формування поліструктурної системи г. Губи, Шеки, частини Гянджи, Мингячевира, Лянкярани домінуюче значення має розвиток агропромислового комплексу, на базі якого розвиваються харчова, легка промисловість, то для Баку, Сумгайїта, Ширвана і др. велике значення мають такі підприємства, як електроенергетика, електротехніка, машинобудівництво, що визначають темп науково-технічного прогресу т.е. галузі, що ґрунтуються на природних ресурсах і на інтенсивній праці. Системний аналіз середніх і малих міст і сільських районів дозволяє зробити висновок про необхідність об'єднання горизонтальних ресурсів, виділених структур в межах єдиної системи. Основою формування, розвитку і спеціалізації територіально-виробничої системи, в яку входять поліструктурні підрозділи всіх галузей міської середовища, є градообразуючі підприємства. Чим більше чисельність населення і рівень концентрації підприємств по виробництву засобів виробництва, предметів споживання, сфери послуг, тим більше вони визначають масштаб і склад різних галузей, привабливі до працевлаштування здатне населення.

В цьому відношенні міста Баку, Сумгайїт, Гянджа, Ширван, Мингячевир, Нахчыван представляють собою надійну опорну базу трансформації середніх і малих міст.

Слід відзначити, що сучасний стан урбанізації в Азербайджанській Республіці складається на основі об'єктивних, взаємопов'язаних економічних, соціальних процесів, до яких належать:

- а) зростання міст вшир і вглиб, шляхом залучення до всіх сфер додаткових сировинних, матеріальних, трудових ресурсів.
- б) притоку робочої сили з сільських районів.
- в) збільшення чисельності населення за рахунок випускників вузів і технікумів.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що розвиток процесу урбанізації відбувається під впливом цілої низки факторів. На наш погляд до однієї з основних можна віднести розвиток промисловості та інфраструктури. В умовах Азербайджану розвиток і розміщення виробництва відбувається по різних причинах. В Баку цей процес пов'язаний з розробкою нафтяних і газових родовищ і переробкою продукції. Розвиток Сумгайїта пов'язаний з створенням металургічних, хімічних підприємств в післявоєнний час. Так, однією з головних завдань при розвитку Сумгайїта була організація переробки нафти і газу, виробництво хімічної продукції, що задовольняє потреби республіки і сусідніх держав. Відбуваючись паралельно з цим процесом урбанізація перетворила в короткий час Сумгайїт в велике місто.

Міста Ширван і Мингячевир розвивалися на базі енергетичної промисловості, велику роль також зіграло розвиток легкої, харчової промисловості, підприємств по виробництву будівельних матеріалів. Поряд з цим в Республіці існує цілий ряд міст розвиваються виключно на базі переробки сільськогосподарської сировини, в яких процес урбанізації відбувається більш повільно. В цих містах більш збалансована зв'язок між зростанням населення, розвитком промисловості, сфери послуг. В гг. Гянджа Мингячевир, Нахчыван, Шеки, до останнього часу розвиток економічної і соціальної бази відповідає потенціалу робочої сили і природним ресурсам.

Відрізок століть людина оселився в природній середовищі, найбільш сприятливій для життя і розвитку, матеріальних благ. Тому люди завжди намагалися вибрати місце з найкращими природними умовами і наявністю природних ресурсів. Цей принцип закладений в основу розвитку багатьох міст таких, як Баку, Сумгайїт, Мингячевир, Ширван, Дашкясан, Гянджа, Губа і інших. В останній час до цього додаються екологічні і природоохоронні інтереси, під впливом технічного прогресу, розвитку матеріальних, паливо - енергоємних виробств і транспорту. Соціально-економічні інтереси населення, особливо великих міст, промислових центрів, також як екологічні, природоохоронні інтереси необхідно враховувати в організаційно-технічних вимогах до градостроїтельства.

Для решения сложных задач в этом направлении, например при проектировании развития и расширения ареалов городов надо учитывать приоритетные факторы ресурс обеспечения в области таких ресурсов, как земельные, водные, биологические, а также конструктивные (нефть, газ, руды) ресурсы. Такой подход необходим для определения многоуровневого характера обеспечения народного хозяйства сырьевыми материалами, промышленными, сельскохозяйственными продуктами привлечения работой трудоспособного населения. Все это придает городу многоуровневый комплексный характер, имеющий общецелевые, отраслевые, научно-технические, территориальные, эколого-экономические, социальные, эстетические аспекты.

Поскольку рост городов продолжается непрерывно, большое внимание следует уделить планировке городов, основными признаками которой является размещение предприятий производственной и непроизводственной сфер, жилых массивов с учетом природных условий, рельефа. Современное разделение труда делает сам город и каждый отдельный элемент его частью внешних территориальных комплексов. Это позволяет рассматривать город как закрытую и открытую систему. Первая отражает внутренние связи, вторая, взаимосвязи с окружающей территорией.

В результате всех указанных процессов увеличивается территория городов. Города постепенно подчиняют себе периферию, которая постепенно начинает выполнять традиционные городские функции, таким образом, периферийная урбанизированная часть территории, соединяясь с внутренней хорошо развитой частью, расширяет городскую агломерацию и это происходит вследствие того, что значительная часть промышленности, транспорта, торговли и жилья оказывается за пределами традиционной городской черты. Рост Баку, Сумгайыта за счет создания микрорайонов наглядный пример данного явления.

В настоящее время для регулирования процесса урбанизации необходимо упорядочить планировочные работы, регулировать рост Бакинской городской агломерации, при этом большое внимание уделять развитию средних и малых городов.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті проблеми розвитку міст Азербайджану за останні десятиріччя і особливо питання урбанізації, концентрації виробництва у містах. Звертаємо увагу на те, що розміри міст не завжди відповідають масштабам їх впливу. Проаналізовано форми розселення, особливості забудови, чинники, які їх визначають і проблеми, викликані урбанізацією і концентрацією виробництва.

SUMMARY

In presented article authors discussed the problems of development cities in Azerbaijan during last decades. The main attention was paid to the problems of urbanization and industrial concentration. Research showed that the size of the cities is not always correlated with level of their influence on environment.

The types of settlements, types of buildings in urban areas as well as factors appeared with urbanization were defined and analyzed. Authors recommend to create beneficial conditions for extension the urbanization process in medium and small cities of Azerbaijan and to restriction it in large cities.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1.Ахмедов Д.К. Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона. Москва, 1980
- 2.Лаппо Г.М. География городов. Москва, из-во Владос, 1999
- 3.Перцик Е.М. Города мира. География мировой цивилизации. Москва 1999
- 4.Росин В.М., Попов Ю.С. Развитие больших городов в условиях переходной экономики. Системный подход. Москва 2000
- 5.Хорев Б.С. Проблемы городов. Москва 1975

6. Эфендиев В.А. Экономико-географическое положение – как важный фактор развития города Баку. Вестник МГУ серия 5, География 2001
7. Эфендиев В.А., Нагиев С.К. География населения. Баку 2005
8. Нагиев С.К. Демографическая обстановка в Азербайджане. РГО «Известия», Санкт-Петербург, 2005

Надійшла до редакції 16.03.2009 року

УДК 658.8

ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТ УПРАВЛЕНИЯ

*Баев К.А., к.э.н., доцент ДонНУ
Шахман Е.В., ДонНУ
Пичугина О., ДонНУ*

Мероприятия по повышению эффективности управления маркетинговой деятельности следует разделить в зависимости от ее составления и уровня функционирования.

Актуальность проблемы. В рамках среднесрочного и текущего управления маркетингом на конечные результаты ее деятельности влияют три вектор-фактора: внешние условия; количество и работоспособность производительных сил; закрепленных за хозяйственными системами маркетинга; качество и эффективность управления производительными силами в форме их различного взаимодействия. Улучшения качества решения задач маркетинга на стадиях управления с соблюдением всех узаконенных ограничений и повышение эффекта управляющих воздействий остаются важными проблемами, что и определяет актуальность данной тематики.

Цель исследования заключается в совершенствовании управления коммерческой деятельностью как за счет улучшения управленческих решений, так и за счет повышения степени их реализации.

Объект исследования – маркетинговые подразделения и функции в области определения эффективности их функционирования в зависимости от качества управления.

Предметом исследования является роль управления маркетингом и характер его влияния на эффективность.

Анализ источников и публикаций

Роли управления маркетингом и характера его влияния на эффективность производства, анализ факторов и источников эффективности управления, что позволяет раскрыть влияние управления маркетингом на рациональное и экономное использование материальных ресурсов, посвящены труды ученых экономистов, среди которых Аболоник С.М., Акулич И.Л., Бачнев Г.Л., Новиков Д.Т., Селезнев В.В. и другие.

Основные результаты исследования.

Если рассматривать зависимости, о которых идет речь, в наиболее общем виде, то, как показывает ознакомление с проблемой, конечные результаты деятельности маркетинга и уровень его эффективности зависят главным образом от трех вектор-факторов: внешних условий маркетинговой деятельности (климатических, географических, демографических и др.); количества и работоспособности (возможности использования) производительных сил, закрепленных за отдельными системами и всем маркетинговым комплексом – (средства труда, предметы труда, рабочая сила определенной квалификации, работоспособности, социальной активности и сознательности); качества и эффективности управления производительными силами в форме их различного взаимодействия.

Первые два фактора носят довольно устойчивый характер и выступают в качестве исходных данных (условий) задач управления маркетинговой деятельностью. Такое разграничение перечисленных вектор-факторов и признание за ними способности самостоятельно воздействовать на конечные результаты и эффективность маркетинговой деятельности и ее отдельных служб, в свою очередь, носит условный характер и справедливы в основном для оперативной и среднесрочной деятельности.

Перспективное же планирование развития маркетинга предусматривает уже определенную инвестиционную политику, т.е. различные варианты капиталовложений, а, следовательно, и различные количества и структуру производительных сил в сфере маркетинговой деятельности.

Таким образом, перспективное, главным образом динамическое управление являются главным определяющим фактором развития маркетинга, а следовательно и его эффективного функционирования.

Тем самым комплексную проблему управления маркетингом можно с полным основанием разделить на две подпроблемы:

а) перспективное (динамическое) управление маркетингом, которое призвано обеспечить сбалансированное развитие маркетинга (т.е. ее производительных сил) с отраслями материального производства и внутреннее - пропорциональное развитие маркетинговых служб между собой;

б) текущее управление, которое исходит из достигнутого состояния развития маркетинга, т.е. наличия закрепленных за службами и хозяйственными системами производительных сил определенного количества и качества.

Что же представляет собой система управления маркетингом?

Оно представляет собой сложное социальное образование, включающее следующие элементы.

Объект управления. В общепринятом значении к объекту управления следует относить совокупность элементов или объективных процессов, в том числе экономических, на которые оказывается прямое или опосредственное управляющее воздействие с целью изменения состояния этих элементов или процессов, их поведения или характера взаимодействия.

В этом определении важно выделить и подчеркнуть следующее:

Во-первых, объектом управления могут быть только объективно существующие элементы и протекающие процессы, независимо от того, будут они управляться или нет, т.е. существующие независимо от человека (управляющих систем). Так, например, в качестве таких объектов управления могут выступать атомы, молекулы, машины, отдельные совокупности людей, пчелиные и муравьиные семьи, реки, моря, озера, климатические процессы и явления и т.д. Будем ли мы оказывать на них управляющие воздействия или нет, существование этих элементов, явлений и процессов остается бесспорным, хотя протекать или взаимодействовать они будут с другим результатом, по сравнению с тем, который был бы получен при их управлении людьми.

Исходя из этого, было бы неправильным относить к объектам управления процессы производства и товародвижения (ровно как и другие социально-экономические процессы и явления), поскольку они всегда являются уже продуктом управления и не могут появиться и существовать вне управления, т.е. иными словами, быть неуправляемыми.

Следовательно, об управлении социально-экономическими процессами или явлениями можно говорить лишь условно, как об управлении на другом более высоком уровне, по сравнению с прежним более низким уровнем, т.е. как об изменении характера управления и его эффективности.

Во-вторых, часть элементов, процессов и явлений, составляющих объект управления, могут прямо, т.е. непосредственно воспринимать управляющие воздействия, исходящие от управляющих систем в виде решений и команд с тем, чтобы под влиянием этих решений и команд изменить свое состояние, поведение или характер взаимодействия. Это относится к

таким достаточно сложным и развитым объектом управления, которые сочетают в себе блок восприятия и переработки информации, т.е. сигналов малого энергетического воздействия с энергетическим блоком, позволяющим реализовать полученные сигналы и команды в реальные действия, движение или объективные изменения объектов управления.

В качестве примеров указанных объектов управления могут служить управляющие спутники и космические корабли с дистанционным управлением, роботы, музыканты оркестра, животные с достаточно развитой центральной нервной системой и т.д. В этом случае можно говорить о прямом, т.е. непосредственном управлении объектами управления.

Другая большая часть элементов процессов и явлений, составляющих более простые объекты управления, не обладают способностью воспринимать и, тем более, трансформировать прямые управляющие воздействия в виде информационных сигналов в объективные изменения своего состояния, поведения или характера взаимодействия.

Это относится к большинству неорганических и органических элементов, растениям, низшим животным, природным процессам и явлениям, изменения состояния, поведения или характера взаимодействия которых составляет основную цель всей системы управления. В маркетинговой деятельности в качестве такого простого объекта управления, выступают средства производства, которые часто еще называют «продукцией производственно-технического назначения или материальными ресурсами». Их пространственно-временное перемещение от изготовителей к потребителям с целью материального обеспечения производства является главной целью всей маркетинговой деятельности и его систем управления.

Нетрудно убедиться, что сами средства производства или материальные ресурсы, выступающие в качестве объекта управления маркетинга, не обладает специальным устройством (приемником), чтобы трансформировать информационные сообщения и сигналы в энергетические процессы, вызывающие изменения состояния и поведения указанных объектов управления, т.е. производство и товародвижение продукции.

Другой составной частью системы управления маркетингом является управляющая система. К ней относится вся иерархическая система коммерческих органов, которые разрабатывают в определенной пространственно-временной последовательности совокупность решений (программ, сигналов, команд) и управляющих воздействий по их реализации.

Таким образом, основной «продукцией» управляющих систем с одной стороны являются решения по поводу реального товародвижения материальных ресурсов, а также средств и условий такого пространственно-временного перемещения. Совершенно очевидно, что любые результаты деятельности управляющих систем не способны оказать какое-либо прямое воздействие на объект управления маркетингом, т.е. на предметы труда и готовую продукцию с целью ее изготовления и перемещения.

Таким образом, для реального, нормального процесса управления средствами производства не хватает промежуточного опосредствующего звена, которое, с одной стороны, могло бы воспринимать решения, управляющие воздействия, сигналы и команды от управляющих систем, с другой – реализовать эти решения, сигналы и команды в энергетические воздействия на предметы труда и готовую продукцию с целью их товародвижения от изготовителей к потребителям.

Таким промежуточным звеном, необходимым при опосредованном целенаправленном воздействии человека на простые объекты управления (объекты труда) и в большинстве случаев отсутствующим в классических системах управления, являются так называемые «управляемые системы».

Их основу составляют основные и вспомогательные рабочие или операторы машин, вооруженные соответствующими средствами и орудиями труда и обеспеченные соответствующими предметами труда, необходимыми для осуществления нормального товародвижения продукции производственно-технического назначения.

Деятельность управляемой системы, в отличие от объектов управления, не выражает цели и содержание маркетинговой деятельности, а лишь средства и условия ее осуществления, т.е. приведение в движение или новое состояние материальных ресурсов.

Поэтому, хотя управляемая система, так же как и сложные объекты управления, приводится в действие от управляющих воздействий и изменяет свое состояние и поведение, делается это только с одной целью – оказать энергетическое воздействие на объект управления – материальные ресурсы и привести их в движение в соответствии с решениями управляющих систем, последовательно уточняя распределение и товародвижение этих ресурсов между контрагентами поставками. Поэтому будет правильно говорить, что управление маркетингом сводится не к управлению людьми, а к управлению ресурсами с помощью людей, т.е. управляемых систем.

Из этого следует, что управляемые системы должны обладать следующими обязательными признаками:

а) иметь возможность непосредственного воздействия (энергетического, механического, химического и др.) на объект управления с целью изменения его состояния и поведения. Такая возможность в производстве, в том числе и в сфере обращения средств производства обеспечивается, как правило, наличием современных высокопроизводительных средств и орудий труда, предметом труда и рабочей силы (основных, вспомогательных рабочих и операторов машин, которые используя эти средства, орудия и предметы труда, оказывают непосредственное энергетическое воздействие на объекты управления с целью их товародвижения (погрузка, выгрузка, перевалка, хранение, перевозка, комплектация, упаковка и т.д.);

б) обладать свойством управляемости, т.е. иметь специальный приемник для управляющих воздействий (информационных сигналов, команд и т.д.), которые по своей энергии на несколько порядков меньше непосредственных воздействий на объект управления. Этот приемник не может существовать и автономно функционировать независимо от энергетических блоков системы, т.е. должен составлять одно нераздельное целое с этими блоками;

в) полагать в основе функционирования причинно-следственную необходимость восприятия определенных решений и команд управляющей системы и обязательного их трансформирования в непосредственные энергетические воздействия на объект управления. Это предполагает достаточную зависимость управляемой системы от управляющей для реализации заложенных в управляемой системе потенциальных способностей и возможностей в действительные результаты.

Пространственно-временная последовательность разработки и принятия управленческих решений, а также их корректировки и реализации составляет модель управления, т.е. его своеобразную «технологию». Различают три модели управления.

Эталонная модель, которая использует все резервы управления для данного уровня развития производительных сил, их связности и взаимообусловленности. Это в какой-то степени идеальная модель, поскольку она не учитывает ряд объективно-необходимых для данного исторического этапа социально-экономических и других ограничений.

Нормативная модель – это официально указанная модель, которая учреждается, регламентируется и регулируется правительственными и государственными документами, юридическими и административно-хозяйственными актами. Она включает в себя ряд объективных задач управления, в том числе: маркетингом, последовательность их решения (этапы управления); общую постановку указанных задач; число конкретных задач, реализующих каждую объективную задачу при данной постановке; социально-экономическую постановку конкретных задач; режимы, алгоритмы и методы решения указанных задач, способы их корректировки и учета реализации полученных решений.

Реальная модель, которая может отличаться от нормативной по каждому из перечисленных элементов. Однако наиболее существенное различие реальной модели от нормативной – это отклонение социально-экономической постановки задач управления от

нормативной как за счет нарушения формализованных или неформализованных требований (ограничений) нормативной модели.

Покажем это на примере простейшей модели классической транспортной задачи:

$$x_{ij} > 0; \sum_i^m x_{ij} = B_j; \sum_j^n x_{ij} = A_i;$$

$$\sum_i^m \sum_j^n x_{ij} C_{ij} \rightarrow \min$$

где (A_{in}) – намеченный планом и поставке материальный ресурс i поставщика;
 (B_{jm}) – намеченный планом к получению материальный ресурс i потребителя;

X_{ij} – количество материальных ресурсов, намеченное к плану поставки от i поставщика к j потребителю;

C_{ij} – оценка затрат на поставку i от поставщика j -му потребителю (расстояние, себестоимость перевозки единицы ресурса, стоимость перевозки единицы ресурса в соответствии с тарифами).

Предоставленная модель отражает интересы и требования, что соответствует условиям нормативной модели. В самом деле, 2-е и 3-е условия предполагают обязательное выполнение главной цели маркетинга.

Четвертое условие предполагает высокую социальную активность и целеустремленность коллективов этих органов в стремлении минимизировать транспортные расходы путем настойчивого поиска оптимальной или хотя бы рациональной схемы перевозок. Такова нормативная социально-экономическая постановка транспортной задачи, независимо от методов ее решения. Реально же, т.е. на практике перечисленные условия соблюдаются далеко не всегда.

Упорный, целеустремленный поиск средств для максимального сокращения транспортных издержек, что предусматривается нормативной моделью, подменяется другой целью – составить с минимальными затратами сил и времени более или менее приемлемую схему перевозок, не противоречащую основным, традиционным требованиям транспортных органов.

Таким образом, здесь существенно деформируется целевая функция в социально-экономической постановке транспортной задачи.

Так, коммерческие органы по поставкам углей ради снижения грузооборота идут на недопустимую, с точки зрения потребительских ГОСТов на уголь, замену одних видов и сортов на другие, особенно в суровые зимние периоды, когда потребители снижают свои требования. В этом случае деформация социально-экономической постановки транспортной задачи происходит за счет нарушения ограничений, которые содержат часто более важные цели маркетинга, чем целевая функция.

Следует заметить, что эта форма отклонения социально-экономической постановки задач снабжения, сбыта и грузовых перевозок от нормативной наиболее распространена для большинства хозяйственных систем, особенно при решении задач по экономному и рациональному использованию материальных ресурсов.

Борьба за сокращение простоя вагонов часто сопровождается нарушением условий перевозки и выгрузки продукции, что часто приводит к ее порче. При этом убытки от снижения ее качества или связанные с затратами по ее ремонту и реставрации зачастую намного превышает экономию от увеличения скорости оборачиваемости вагонов.

Естественно, что «наилучшее» решение одних и тех же задач в нормативной и реальной постановке может существенно отличаться по своим хозяйственным результатам. Отклонение реальной модели от нормативной может происходить и по другим параметрам (формам, методам, режимам управления, содержанию и структуре информации и др.), что

чаще всего находит свое выражение в неформальной структуре управления. Последняя часто возникает не только в результате отклонения социально-экономической постановки задач управления маркетингом от нормативной, вызванного главным образом социально-экономическими факторами.

Таким образом, существенные различия эталонной, нормативной и реальной модели управления указывают с одной стороны на образование различных резервов маркетинговой деятельности, с другой стороны на возможность их выявления и использования.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті загальні положення залежності ефективності маркетингової діяльності від управління.

SUMMARY

In the article the basic condition of the dependence of the effectiveness of marketing activity on control are examined

Надійшла до редакції 28.03.2009 року

УДК 37.03:338.26

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА РЕГІОНІВ

Біркентале В.В., к.е.н., Державний університет інформатики і штучного інтелекту
Зима А.О., Донецький національний університет

Постановка проблеми. У зв'язку зі вступом України до СОТ все більшої актуальності набуває підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Аналіз тенденцій розвитку світового господарства показує, що глобалізація, яка стає головною домінантою в економіках країн, з одного боку – надає нові можливості розвитку підприємств, з іншого боку – сприяє появі нових складних проблем. Однією з таких – є необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Тому виявлення дієвих механізмів, факторів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є актуальною проблемою як на рівні окремого підприємства, так і регіону та країни в цілому. Основою забезпечення конкурентних переваг соціально-економічної системи в сучасних умовах є інноваційність економіки, тобто перехід на інтенсивний тип розширеного відтворення через розвиток науково-технічного прогресу та активізацію інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню конкурентоспроможності на рівні підприємства та економіки в цілому присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних і вітчизняних учених. М. Портер, Р. Фатхутдінов, Р. Довбуш, Ю. Іванов та інші досліджували цю категорію як з теоретичної, так і з прикладної точки зору [1-5]. Необхідність розвитку інноваційної складової економіки для забезпечення конкурентоспроможності країни обґрунтовують у своїх наукових роботах О. Амоша, Л. Антонюк, В. Геєць, А. Поручник, В. Савчук, Г. Скударь та багато інших. Така точка зору неодноразово підтверджувалась і в офіційних документах державних органів влади України [6-9]. Узагальнення існуючих підходів дає можливість зробити висновок про необхідність поглиблення дослідження факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів, виокремлення інноваційної діяльності як підґрунтя для реалізації довгоочікуваних позитивних економічних зрушень.

Мета статті. Конкурентоспроможність підприємства залежить від об'єкта порівняння, а також від факторів, які враховуються для її оцінки. На сучасному етапі постає нагальна необхідність системного підходу до аналізу та виявлення шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, виділення з великої кількості чинників найважливіших, здатних забезпечити у короткий термін підвищення ефективності процесу управління конкурентоспроможністю промислових підприємств. Дослідження показників інноваційної діяльності в структурі компонентів інтелектуального потенціалу підприємства та регіону спрямоване на формулювання основних напрямків підвищення їх конкурентоспроможності.

Основні результати досліджень. Досягнення та збереження вітчизняною економікою конкурентоспроможного у світі рівня можливе лише за умов забезпечення конкурентоспроможності основної ланки економіки – підприємства. Для управління конкурентоспроможністю підприємства, моделювання цих процесів необхідно дослідити та виділити фактори її підвищення. За сферами впливу фактори поділяються на дві групи: внутрішні та зовнішні. До зовнішніх факторів можна віднести: діяльність державних владних структур (фіскальна, кредитно-грошова політика, законодавство); розвиток суміжних та забезпечуючих галузей; характеристику попиту; господарську кон'юнктуру, яка характеризується станом ринків сировини та матеріальних ресурсів, трудових ресурсів, засобів виробництва, фінансових ресурсів та ін. До внутрішніх факторів відносяться: діяльність керівництва та апарату управління підприємством; система технологічного оснащення; кадрове забезпечення; забезпеченість сировиною, матеріалами та напівфабрикатами тощо. Особлива роль в сучасних умовах відводиться інноваційній діяльності на підприємствах – впровадженню інноваційних процесів як у виробництво, так і у сфери управління кадрами, матеріально-технічним забезпеченням, збутом тощо.

За змістом та способами впливу на конкурентоспроможність, виділяють також наступні фактори: ринкові, маркетингові, технологічні, фінансово-економічні, організаційно-економічні, соціальні тощо. Крім цього, дослідниками виокремлюється такі фактори як: охорона навколишнього середовища; імідж підприємства на світовому та внутрішньому ринках; географічне положення (відносно споживачів, джерел ресурсів тощо); розмір статутного капіталу; юридичне забезпечення; зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Окремо виділяється в системі факторів конкурентоспроможності підприємства – конкурентоспроможність його продукції. Значну роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, просуванні його продукції на ринок відіграє реклама: радіо- та телереклама, публікації в пресі, пряма та сувенірна реклама, проведення виставок тощо.

Узагальнення та систематизація великої кількості факторів дозволили розробити графічну модель конкурентоспроможності підприємства, яка наведена на рисунку 1. Моделювання економічних процесів забезпечує більш ефективне управління, дає можливість відстежити взаємодію та встановити системний зв'язок окремих факторів та складових конкурентоспроможності для отримання якнайкращого результату при вирішенні локальних та глобальних проблем.

На сьогодні, з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин, продукція багатьох підприємств різних галузей є неконкурентоспроможною. Головною причиною такого стану є недостатній науково-технічний рівень промислових підприємств, відсутність або низькі показники впровадження досягнень науки у виробництво. Здійснення стратегії інноваційного розвитку можливе лише через створення сприятливих умов для формування, використання та розвитку інтелектуального потенціалу як на рівні окремої людини, так і – підприємства, регіону, суспільства в цілому. Основою такої стратегії має бути створення правових, організаційних та економічних умов для підвищення рівня використання та розвитку інтелектуального та інноваційного потенціалу.

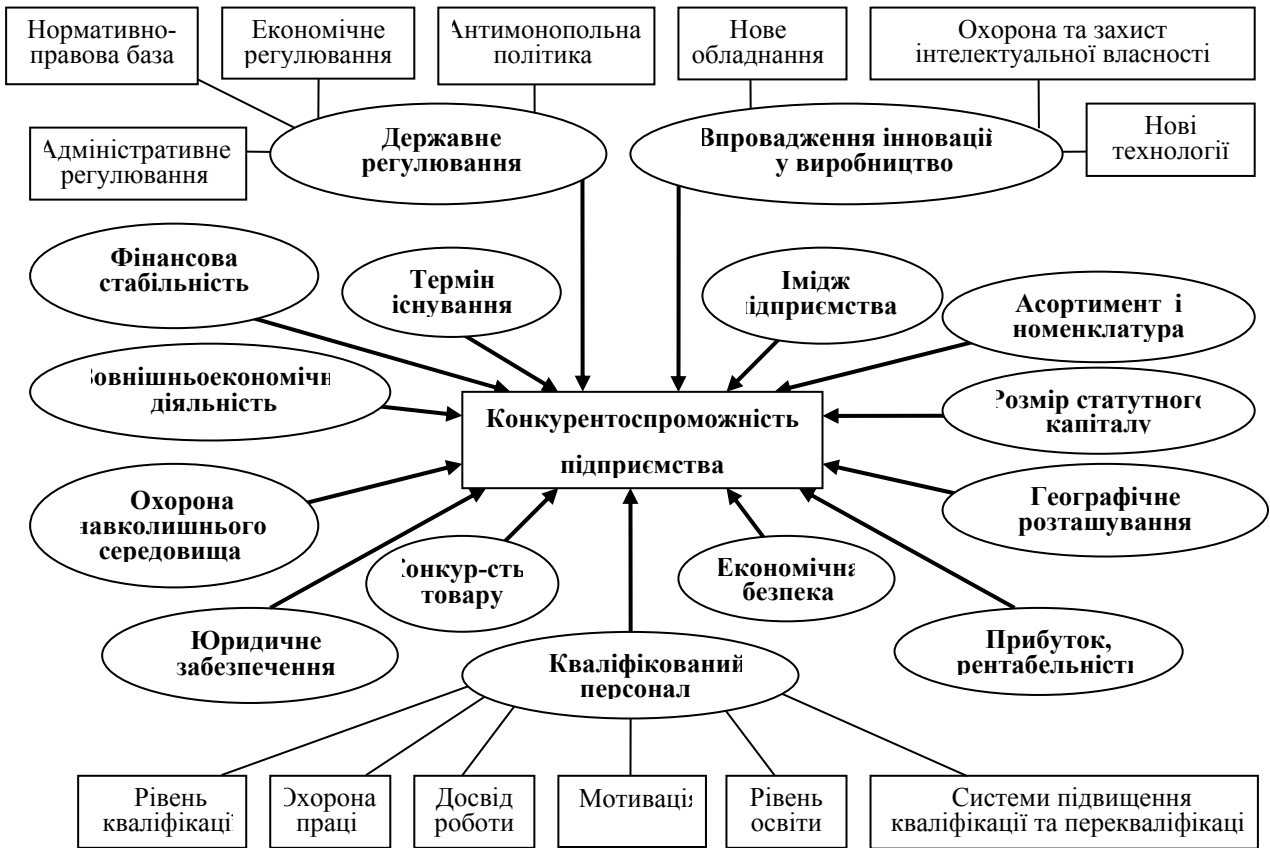


Рис.1. Графічна модель конкурентоспроможності підприємства

За результатами проведених досліджень в структурі інтелектуального потенціалу нами, серед інших (всього - сім), виділено такі компоненти як інноваційна діяльність, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність, матеріалізовані здобутки інтелектуальної діяльності тощо [10-11]. Процес нагромадження інтелектуального потенціалу відбувається на особистісному, мікро-, мезо- та макрорівні. На кожному рівні інтелектуальний потенціал збагачується і піддається впливу певних чинників, стає ресурсом і підґрунтям для потенціалу більш високого рівня. При цьому розвиток відбувається не лише в напрямку від потенціалу людини до потенціалу суспільства, але і в зворотному напрямку, коли ступінь розвитку та інституції більш високого рівня створюють умови для реалізації наявного потенціалу на попередньому. Безумовно, що інтелектуальний потенціал певної території включає не лише суму потенціалів людей, що мешкають на ній, та підприємств, але й синергетичний ефект від їх поєднання.

Однією з методик, яка пропонується для виміру рівня (розміру) інтелектуального потенціалу певних територій, є побудова рейтингу регіонів за рівнем інтелектуального потенціалу на основі розрахунку інтегрального індексу. Автором у межах наукового дослідження розраховано інтегральний показник умов використання та розвитку інтелектуального потенціалу регіону (ІпП), який базується на 30 показниках, що характеризують вищезазначені підсистеми. Аналіз внутрішньої структури ІпП, як диференційовано, так і в середньому по регіонах, дає можливість оцінити вплив кожного з внутрішніх компонентів на відносну зміну інтегрального показника. Результати розрахунків показали, що на приріст ІпП у 2000-2004 роках, в середньому по регіонах України, здебільшого вплинули зростання матеріального добробуту населення, приріст у сфері інтелектуальної власності, а потім, в порядку зниження впливу, — інші внутрішні підсистеми: інформаційні ресурси, освіта, наука, матеріалізовані здобутки. Єдина підсистема в структурі ІпП, показники якої за п'ятирічний період знизились, що, відповідно, мало наслідком зниження рівня ІпП на 4,13%, — підсистема "інноваційна діяльність". Це означає, що позитивні зміни в системі показників цього компонента під впливом стимулюючих факторів

є резервом зростання інтегрального показника інтелектуального потенціалу України в цілому та її регіонів (табл.1).

Таблиця 1

Вплив внутрішніх підсистем на зміну ІпІІ (в середньому по регіонах)

№ з/п	Внутрішня підсистема ІпІІ	Умовні познач. (X_i)	Середньозважене нормоване значення по 25-ти регіонах України		Абсолютний приріст підсистеми (ΔX_i)	Відносна зміна ІпІІ за рахунок впливу відповідних підсистем, % (ΔY_{X_i})
			2000 р.	2004 р.		
1	Матеріальний добробут	X_1	0,116	0,27	0,157	11,367
2	Інформаційні ресурси	X_2	0,092	0,118	0,026	1,92
3	Освіта	X_3	0,572	0,59	0,018	1,328
4	Наука	X_4	0,248	0,26	0,012	0,885
5	Інноваційна діяльність	X_5	0,192	0,136	- 0,056	- 4,13
6	Інтелектуальна власність	X_6	0,052	0,108	0,056	+ 4,13
7	Матеріалізовані здобутки	X_7	0,083	0,088	0,005	0,37
	ІпІІ	Y	1,355	1,57	0,215	15,87

Розрахунки по 2005-2007р.р. показали, що в цей період підвищувався рівень ІпІІ тих регіонів, де значними темпами у попередній період зростала матеріальна база та інноваційна активність підприємств.

Не припинюючи значення всіх, без винятку, виділених компонентів інтелектуального потенціалу, розглянемо підсистему «інноваційна діяльність». Запропонована методика визначення ІпІІ дає можливість не тільки оцінити вплив кожного з внутрішніх компонентів на відносну зміну інтегрального показника, але і в середині кожної підсистеми визначити, під впливом яких індикаторів відбувається її зміна в той чи інший напрямок. Так, на зниження рівня показника інноваційної діяльності (таблиця 2) найбільше впливає індикатор «освоєння нової продукції», тобто з 29,2% зниження рівня даної підсистеми, - 23% припадає на цей компонент. Наступними йдуть – «інноваційна активність підприємств» та «впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості». Таким чином, незначний приріст (+7,54%) підсистеми за рахунок зростання ($X_{5\ 1}$) – обсягу інноваційної продукції у фактичних цінах – повністю нівелюється суттєвим скороченням у 2004 році, порівняно з 2000-м роком, іншими вказаними внутрішніми індикаторами. Аналіз внутрішніх індикаторів зазначених підсистем виявляє резерви росту ІпІІ і складає основу організаційно-економічного інструментарію реалізації та розвитку інтелектуального потенціалу регіону.

Досвід індустриальних країн-лідерів доводить, що високий рівень економічного розвитку базується на активній інноваційній діяльності, інвестуванні фірм в наукоємне обладнання та нові технології. При цьому важливим є не тільки використання техніки нового покоління та її модернізація, а й створення власного принципово нового устаткування. Посилена увага до людського потенціалу, до створення сприятливих соціально-економічних умов для робітників у розрахунок на їх відповідну трудову активність дозволяють цим країнам підвищувати добробут населення і створювати мільйони робочих місць за новими спеціальностями.

Україна належить до восьми країн світу, що мають необхідний науково-технологічний потенціал для створення найсучаснішої техніки, має високу частку зайнятих у високо- і середньотехнологічних галузях промисловості, співставну з країнами ЄС. Незважаючи на достатньо високий рейтинг України у групі країн за індексом спроможності до інновацій (38 місце з 80 країн у 2002р.), згідно зі Світовим звітом про конкурентоспроможність за індексом розвитку технологій вона лише на 72 місці,

інформаційно-комунікаційних технологій – на 67, а зростанням конкурентоспроможності – на 77 місці [9].

Таблиця 2

Оцінка впливу індикаторів на зміну показника інноваційної діяльності (X_5)

№	Індикатори інноваційної діяльності	Умовні позначення X_{5f}	Середньорегіональний рівень за рік		Абсолютний приріст індикатора (ΔX_{5f})	Відносна зміна показника інноваційної діяльності під впливом індикатора, % (ΔX_5)
			2000р.	2004р.		
1	Обсяг інноваційної продукції	X_{51}	0,108	0,193	+ 0,085	+7,54
2	Впровадження прогресивних технологічних процесів	X_{52}	0,233	0,199	-0,034	-3,2
3	Інноваційна активність підприємств	X_{53}	0,450	0,330	-0,1210	-10,74
4	Освоєння нових видів продукції	X_{54}	0,336	0,077	-0,259	-23,0
	Всього	X_5	1,128	0,799	-0,329	-29,2

З даних, що наведені у таблиці 3, видно, що обсяг інноваційної продукції українських підприємств (у фактичних цінах), починаючи з 2002 р., стабільно щорічно зростає. В той же час, інші показники досліджуваного компоненту – характеризуються нестабільністю та зниженням значень. Кількість впроваджень прогресивних технологічних процесів у промисловості, після поступового зростання у 2003-2005 роках, значно скоротилась в 2006р. та декілька збільшилась у 2007 році. З 2002 по 2006рр. скорочувалась кількість інноваційно активних підприємств. За цей же період майже у 10 разів знизились темпи освоєння нових видів продукції! Такі тенденції суперечать світовій практиці розбудови розвинутої економіки, не відповідають обраній стратегії інноваційного розвитку країни. Аналіз описаних тенденцій дозволяє припустити, що зростання обсягу інноваційної продукції (у фактичних цінах) обумовлене, головним чином, зростанням цін на продукцію, що не дає можливість говорити про прогресивні зміни у значеннях цього показника.

Таблиця 3

Інноваційна діяльність в Україні [складено за [12-16]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Інноваційно активні підприємства, од.	1705	1697	1808	1496	1359	1193	1118	1472
Обсяг інноваційної продукції, млн. грн.	12148,3	10365,4	12605,7	12882,1	18784,0	24995,4	30892,7	40188,0
Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості, од.	1403	1421	1142	1482	1727	1808	1145	1419
Освоєно нових видів продукції у промисловості, од.	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	2526

Аналіз факторів впливу на здійснення інновацій показав, що головними дестабілізуючими чинниками є політично-правові (нестабільність політичної ситуації,

недосконалість законодавчої бази) та економічні (нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на нововведення, економічний ризик тощо). Не сприяє підвищенню рівня інноваційної активності підприємств і негативна тенденція скорочення заводського сектору науки. Структурні зміни, як результат економічної кризи 90-х років ХХ ст., мали наслідком скорочення кількості закладів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, значне зменшення чисельності наукових працівників, розрив зв'язку з виробництвом.

Висновки.

Отже, наявність проблем у сфері дослідження показує, що використання інтелектуального потенціалу, спрямоване на генерацію ідей, науково-технічну творчість, наукові винаходи, повинно бути орієнтовано на кінцевий результат (як предмет інновацій). Недостатнє бюджетне фінансування, нерозвиненість кредитування, венчурного інвестування, страхування, низькі темпи створення інноваційної інфраструктури (бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів тощо), досить незначні обсяги інноваційної продукції в структурі внутрішнього та зовнішнього товарообігу, недостатність організаційних та економічних стимулів інноваційної діяльності, посилення політичної нестабільності в державі перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Аналіз внутрішніх індикаторів зазначених підсистем виявляє резерви росту показника інтелектуального потенціалу і складає основу організаційно-економічного інструментарію підвищення конкурентоспроможності економічних суб'єктів. На основі виявлених проблем, вивчення зарубіжного досвіду автором сформульовано основні напрямки розвитку інтелектуального потенціалу, інноваційної діяльності та, як наслідок, – підвищення конкурентоспроможності:

- підвищити державне фінансування галузевої, вузівської та заводської науки;
- підтримувати розвиток малих форм інвестиційної діяльності, в першу чергу – венчурних фірм;

- створити сприятливі умови для вітчизняного та іноземного інвестування в пріоритетні наукоємні галузі (податкові пільги: зниження бази оподаткування, податкові кредити, зниження ставок податків; державні замовлення; пільгове кредитування; пільгова митна політика; статус ВЕЗ; позики, дотації, субсидії; цільове фінансування досліджень; державні гарантії щодо захисту авторських прав; допомога в патентній діяльності; гарантоване повернення вкладеного приватного капіталу);

- сприяти створенню організацій для сприяння винахідництву, стимулювання інтелектуальної творчості на зразок міжкорпораційних кооперативних науково-технічних інститутів (США), Регіонального фонду розвитку (Швеція), Національного агентства сприяння науковим дослідженням (Франція); Центрів передачі інновацій (Фінляндія) тощо;

- стимулювати створення нової інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубаторів, технополісів, технопарків (на базі університетів, наукових лабораторій, інноваційних підприємств); консорціумів промислових компаній, освітніх установ і наукових лабораторій; спеціалізованих інформаційно-консультативних центрів з питань науки і техніки, наукових парків та інноваційних центрів;

- доповнити форми стимулювання інноваційної діяльності такими заходами як безоплатні патентні послуги, звільнення від сплати мита, зниження державного мита для індивідуальних винаходів, створення фондів упровадження інновацій з урахуванням можливого ризику.

Стимулювання більш активного використання інтелектуального потенціалу через розвиток інноваційної діяльності сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств, регіону, економіки країни в цілому.

Перспективи подальшого дослідження. Наведені результати аналізу показників інноваційної діяльності підприємств та регіонів можуть слугувати фундаментом та інформаційним забезпеченням подальших досліджень реалізації організаційно-

економічного механізму управління підвищення конкурентоспроможністю на всіх рівнях економіки.

РЕЗЮМЕ

В статье подчеркивается, что основой решения задачи повышения конкурентоспособности экономики Украины является использование и развитие интеллектуального потенциала, реализация инновационной стратегии. Выделены и исследованы показатели инновационного развития, которые можно считать резервом роста уровня использования интеллектуального потенциала. Сформулированы приоритетные направления, осуществление которых будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий и региона.

SUMMARY

In the article is emphasized that the basis of the solution of the problem of increasing the competitive ability of the economy of the Ukraine is the use and the development of intellectual potential, the realization of innovation strategy. Are isolated and investigated the indices of the innovation development, which can be considered the reserve for an increase in the level of the use of intellectual potential. Are formulated the priority directions, whose realization will contribute to an increase in the competitive capacity of enterprises and region.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2005. – 504 с.
3. Гринько Т.В. Фактори конкурентоспроможності підприємств // Держава та регіони. – 2004 – №2. – С. 50-53.
4. Довбуш Р.А., Зозуля А.Л. Управління конкурентоспроможністю підприємств: Підручник. – Х.: Основа, 2003.
5. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. – Харьков: ХГЭУ, 1997. – 246 с.
6. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін./ НАН України. Інститут економіки пром.-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с.
7. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
8. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
9. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015pp.) “Шляхом європейської інтеграції” / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.– К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
10. Мурашко В.В. Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального потенціалу // Автореф. дис. на здобуття н. ступ. к.е.н., ДонНУ. – Донецьк, 2006. – 20 с.
11. Мурашко В.В. Інноваційна діяльність та інтелектуальна власність як чинники-складові інтелектуального потенціалу регіону. В кн.: Интеллектуальная собственность. Использование. Внедрение. Передача. / Под общ. ред. Ю.Н. Киклевича - Донецкое региональное отделение Академии технологических наук Украины. – Донецк: МЧП «ВИК». – 2007. – С. 51-62.
12. Статистичний збірник “Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2000 р.” К.: Держкомстат, 2001. – 290 с.
13. Статистичний збірник “Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2004 р.” К.: Держкомстат, 2005. – 360 с.
14. Статистичний збірник “Наукова та інноваційна діяльність в Україні в 2005 р.” К.: Держкомстат, 2006. – 363 с.

15. Статистичний щорічник України за 2006/2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка.– Держкомстат України. – К: ТОВ «Видавництво «Консультант»», 2007/2008.
 16. Україна у цифрах у 2006/2007 році: Статистичний збірник / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант»», 2007/2008.

Надійшла до редакції 31.03.2009 року

УДК 331.109.62

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

*Бунтовская Л.Л., к.э.н., доцент,
 Стрельченко Д.И., начальник отделения НСПП в Донецкой области
 Яковенко Е.А., аспирант*

Начиная с четвертого квартала 2008 г., на предприятиях Донецкой области наблюдается негативная тенденция снижения экономических и производственных показателей, что является отражением общего кризиса экономики. Особенно заметно уменьшение объемов производства на предприятиях металлургической отрасли. Так, для металлургического производства и производства готовых металлических изделий этот показатель уменьшился на 9,8%. Из-за отсутствия заказов металлургические предприятия области останавливают доменные печи, сталеплавильные агрегаты и прокатные станы или работают на сниженных параметрах. По состоянию на 01.12.08, на металлургических заводах области из 21 доменной печи в работе было только 11, из 22 мартеновских печей – 4. С октября 2008 г. не работает ЗАО «Макеевский металлургический завод» (при наличии заказов функционируют только прокатные станы). Не работает две доменные печи в ЗАО «Донецксталь»-металлургический завод, одна печь в ОАО «Енакиевский металлургический завод», две доменные печи в ОАО «Мариупольский комбинат «Азовсталь», одна доменная печь в ОАО Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича, одна доменная печь в ОАО «Краматорский металлургический завод». Такие негативные процессы не могут не сказаться на заработной плате работников, являющейся одним из факторов стабилизации состояния социально-трудовых отношений в Донецкой области. По данным статистики, среднемесячная зарплата одного работника металлургического предприятия в ноябре 2008 г., по сравнению с октябрём этого же года, уменьшилась на 13,6% и составила 2373,0 грн. Такая тенденция продолжает сохраняться. Постоянно возрастает сумма задолженности по зарплате на экономически активных предприятиях, являющихся субъектами социально-трудовых отношений. Наибольший вес по задолженности имеют предприятия угольной (237351,8 тыс. грн.) и металлургической (7524,4 тыс. грн.) промышленности. В связи с этим в трудовых коллективах возрастает недовольство работников, что является базой для усиления напряжения состояния социально-трудовых отношений и возникновения трудовых споров (конфликтов) на предприятиях.

Проблемы урегулирования трудовых споров на промышленных предприятиях рассматриваются в трудах таких специалистов, как Л.Беззубко, А.Зюнькин, В.Лобас, А.Калина, М.Мартынова, Г.Шабрацкий, О.Шушпанников и др.

Обвальное снижение спроса на украинскую металлопродукцию в связи с кризисом мировой финансовой системы, высокой себестоимостью металла и металлопродукции из-за постоянного повышения цен на сырье и топливно-энергетические ресурсы привело к необходимости снижения объемов производства, сокращению численности работников на предприятиях, к задержкам выплаты заработной платы, а соответственно, к усилению

социальной напряженности в трудовых коллективах и угрозе забастовок. В этих условиях работа Национальной службы посредничества и примирения (НСПП), созданной в 1998 г. по Указу Президента Украины, и ее региональных отделений, в том числе, отделения НСПП в Донецкой области, по предотвращению и урегулированию коллективных трудовых споров (конфликтов) является своевременной и крайне необходимой.

Цель данной статьи – исследование состояния социально-трудовых отношений и причин возникновения коллективных трудовых споров (конфликтов) на металлургических предприятиях.

Изложение основного материала исследования. На протяжении 2008 года отделением НСПП в Донецкой области проводилась работа по разрешению 14 конфликтных ситуаций между сторонами социально-трудовых отношений на 16 предприятиях области. На контроль было взято 6 конфликтных ситуаций на четырех предприятиях и в четырех структурных подразделениях различных отраслей, в том числе, металлургической (ОАО «Силур», г. Харцызск).

Анализ причин, состояния и результатов решения противоречий на предприятиях металлургической промышленности показал, что наиболее конфликтогенными являются вопросы своевременной выплаты заработной платы, наличия задолженности по заработной плате, обеспечения наемных работников индивидуальными средствами защиты.

Усилия специалистов отделения НСПП в Донецкой области сосредоточены на предотвращении забастовок и ослаблении социальной напряженности во время организованного прекращения работы. На протяжении 2008 г. Отделением было предотвращено 5 и остановлено 7 забастовок на предприятиях различных отраслей, решено 11 разногласий (42,3% от общего количества) на 10 предприятиях, погашена задолженность, ставшая причиной возникновения трудовых споров в сумме 1865,4 тыс. грн. (68,4%). Противоречия, возникшие в ОАО «Краматорский металлургический завод им. Куйбышева», связанные с задолженностью по заработной плате, были урегулированы с помощью специалистов отделения НСПП. В этом коллективном трудовом споре принимало участие 270 работников предприятия. Задолженность по заработной плате, составлявшая на 01.01.08. 268,422 тыс. грн., была погашена полностью к 01.10.08.

Предотвращению трудовых конфликтов способствует своевременное выявление «опасных зон», т.е. нерешенных проблем. С этой целью в ОАО «Краматорский металлургический завод им. Куйбышева» специалистами отделения НСПП в Донецкой области совместно с сотрудниками и аспирантами кафедры Управления персоналом и экономики труда Донецкого национального университета в 2008 г. было проведено социологическое исследование, в котором приняло участие 160 работников разных категорий, большинство из которых (57,86%) является квалифицированными рабочими. Основное число респондентов имеет среднее техническое (53,5%) и среднее (28,03%) образование. Стаж работы на данном предприятии (24,64% работают на заводе 5-10 лет, 32,28% - 10-20 лет, 16,46% - 20-30 лет, 10,76% - более 30 лет) позволяет заключить, что принявшие участие в опросе работники имеют достаточный профессиональный и жизненный опыт и способны дать критическую оценку себе, коллективу и администрации.

Как показывает практика, наиболее вероятными причинами усиления напряженности в трудовых коллективах промышленных предприятий являются оплата труда и социальная незащищенность работников. В данном социологическом исследовании было проанализировано отношение респондентов к этим проблемам. Анализ результатов показал, что размерами своего заработка удовлетворены только 6,29% ответивших на вопрос, частично удовлетворены – 46,54% и совсем не удовлетворены 47,17%. Кроме того, работники отметили, что на их предприятии бывают задержки выплаты заработной платы.

Важным фактором, влияющим на отношение к труду и способствующим стабилизации отношения в коллективе, является объективная оценка трудовой деятельности трудящихся. Большинство работников завода (60,26%) считает используемую на предприятии систему оценки результатов их труда объективной лишь в определенной

степени. 22,44% ответивших на этот вопрос определили ее как необъективную, и только 12,82% ею вполне довольны. Такие ответы свидетельствуют о том, что действующая на предприятии система оценки результатов труда работников нуждается в пересмотре и корректировке.

Социальная незащищенность, как и низкая (несвоевременная, необъективная) оплата труда, является важнейшим конфликтогенным фактором. Ответы респондентов на вопрос: «В связи с какими проблемами у Вас возникает ощущение социальной несправедливости?» распределились следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Оценка работниками проблем, в связи с которыми у них возникают ощущения социальной несправедливости

В связи с какими проблемами у Вас наиболее часто возникает ощущение социальной несправедливости?	Количество ответивших, чел.	% к ответившим на вопрос
Оплата труда	127	80,38
Организация труда	61	38,61
Гарантии занятости	27	17,09
Условия и охрана труда	37	23,42
Жилищные вопросы	32	20,25
Возможности отдыха	19	12,03
Нет путевок летом. Все только для начальства	2	1,27
С формой собственности	1	0,63

Из приведенной выше таблицы видно, что основной проблемой, с которой у работников связано ощущение социальной несправедливости, является оплата труда (так ответили 80,38% опрошенных). Наиболее значимыми для них являются также вопросы, связанные с организацией труда (38,61%), условиями и охраной труда (23,42%) и обеспечением жильем (20,25%). Кроме того, 17,09% работников ответили, что их волнуют гарантии занятости, а 12,03% - возможность отдыха (1,27% опрошенных недовольны невозможностью получения путевок летом. В своих комментариях они отметили: «Все только для начальства»). Менее значимой проблемой для респондентов является форма собственности предприятия.

Одним из основных документов, нацеленных на социальную защиту работников, является коллективный договор. Из полученных ответов следует, что большинство работников (46,54%) дает ему отрицательную оценку в плане социальной защиты, обосновывая выбор ответа тем, что много предусматривается, но мало выполняется. 24,3% респондентов относятся к колдоговору равнодушно, так как свои проблемы решают самостоятельно. Только 14,47% опрошенных считает, что часть их проблем все же решается, благодаря этому документу. И лишь 8,81% работников отметили, что в колдоговоре их устраивает все.

Такая оценка, данная коллективному договору в своих ответах рабочими завода, является весьма тревожной. От правильной разработки этого документа и выполнения его положений во многом зависит качество, полнота учета потребностей трудящихся, степень их трудовой активности и результативности труда, а также взаимоотношения в коллективе.

Отвечая на вопрос о том, в отношении каких благ респонденты считают себя ущемленными, работники назвали следующие: оказание материальной помощи (так ответили 50,34%, ответивших на вопрос), использование объектов соцкультбыта (24,83%) и использование заводской базы отдыха (20,0%). Остальные варианты ответов, предложенных в анкете, респонденты посчитали малозначимыми (табл.2).

Таблиця 2

Оценка социальных благ, в предоставлении которых респонденты считают себя ущемленными

В предоставлении каких социальных благ Вы ощущаете себя ущемленным?	Количество ответивших, чел.	% от ответившим на вопрос
Оказание материальной помощи	73	50,34
Использование заводской базы отдыха	29	20,00
Использование объектов соцкультбыта	36	24,83
Дорогая база отдыха	1	0,69
Не выплачивают экологическую помощь	1	0,69
Не выплачивают 13ю зарплату	1	0,69
Не чувствуется разницы между кадровым работником и новичком	1	0,69
В цехе нет воды	1	0,69
Отсутствие льготных санаторно-курортных путевок	1	0,69
В предоставлении лечебно-оздоровительных путевок	1	0,69

Деятельность руководства предприятия по решению социальных проблем трудового коллектива только 10% опрошенных назвали хорошей, а 0,63% - отличной. Большинство респондентов считает ее удовлетворительной (43,13%), а 23,13% - неудовлетворительной. Такие ответы свидетельствуют о необходимости привлечения большего внимания руководства завода к решению вопросов, связанных с социальной защитой работников.

Социальная защита трудящихся непосредственно связана с обеспечением и гарантиями занятости. Однако, как показал опрос, 42,14% респондентов допускают возможность возникновения трудовых споров (конфликтов) в коллективе в связи с угрозой их увольнения, в то время как 24,53% опрошенных отрицают эту возможность полностью, а 19,5% думают, что, скорее всего, трудовых споров (конфликтов) по этой причине не будет (табл. 3).

Таблиця 3

Оценка респондентами возможности возникновения трудовых споров (конфликтов) в связи с угрозой увольнения

Возможно ли в ближайшее время, с Вашей точки зрения, возникновение трудовых споров (конфликтов) в Вашем коллективе в связи с угрозой увольнений?	Количество ответивших, чел.	% от ответившим на вопрос
Да	6	3,77
Допускаю такую возможность	67	42,14
Скорее всего, нет	31	19,50
Нет	39	24,53
Затрудняюсь ответить	16	10,06

Оценивая в целом ответы респондентов по проблемам оплаты труда и социальной защищенности, можно заключить, что работники завода невысоко оценивают уровень оплаты и степень объективности оценки их труда, а также социальные гарантии жизнеобеспечения, предоставляемые предприятием. Работа руководства завода должна быть направлена на разработку конкретных мер по устранению имеющихся недостатков в системе оценки и оплаты труда, организации трудовой деятельности, обеспечении социальных гарантий, что должно найти отражение в соответствующих обязательствах коллективного договора, в противном случае, перспектива возникновения на предприятии новых трудовых споров (конфликтов) вполне вероятна.

Недовольство работников нерешенными проблемами может привести к открытому протестному поведению. Оценивая готовность трудящихся к участию в возможных массовых акциях протеста на период проведения исследования, можно заключить, что в целом она невысока. Так, 39,38% респондентов указали, что причины для массовых протестных действий отсутствуют; 19,38% опрошенных считают, что готовность к активным выступлениям низкая, а 3,75% назвали ее средней. Только 1,25% респондентов отметили, что готовность работников завода к массовым акциям протеста высока; 36,25% опрошенных затруднились ответить на этот вопрос. Следует отметить, что в период проведения исследования (лето 2008 года) еще не наблюдалось острых кризисных явлений в металлургической промышленности и в экономике в целом. В связи с этим работники завода выразили достаточно спокойное отношение к возможным массовым протестным действиям. И все-таки, в случае возникновения необходимости, они бы, как показали ответы, прибегли, в первую очередь, к забастовкам с соблюдением законодательства (так ответили 83,27% респондентов). Остальные формы протеста для трудящихся завода являются менее значимыми.

Урегулированию возникающих на предприятии трудовых споров во многом способствует правовая грамотность и осведомленность участников конфликтных взаимодействий. В ходе исследования выяснилось, что работники ОАО «Краматорский металлургический завод им. Куйбышева» мало осведомлены о работе примирительных комиссий и о процедурах проведения арбитража. Так, 67,3% респондентов затруднились ответить, действует ли на их предприятии (в случае необходимости) примирительная комиссия, а 71,7% опрошенных не знают о том, проводится ли на заводе трудовой арбитраж. О процедурах НСПП не осведомлены 31,82% принявших участие в опросе, а 52,6% затруднились ответить на поставленный вопрос.

Проведенные исследования показали, что работа по повышению правовой культуры социально-трудовых отношений является необходимой. Специалисты отделения НСПП в Донецкой области, понимая значимость задачи, активизировали усилия в этом направлении. В частности, ими осуществляется постоянная методическая помощь участникам трудовых споров, проводятся консультации о порядке действий в рамках Закона Украины «О порядке решения коллективных трудовых споров (конфликтов)».

В 2008 г. специалисты Отделения приняли участие в восьми семинарах, проведенных для вновь избранных руководителей профсоюзных организаций предприятий Донецкой области. Регулярное освещение вопросов, связанных с урегулированием и предотвращением трудовых споров, находит отражение в периодической печати (газеты «Донеччина», «Вести Донбасса», «Донбасс», «Позиция») и Бюллетене Национальной службы посредничества и примирения. Руководителем отделения НСПП в Донецкой области и арбитрами НСПП в течение 2008 г. было проведено 12 выступлений в прямом эфире на телевидении по вопросам правового регулирования коллективных трудовых споров (конфликтов).

Несмотря на серьезный подход специалистов Отделения к вопросам повышения правовой культуры сторон социально-трудовых отношений, как показал проведенный социологический опрос, работа в этом направлении должна быть усилена.

Выводы и перспективы разработок. Кризисные явления в экономике породили серьезные проблемы на предприятиях металлургической промышленности. Несвоевременность выплаты заработной платы, снижение размеров зарплат, закрытия предприятий и массовые увольнения работников, угроза стать безработным, социальная незащищенность и другие последствия нестабильной экономики не могут не провоцировать усиление напряженности в трудовых коллективах и протестных действий работников. Для предотвращения серьезных негативных последствий и возможных массовых акций протеста администрации предприятий, профсоюзным органам и специалистам НСПП необходимо проводить серьезную работу, связанную с повышением правовых знаний реальных и потенциальных участников трудовых споров (конфликтов). Кроме того, постоянное отслеживание (мониторинг) динамики социально-трудовых отношений на металлургических

предприятиях Донецкой области, в том числе, и путем социологических исследований, позволит прогнозировать и смягчать негативные последствия усиления напряженности в трудовых коллективах. Разработка системы комплексного исследования состояния социально-трудовых отношений на металлургических предприятиях будет способствовать получению своевременной и достоверной информации, которая может быть использована при работе по прогнозированию и предотвращению конфликтов.

РЕЗЮМЕ

На основі узагальнення даних соціологічного дослідження та звітних матеріалів відділення НСПП в Донецькій області проаналізовано причини деформацій соціально-трудових відносин працівників металургійних підприємств, які викликають конфліктні взаємодії в трудових колективах.

SUMMARY

Based on generalization of the sociological investigation data and reporting of NSIR in the Donetsk region, the reasons for deformation of socio-labour relations between metallurgical plants' workers with cause conflict situations in working collectives have been analysed.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Л.В. Беззубко, А.Г. Зюнькін, А.В.Калина. Обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств: Навч. пос. – К.: МАУП, 2004. – 256 с.
2. Отчет о результатах работы отделения Национальной службы посредничества и примирения в Донецкой области за 2008 г.

Надійшла до редакції 17.02.2009 року

УДК 339.56(16)

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА АФРИКИ: НЕПРИХОВАНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ

Гасім С., к.е.н., зав. кафедрою міжнародних економічних відносин міжнародного Слов'янського університету. м. Харків

На сучасному етапі еволюції світогосподарських зв'язків торговельно-економічне співробітництво між Україною і африканськими країнами характеризується недостатнім розвитком, проте має значний потенціал в різних його формах.

Постановка даної проблематики як ніколи актуальна в умовах світової кризи, яка торкнулася і України. В умовах значного падіння попиту на українську продукцію на світових ринках, країні необхідно розробити грамотну стратегію розвитку співпраці з країнами Африки як одного з ринків збуту, який тривалий час недооцінений українським бізнесом. Крім того, Африка як і раніше залишається потенційним і цікавим для України постачальником коштовної сировини: фосфатів, нафти, газу, руди і алюмінієвих концентратів та ін.

Дослідженню торговельно-економічних відносин країн Африки присвятили свої труди Л.Васильєв, С. Гасім, Р. Гусейнов, М. Рубцова, В. Хорос, А. Колганов та інші вчені, проте зміни, що відбуваються у світі і на африканському континенті потребують постійного оновлення знань з цієї тематики.

Метою даної статті є комплексний аналіз торговельно-економічних відносин між африканськими країнами та Україною та розробка заходів підвищення ефективності торговельно-економічного співробітництва.

Досягнення цієї мети уможливується рішенням низкою завдань. По-перше, розглянути сучасний стан торговельно-економічного співробітництва України з Африкою та визначити його характерні риси.

По-друге, визначити чинники, які знижують ефективність торговельно-економічного співробітництва між Україною та країнами Африки.

По-третє, проаналізувати нормативно-правову базу торговельно-економічного співробітництва між Україною та країнами Африки та визначити прогалини, що затримують їх ефективний розвиток.

І нарешті, запропонувати заходи щодо підвищення ефективності торговельно-економічного співробітництва між Україною та країнами

Зовнішня торгівля України з Африкою традиційно характеризується позитивним сальдо України. Навіть у 2005 році, в якому за даними Держкомстата Україна відчула зменшення зовнішньоторговельного сальдо у 1,5 рази в порівнянні з 2004 роком, зовнішня торгівля з країнами Африки не зазнала істотних змін. Позитивне сальдо України в торгівлі з Африкою навіть зросло на 33,7% (рис. 1).

Однак, зазначена позитивність сальдо є досі суперечливою с точки зору ефективності торговельно-економічного співробітництва між Україною і африканським континентом, оскільки спричинена дисбалансом торгівлі та недорозвиненістю її товарної структури. В сучасних умовах торговельна співпраця між Україною та Африкою інерційно розвивається в напрямку зростання українського експорту спричиняючи ще більшу розбалансованість.

Об'єктивно існує безліч чинників, які впливають на ефективність україно-африканського співробітництва і є причиною дисбалансованої торгівлі і нерозвиненості її товарної структури.

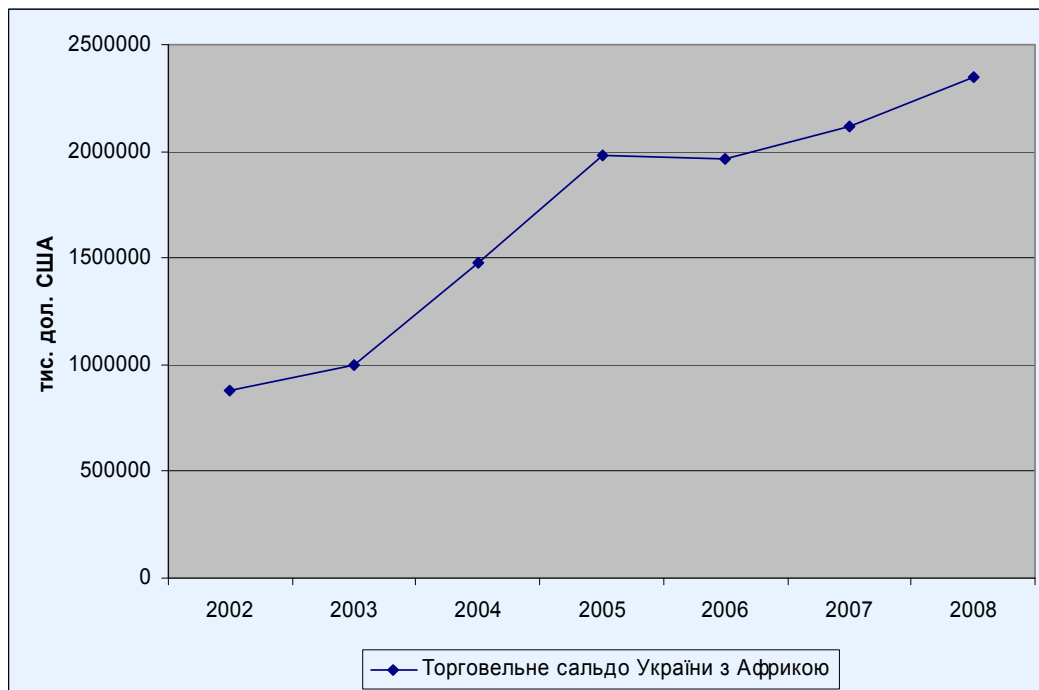


Рис. 1. Динаміка торговельного сальдо України з Африкою

Одним з головних бар'єрів, який перешкоджає розвитку ефективних торговельно-економічних відносин України з африканським континентом, є значна конкурентна боротьба за африканські ринки і ресурси з боку розвинених країн. Історично склалася міцна орієнтація

африканських країн на пост колоніальних зовнішньоекономічних партнерів. Колишні країни-метрополії приклали значні зусилля для того, щоб закріпити економічні прив'язки, які склалися в колоніальний період, і зберегти зацікавленість колишніх колоній в розвитку економічних відносин з ними. Знайдена політична незалежність для більшості африканських країн означала синхронну невідомість у формуванні економічної моделі розвитку і координації зовнішньоекономічних відносин. Система конвенцій, що була розроблена розвиненими країнами ЄС, зумовила характер зовнішньоекономічної співпраці з країнами Африки на багато десятиліть. Крім того, значний інтерес до співпраці з країнами Африки проявляють США і Китай, які вже давно сформували та законодавчо закріпили сприятливі умови для країн Африки в двосторонній співпраці.

На цьому фоні нормативно-правова база співробітництва України з країнами Африки не створює достатніх умов для його ефективного розвитку і потребує поетапного удосконалення.

На першому етапі доцільно провести моніторинг нормативно-правової бази, яка регулює торговельно-економічні відносини України з кожною країною Африки, і виявити угоди яких бракує за допомогою формування матриці угод.

На другому етапі, слід зробити оцінку ефективності вже укладених угод: по-перше, в частині їх ратифікації в певній африканській країні і в Україні; по-друге, провести аналіз якісної зміни характеру торгівлі з моменту ратифікації угод обома сторонами.

На третьому етапі слід доопрацювання виявлених прогалин нормативно-правового регулювання. Згідно сформованій матриці угод необхідно скласти план-графік підготовки угод яких бракує з подальшою роботою з їх підписання. За результатами оцінки ефективності вже укладених угод необхідно:

1. Внести пропозиції у ВР України з ратифікації нератифікованих угод;
2. Підготувати план заходів і провести переговори з африканськими дипломатичними представництвами щодо прискорення ратифікації в їх країнах.
3. Якщо за угодами, що пройшли двосторонню ратифікацію, не просліджується позитивна динаміка торговельно-економічного співробітництва, необхідне створення аналітичної комісії з метою виявлення причин не правового характеру у відносинах з конкретно африканською країною. Такий «персоніфікований» аналіз необхідний з урахуванням специфіки африканських країн, які, не дивлячись на спільність економічних складових, зберігають індивідуальність розвитку.

Важливим заходом щодо активізації торговельно-економічних відносин України з Африкою повинен стати перегляд ставок мит на імпорتنі товари з країн Африки, виробництво яких через природні умови неможливе в Україні (окремі види мінералів, оливкова олія, оливки, цитрусові, низка екзотичних фруктів та інше). Через невисокий рівень економічного розвитку африканські країни можуть продавати обмежений набір товарів (з невисоким ступенем переробки, найчастіше, сировину), тому існування митних бар'єрів на ці товари з боку України значно скорочує товарообіг. Дане питання також вимагає детального моніторингу з урахуванням міжнародної спеціалізації кожної африканської країни і потреб економіки України.

На користь зниження імпорتنих мит на африканські товари говорять результати діагностики україно-африканської торгівлі, які зафіксували незбалансованість торговельних відносин. У зовнішній торгівлі України з Африкою експорт зростає інтенсивніше за імпорт. Збільшення товарообігу відбувається головним чином за рахунок експорту України, характерним є зростаючий дисбаланс експортно-імпорتنих операцій на користь України. Виключенням є лише Гвінея, Гана і ЮАР, з яких Україна імпортує деякі види сировини. Прогнози розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Африки свідчать про збереження даних тенденцій в найближчі десятиліття. Збалансування торговельних відносин України з країнами Африки через зниження імпорتنих мит в Україні сприятиме диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків України і країн Африки.

У сфері торгівлі послугами з країнами Африки Україна має значний потенціал, який сформувався в результаті діяльності в Африці колишнього СРСР. Промислові об'єкти, побудовані Радянським Союзом, і тепер використовуються в Африці та потребують обслуговування фахівцями, яких в Африці недостатньо. Активізація діяльності українських підприємств на африканському ринку послуг окрім прямої вигоди у вигляді надходжень від експорту дозволить Україні зберегти і укріпити науково-технічний потенціал країни, покращити матеріально-технічну базу науково-виробничих підприємств. Конкуренцію в цьому питанні для України складають інші країни колишнього СРСР, зокрема, Росія. У цьому напрямі необхідне сприяння дипломатичних представництв України в Африці, оскільки самостійний вихід на ринок послуг Африки для українських підприємств може виявитися проблематичним через специфіку африканських країн.

Ще одна проблема недостатньої ефективності економічного співробітництва України з країнами Африки нестача всебічної інформації про культуру, звичаї, економіку, політику, зовнішні відносини і соціально-економічне життя країн. Уявлення українців про Африку, включаючи ділові кола, і африканців про Україну розмиті, а інколи навіть спотворені, і вимагають інформаційного підживлення, оскільки бізнес не схильний розвиватися в умовах невідомості.

З проблемою невідомості в міжнародному бізнесі узгоджується також питання створення сприятливого інвестиційного клімату. Дана проблема актуальна і для України, і для Африки (за винятком низки країн), і вимагає довгострокових рішень для створення стабільності в соціально-економічних стосунках суспільства. Формування і впровадження даних рішень займає багато часу, а інтенсифікація розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною і Африкою об'єктивно необхідна вже зараз. У цьому питанні певні надії дає схильність українського бізнесу до ризику, який сформувався в умовах нестабільності і продовжує в них розвиватися. Отже, необхідне формування інтересу в українського бізнесу до африканських країн, чому має сприяти інформаційний обмін між країнами.

Підсумовуючи, слід зробити висновок, що проведений аналіз свідчить про значний потенціал українсько-африканського торгово-економічного співробітництва. Для підвищення ефективності торговельно-економічної співпраці України з країнами Африки пропонується:

а) провести заходи, що запропоновані вище з вдосконалення нормативно-правової бази торговельно-економічного співробітництва;

б) розширити структуру імпорту з Африки на основі сегментації африканських товарних ринків і ефективного їх використання, що дозволить забезпечити потреби українського внутрішнього ринку за конкурентноздатними цінами: Королівство Марокко - ринок фосфатів, морепродуктів, цитрусових; Лівія, Нігерія і Конго - ринок нафти; Алжир - ринок газу; Гвінейська Республіка - ринок руди і алюмінієвих концентратів та ін.

в) в умовах наявності інтелектуального потенціалу і кваліфікованої робочої сили в Україні та їх нестачі в країнах Африки інтенсифікувати торгівлю послугами: освітніми, консультаційними, інжиніринговими та ін.

г) сприяти інформаційному обміну між діловими колами України та африканських країн, створюючи постійне інформаційне поле через організацію виставок; обмінів учнями, студентами, фахівцями інженерних професій; туризм; проведення днів культури та інше.

Стосовно впровадження зазначених заходів важливо пам'ятати, що і Україна і Африка потребують диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків. Проте, усвідомлення необхідності не завжди спонукає до дії. У складних економічних умовах, в яких знаходяться більшість африканських країн, не варто розраховувати на ініціативи з диверсифікації з їх боку. Тому саме Україні має бути відведена роль автора у створенні і впровадженні моделі розвитку україно-африканських відносин, яка враховує різноманітну специфіку африканських країн.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена аналізу сучасного стану торгово-економічного співробітництва

Украины со странами Африки и определению путей повышения его эффективности. Изучены факторы, которые влияют на эффективность украино-африканского сотрудничества и влекут дисбаланс внешней торговли, а также неразвитость ее товарной структуры. Проведена оценка нормативно-правовой базы сотрудничества Украины со странами Африки и предложено ее поэтапное усовершенствование. Определены целесообразные меры по повышению эффективности торгово-экономических отношений между Украиной и Африкой.

SUMMARY

The article is devoted to the analysis of the modern state of trade and economic cooperation of Ukraine with the countries of Africa and determination of ways of its efficiency increase. The factors are investigated which influence on the efficiency of Ukrainian-African cooperation and draw a disbalance in foreign trade and also the lack of commodity structure development. The estimation of the laws regarding to the cooperation of Ukraine and Africa is conducted and its stage-by-stage perfection is proposed. The measures on the increase of efficiency of trade and economic relations between Ukraine and Africa are determined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гасим Салах. История экономического сотрудничества СССР и Королевства Марокко, как опыт марокканско-украинских экономических отношений // Вестник ХНУ. Экономическая серия - Харьков – 2003. - С. 266-268.
2. Гасим Салах. Моделирование экономики Королевства Марокко и прогнозирование марокканско-украинских внешнеторговых отношений // Вестник ХНУ № 634 Экономическая серия - Харьков – 2004. – С. 267-274
3. Гасим Салах. Нормативно-правовая база внешнеэкономической деятельности между королевством Марокко и Украиной проблемы міжнародних відносин: збірник праць. Вип. 41.- Ч.2-К.: Київський університет. – 2004. – С. 261-265.
4. Гасим Салах. Украино-марокканские торговые отношения в контексте проблемы развития сотрудничества Украины со странами Африки// Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник праць. Вип. 44.- Ч.1-К.: Київський університет. – 2004. – С. 225-230.
5. Гасим Салах. Украино-марокканские отношения как изоморфная модель экономического сотрудничества Украины со странами Африки: Монография. - Харьков: Экограф, 2007.- 165с.
6. Гасим Салах. Нормативно-правовой фактор современной модели торгово-экономического сотрудничества Украины со странами Африки // матеріал міжнародної науково-практичної конференції «Наукова весна -2008» 16 квітня 2008 Х., С 143-145.

Надійшла до редакції 15.03.2009 року

УДК 658.012.23(043.3)

ДЕСКРИПТИВНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ПО СТАДИЯМ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Гришина И.В., к.э.н., доцент кафедры менеджмента ДонНУ
Безгин К.С., старший преподаватель кафедры менеджмента ДонНУ

Включение Украины в систему международных хозяйственных связей требует повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Важной проблемой при этом становится улучшение качества воспроизведенных процессов на промышленных предприятиях. Для ее решения необходимо пересмотреть концептуальные основы

отечественного менеджмента качества. Динамизм изменений, происходящих во внешней среде, и требования современной парадигмы управления качеством требуют от предприятий внедрения систем менеджмента качества, базирующихся на системно-интегрированных (процессных) основах. Это предусматривает переход от управления качеством продукции и отдельных дискретных операций на предприятии к управлению качеством бизнес-процессов, а также использование превентивных методов менеджмента качества. При этом целью управления качеством бизнес-процессов на предприятии становится повышение потребительской ценности продукции для максимального удовлетворения потребителей, а также повышение эффективности процессов закупки, производства и сбыта при условии обеспечения снижения себестоимости конечного продукта. Повышение качества бизнес-процессов в зависимости от этапа его жизненного цикла становится одним из главных факторов обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий.

Различные аспекты совершенствования и управления бизнес-процессами нашли свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых: Андриенко В., Виноградовой О., Елиферова В., Ладько И., Липунцова Ю., Каблашовой И., Репина В., Федюкина В., Андерсена Б., Масааки И., Робсона М., Ротера М., Шука Д., Хаммера М., Чампи Д., Харрингтона Д., Шеера А. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что определенный круг задач, связанных с теоретико-методологическим и научно-практическим обоснованием управления качеством бизнес-процессов, не достаточно сформирован и требует дальнейшего развития.

Целью данной статьи является разработка дескриптивной модели развития бизнес-процесса для определения целесообразности осуществления мероприятий по повышению качества бизнес-процесса в зависимости от динамики его экономической эффективности.

В рамках изменяющихся стереотипов управленческого мышления все более заметную роль начинают играть обобщающие показатели эффективности, как бизнес-процессов, так и управления, которые должны оценивать уровень организации и использования всех видов ресурсов предприятия с учетом их взаимозаменяемости. Начинает меняться подход к категориям «цена – качество». В прежнем понимании повышение качества продукции считалось экономически оправданным и целесообразным при непременном опережающем росте цены на усовершенствованный продукт. В рыночной же экономике возможности повышения цен даже на усовершенствованный продукт для производителя ограничены. На конкурентном рынке рост рентабельности единицы изделия может привести к уменьшению объема продаж и снижению суммарной массы прибыли.

Таким образом, актуализируется необходимость разрешения противоречия между удовлетворением потребностей, обусловленных желанием использовать высококачественную продукцию, с одной стороны, и по минимальной цене, с другой.

При разрешении данного противоречия в первую очередь необходимо понять, что является объектом затрат, с позиций какого процесса рассматривается качество продукции. Японский специалист по данному вопросу К. Исикава писал, что «безнравственно говорить о повышении цены при повышении качества продукции, так как повышение качества связано со стабилизацией производства, уменьшением дефектности, уменьшением издержек, а следовательно, с уменьшением себестоимости и цены. О повышении цены можно вести речь только тогда, когда потребитель получает продукцию принципиально нового технического уровня. Но и в этом случае сразу необходимо планировать последующее снижение себестоимости за счет отладки, стабилизации и доводки производственного процесса и упорядочения деятельности в цепи поставщик – изготовитель – потребитель. В этом залог экономического успеха фирмы, ее авторитета, развития промышленности, состоятельности страны» [1].

Проблема в том, что в настоящее время практически нет комплексных четко разработанных методов определения экономической эффективности систем качества, созданных на базе ИСО 9000 или концепции TQM. В МС ИСО 9004-1-94, п. 6.1, указывается, что важное значение имеет оценка эффективности системы качества с финансовой точки

зрения [2]. Однако методика ее расчета не определена. Это объясняется новизной, многогранностью проблемы, разнообразием факторов, влияющих на эффективность деятельности по качеству.

Проблема определения и измерения экономической эффективности управленческих решений, в том числе и относительно вопросов менеджмента качества, представляет собой один из наиболее дискутируемых в экономической литературе вопросов [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**-7]. Сложность в том, что оценка эффективности развития системы менеджмента в сферах производства и потребления товара требует применения разных методик расчета экономического эффекта при унифицированных принципах подхода к таким расчетам. К этим принципам относят [6]: учет фактора времени; учет затрат и результатов по этапам жизненного цикла товара; применение к расчету системного подхода; обеспечение многовариантности технических и организационных решений; обеспечение сопоставимости вариантов по исходной информации; учет факторов неопределенности и риска.

В предлагаемой методике расчета экономической эффективности системы управления качеством бизнес-процессов необходимо учесть эффективность основных этапов создания ценности, а именно мероприятия, направленные на повышение качества «входа» бизнес-процесса и непосредственно самого бизнес-процесса и в последующих расчетах оценить общую экономическую эффективность системы управления качеством бизнес-процессов на предприятии.

Экономический эффект от внедрения мероприятий, направленных на повышение качества входящего сырья, материалов, комплектующих изделий на предприятии проявляется за счет повышения качества процесса, что влияет на снижение себестоимости товара вследствие сокращения остановок производства, применения качественных материалов и комплектующих, снижения производственного брака. Так как сырье, материалы и комплектующие изделия входят в текущие (базовые) затраты – себестоимость товара, то затраты на повышение качества «входа» системы могут превысить экономию производственных затрат при применении качественных материалов и комплектующих за счет сокращения остановок производства и брака. Поэтому суммарная составляющая изменения себестоимости товара, т.е. экономический эффект мероприятия, может быть отрицательным. Экономический эффект от разработки и реализации мероприятий по повышению качества сырья, материалов и комплектующих изделий (качества «входа» бизнес-процесса) рассчитывается по формуле [2, 6, **Ошибка! Источник ссылки не найден.**]

с учетом вероятности отсутствия брака \overline{H}_i :

$$E_B = \sum_{t=1}^T [-C_{ext} + C_{npt} + (C_{nt} - C_{ct})] \cdot N_{nt} \cdot \overline{H}_i - \sum_{t_{ок}=1}^{T_{ок}} Z_{ex}, \quad (1)$$

где E_B – ожидаемый экономический эффект разработки и реализации мероприятий по приобретению более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий (качества «входа» бизнес-процесса) за срок применения мероприятий (Т), грн.;

ΔC_{ext} – перерасход средств из-за роста себестоимости единицы товара в году t за счет приобретения более качественного сырья, материалов и комплектующих изделий (это дополнительные расходы на повышение качества «входа», поэтому они со знаком «минус»), грн.;

ΔC_{npt} – снижение себестоимости единицы товара в году t за счет повышения качества процесса при применении качественного сырья на «входе», грн.;

C_{nt} – прогноз цены товара после реализации мероприятий в году t, грн.;

C_{ct} – цена товара до реализации мероприятий, грн.;

N_{nt} – прогноз объема выпуска нового товара в году t, штук, тонн;

\overline{H}_i – вероятность отсутствия брака;

$t_{ек} = 1, 2, \dots, T_{ек}$ – год вложения инвестиций в мероприятия по повышению качества «входа» бизнес-процесса на предприятии ($T_{ек}$ – последний год вложений, год внедрения мероприятий);

$Z_{ек}$ – единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества «входа» (анализ ситуации, формулирование проблемы, заключение новых договоров, разработка организационных проектов и т.п.) в году $t_{ек}$, грн.

Деятельность по повышению качества бизнес-процесса на предприятии включает следующие мероприятия: совершенствование производственного и технологического процесса, организации производства, оперативного управления, повышение уровня автоматизации, обучение персонала. В результате осуществления подобных мероприятий потребитель получает продукт (услугу) более высокого качества, а производитель – общую экономию затрат.

Экономический эффект от разработки и реализации мероприятий по совершенствованию качества бизнес-процесса на предприятии с учетом вероятности отсутствия брака \overline{H}_i определяется по следующей формуле [2, 6, **Ошибка! Источник ссылки не найден.**]:

$$E_{БП} = \sum_{t=1}^T (C_t - C_t - H_t) \cdot N_t \cdot \overline{H}_i - \sum_{t_{ек}=1}^{T_{ек}} Z_{он}, \quad (2)$$

где $E_{БП}$ – ожидаемый экономический эффект от разработки и внедрения мероприятий по повышению качества процессов в системе за срок применения мероприятий (T), грн.;

C_t – прогноз цены товара в году t , грн.;

C_t – прогноз себестоимости единицы товара в году t , грн.;

H_t – прогноз налогов по единице товара в году t , грн.;

N_t – прогноз объема выпуска товара в году t , штук, тонн;

\overline{H}_i – вероятность отсутствия брака;

$t_{ек} = 1, 2, \dots, T_{ек}$ – год вложения инвестиций в мероприятия по повышению качества бизнес-процесса на предприятии ($T_{ек}$ – последний год вложений, год внедрения мероприятий);

$Z_{он}$ – единовременные затраты (инвестиции) на повышение качества бизнес-процесса в году $t_{ек}$, грн.

Экономическое обоснование мероприятий по совершенствованию элементов системы управления качеством бизнес-процессов позволит повысить их эффективность и стабильность функционирования. При выполнении расчетов по формулам (1 и 2) обязательно следует соблюдать фактор времени, сопоставимость вариантов и другие принципы оценки.

При рассмотрении вопроса определения экономического эффекта функционирования систем менеджмента качества исходят из необходимости четкого разграничения критериев, показателей и условий достижения экономического эффекта для систем качества, построенных на основе различных концепций, так как каждая система качества имеет свою специфику, обусловленную видом деятельности, объектом воздействия и теми последствиями, которые достигаются при функционировании системы качества.

Рассмотренные выше формулы (1 и 2) пригодны не только для оценки экономического эффекта функционирования системы управления качеством бизнес-процессов, но и для оценки экономического эффекта функционирования всей системы менеджмента в организации. Дело в том, что при внедрении (совершенствовании) системы управления качеством бизнес-процессов у предприятия обязательно изменяются три показателя – цена, себестоимость продукции и затраты на систему качества. Эти три показателя отражены в формулах (1 и 2). В них под соответствующими величинами следует понимать полный комплекс затрат на создание и внедрение (совершенствование) системы управления качеством бизнес-процессов. Обычно при создании эффективной системы качества

снижаются непроизводственные потери и сокращаются платежи за использование производственных фондов. Эти вырученные средства можно представить в виде показателя ΔC_{ext} из формулы (1) с оговоркой на то, что за счет повышения качества бизнес-процесса в системе и лучшей их интеграции, перерасхода средств не происходит и себестоимость единицы продукта снижается. Этот показатель в формуле (1) в данном случае получается со знаком «+», а не «-», и поэтому общая экономическая эффективность системы увеличивается не только с точки зрения качества изделия или эффективности менеджмента качества, но и с точки зрения системы управления в целом.

Общий экономический эффект в системе управления качеством от мероприятий, направленных на повышение качества бизнес-процесса, представляется суммой эффектов от повышения качества «входа» бизнес-процесса и непосредственно самого бизнес-процесса:

$$E_{\text{СУК}} = E_B + E_{\text{БП}}, \quad (3)$$

Общие затраты на мероприятия, направленные на повышение качества бизнес-процесса, представляется суммой затрат на повышение качества «входа» бизнес-процесса и непосредственно самого бизнес-процесса:

$$Z_{\text{СУК}} = Z_B + Z_{\text{БП}}, \quad (4)$$

Обобщающим показателем экономической эффективности системы управления качеством бизнес-процессов на предприятии предлагается использовать коэффициент эффективности, представляющий собой отношение полезного результата к затратам на получение этого результата. Приращение данного коэффициента, обусловленное влиянием производимых совершенствований в системе управления качеством бизнес-процессов, будет характеризовать их эффективность. Значение этого показателя определяется по формуле:

$$E_{\text{СУКБП}} = \frac{E_{\text{СУК}}}{Z_{\text{СУК}}}, \quad (5)$$

где $E_{\text{БП}}$ – величина экономического эффекта от мероприятий по повышению качества бизнес-процесса в системе управления качеством бизнес-процессов на предприятии; $Z_{\text{БП}}$ – величина затрат, обусловленных разработкой и внедрением мероприятий по повышению качества бизнес-процесса в системе управления качеством бизнес-процессов.

Условием экономической эффективности в этом случае будет:

$$\Delta E_{\text{СУКБП}} > 0.$$

По сути, показатель приращения эффективности системы управления качеством бизнес-процессов $\Delta E_{\text{СУКБП}}$ представляет собой разность экономических эффективностей от разработки и внедрения мероприятий по повышению качества «входа» и бизнес-процесса в системе, взятых за определенный период t и предшествующий ему период $t-1$.

Неравенство свидетельствует об эффективно функционирующей системе управления качеством бизнес-процессов на предприятии и целесообразности проводимых мероприятий по повышению качества бизнес-процесса (рис. 1).

Положительным в данном подходе является то, что при расчете показателя оценка производится путем простого соотношения результата, полученного от внедрения мероприятий по повышению качества бизнес-процесса в системе управления качеством бизнес-процессов, к затратам ресурсов на разработку и внедрение этой системы, выраженным количественно в денежном эквиваленте.

Данный методический подход к определению экономической эффективности системы управления качеством бизнес-процессов на предприятии позволяет определять целесообразность проведения мероприятий по повышению качества в рамках существующего бизнес-процесса.

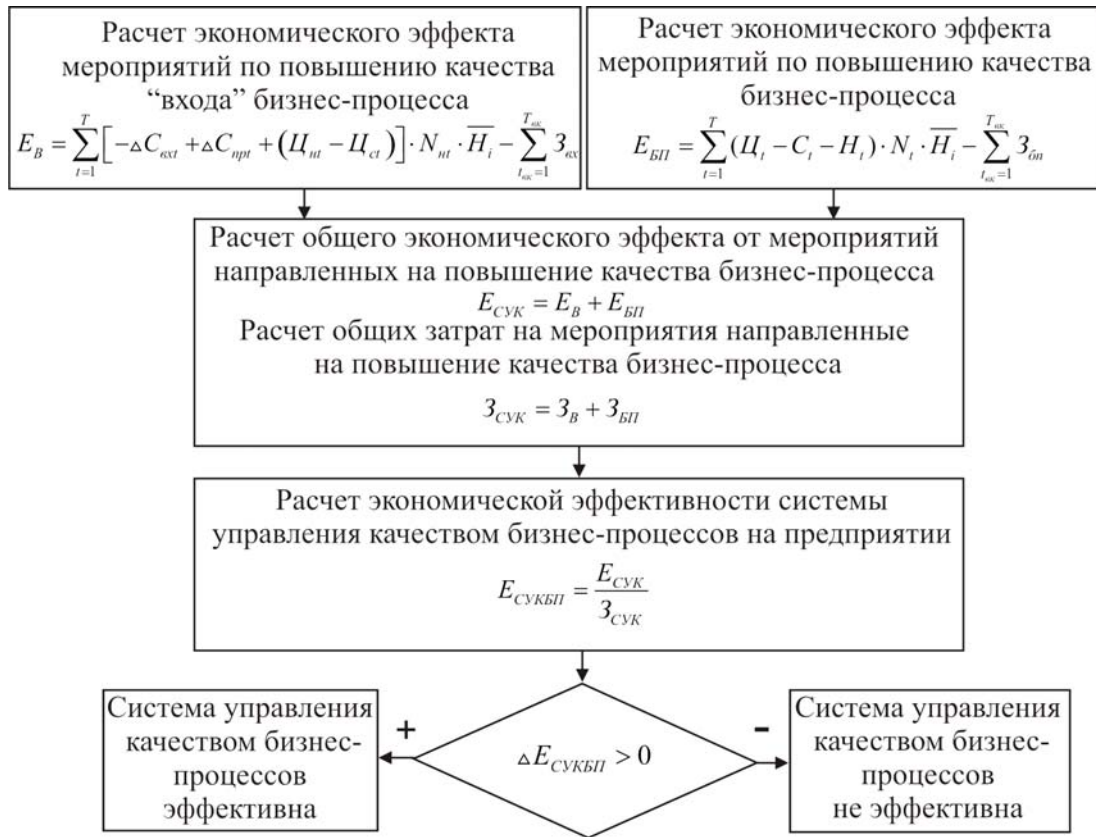


Рис. 1. Схема расчета изменения экономической эффективности системы управления качеством бизнес-процессов на предприятии

Используя «кривую Гомпертца» [6], по оси абсцисс нанесем значение затрат на качество бизнес-процесса, а по оси ординат – эффективность бизнес-процесса, изменяющаяся в зависимости от стадий развития бизнес-процесса. Данная кривая иллюстрирует модель развития бизнес-процесса по стадиям жизненного цикла (рис. 2).

Уровень ($E_{\text{БП0}} - E_{\text{БП1}}$) демонстрирует первую стадию жизненного цикла бизнес-процесса с которой начинается его функционирование. На этой стадии устанавливаются предварительно определенные нормативные показатели выполнения бизнес-процесса. Невозможно изначально создать идеальный процесс, поскольку для того, чтобы сразу предугадать и предотвратить появление всех проблем, потребуется объем ресурсов, стремящийся к бесконечности. На этом этапе целесообразно использование инструментов математической статистики (статистических методов управления процессами, например, анализа Парето, диаграмм Исикавы, контрольных карт). Также на этом этапе происходит непропорциональный рост затрат на качество бизнес-процесса ($Z_{\text{БП0}} - Z_{\text{БП1}}$) по сравнению с ростом его эффективности, на этом этапе происходит стабилизация бизнес-процесса и снижение его вариации.

Уровень ($E_{\text{БП1}} - E_{\text{БП2}}$) демонстрирует вторую стадию жизненного цикла бизнес-процесса. На этой стадии происходит интенсивное развитие бизнес-процесса, его совершенствование. Бизнес-процесс, преобразуя объект труда, добавляет ему ценность, причем ценность с точки зрения потребителя – как внешнего, так и внутреннего. В каждом бизнес-процессе определенным образом расходуются ресурсы, в том числе трудовые, тем самым, добавляя преобразуемому объекту стоимость. Чем больше процесс добавляет ценность продукции и меньше расходует ресурсов, тем выше эффективность бизнес-процесса.

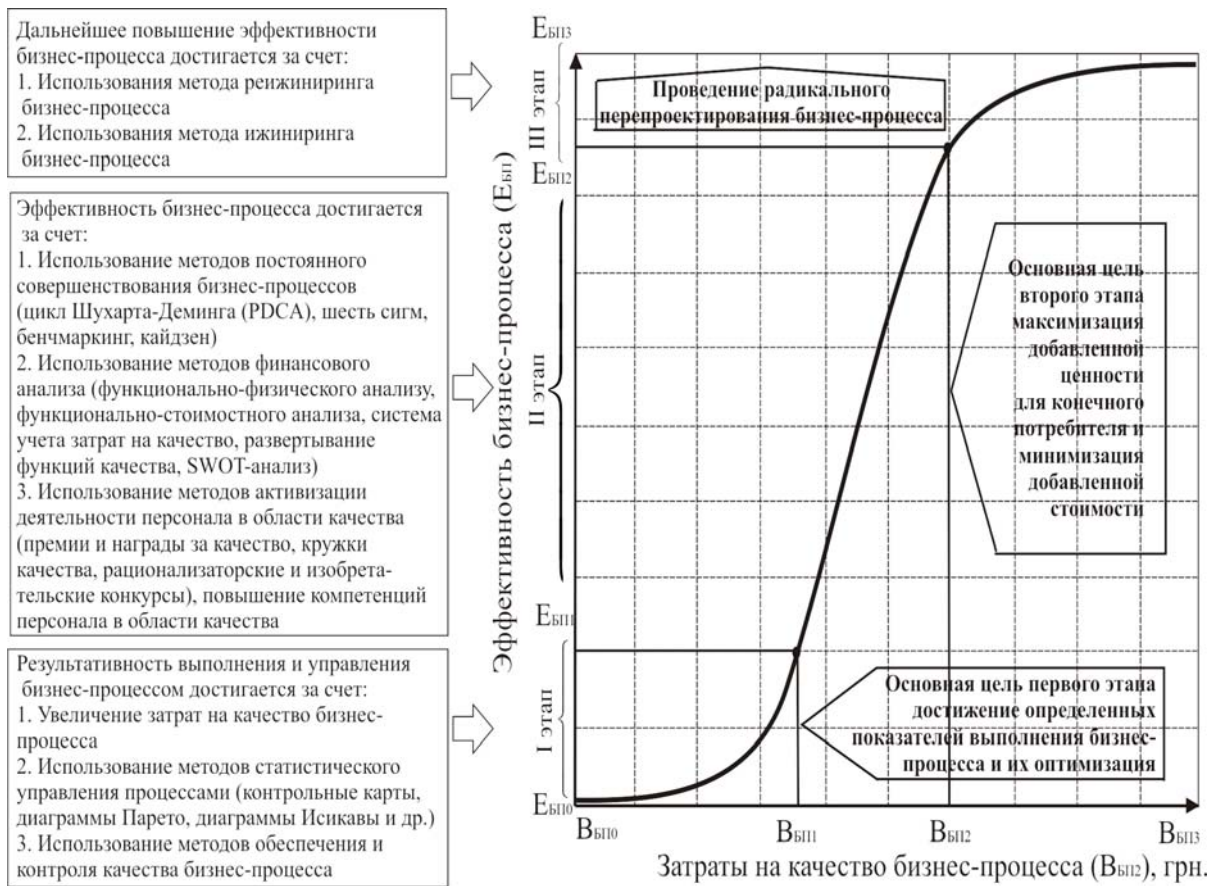


Рис. 2. Дескриптивная модель развития бизнес-процесса по стадиям его жизненного цикла

Если организация в состоянии выделить из общей ценности для потребителя ту часть ценности, которая добавлена процессом, то истинным показателем эффективности станет отношение добавленной ценности к добавленной стоимости. Максимизация этого отношения становится главной целью менеджмента и ставит новые задачи повышения результативности выполнения и управления бизнес-процессом. На этом этапе используются методы постоянного совершенствования бизнес-процесса (цикл Шухарта-Деминга (PDCA), шесть сигм, кайдзен, бенчмаркинг), методы активизации деятельности персонала в области качества (премии и награды за качество, кружки качества, рационализаторские и изобретательские конкурсы), а также методы финансового анализа, среди которых функционально-физический анализ, функционально-стоимостный анализ, система учета затрат на качество, развертывание функций качества, SWOT-анализ. В процессе финансового анализа организация определяет приоритеты развития процессов и структурных единиц, а также может принять решение «избавиться» от тех процессов (или по возможности их минимизировать), которые расходуют ресурсы, несопоставимые с добавляемой продукцией ценностью. На этом этапе затраты ($V_{BP1} - V_{BP2}$) набирают критическую массу и кривая идет резко вверх, так как повышение эффективности бизнес-процесса опережает затраты на эти цели.

Однако у каждого бизнес-процесса существует предел развития, что связано с научно-техническим прогрессом, меняющимися вкусами и предпочтениями потребителей результатов бизнес-процесса, изменением методов. Фундаментальная ошибка многих организаций состоит в попытке достичь нового уровня качества, используя те же средства и методы, что и прежде. На уровне ($E_{BP2} - E_{BP3}$), когда средства затраченные на повышение эффективности бизнес-процесса ($V_{BP2} - V_{BP3}$) практически не приносят результата необходимо применять метод радикального перепроектирования бизнес-процесса

(реинжиниринг) или проектирование принципиально нового бизнес-процесса «с чистого листа» (инжиниринг) для создания нового или кардинальной перестройки уже существующего бизнес-процесса с новыми свойствами и возможностями, которые ориентированы на современный рынок с его сложившимися требованиями.

Таким образом, предложенная в рамках данной статьи дескриптивная модель развития бизнес-процесса по стадиям жизненного цикла, позволяет определять целесообразность проведения мероприятий по повышению качества в рамках существующего бизнес-процесса в зависимости от интенсивности изменения показателя экономической эффективности бизнес-процесса во времени. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать конкретные научно-практические рекомендации по использованию инструментария, необходимого для управления качеством бизнес-процесса на различных этапах жизненного цикла организации.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена розробці схеми розрахунку економічної ефективності системи управління якістю на підприємстві й дескриптивної моделі розвитку бізнес-процесу за стадіями життєвого циклу для визначення доцільності здійснення заходів щодо підвищення якості бізнес-процесу залежно від динаміки його економічної ефективності.

SUMMARY

The article is devoted to the working out scheme of economic efficiency's estimation of the system of enterprises quality management. The descriptive model of business-process with the stages of its life cycle is offered. This model allows to determine the expediency of realization rise of business-process's quality actions depending on economic efficiency's changes.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Исикава К. Японские методы управления качеством: Сокр. пер. с англ. / Под. ред. А.В. Гличева. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
2. Хачатуров А.Е. Экономические аспекты систем качества / Методы менеджмента качества, №5. – 2001. – С. 15-20.
3. Будищева И.А. Регулирование затрат по обеспечению качества продукции. – М.: Изд-во стандартов, 1989. – 184 с.
4. Генс Г.В. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Е.Ю. Духонин, Д.В. Исаев, Е.Л. Мостовой; Под ред. Г.В. Генса. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
5. Кампанелла Дж. Экономика качества. Основные принципы и их применение / Пер. с англ. А. Раскина / Науч. ред. Ю. П. Адлер, С.Е. Щепетова. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005. – 232 с.
6. Куликов Ю.А. Экономические аспекты систем качества / Методы менеджмента качества. – 2001. – №6. – С. 21-24.
7. Окрепиллов В.В. Управление качеством. – М.: Экономика, 1998. – 640 с.
8. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.

Надійшла до редакції 17.03.2009 року

УДК 339.9

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ В ПРОЦЕСІ ІНТЕГРАЦІЇ*Гурова В.О.*, к.е.н., доцент кафедри менеджменту Донецького національного університету

Постановка проблеми. Актуальним питанням на сьогодні є узагальнення представленої в зарубіжній літературі й апробованої у світовій практиці методології оцінки ефективності корпоративної інтеграції, визначення можливості адаптації її до умов України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій у представленої тематиці свідчить про те, що ефективний розвиток економіки вимагає впровадження на підприємствах адекватного управління ринкового типу, для чого необхідне уміле поєднання виробничого, фінансового, інвестиційного і інноваційного менеджменту.

Із фундаторів науки та мистецтва управління в зарубіжній літературі виділяються І. Ансофф, Р.Атос, М. Вебер, Дж. Гелбрейт, П. Друкер, Г. Емерсон, Г. Мінтцберг, К. Омає, Т. Пітерс, М. Портер, К. Прахалад, Ф. Тейлор, Р. Уотерман, А. Файоль, Г. Форд, Б. Хендерсон, Г. Хемел, А.Чандлер та в вітчизняній В.Т. Александров, В.І. Бойко, М. Вандев'єр, Т.Г. Гайдук, Р. Дісмукас, А.В. Жаринов, М.Ю. Коденська, С.О. Корецька, І.І. Лукінов, З.П.Ніколаєва, Б.Й. Пасхавер, І.Л. Сазонець, А.Г. Семенов, С.В. Тютюнник та ін.

Виділення невирішеної проблеми полягає у оцінці корпоративної ефективності, що дає змогу провести ранжування інтегрованих бізнес-структур у єдину корпоративну систему за критерієм їх внеску в загальний господарський результат інтегрованої структури.

Мета наукової статті полягає у науково-теоретичному обґрунтуванні напрямів щодо ефективності управління у процесі інтеграції.

Результати дослідження.

Конкурентне середовище жадає від учасників ринку постійного розвитку й удосконалювання. Це ставиться не тільки до виробленого продукту, але й до внутрішніх процесів організації, серед яких велике значення має система керування. Чим ефективніше функціонує система керування, тим є вищі фінансові показники, тому важливість цієї проблеми переоцінити важко.

У зв'язку з тим, що існує зв'язок між ефективністю керування корпорацією й ринковою вартістю її акцій одним з ефективних зовнішніх механізмів корпоративного керування й контролю є фондовий ринок. Це припущення приймається за основу в "Посібнику з корпоративного керування для європейських власників 2000", відповідно до якого, метою менеджменту компанії є максимізація акціонерної вартості капіталу в довгостроковому періоді.

Аналіз різних рейтингових систем (наприклад, розроблених агентством Standard & Poor's, інститутом корпоративного права й керування, компанією Brunswick UBS Warburg тощо), що визначають рівень корпоративного керування за ознаками, що ототожнюють принципи корпоративного керування, прийняті Організацією Економічного Співробітництва й Розвитку (ОЕСР), демонструє відсутність ефективного корпоративного контролю над управлінськими діями менеджерів.

Від реалій і перспектив формування моделі корпоративного керування на підприємствах, залежить, яка повинна бути оцінка ефективності прийнятого стратегічного управлінського рішення стосовно інтересів акціонерів корпорації. Крім цього, розходження систем контролю корпоративного керування, інсайдерського й аутсайдерського, згідно питомій вазі банківського й акціонерного фінансування компаній вимагає різних способів оцінки ефективності керування.

Результатом зазначеного аналізу є для інсайдерської системи традиційний набір фінансових показників; для аутсайдерської - формування тенденції доданої ринкової вартості інвестиційного капіталу в довгостроковому періоді. Тільки такі компанії можуть скористатися найбільш дешевим джерелом капіталу - фондовим ринком. Саме ця властивість (нарівні з обмеженою відповідальністю власників) дозволяє корпоративній формі бізнесу домінувати в найбільш розвинених країнах світу.

Аналіз еволюції структури власності й банківської системи в перехідний період, становлення інтегрованих бізнесів-груп свідчать про перспективу розвитку підприємств у напрямку реалізації англосаксонської моделі з аутсайдерською системою контролю. Це означає, що кількісною оцінкою економічної ефективності корпоративного керування є ринкова додана вартість акціонерного капіталу (Market Added Value, MVA).

Побудова моделі довгострокового розвитку бізнесу в різних галузях виробничої інфраструктури дозволить виділити як керуючі параметри ключові фактори вартості й сприяти підвищенню ефективності корпоративного керування.

У теорії оцінки ефективності корпоративної інтеграції сформувалися певні концептуальні підходи, засновані на:

- 1) теорії трансакційних витрат;
- 2) можливості забезпечення конкурентних переваг;
- 3) оцінці потенціалу довгострокових ділових відносин (за досвідом японських "кейретцу");
- 4) теорії фінансового менеджменту;
- 5) оцінці взаємодії акціонерів і керівників [2;с.98].

В основу кожного з них покладена гіпотеза про те, що метою будь-якої форми інтеграції є, перш за все, зростання вартісних параметрів діяльності об'єднаних підприємств. Проте використання того або іншого підходу обмежує розгляд ефекту інтеграції певними рамками.

Підхід до оцінки ефективності інтеграції будується на таких принципах.

1. Принцип комплексності, що передбачає наступне:

- а) оцінка ефективності інтегрованих структур покликана тією чи іншою мірою зважати на специфіку діяльності всіх груп учасників;
- б) необхідно брати до уваги всю сукупність внутрішніх і зовнішніх щодо об'єднання чинників, які впливають на його кінцеву ефективність;
- в) і сам процес, і результат інтегрованої діяльності повинні знаходити адекватне відображення в інструментарії аналітичної роботи;
- г) розгляду підлягають усі види ефекту корпоративної діяльності: економічний, науково-технічний, соціальний тощо.

2. Процесний принцип. Реалізація цього принципу спрямована на отримання інформації про причини тієї або іншої узагальнювальної оцінки результативності об'єднання.

3. Принцип програмності орієнтує на вивчення окремих аспектів ефективності кожної з корпоративної програм.

Використовуючи системну модель, логічно уявити, що інтегрована організаційна система включає керовані (виробничі) підсистеми.

Виробнича підсистема в цьому випадку буде представлена сукупністю виробничих елементів, що представляють певні бізнес-лінії, в рамках яких здійснюються процеси трансформації різних видів ресурсів у кінцеві види продукції.

Тоді підсистема, що управляє, є сукупністю компонентів менеджменту, властивою тій або іншій моделі інтеграції. Саме завдяки цій підсистемі створюється потенціал спільних ресурсів [2;с.99].

Основна специфіка інтегрованого виробництва полягає в тому, що воно розглядається не як відокремлена організаційно-виробнича структура, а як процес, що реалізується в рамках певної організаційно-правової форми учасників об'єднання.

Тому оцінка ефективності діяльності інтегрованих структур у цілому повинна враховувати й ефективність самого виробничого процесу, здійснюваного в її рамках, і ефективність забезпечуваного системою менеджменту в рамках підсистеми, що управляє.

Процес формування будь-якої інтегрованої структури можна представити у вигляді двох основних етапів.

Перший етап – формування стратегічних видів господарської діяльності інтегрованої структури. Зміст і принцип реалізації цього етапу залежатиме від типу інтегрованої структури. Наприклад, для вертикальної інтеграції основу етапу становитиме процес проектування технологічного ланцюга, що включає: проектування виробничої схеми; складання календарного плану проекту; проектування схеми фінансових потоків; складання організаційного плану. Для горизонтальної інтеграції сфери бізнесу матимуть тільки географічну відмінність, тому основна увага буде приділена питанням територіального розміщення, а також питанням раціонального спільного використання ресурсів [5;с.212].

На другому етапі вирішується питання про організацію управління цими видами господарської діяльності, що називається корпоративним портфелем. Метою цього етапу є формування цілісної системи на основі встановлення взаємозв'язків між окремими елементами портфеля, причому так, щоб за рахунок цих взаємозв'язків забезпечувався додатковий ефект, завдяки якому система набуде нової якості, відмінної від сумарної якості елементів, що входять до неї.

Ефективність діяльності інтегрованих структур у цілому визначатиметься тим, наскільки ефективний бізнес у рамках даного портфеля (наскільки ефективно функціонування його елементів), і наскільки ефективно організована взаємодія між цими елементами, що забезпечує додаткові вигоди за рахунок спільної діяльності. Іншими словами, якість інтегрованих структур визначається якістю елементів, що входять до них, і якістю їх взаємодії.

Якість елементів, які входять до корпоративного портфеля, можна оцінити, виходячи з традиційних методів оцінки ефективності. Причому слід зауважити: оцінка складатиметься з двох складових – оцінки бізнесу у вузькому розумінні, де можуть бути використані показники ефективності виробничої діяльності (рентабельність, фондвіддача, ефективність використання трудових ресурсів і т. ін.); і оцінка так званої бізнес-лінії (оцінка бізнесу в широкому розумінні слова). Предметом оцінки в першому випадку буде виробнича діяльність у рамках сфери бізнесу, в другому – сукупність прав власності, довгострокових привілеїв і конкурентних переваг, спеціального (за своїм можливим застосуванням) та універсального майна, технологій, контрактів із закупівлі купованих ресурсів, оренди майна, найму працівників і збуту продукції, які забезпечують можливість отримувати певні доходи. У цьому значенні бізнес-лінію можна розглядати як певний інвестиційний проект і для його оцінки використовувати такі показники, як чиста поточна вартість, індекс прибутковості, внутрішня норма рентабельності [5;с.213].

Корпоративна ефективність, тобто оцінка діяльності кожної бізнес-одиниці в рамках єдиної інтегрованої системи, може бути визначена таким чином:

1) частка витрат кожної бізнес-одиниці у витратах усієї інтегрованої структури (як грошовий вираз суми витрат використовується балансова вартість сукупних активів відповідно до бізнес-лінії і для всієї інтегрованої структури в цілому) [4;с.21] :

$$ЧВ_{ki}=B_{ki}/ B_{ic}, \quad (1)$$

де B_{ki} – витрати і-ї бізнес-одиниці, грн;

B_{ic} – витрати інтегрованої структури в цілому, грн;

2) частка кожної бізнес-лінії в сукупному чистому прибутку інтегрованої структури [4;с.22]:

$$ДП_{ki}=П_{ki}/П_{ic}, \quad (2)$$

де $П_{ki}$ – чистий прибуток і-ї бізнес-лінії, грн;

$П_{ic}$ – чистий прибуток інтегрованої структури в цілому, грн.

3) коефіцієнт корпоративної ефективності для кожної бізнес-лінії [1;с.49]:

$$K_{ki} = \text{ДП}_{ki} / \text{ЧВ}_{ki}. \quad (3)$$

Використання коефіцієнта корпоративної ефективності дає змогу провести ранжування бізнес-ліній за критерієм внеску в загальний результат інтегрованої структури.

Якщо включення бізнес-лінії в інтегровану структуру здійснюється на конкурсній основі, то рекомендуємо використовувати додатково критерій технологічної цінності [1;с.50]:

$$K_{тц} = P / (B * \text{ТТЦ}), \quad (4)$$

де P – результат виробництва продукції, яка може бути використана в рамках інтегрованої структури, грн.;

B – витрати на виробництво продукції, яка може бути використана в рамках інтегрованої структури, грн.;

ТТЦ – тривалість технологічного циклу виробництва продукції, яка може бути використана в рамках інтегрованої структури, у днях.

Найбільший інтерес у питанні оцінки ефективності інтегрованих структур, на наш погляд, становить оцінка додаткової вигоди, яка забезпечується взаємодією окремих бізнес-одиниць у процесі діяльності, тобто оцінка синергічного ефекту, при якому сумарна віддача капіталовкладень інтегрованих структур виходить вище, ніж сума показників віддачі по кожній бізнес-одиниці окремо без урахування переваг використання спільних ресурсів і взаємодоповнюваності.

Таким чином, організаційний ефект має три складові: спеціалізацію, синхронність, однонаправленість. Зробимо акцент на тому, що ефект синергії може бути отриманий тільки при об'єднанні незалежних елементів. Виділимо основні групи структурних ланок, які здійснюють функції виробничо-господарської системи [2;с.99]:

1. Група – це ланки жорсткої залежності:
 - виробництво й управління;
 - постачання, планування, контроль, фінансування;
 - елементні ланки технологічного процесу.
2. Група – це ланки, не залежні одна від одної:
 - продуктові відділення;
 - регіональні або територіальні відділення тощо.

Ефект синергії поширюється на другу групу структурних ланок. У цьому випадку йдеться про кооперацію елементів, що виконують за кількістю і складом однорідні функції.

Джерела синергізму:

1. Кооперація ланок.
2. Використання спільних виробничих потужностей.
3. Організація спільної фірмових служб.
4. Використання загальної збутової мережі.

Ми надаємо більш розгорнений перелік джерел:

1. Наявність уніфікованих елементів у продукції, що випускається.
2. Можливість поєднання тих або інших ланок технологічних ланцюгів.
3. Можливість поєднання тих або інших процесів життєвих циклів продукції технології.
4. Можливість поєднання (об'єднання) окремих функцій і завдань управління, а також технічної, інформаційної, нормативної баз управління.

5. Взаємне відкриття каналів комерційної та науково-технічної інформації, що забезпечує: прискорення дифузії нововведень і передового досвіду; економію від поєднання банків інформації; підвищення захищеності від рефлексії дії конкурентів за рахунок більш кваліфікованого відсіву (фільтрації) зовнішньої інформації.

6. Гармонізація внутрішньофірмової стандартизації [2;с.97].

При оцінці синергізму всі ці джерела, на нашу думку, мають бути конкретизовані у певні фактори синергізму. Для зручності проведення комплексної оцінки систематизуємо всі фактори синергічного ефекту з урахуванням змін стану елементів «входу», елементів трансформаційних процесів, елементів «виходу», які відбуваються внаслідок інтеграції.

1. Вхід системи (сировина, матеріали, комплектуючі вироби, кадри):

- зміна якості входу за рахунок можливості контролю над процесом його отримання;
- зниження вартості сировини і комплектуючих за рахунок основних поставок або за рахунок дії трансфертних цін;
- своєчасність поставок за рахунок укладення постійних договорів, довгострокових контрактів, як наслідок – зменшення запасів, а отже, підвищення ефективності використання оборотних коштів;
- скорочення накладних витрат, пов'язаних із перевезенням і зберіганням сировини, матеріалів, комплектуючих за рахунок об'єднання транспортних і складських операцій [5;с.211].

2. Процес у рамках системи – назовемо його трансформаційним, – процес, суть якого полягає в цілеспрямованій дії на елементи входу з метою переведення їх у стан, визначуваний цілями системи, тобто у стан, виходу. Основні причини змін у процесі системи, що пов'язані з інтеграцією, такі: спеціалізація і поділ праці, умови використання виробничих потужностей (завантаження), застосування ефективнішого устаткування, спільні розробки в галузі НДДКР, маркетингу, організація збуту, сервісне обслуговування. Зміни в системі:

- зниження собівартості продукції за рахунок збільшення обсягів випуску (ефект масштабу);
- вивільнення ресурсів;
- скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок використання в інтегрованому виробництві прогресивнішої технології і найбільш прогресивного сучасного устаткування. При цьому в окремі моменти виключається дублювання процесів (маркетингові дослідження, інжинірингові роботи і т. д.):
- підвищення якості обслуговування і якості процесу;
- підвищення продуктивності праці;
- підвищення фондівдачі;
- нарощування обсягів і вдосконалення структури інвестицій у промисловий сектор інтегрованої структури;
- прискорення фінансових взаєморозрахунків;
- скорочення термінів освоєння, виробництва і реалізації на основі раціоналізації взаємодії учасників;
- можливість підтримки слабких, але перспективних сфер бізнесу за рахунок перерозподілу доходів між учасниками ІС;
- економія витрат за рахунок усунення дублюючих розробок;
- можливості використання корпоративних фондів, створених за рахунок гарантій, внесків і т. д.
- взаємні поставки всередині групи;
- можливість використання диверсифікаційного мультиплікатора –спрямування фінансових ресурсів групи в не капіталомісткі, високодохідні проекти забезпечує отримання додаткових ресурсів для інвестування довгострокових проектів;
- використання спільних зусиль для оздоровлення підприємств інтегрованої системи, наприклад, за рахунок надання внутрішніх кредитів;
- можливість проведення узгодженої цінової політики, орієнтованої на реальний платоспроможний попит;
- економія оборотних коштів і зниження цін на проміжні та фінальні вироби за рахунок централізації маркетингових служб, використання внутрішніх договорів про спільну діяльність;
- економія на купівлі активів за ринковою ціною, меншою, ніж відновна вартість цих активів;
- використання переваг географічного положення;
- організація діяльності всієї інтеграційної структури на користь споживача [5;с.212].

3. Взаємодія інтегрованої структури із зовнішнім середовищем (вихід системи) визначається такими параметрами:

- стійкість системи, що забезпечується за рахунок підвищення її цілісності і розвитку горизонтальних зв'язків;
- інформаційне забезпечення за рахунок можливості використання спільних комунікацій;
- адаптивність до змін, що не структуруються, в зовнішньому середовищі (необхідні зміни відносно оперативно можуть бути враховані в усіх елементах інтегрованої структури);
- маневреність за рахунок можливості використання різних стратегій і їх поєднань;
- зниження ризику за рахунок передбаченості доходу і його відносної стійкості;
- зниження трансакційних витрат;
- використання пільгових схем оподаткування, стійкі коопераційні зв'язки;
- концентрація спільних зусиль на пріоритетних напрямках діяльності [5;с.213].

У зарубіжній практиці відома безліч прикладів успішно функціонуючих фірм, структура діяльності яких має безсистемний характер (конгломерати). У них кожен вид діяльності практично відокремлений від інших видів. Досвід фірм США показує, що при сприятливій загальній кон'юнктурі підсумкові показники фірм і конгломератів приблизно однакові. Але в напружених ситуаціях і (або) в моменти спаду кон'юнктури синергічні фірми виявляються стійкішими і мають кращі результати діяльності, ніж конгломерати. Цей факт підтверджує і досвід вітчизняних ФПП, що зумів зберегти показники діяльності в період гострої економічної кризи. Отже, чим вищі очікувані нестабільність і жорсткість конкуренції, тим більшою мірою досягнення успіху залежатиме від наявності позитивного ефекту синергізму (системності діяльності) [3;с.85].

Ураховуючи вищевикладене, інтегровані структури слід розглядати не як набір окремих бізнес-одиниць, а як систему, що має взаємозв'язані властивості цілісності й відокремленості, тоді як набір елементів має тільки властивості відокремленості. Завдання проектування такої системи полягає в тому, щоб таким чином підібрати елементи системи і, найголовніше, так пов'язати їх між собою, щоб отримати додаткову вигоду за рахунок організації спільної діяльності.

Ефективність взаємодії окремих елементів, що входять до інтегрованої структури, якими виступають бізнес-одиниці, забезпечується станом менеджменту в інтегрованій структурі в цілому, а отже, безпосередньо пов'язана з таким поняттям, як ефективність системи менеджменту, кінцева мета якої полягає у збільшенні прибутку за рахунок підвищення конкурентоспроможності товару, розширення ринку збуту і забезпечення стійкої роботи інтегрованої структури. Одним з основних завдань системи менеджменту інтегрованої структури є підвищення мотивації учасників за рахунок визначення стратегічних цілей і перспектив розвитку кожної бізнес-одиниці в рамках інтегрованої структури, формування корпоративної організаційної культури, забезпечення економічної вигоди [4;с.25].

Успішність інтеграції в короткостроковому і середньостроковому аспекті можна оцінити за зміною прибутку на акцію, а в довгостроковому – за зміною ринкової ціни акції компанії.

Мета оцінки взаємодії елементів інтегрованої структури полягає у визначенні переваг функціонування бізнес-одиниць, що входять до складу інтегрованої структури як єдиного цілого, порівняно з функціонуванням кожної з них окремо.

Один з підходів – це визначення показника, при розрахунку якого інтегральний показник функціонування інтегрованої структури співвідноситься з показником, що відображає загальну ефективність бізнес-одиниць, які діють самостійно. Як такий показник можна взяти, наприклад, середнє значення показників ефективності, розрахованих для кожної бізнес-одиниці. Причому рекомендується використовувати середнє економічне (або середнє хронологічне) значення [6].

Тоді:

$$ПВ = E_{ic}/E_{cpx}, \text{ ПВ} > 1, \quad (5)$$

де E_{ic} – інтегральний показник ефективності інтегрованої структури;

E_{cpx} – середнє економічне значення показників ефективності окремих бізнес-одиниць.

Середнє економічне значення показників ефективності бізнес-одиниць, що входять до складу інтегрованої структури [6].:

$$E_{cpx} = \frac{1}{n-1} * \left(\frac{E_1}{2} + \sum_{i=2}^{n-1} E_i + \frac{E_n}{2} \right), \quad (6)$$

де E_1 – ефективність 1-ї бізнес-одиниці;

E_n – ефективність n -ї бізнес-одиниці;

E_i – ефективність i -ї бізнес-одиниці;

n – кількість бізнес-одиниць, що входять до складу інтегрованої структури.

Цей показник визначає якість взаємодії бізнес-одиниць у рамках інтегрованої структури [6].

Ефективність усієї інтегрованої структури:

$$E_{ic} = \Pi_{ic}/BA_{ic} + B_{vnp}, \quad (7)$$

$$\Pi_{ic} = \left(\sum_{i=1}^n ЧП_i \right) + ЧП_{упр}, \quad (8)$$

де $ЧП_i$ – чистий прибуток від операційної діяльності i -ї бізнес-одиниці, грн;

$ЧП_{упр}$ – чистий прибуток від фінансової діяльності керуючої компанії інтегрованої структури, грн;

BA_{ic} – валові активи інтегрованої структури, грн;

$$BA_{ic} = \left(\sum_{i=1}^n BA_i \right) - \left(\sum_{y=1}^k \sum_{i=1}^{n-1} Z_i \right), \quad (9)$$

де BA_i – валові активи i -ї бізнес-одиниці, грн;

Z_i – дебіторська заборгованість i -му підприємству від наступного за ним у технологічному ланцюгу в рамках інтегрованої структури, грн;

n – кількість підприємств в y -му технологічному ланцюгу;

k – кількість технологічних ланцюгів, що діють у рамках інтегрованої структури;

B_{vnp} – витрати на утримання управлінського апарату інтегрованої структури, грн.

Пропонована схема оцінки ефективності інтегрованої системи дає змогу оцінити не тільки сумарну ефективність бізнес-одиниць, що входять до системи, а і вплив на загальну ефективність системи додаткової вигоди, що забезпечується їх взаємодією в процесі спільної діяльності. Структура цих змін дає змогу визначити рівень взаємозалежності і характер відносин між суб'єктами інтеграції. Таким чином, як критерій ефективності при проектуванні інтегрованої структури слід використовувати максимальний синергічний ефект, що забезпечується взаємодією елементів, які входять до неї. Причому кожна модель інтеграції матиме свій базовий склад синергічного ефекту.

Висновки та пропозиції. Представлені теоретичні основи оцінки корпоративної ефективності дають змогу провести ранжування інтегрованих бізнес-структур у єдину корпоративну систему за критерієм їх внеску в загальний господарський результат інтегрованої структури. Така оцінка дає можливість підвищити ефективність діяльності кожної бізнес-структури підприємств у процесі інтеграції, визначити не тільки сумарну ефективність бізнес-одиниць, що входять до складу інтегрованих структур, а і вплив на загальну ефективність цієї структури, що забезпечується взаємодією бізнес-одиниць у процесі спільної діяльності. Структура цих змін дасть змогу визначити рівень взаємозалежності і характер відносин між промисловими підприємствами в процесі інтеграції.

РЕЗЮМЕ

Тенденции последних лет свидетельствуют о том, что управление деятельностью

предприятия в процессе интеграции все-таки не совершенно, а именно отсутствует обеспечение высокого уровня их конкурентоспособности и прибыльности.

SUMMARY

The tendencies of the last years attest to the fact that control of the activity of enterprise in the process of integration nevertheless not completely, namely is absent the guarantee of a high level of their competitive ability and profitability.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Берестовий К.С. Оцінка ступеня ризику від неефективності інвестиційних проектів // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2001. – № 81. – С. 48-52.
2. Жданов В.В. Сучасні підходи до побудови системи ефективного управління підприємством // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 6. – С. 97 – 100.
3. Зимовець В. Про інтеграційні процеси у світовому фінансовому секторі.//Економіка України. – 2006. – №1 – С. 80-88.
4. Максимова В.Ф. Організація контролю у сфері поглиблення інтеграційних процесів на промислових підприємствах. // Проблеми науки. – 2006. – №6 – С. 20-25.
5. Мягковат О.В. Інтеграційні процеси як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації. // Держава та регіон. – 2006. – №3 – С. 211-215.
6. Гришан Ю. Державне регулювання діяльності підприємств у післяприватизаційний період // Економіка України. – 2000. – № 11. – С. 14-22.

Надійшла до редакції 23.03.2009 року

УДК 339:338.46(045)

ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Дубенюк Я.А., к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Маріупольського державного гуманітарного університету

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується надзвичайно високими темпами розвитку невиробничого сектору економіки, що призводить до значного зростання міжнародного обміну послугами – особливим товаром, що не має матеріально-речовинної форми. Незважаючи на те, що за абсолютними вартісними показниками міжнародна товарна торгівля перевищує в декілька разів обсяги торгівлі послугами, така тенденція в найближчому майбутньому може змінитися внаслідок того, що показники темпів приросту торгівлі послугами в декілька разів вище аналогічних товарних. Окрім того, міжнародна торгівля окремими видами послуг, зокрема туристичними, за обсягами вже протягом декількох років перевищує такі сектори як нафтопереробку та автомобілебудування.

Питанням розвитку міжнародної торгівлі послугами присвячено праці таких провідних зарубіжних та вітчизняних вчених як Балаєвої А., Дворник О., Заблоцької О., Савельєва Є., Романківа І., Мельник Ю., Фьорстера А. та інш. Окремі галузеві аспекти у своїх роботах розглядають Піонтковська О., Гайдук А. та інш. Проте недостатньо вивченими залишаються питання оцінки сучасних структурних змін, що відбуваються на світовому ринку послуг, оцінки сучасних тенденцій розвитку даного сектору у зв'язку із переходом до постіндустріального етапу розвитку світового господарства.

Метою даного дослідження є визначення перспективних напрямків розвитку міжнародної торгівлі послугами з урахуванням провідних тенденцій розвитку світового

господарства. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання. По-перше, охарактеризувати вплив сучасних тенденцій інтернаціоналізації та транснаціоналізації на розвиток світового ринку послуг. По-друге, проаналізувати динаміку та структурні зміни, що є характерними для міжнародної торгівлі послугами. По-третє, визначити роль міжнародних організацій та інтеграційних угруповань у системі регулювання міжнародної торгівлі послугами.

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи пізнання: системного аналізу та синтезу (для дослідження закономірностей розвитку світового господарства та їх впливу на стан міжнародної торгівлі послугами); структурний метод, статистичні та економіко-математичні методи (для аналізу тенденцій та структурних змін, що відбуваються на світовому ринку послуг).

Характерними особливостями сучасного етапу розвитку світового господарства є тенденції інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації, що, безумовно, вплинули і на розвиток міжнародної торгівлі послугами. З метою отримання додаткового прибутку, отримання позитивного ефекту масштабу національні компанії розвинутих та окремих нових індустриальних країн розширюють масштаби своєї діяльності, поступово виходячи за рамки своєї національної економіки. Таким чином, формуються транснаціональні корпорації, що спеціалізуються саме на виробництві та реалізації послуг, що або ж супроводжують товарну торгівлю (наладка, технічне обслуговування обладнання, транспортування і т.ін.), або ж існують окремо, задовольняючи потреби як виробничого, так і невиробничого секторів (комп'ютерні послуги, туризм, страхування і т.п.) [1]. Окрім того, глобалізація, що знаходить своє відображення, передусім, в інтенсифікації науково-технічного прогресу, призводить до прискорення міжнародного обміну окремими видами послуг, зокрема фінансовими. Все це безпосередньо впливає на динаміку розвитку світового господарства [2]. Як видно з даних, наведених на рисунку 1, за підсумками 2007 р. обсяг світового валового внутрішнього продукту склав більше 48 трлн. дол. США, частка послуг збільшилася до 6,78% у порівнянні з 3,28% у 1980 р., коли сектор послуг лише набирив своїх обертів. Найбільший приріст частки міжнародної торгівлі послугами у структурі ВВП спостерігався у 2007 р. у порівнянні з попереднім роком – на 1%, в то час як протягом 2000-2006 рр. в середньому частка послуг у ВВП збільшувалася на 0,16% щорічно.

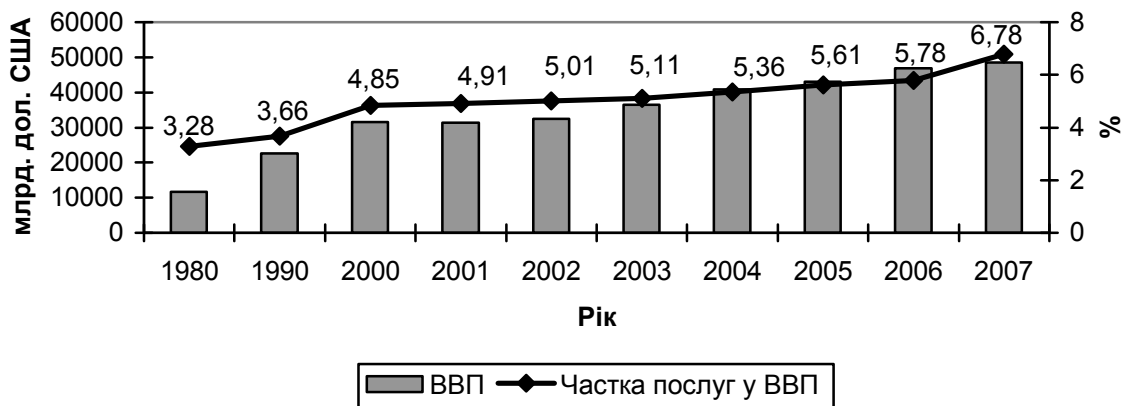


Рис. 1. Динаміка обсягів світового ВВП та частки послуг в ньому у 1980-2007 рр.[3]

Збільшення міжнародної торгівлі послугами у структурі світового ВВП відбувається на тлі зростання як самих показників ВВП, абсолютних показників міжнародної торгівлі товарами, відповідно за рахунок зростання абсолютних та відносних показників торгівлі послугами. У таблиці 1 наведено абсолютні та відносні показники динаміки міжнародної торгівлі послугами протягом 2000-2007 рр.

Таблиця 1

Показник	Динаміка світового експорту послуг у 2000-2007 рр.							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Світовий експорт послуг, млрд. дол. США	1478400	1481800	1593800	1829300	2209900	2473400	2777900	3291500
Темп зростання ланцюговий, %	-	100,23	107,56	114,78	120,81	111,92	112,31	118,49
Темп приросту ланцюговий, %	-	0,23	7,56	14,78	20,81	11,92	12,31	18,49
Темп зростання базовий (2000 р. – базовий період), %	-	100,23	107,81	123,74	149,48	167,30	187,90	222,64
Темп приросту базовий (2000 р. – базовий період), %	-	0,23	7,81	23,74	49,48	67,30	87,90	122,64

Як видно з даних, наведених у таблиці 1, за восьмирічний період обсяг міжнародної торгівлі послугами збільшився більше, ніж вдвічі, найбільш високі темпи приросту спостерігалися у 2004 р. (20,81%), що пояснюється позитивною динамікою розвитку світового господарства, інтенсифікацією міжнародних економічних зв'язків та економічним поживаленням у провідних країнах-експортерах послуг – Європейському Союзу, США та Японії. Крім того, приєднання у травні 2004 р. до Європейського Союзу 10 нових членів лібералізували торгівлю в рамках інтеграційного угруповання, що не могло не відобразитися на загальних показниках розвитку світової торгівлі послугами.

Деякі зміни відбулися і в географічній структурі міжнародної торгівлі послугами, що наочно демонструють дані таблиці 2. Так, в структурі світового експорту послуг поступово зменшується частка американського регіону (на 6,11% у 2007 р. у порівнянні з 2000 р.), в тому числі США (на 4,95% відповідно). Натомість відбувається збільшення частки європейського регіону, і країн ЄС зокрема (в тому числі і за рахунок розширення ЄС) – на 3,5% та 3,63%; а також країн Азії – на 1,85%. Занадто повільно відбувається збільшення частки країн СНД – лише на 0,80% протягом 2000-2007 р. Аналогічні тенденції спостерігаються і у структурі світового імпорту послуг: зменшується частка американського континенту (на 4,24%), де провідним лідером традиційно є США (на 3,46%), збільшується частка європейського регіону (на 2,08%), зокрема ЄС-27 (на 1,67%). Проте частка країн азійського регіону зменшилася протягом 2000-2007 рр. на 0,21%, а Японії – на 2,43, тобто відбувається переорієнтація внутрішнього виробництва послуг на імпортозаміщення та експортну спрямованість. На 1,29% збільшилася частка країн СНД у структурі світового імпорту послуг [3; 4].

Доцільно розглянути структуру міжнародної торгівлі послугами за окремими групами, оскільки для кожної з них притаманні власні тенденції. Експорт світових транспортних послуг у 2007 р. досяг 750 млрд. дол. США, збільшившись на 19% у порівнянні з попереднім періодом (у 2006 р. показник приросту становив лише 9%). Таке збільшення пояснюється, передусім, зростанням цін на нафту, а також неможливістю окремих великих морських маршрутів задовольнити попит на транспортні перевезення. Так, у 2007 р. у сфері авіап перевезень транспортні витрати сягнули 29% операційних витрат підприємств (у 2003 р. цей показник складав, наприклад, лише 14%). У секторі морських перевезень для великих суден показники становили відповідно 63% у 2007 р. та 33% у 2003 р., причому на морські перевезення припадало близько 43% загального обсягу транспортних послуг, а на авіафрахтування лише 7%. В цілому на морське фрахтування припадає більше ніж 4/5 морських транспортних перевезень [3].

Таблиця 2

Географічна структура світової торгівлі послугами у 2000-2007 рр.

Реґіон, країна	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
<i>Світовий експорт</i>																
Північна Америка	330900	22,38	317100	21,40	325200	20,40	339800	18,58	389500	17,63	431600	17,45	472000	16,99	535600	16,27
США	278066	18,81	266661	18,00	273209	17,14	284178	15,53	326982	14,80	361600	14,62	397833	14,32	456363	13,86
Південна Америка	46600	3,15	45800	3,09	44600	2,80	49500	2,71	57600	2,61	69300	2,80	78800	2,84	92200	2,80
Європа	713400	48,25	733200	49,48	805000	50,51	963300	52,66	1160400	52,51	1280100	51,75	1422200	51,20	1703200	51,75
ЄС-27	642300	43,45	666100	44,95	734600	46,09	878400	48,02	1057200	47,84	1161800	46,97	1294800	46,61	1549700	47,08
СНД	17600	1,19	19800	1,34	23200	1,46	26900	1,47	34800	1,57	41700	1,69	51600	1,86	65600	1,99
Африка	31500	2,13	32200	2,17	34400	2,16	42600	2,33	51500	2,33	56700	2,29	64000	2,30	78400	2,38
Близький Схід	33500	2,27	32600	2,20	34500	2,16	43500	2,38	50200	2,27	58500	2,37	68300	2,46	76900	2,34
Азія	304900	20,62	301100	20,32	326800	20,50	363700	19,88	466000	21,09	535300	21,64	62100	22,36	739600	22,47
Японія	69430	4,70	64769	4,37	66054	4,14	71784	3,92	89668	4,06	102071	4,13	115140	4,14	127060	3,86
<i>Світовий імпорт</i>																
Північна Америка	268400	18,50	264200	17,97	270900	17,40	291700	16,41	337200	15,93	367600	15,64	402400	15,36	440100	14,26
США	208084	14,34	204477	13,91	209394	13,45	222346	12,51	259697	12,27	282212	12,00	308348	11,77	335851	10,88
Південна Америка	54700	3,77	55000	3,74	48800	3,13	51200	2,88	58500	2,76	71200	3,03	81700	3,12	98600	3,20
Європа	656900	45,27	678300	46,14	735400	47,24	875500	49,27	1026900	48,51	1123400	47,79	1231000	46,98	1461300	47,35
ЄС-27	615700	42,43	637400	43,36	690700	44,37	823200	46,32	961700	45,43	1047400	44,56	1149500	43,87	1361000	44,10
СНД	24100	1,66	29600	2,01	33900	2,18	39600	2,23	50400	2,38	59500	2,53	69800	2,66	90900	2,95
Африка	37600	2,59	39900	2,71	41400	2,66	47400	2,67	59000	2,79	70400	2,99	81500	3,11	102100	3,31
Близький Схід	48800	3,36	46900	3,19	51100	3,28	60100	3,38	74400	3,51	88800	3,78	106500	4,06	132900	4,31
Азія	360500	24,84	356000	24,22	375300	24,11	411600	23,16	510800	24,13	569900	24,24	647100	24,70	760000	24,63
Японія	105230	7,25	98762	6,72	97865	6,29	99906	5,62	119925	5,66	122369	5,21	133900	5,11	148685	4,82

Європейський Союз, США та Японія залишилися провідними експортерами та імпортерами транспортних послуг, п'яту позицію у географічній структурі експорту посів Китай (31,3 млрд. дол. США). Темп приросту обсягів експорту транспортних послуг Китаю в середньому за період 2000-2007 р. становив 36%, і максимального значення досяг саме у 2007 р (49%). Основними країнами-імпортерами китайських транспортних послуг стали Гонконг, США та Європейський Союз. Проте Китай і сьогодні залишається чистим імпортером транспортних послуг [5].

У структурі зовнішньої торгівлі транспортними послугами Китаю провідні позиції займає морське фрахтування (63% експорту та 81% імпорту), причому у 2007 р. обсяг морського фрахтування досяг 19,8 млрд. дол. США, збільшившись на 59% у порівнянні з 2006 р. Таке різке зростання пояснюється надзвичайно динамічним розвитком китайської економіки в цілому та інфраструктури торгівлі зокрема. На території Китаю знаходиться 6 з 20 найбільших контейнерних терміналів світу, 12 портів світового значення здатні переробляти більше 100 млн. тонн вантажу.

Однією зі сфер міжнародної торгівлі послугами, що має надзвичайно високі показники зростання, є сфера міжнародного туризму. У 2007 р. незважаючи на зростання транспортних витрат та низькою платоспроможністю більшості населення раїн, що розвиваються, кількість міжнародних туристських прибуттів досягли 903 млн. (темп приросту склав 6,6%), а валютні надходження від міжнародного туризму збільшилися на 14%, досягнувши 855 млрд. дол. США. Провідними країнами експортерами туристських послуг залишаються країни Євросоюзу та США, на які припадає 57% загального обсягу експорту.

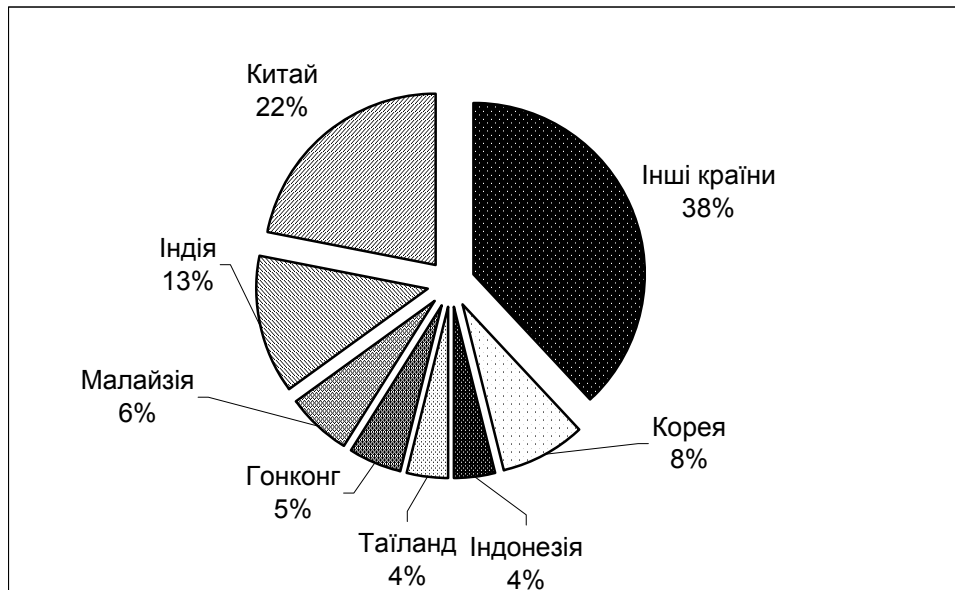


Рис. 2. Географічна структура освітнього туризму Австралії у 2007 р.

Проте найбільші темпи приросту як експорту, так і імпорту спостерігалися в туристичному секторів Російської Федерації та Австралії. Особливе значення сектору міжнародного туризму для країн, що розвиваються, пояснює високу частку експорту туристичних послуг в загальному обсязі їх експорту послуг (33%). Найменш розвинуті країни залишаються найбільш привабливими туристичними центрами внаслідок наявності первозданної природи та екологічної рівноваги. Проте протягом 2000-2007 рр. середньорічний показник приросту туристських прибуттів у них становив лише 13% [3].

Як вже відзначалося провідні позиції на світовому ринку туристичних послуг у 2007 р. посіла Австралія, ставши четвертим найбільшим світовим експортером та посівши 2 місце серед азійських країн за Китаєм. Експорт туристичних послуг Австралії у 2007 р. збільшився

на 25%, причому найбільш високі показники приросту спостерігалися за сферою освітнього туризму (46% загального обсягу експорту туристичних послуг). Загальний обсяг витрат іноземних студентів становили 10 млрд. дол. США, 39% з яких припадало на сплату вартості навчання, а решта на харчування, проживання, перевезення та дозвілля. Найбільша частка у структурі іноземних студентів припадала на студентів із Китаю та Індії (35%), як це наведено на рисунку 2 [3].

Серед інших комерційних послуг найбільш вагомим у світову торгівлю був внесок таких видів послуг як будівельні, роялті та ліцензії, ділові, професійні, технічні та аудіовізуальні послуги. Так, експорт будівельних послуг у 2007 р. становив більше 60 млрд. дол. США. Середньорічні темпи приросту протягом 2000-2007 рр. становили 11%. Причому для даного ринку характерною є тенденція до монополізації: 80% світового експорту концентрується на таких країнах як ЄС, Японія, США, Росія та Китай. У 2006 р. темп зростання експорту будівельних послуг Китаю та країн ЄС був нижчим за середньосвітовий показник. Натомість, темп зростання експорту будівельних послуг Японії становив 24%, Російської Федерації та США – близько 40%. Середньорічний темп приросту експорту будівельних послуг Росії у 2000-2007 рр. становив 53%, що дозволило даному сектору посісти другу позицію у структурі експорту комерційних послуг країни у 2007 р. (3,5 млрд. дол. США) [6]. Російські компанії спеціалізуються на будівництві нафтопереробних та енерговиробничих комплексів у країнах ЄС (в основному Німеччині, Австрії та Кіпрі), Туреччині, Японії та Таджикистані. Динаміку експорту будівельних послуг Росії наведено на рисунку 3. Японські будівельні компанії в основному працюють на ринку країн Близького Сходу (ОАЕ та Саудівської Аравії), спеціалізуючись на будівництві об'єктів інфраструктури, готельного господарства та промислових підприємств; а також на азійському ринку (Таїланд, Тайпай, Індонезія, В'єтнам).

Експорт країн ЄС-27 менш сконцентрований на окремих країнах. 23% послуг спрямовуються на африканський континент (причому третина – до Нігерії) і 18% - на Близький Схід [3]. Більшість будівельних робіт надаються у сфері енергетики та туризму. Азійські країни (зокрема Китай та Індія) залучають до 14% послуг, експортованих будівельними компаніями ЄС. Провідним постачальником будівельних послуг є Німеччина (40% експорту будівельних послуг країн ЄС).

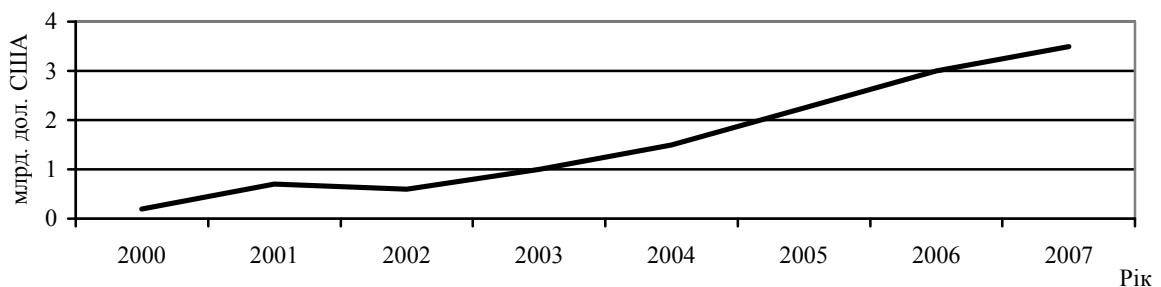


Рис. 3. Динаміка експорту будівельних послуг Російської Федерації у 2000-2007 рр.

Китайські будівельні компанії в основному працюють на азійському та африканському ринках у сфері будівництва електростанцій, нафтопроводів, об'єктів житлово-комунального господарства та інших об'єктів інфраструктури. Однак слід зазначити, що вищезазначені дані не враховують експорту будівельних послуг, що надаються транснаціональними корпораціями через філіальну мережу. Експорт будівельних послуг в зарубіжні країни філіями, дочірніми компаніями одних тільки Сполучених Штатів у 2005 р. досягли 13,9 млрд. дол. США. У порівнянні вартість експорту будівельних послуг в американському платіжному балансі у 2005 р. становила лише 3,8 млрд. дол. США. Серед країн Європейського Союзу, Німеччина експортувала будівельних послуг через свої зарубіжні філії та дочірні компанії у 2005 р. на суму 16,2 млрд. дол. США. Для Японських компаній

відповідний показник становив близько 4,5 млрд. дол. США. Експорт здійснювався в основному в країни, що розвиваються.

Світові доходи від роялті та ліцензійних платежів у 2006 р. сягнули 155 млрд. дол. США, що становиться близько 11% світового експорту інших комерційних послуг. Середньорічні темпи зростання надходжень за даною статтею становили протягом 2000-2007 рр. 10%. Однак в останні роки ці показники дещо уповільнилися: якщо у 2004 р. темп приросту складав 29%, то у 2005 р. – 12%, а у 2006 р. лише 5%. У 2006 р. американські державні органи зареєстрували на своїй території 173000 патентів, виданих як резидентам, так і нерезидентам. За той же період кількість зареєстрованих торговельних марок у США становила 154000, у країнах ЄС – лише 71000. Надходження від роялті та ліцензійних платежів у країнах ЄС збільшилися вдвічі, в результаті чого частка країн Північної Америки у регіональній структурі зменшилася з 54 до 43%. У 2006 р. лідерами світового ринку роялті та ліцензійних платежів були США (41%), ЄС (33%), Японія (13%), Швейцарія (5%), Канада (2%) та Республіка Корея (1%), на які в сукупності припадало близько 95% надходжень [3]. Три чверті операцій здійснювалися саме між вищезазначеними країнами (включаючи і внутрішні операції між країнами ЄС-27). Найбільший обсяг платежів серед країн Євросоюзу отримала Ірландія, половина з яких припадало на Сполучені Штати, і близько третини в інші країни ЄС, в основному Нідерланди.

Ділові, професійні та технічні послуги мають більш динамічні показники саме у країнах, що розвиваються. Ці послуги охоплюють широкий спектр, починаючи від управлінських послуг до архітектурних і рекламних. У 2005 р. близько 3,7 млн. підприємств, задіяних у сфері надання цих видів послуг в країнах ЄС, забезпечили робочими місцями більше 18 млн. осіб, генерували 1,6 млрд. дол. США обігу, 842 млрд. дол. США доданої вартості і більше 6% ВВП. Країни Європейського Союзу, експортувавши технічних, ділових та професійних послуг на суму 257 млрд. дол. США, були світовими експортерами даного ринку. Експорт за межі країн ЄС становив 121 млрд. дол. США, причому на інжинірингові та інші консультаційні послуги припадало 19%, юридичні послуги, паблік рілейшнз, бухгалтерські та управлінські послуги – 18%, науково-дослідницькі – 16% [3]. Основними торговельними партнерами країн ЄС були США та Швейцарія.

Другим провідним експортером ділових, професійних та технічних послуг були США (61 млрд. дол. США). За підсумками 2006 р. в цій сфері у США було зайнято близько 16 млн. осіб, генеровано 1,4 млрд. доданої вартості і забезпечено близько 11% ВВП.

В окремих країнах, що розвиваються, таких як Індія та Бразилія, експорт зазначених послуг є однією з провідних статей, так, наприклад у Бразилії у 2006 р. на цей сегмент припадало 42% загального експорту комерційних послуг, у 2007 р. – близько 45% (10 млрд. дол. США). У структурі бразильського експорту переважають архітектурні, інженерні та юридичні послуги.

Деякі зміни відбулися на світовому ринку аудіовізуальних послуг: експорт країн ЄС, які традиційно вважаються лідерами даного ринку, зменшився на 9%. Середньорічний темп падіння з 2004 р. становить 8%. Серед країн ЄС найбільшими експортерами аудіовізуальних послуг є Об'єднане Королівство та Франція, які разом акумулюють близько 41% експорту аудіовізуальних послуг ЄС. Надходження від експорту аудіовізуальних послуг Об'єданого Королівства зменшилися до 7%, частково через те, що скоротилися надходження від кіноіндустрії. Французький експорт аудіовізуальних послуг скоротився на 32%, надходження від кіноіндустрії скоротилися на 15% [3].

Подальший розвиток світового ринку послуг відбуватиметься в напрямку лібералізації та ліквідації обмежень при доступі іноземних послуг на вітчизняні ринки. Це є одним із принципів функціонування міжнародних організацій, що регулюють та регламентують міжнародну торгівлю окремими видами послуг (тими, що входять до складу ООН) та спеціалізованих торговельних організацій (СОТ, в рамках якої діє Генеральна угода з торгівлі послугами – ГАТС). Окрім того, світовий ринок послуг буде нарощувати масштаби свого функціонування за рахунок появи нових видів послуг, що супроводжують товарну

торгівлю та спрямованих на задоволення приватних потреб. Значних змін може також зазнати і географічна структура міжнародної торгівлі послугами: провідні позиції посідатимуть азійські країни, зокрема Китай та нові індустріальні країни, а також Російська Федерація.

РЕЗЮМЕ

В данной статье произведена оценка вклада торговли услугами в обеспечении мирового экономического развития, проанализированы показатели динамики и структуры международной торговли услугами на экспортному и импортному направления, охарактеризованы основные виды услуг, наиболее востребованных на мировом рынке, а также определены перспективные направления развития мирового рынка услуг.

SUMMARY

The article under consideration estimates the role of service trade in the world economic development maintenance, analyzes the indices of dynamic and structure of international service trade by export and import, characterizes the main items of services that are the most demanded on the world market; and determines the perspective directions of international service market development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Мельник Ю. Міжнародний ринок послуг в умовах транснаціоналізації економіки // Вісник КНТЕУ. - 2007. - № 3. - С. 84-94
2. Мельник Ю. Трансформація природи міжнародного ринку послуг в умовах глобалізації // Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 2006. - № 1. - С. 144-152
3. International Trade Statistics 2008 // http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its08_toc_e.htm
4. Балаева А. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - № 3. - С. 23-28
5. Фьорстер А. Торговля услугами // Журнал европейської економіки. - 2008. - Том 7, № 1. - С. 108-114
6. Дворник О. Міжнародна торгівля послугами: тенденції і перспективи розвитку // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2008. - № 3. - С. 41-44
7. Костина К. Система регулювання торгівлі послугами на глобальному рівні // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2007. - №1. - С. 41-48

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 331.101.262

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ З ХАРАКТЕРИСТИКАМИ ДЕМОГРАФІЧНОГО РОЗВИТКУ

Заюков І.В., к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет

Вступ. Сьогодні в Україні загострюється проблема демографічної кризи та втрачається трудовий потенціал суспільства. Зазначену проблему розглядали в своїх працях відомі українські вчені: О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, О. Власюк, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Б. Данилишин, М. Долішній, Т. Заяць, С. Злупко, А. Колот, В. Куценко, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Лич, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, С. Пирожков, В. Приймак, М. Семикіна, В. Стешенко, Л. Шаульська, Л. Шевчук та багато інших науковців. Вагомий внесок в дослідження проблеми розвитку трудового потенціалу в умовах

демографічної кризи внесли вчені Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, Інституту економіки промисловості НАН України та інші науково-дослідні установи. Сьогодні відкритою залишається проблема пошуку ефективних шляхів розвитку трудового потенціалу України в умовах сучасної демографічної кризи.

Метою роботи є дослідження взаємозв'язку між трудовим потенціалом та характеристиками населення в умовах загострення сучасної демографічної кризи в Україні та пошук джерел розвитку трудового потенціалу України.

Основний розділ. Депопуляція, яка розвивається впродовж останніх сімнадцяти років в Україні є фактором зменшення трудового потенціалу як сьогодні, так і в майбутньому. За роки депопуляції Україна не лише значною мірою втратила потенціал накопичення «демографічного капіталу», але й почала втрачати той «постійний» демографічний капітал, без збереження якого на певному рівні неможливе накопичення матеріальних ресурсів, які забезпечують підвищення якості поколінь носіїв трудового потенціалу, які йдуть на зміну працюючим зараз [1].

Відомо, що населення є основою формування трудового потенціалу, яке є вихідною базою визначення кількісних характеристик трудового потенціалу суспільства. Населення можна характеризувати, як елемент продуктивних сил і, як носія соціально-трудова відносин та відтворення самого населення (оновлення його шляхом народжуваності і смертності, які постійно змінюють чисельність, статеву-вікову структуру). Питання щодо чисельності населення та його руху в перспективі (народжуваність, смертність, еміграція), а також характеристика його складу є важливими вихідними параметрами для формування програм розселення, зайнятості, розвитку економічного, у тому числі трудового потенціалів держави, регіонів [2].

Так, в Україні протягом останніх 17 років спостерігалась негативна демографічна ситуація, яка проявилась у вигляді наростання сучасної демографічної кризи, а враховуючи те, що нині в Україні загострюється додатково фінансово-економічна криза, то це негативно вплине і на параметри населення, і на трудовий потенціал в цілому. Використання трудового потенціалу у процесі праці передбачає його відтворення як кількісних, так і якісних характеристик. В економічній літературі трудовий потенціал може бути використовуваний та потенційний (безробітні і тимчасово незайняті у віці від 15 до 70 років включно). Крім того, існує економічно неактивне населення у віці 15-70 років, яке належить до потенційної частини ринку праці і в якійсь кількості в будь-який момент може виявити економічну активність. Проаналізуємо показники розвитку населення та ринку праці в таблиці 1 [3].

Аналізуючи показники динаміки населення, у тому числі по віковій структурі та показники ринку праці можна зробити наступні висновки. Кількість постійного населення має чітку тенденцію до зменшення, про що свідчить показник темпів зменшення населення, який протягом 1995–2007 років не перевищував позначку 100 %, а це свідчить про погіршення кількісних характеристик як населення, так і трудового потенціалу суспільства. Зменшення кількості населення (див. таблицю 1) відбулось, по-перше, внаслідок депопуляції, по-друге, протягом 1994–2004 років спостерігалось негативне сальдо міграції. Позитивними тенденціями є зростання темпів росту показника кількості народжених протягом 2002–2007 років (крім 2005 року). А негативними тенденціями є зростання кількості померлих в Україні. Так, протягом 1999–2007 років (крім 2001 та 2006 року) темп росту кількості померлих перевищував позначку 100 %, а це призводить до погіршення показника природного приросту населення, який протягом 1991–2007 років мав від'ємне значення.

Отже, недостатній рівень народжуваності, збільшення кількості померлих та низький міграційний приріст, негативно впливає на кількісні та якісні характеристики населення України в цілому, а отже, і на трудовий потенціал України. З таблиці 1 чітко видно, що демографічна криза сильно вплинула на кількісні показники розвитку населення та трудового потенціалу в цілому (оскільки під трудовим потенціалом розуміють кількісні та якісні характеристики економічно активного населення). Крім того, протягом 2000–2007

років кількість економічно активного населення, у тому числі працездатного віку залишалась на рівні 22,3 млн. осіб та мала позитивну динаміку розвитку в 2004–2005 та 2007 роках, на відміну, від динаміки чисельності постійного населення.

Таблиця 1 – Аналіз показників населення та ринку праці України

Показники	Роки													
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Постійне населення (ПН), млн. осіб	50,87	50,40	49,97	49,54	49,12	48,66	48,24	47,82	47,44	47,10	46,74	46,47	46,20	
Темп зміни по відношенню до попереднього року (ТЗПР), %	99,17	99,06	99,15	99,14	99,13	99,08	99,13	99,13	99,20	99,28	99,25	99,39	99,41	
ПН у віці 0-14 років, млн. осіб	10,25	9,95	9,62	9,21	8,78	8,37	7,95	7,60	7,25	6,99	6,76	6,60	6,50	
ТЗПР, %	97,31	97,07	96,68	95,73	95,33	95,33	94,98	95,59	95,39	96,41	96,70	97,63	98,48	
ПН у віці 15-64 років, млн. осіб	33,57	33,40	33,32	33,44	33,52	33,45	33,31	33,06	32,83	32,60	32,42	32,27	32,21	
ТЗПР, %	99,29	99,48	99,78	100,34	100,23	99,79	99,60	99,24	99,29	99,32	99,43	99,50	99,86	
Кількість народжених, тис. осіб	492,90	467,20	442,60	419,20	389,20	385,10	376,40	390,70	408,60	427,30	426,10	460,40	472,70	
ТЗПР, %	94,52	94,78	94,73	94,71	92,84	98,94	97,74	103,80	104,58	104,58	99,72	108,05	102,67	
Кількість померлих, тис. осіб	792,60	776,70	754,20	719,90	739,20	758,10	745,90	754,90	765,40	761,30	782,00	758,10	762,90	
ТЗПР, %	103,66	97,99	97,10	95,45	102,68	102,56	98,39	101,20	101,39	99,40	102,71	96,94	100,63	
Природне скорочення населення (-), тис. осіб	-299,7	-309,5	-311,6	-300,7	-350,0	-373,0	-369,5	-364,2	-356,8	-334,0	-355,9	-297,7	-290,2	
Міграція населення приріст, скорочення (-), тис. осіб	-131,6	-169,2	-136,0	-152,0	-138,3	-133,6	-152,2	-33,8	-24,2	-7,6	+4,6	+14,2	+16,8	
Економічно активне населення (ЕАН) у віці 15-70 років, млн. осіб	25,56	26,11	26,09	25,94	22,56	22,83	22,42	22,23	22,17	22,20	22,28	22,25	22,32	
ТЗПР, %	-	102,14	99,90	99,42	86,99	101,19	98,22	99,13	99,72	100,13	100,35	99,84	100,34	
ЕАН працездатного віку, млн. осіб	-	-	-	-	-	21,15	20,89	20,67	20,62	20,58	20,48	20,55	20,60	
ТЗПР, %	-	-	-	-	-	-	98,88	98,94	99,75	99,80	99,51	100,34	100,24	
Зайняте населення у віці 15-70 років, млн. осіб	24,13	24,11	23,76	22,99	19,95	20,18	19,97	20,09	20,16	20,29	20,68	20,73	20,90	
ТЗПР, %	-	99,95	98,51	96,81	86,73	101,13	98,99	100,59	100,35	100,65	101,89	100,24	100,84	
Безробітні у віці 15-70 років, млн. осіб	1,44	1,20	2,33	2,94	2,61	2,66	2,46	2,14	2,00	1,91	1,60	1,52	1,42	
ТЗПР, %	-	139,00	116,65	126,05	89,00	101,58	92,43	87,19	93,80	94,95	83,95	94,64	93,64	
Безробітні, які зареєстровані у ДСЗ, млн. осіб	0,16	0,39	0,68	1,04	1,20	1,19	1,03	1,06	1,00	0,99	0,90	0,78	0,66	
ТЗПР, %	-	243,21	172,80	153,31	115,90	98,62	86,59	102,56	95,11	99,52	90,44	86,43	84,55	
Економічно неактивне населення у віці 15-70 років, млн. осіб	12,11	11,57	10,75	10,71	13,73	13,32	13,60	13,67	13,69	13,63	13,56	13,54	13,31	
ТЗПР, %	-	95,45	92,94	99,62	128,16	96,99	102,08	100,52	100,14	99,52	99,53	99,87	98,30	

З іншої сторони, аналіз динаміки показника економічно неактивного населення, свідчить, що він протягом 2005–2007 років мав тенденцію до скорочення, що є позитивним явищем, оскільки зменшення цієї частини населення в загальній структурі населення дозволить підвищити рівень економічної активності, особливо працездатних осіб пенсійного віку, що має розглядатись як вагоме джерело розвитку трудового потенціалу України. Тому нині важливо звернути увагу на такі якісні характеристики економічно активних пенсіонерів, як: рівень їх мобільності, гнучкості на ринку праці; здатність сприймати інновації та впроваджувати їх на виробництві; адаптаційні можливості; здоров'я та працездатність. Таким чином, сьогодні важливо вирішити проблему подовження тривалості активного, творчого і здорового життя літніх осіб, у тому числі економічно активних, які мають величезні знання і досвід (життєвий, професійний тощо). Якщо розглядати вплив демографічних вікових груп населення України на трудовий потенціал можна сказати, що чим вища питома вага молоді та працездатного населення в загальній структурі населення,

тим вищий буде рівень трудового потенціалу. Для з'ясування цієї особливості проаналізуємо ці демографічні групи у трудовому потенціалі країни [2]:

- молодь у віці від 15 до 28 років включно – є основою майбутнього трудового потенціалу країни;
- люди середнього віку від 29 до 49 років – є основою сучасного трудового потенціалу України;
- працездатні особи у віці 50–70 років (працездатне населення працездатного віку та економічно активні пенсіонери) – «живий банк» практичного досвіду і навичок.

Про зростаючу роль економічно активних пенсіонерів в розвитку трудового потенціалу України свідчать такі дані: питома вага кількості постійного населення у віці 0–14 років в загальній структурі населення (див. таблицю 1) значно скоротилась в 2007 році порівняно з 1995 роком на 6,08 в. п., а порівняно з 1991 роком на 7,42 в. п.; зросла питома вага осіб у віці 15–64 років в 2007 році порівняно з 1995 роком на 3,75 в. п. та зросла питома вага осіб у віці 65 і більше років у загальній чисельності населення на 2,38 в. п. Наведені вище дані свідчать про постаріння населення України та про необхідність залучення до економічної діяльності працездатних пенсіонерів, що дасть можливість покращити як кількісні, так і якісні характеристики трудового потенціалу країни.

Значно на рівень розвитку трудового потенціалу України впливає рівень безробіття та його обсяги, які враховуючи фінансово-економічну кризу зростають. Так, кількість безробітних, які зареєстровані в Державній службі зайнятості (ДСЗ) на 01.01.2008 року (див. таблицю 1) становила 660,3 тис. осіб, а кількість безробітних у віці 15–70 років (розраховані за методикою МОП) становила в 2007 році – 1417,6 тис. осіб, що в 2,15 разів більше порівняно з офіційними даними. Очікується, що чисельність зайнятого населення віком від 15 до 70 років в 2008 році зменшиться до 20,7 млн. осіб, а в 2009 році прогнозується, що воно додатково зменшиться на 300–600 тис. осіб, а загальна чисельність безробітних зросте до 2 млн. осіб [4]. За неофіційними даними кількість безробітних в Україні в 2009–2010 роках може сягнути до 3,5 млн. осіб. Приховане та фактичне безробіття несуть потужну загрозу трудовому потенціалу, адже, по-перше, частина працездатного населення знаходиться в стані пасивного очікування майбутньої роботи, а це знижує рівень мотивації до подальшої діяльності; підвищує рівень маргіналізації населення; веде до втрати професійно-кваліфікаційних якостей тощо. По-друге, країна втрачає: висококваліфіковані кадри; інвестиції, які були спрямовані на людський розвиток (отримання освіти); обсяги внутрішнього споживання (внаслідок зменшення рівня доходів цієї частини населення); обсяги виробництва тощо.

Крім того, істотним джерелом погіршення характеристик трудового потенціалу є міграція населення. Так, протягом 1994–2003 років простежувався від'ємний приріст міграції населення між Україною та іншими державами. Трудова міграція, по-перше, веде до зростання дефіциту трудових ресурсів та загострення кадрової кризи; по-друге, до знищення підвалин для майбутнього економічного розвитку, адже з країни виїжджають найбільш активна частина трудового потенціалу (відомо, що 75 % мігрантів мають вищу чи незакінчену вищу освіту, а серед них переважають представники найбільш продуктивних у дітородному та економічному відношенні вікових груп населення); по-третє, до зменшення рівня фінансування гарантованих державою соціальних витрат, а це призведе до зменшення кількості страхувальників, відбудеться скорочення надходжень в фонди соціального страхування (пенсійний, по безробіттю, від нещасних випадків на виробництві), а також зменшення податкових платежів, що може призвести до зниження рівня добробуту працівників бюджетної сфери (освітян ті ін.).

Таким чином, теоретичні дослідження взаємозв'язку між трудовим потенціалом та характеристиками демографічного розвитку, дозволяють зробити висновки, що розвиток трудового потенціалу (економічно активного населення) залежить від динаміки природного та механічного руху населення. Враховуючи таку характеристику населення як працездатне населення працездатного віку можна сказати, що чим більше рівень смертності у віці 16–59

років, тим більше втрачається трудового потенціалу України, а зростання питомої ваги осіб пенсійного віку, без покращення якісних їх характеристик неминуче призведе до дефіциту в робочій силі. Також дуже сильно на трудовий потенціал впливає рівень народжуваності. Зростання рівня народжуваності в країні, по-перше, закладає фундамент стабілізації та розвитку чисельності населення країни; по-друге, ця чисельність населення через 15 років буде основою формування трудового потенціалу України.

Аналізуючи в роботі такі показники як зайняте населення (X) в віці 15–70 років та природний приріст (+) або скорочення населення (–) (Y) (дивись таблицю 1), що в загальному вигляді характеризує кількість народжених, померлих і в цілому динаміку чисельності населення України, то можна зробити висновок, що між аналізованим фактором (X) і результативним показником (Y) існує залежність, а проведений кореляційно-регресивний аналіз свідчить, що між зайнятим населенням та природним скороченням населення існує позитивний зв'язок (коефіцієнт кореляції (R) становить 0,684), а це свідчить про те, що підвищення рівня народжуваності та скорочення смертності, має позитивно вплинути на природний приріст населення, що в свою чергу підвищить рівень зайнятості в Україні.

Сьогодні однією з найбільш гострих і важливих для відтворення населення України, його майбутнього розвитку є проблема збереження, поліпшення якісних характеристик працездатного населення та трудового потенціалу суспільства в цілому, що має бути важливим чинником розвитку економіки. Відомо, що сучасна демографічна криза в Україні, позбавляє надій на збільшення чисельності населення в найближчій перспективі, але й на відміну від розвинених європейських країн не може розраховувати за наявних економічних умов на підвищення якості майбутніх поколінь своїх громадян, що вимагає розробки механізму, який би забезпечував рівновагу між кількістю і якістю населення. Тому виникає необхідність в розробці ефективного організаційно-економічного механізму розвитку трудового потенціалу України в умовах сучасної демографічної кризи.

На думку, В. Стешенко, Е. Лібанової [1,5] та інших вчених-демографів функціонування населення в економіці переважно забезпечується реалізацією потенціалу таких властивостей – як здатність до праці, фізичне і психічне здоров'я, освіченість, професійно-кваліфікаційні характеристики. Якісна складова трудових можливостей населення значною мірою визначається ступенем освіченості трудового потенціалу. Освіта є важливою ланкою відтворення населення як суб'єкта виробництва, її стан нині розглядається як один з індикаторів цивілізованості суспільства. Чітко простежується прямопропорційна залежність між досліджуваними характеристиками освіченості та економічною активністю: більш високий освітній рівень незмінно поєднується з вищим рівнем зайнятості відповідних груп населення економічною діяльністю.

Іншим найбільш значущим чинником розвитку трудового потенціалу та всього населення України, на нашу думку, є – «здоров'я», яке являє найбільшу цінність будь-якої цивілізованої країни, першооснову для поліпшення всіх якісних характеристик населення, у тому числі економічно активного.

Автор роботи [6] розглядає здоров'я як органічний компонент відтворення населення, його життєвого й трудового потенціалів, важливу внутрішню умову «подовженого буття народонаселення», а в роботі [7] обґрунтовується місце здоров'я у системі відтворення населення, яке визначається широким діапазоном і значущістю притаманних йому зв'язків у цій системі (з загальною й професійною працездатністю індивідуумів, їх мобільністю, адаптаційними можливостями, рівнем інтелектуального розвитку). Крім того, здоров'я населення являє собою «постійну основу його економічної продуктивності».

Отже, підсумовуючи викладене вище наведемо схему, яка дозволяє виявити зв'язки між трудовим потенціалом та характеристиками демографічного розвитку (рисунок 1).

Таким чином, аналіз теоретично-методологічних досліджень в роботі та побудова схеми (див. рисунок 1) свідчать про існування тісного зв'язку між трудовим потенціалом та характеристиками населення. Тому впевнено можна стверджувати, що загострення сучасної

демографічної кризи несе реальну загрозу трудовому потенціалу суспільства та в цілому економічній безпеці України.

Висновки

1. Аналіз характеристик демографічного розвитку, у тому числі населення України та ринку праці дають змогу стверджувати про існування чітких зв'язків між населенням та трудовим потенціалом суспільства. Так, в результаті загострення в країні сучасної демографічної кризи, чисельність постійного населення країни постійно зменшується, наприклад, в 2007 році порівняно з 1995 роком воно зменшилось на 9,18 % або на 4,67 млн. осіб, у тому числі економічно активного населення на 12,67 % або на 3,24 млн. осіб. Проблема полягає ще, і в тому, що темпи зменшення чисельності економічно активного населення вищі за теми зменшення чисельності постійного населення, а ця ситуація негативно впливає на кількісні характеристики трудового потенціалу суспільства.

2. На погіршення як кількісних, так і якісних показників економічно активного населення впливають такі фактори як: висока смертність, низька народжуваність, негативне сальдо міграцій, низька тривалість життя та інші), що також свідчить про істотний вплив негативних демографічних тенденцій на населення в цілому, у тому числі на трудовий потенціал країни. Аналіз зв'язку між чисельністю зайнятого населення у віці 15–70 та природним скороченням населення дозволили зробити висновок, що між ними існує тісний та позитивний зв'язок. Тому справедливо буде твердження, що забезпечення більш високого рівня народжуваності в Україні, зменшення смертності та збільшення тривалості життя, є умовою зростання чисельності зайнятості в Україні та підвищення якісних та кількісних характеристик трудового потенціалу України.

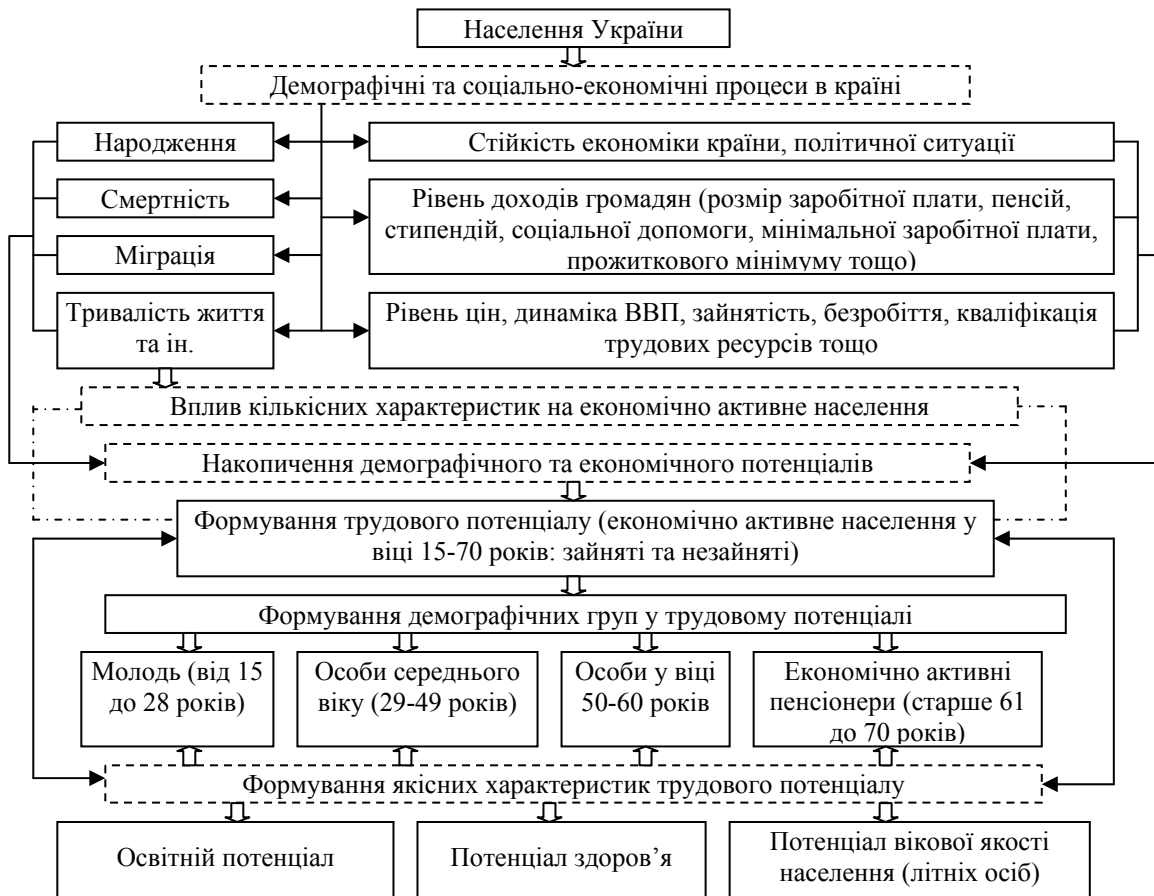


Рисунок 1 – Взаємозв'язки між трудовим потенціалом та характеристиками демографічного розвитку

3. В роботі з'ясовано, що іншими важливими факторами, які сприятливо впливають на трудовий потенціал та будуть послаблювати негативні тенденції сучасної демографічної кризи є вікова структура населення, освіта та здоров'я. З метою підвищення якості вікової структури населення необхідно, не тільки збільшувати рівень народжуваності, але і заохочувати працездатних пенсіонерів до продовження їх економічної активності, що вимагає формування таких властивостей економічно активного, у тому числі літнього населення як: трудова активність; інтелектуальний рівень, освітньо-професійні характеристики; здоров'я тощо.

РЕЗЮМЕ

Рассматриваются теоретико-методологические и практические аспекты взаимосвязи трудового потенциала Украины с характеристиками населения в условиях демографического развития. Обосновано, что сегодня существенными факторами развития трудового потенциала должны стать здоровье и образование.

SUMMARY

The author examined the theoretical and applied aspects of interconnection between labour potential with characteristics of population demographics development in condition. It was determined that the factors labour potential of development become the health and education more tangible in the today.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Демографічна криза в Україні / За ред. В.С. Стешенко. – Ін-т економіки НАН України, 2001. – 560 с.
2. Василенко В, Гриненко А, Грішнова О, Керб Л. Управління трудовим потенціалом. Навч. посіб.: КНЕУ, 2005. – 403 С.
3. Населення. Основні показники ринку праці. Державний комітет статистики України. www.ukrstat.gov.ua.
4. Святненко А. А вдома не чекали // Дзеркало тижня. – 2008. – № 47. – С. 10.
5. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
6. Піскунов В. До характеристики сучасного стану суспільства в Україні як макроформи демореальності // Демографічні дослідження. – Вип. 19. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1997. – С. 27.
7. Тульчинський Т., Варавикова Е. Новое общественное здравоохранение: введение в современную науку. – Иерусалим, 1999. – С.7.

Надійшло до редакції 09.03.2009 року

УДК 001.895 (477)

ІННОВАЦІЙНА ІНФРАСТРУКТУРА В УКРАЇНІ: НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

Кондаурова І.О., к.е.н., доц., завідувача кафедрою теоретичної та прикладної економіки Державного університету інформатики і штучного інтелекту
Хаснутдінова О.М., Державний університет інформатики і штучного інтелекту

Не викликає сумніву той факт, що інноваційна і науково-технічна діяльність є визначальним чинником суспільного прогресу. Саме ці сфери соціально-економічного розвитку в кінцевому підсумку обумовлюють особливості міжнародного поділу праці,

формування моделей національних економік, докорінні зміни у структурі національного виробництва.

Від того, наскільки значною є інноваційна складова економічного розвитку будь-якої держави, залежить її роль і місце у світовій економічній системі, рівень і стабільність національної економіки в майбутньому.

Наукові дослідження з проблем державного управління інноваційним розвитком представлені в працях таких авторів, як А. Амоша, Ю. Бажал, Л. Бесчастний, С. Біла, В. Бодров, И. Бойко, А. Гальчинський, В. Геєц, А. Лапко, Ю. Макогон, И. Новікова, Б. Патон, Л. Радзівєвська, В. Рижов, Е Сіваченко, В. Янукович и др. Можна стверджувати, що в Україні сформувалася досить цілісна система наукових поглядів у відношенні таких принципово важливих проблем державної політики, як програмно-цільове управління інноваційними процесами і відповідний порядок їхнього державного фінансування, необхідність створення могутніх науково-промислових комплексів з об'єднанням потенціалу великих виробничих підприємств, наукових установ і навчальних закладів, комплексне довгострокове планування державної діяльності в даній сфері.

Слід зазначити, що за період ринково-демократичних реформ українські підприємства набули певного досвіду пристосування поточного виробництва до споживчого попиту, але поки що не навчилися накопичувати ресурси для забезпечення довгострокового розвитку. Фактично, українська економіка «проїдає» успадкований виробничо-технічний і науковий потенціал.

Розрив зв'язків між науково-дослідницькими організаціями і господарськими суб'єктами після зруйнування командно-планової економіки вимагає створення такого механізму, який сприятиме швидкому впровадженню сучасних технологій і розробок у виробництво і розвитку науково-технічного прогресу в Україні, тобто створення реально діючої інноваційної інфраструктури.

Розглянемо специфіку діяльності певного блоку інституційної інфраструктури, яка спеціалізується на наданні широкого спектру послуг інноваційному бізнесу. Залежно від структури цих послуг (організаційно-управлінських, інформаційних, консультаційних, матеріально-технічних і т.п.) всі існуючі на цей час інноваційні центри можна поділити на такі групи:

- центри бізнесу;
- центри передачі технологій;
- бізнес-інкубатори;
- науково-технологічні парки.

Основними функціями центрів бізнесу є інформаційна підтримка нових підприємців, допомога в підборі кадрів, залучення експертів, консалтингові послуги, пошук інвесторів. Таким чином, їх спеціалізація – підтримка малого бізнесу на початковому етапі його становлення.

Бізнес-інкубатори, окрім вказаних вище послуг, надають малим підприємствам на умовах оренди офіси і приміщення, обладнані для виробництва нової продукції. Відбір підприємств-претендентів на місце в бізнес-інкубатори відбувається на конкурсній основі, оскільки тут відносно дешеві послуги, що привабливе для багатьох підприємств. Малі підприємства працюють в інкубаторах досить обмежений час, як правило 2-4 роки, після чого їх місце займають інші.

В рамках національних програм промислового і технологічного розвитку державою і регіональними органами за участі приватного капіталу створюються центри передачі технологій з метою тісної інтеграції науково-дослідницьких установ з промисловими підприємствами. Основною функцією цих центрів є забезпечення комунікаційних зв'язків між сферами науки і промисловості (організація конференцій бізнесу; випуск інформаційних збірок виробництва і результати науково-технічних досліджень і т.п.). [5, с. 9]

Але найбільш масштабними інноваційними центрами є науково-технологічні парки, які, окрім перерахованих послуг, забезпечують найбільш оптимальні умови для розробки і

впровадження у виробництво науково-технічних інноваційних проектів. У більшості зарубіжних джерел технопарк визначається як розташований на певній території з розвинутою інфраструктурою (соціальною, виробничою, інформаційною і т.п.) комплекс, до складу якого входять наукові центри, вищі навчальні заклади, промислові підприємства.

Основними завданнями науково-технологічних парків є [2,3]:

- залучення на свою територію підприємницьких структур (інвесторів), що працюють в наукомістких областях;
- здійснення за рахунок коштів залучених компаній інвестиційних розробок, в основі яких лежать результати досліджень фахівців наукових центрів;
- створення ефективного механізму передачі інноваційного продукту в промисловість;
- підвищення престижу і популярності науково-дослідних центрів;
- створення додаткових робочих місць.

Починаючи з 70-х років "технопаркова хвиля" охопила практично всі розвинені і багато країн, що розвиваються. Зараз в світі більше 600 технопарків, в т.ч. в США 160, в Європі 260, в Китаї 130, в Росії 60 тощо.

Основною ідеєю технопарків є комерціалізація результатів наукових досліджень університетських, академічних і інших дослідницьких центрів, наукова продукція яких за допомогою інноваційних процедур доводиться до виробничих структур з подальшим виведенням на ринок.

Технопаркам, як однієї з найбільш вдалих форм організації інноваційної діяльності, як правило, надаються пільги з оподаткування прибутку, різні системи податкових знижок і пільгових кредитів, системи прискореної амортизації устаткування, пільги з оренди основних засобів, а також виконанні митних операцій.

Найбільших успіхів технопарки досягають тільки тоді, коли їх діяльність співпадає з інтересами не тільки центральних органів влади, але і органів місцевого самоврядування, підприємств і організацій даного регіону, націлена на реалізацію наукових розробок на користь соціально-економічного розвитку регіону.

Одним з перших в світі утворень такого типу вважається науковий парк Стенфордського університету (штат Каліфорнія), організований в 1951 році. Цей технопарк зіграв унікальну роль в розвитку мікроелектроніки і комп'ютерної техніки (у його склад входили такі відомі зараз фірми «Хьюлет-паккард», «Полароїд») і поклав початок відомій "Силіконовій долині". [7].

На території Європи технопарки почали свій розвиток на початку 70-х років минулого століття. Вони повторювали модель перших наукових парків США, особливістю яких є наявність одного засновника, а основний вид діяльності полягає в наданні землі в оренду власникам наукомістких підприємств (Едінбургській дослідницький парк університету Херіот-Уотт; Кембріджський науковий парк Трінті коледж; Софія-Антинаполіс (Ніцца); Зона наукових і технічних нововведень і виробництва (ZIRST) в Греноблі; Левен-ла-Нев в Бельгії). Але сучасна європейська модель технопарку істотно відрізняється від американської. По-перше, це наявність декількох засновників, що підвищує ефективність механізму фінансування. По-друге, в технопарках все частіше почали будувати бізнес-інкубатори - будівлі для розміщення малих інноваційних підприємств, які користуються всіма перевагами системи колективних послуг.

«Найстаріші» із структур – наукогради, директивно створювалися в СРСР ще в 30-х, 50-х і 70-х роках для вирішення найважливіших державних проблем науково-технічної і, перш за все, оборонної спрямованості.

Щодо фінансування технопарків треба сказати, що в більшості країн основну його частину покриває держава. Так, наприклад, в Бельгії державне фінансування наукових і технологічних парків складає близько 100%, в Німеччині - 78%, в Нідерландах - близько 70%, у Франції 74%, у Великобританії – 62%. [7].

Україна має досить могутній науково-технічний потенціал. Але повноцінна реалізація його практичних результатів сьогодні не здійснюється перш за все через руйнування промисловості колишнього СРСР, відставання технічного рівня виробничої бази української промисловості, неприйняття економікою науково-технічних інновацій, а також недостатнього фінансування науково-дослідної бази.

При використанні в умовах України західного досвіду створення і функціонування інноваційної інфраструктури необхідно враховувати, що ні зараз, ні в найближчому майбутньому не доведеться розраховувати на бюджетне фінансування технопарків, інкубаторів і інших інноваційних структур. Практично єдиною можливою державною формою підтримки є спеціальний режим інноваційної діяльності

Згідно прийнятому в 2006 році Закону України «Про внесення змін в Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» науково-технологічні парки кваліфікуються як юридична особа або група юридичних осіб, які діють згідно договору про спільну діяльність з метою створення організаційних засад для виконання проектів технологічних парків з виробничому впровадження наукомістких розробок, високих технологій і забезпечення промислового випуску конкурентної продукції на світовому ринку. [1, с.3]

Але створити в наших умовах технологічний парк американського або західноєвропейського зразка майже неможливо, оскільки у нас немає необхідного рівня розвитку цивілізованого підприємництва і інших необхідних для цього умов. Тому для створення технопарків на базі науково-дослідних інститутів Національною академією наук України була розроблена нова концепція з урахуванням законодавчої бази і рівня розвитку української економіки [6].

Відповідно до цієї концепції головною метою технологічного парку є підтримка, зокрема державна, а також створення сприятливих умов для успішної діяльності і розвитку вже існуючих і нових організацій і підприємств, що здійснюють розробку, випуск і реалізацію високотехнологічної конкурентноздатної продукції і послуг з пріоритетних напрямів діяльності. При цьому основна діяльність технопарку зосереджена на проведенні наукових досліджень, конструкторсько-технологічних розробок нових матеріалів, устаткування, технологій, виробництво інноваційного продукту і реалізацію його на внутрішньому і зовнішньому ринках по наступних науково-технічних напрямках:

- розробка ресурсо- і енергозберігаючих технологій;
- охорона навколишнього середовища;
- розробка нових видів матеріалів, засобів і технологій інформатизації;
- підготовка і підвищення кваліфікації кадрів;
- сертифікація, стандартизація і інші засоби забезпечення якості продукції на конкурентноздатному рівні.

Слід зазначити, що одним з найбільших науково-технологічних центрів в масштабах не тільки України, а і колишнього СРСР є Технопарк "Інститут електрозварювання ім. Е. А. Патона". При створенні ця могутня інноваційна структура в основному була зорієнтована на військово-промисловий комплекс. Зараз цей технопарк продовжує працювати по наступних пріоритетних напрямках діяльності: зварка і з'єднання матеріалів; обробка поверхні і покриття; міцність і надійність зварюваних структур; спеціальна електрометалургія; спеціальні функціональні матеріали [6].

Протягом 2000–2006 років цей технопарк, одержавши державну підтримку в об'ємі 151 млн. гривень, випустив інноваційній продукції на суму 5,4 млрд. гривень і перерахував до бюджету 454,4 млн. гривень. Проте унаслідок змін в законодавстві і відміни податкових пільг в 2005–2007 роках технопарк недоотримав з бюджету 198 млн. гривень, внаслідок чого відрахування технопарку до бюджету зменшилися на 205 млн. гривень. Крім того, на початок 2008 роки технопарк не виконував жодного проекту, тоді як його завантаження складає, в середньому, 13–15 проектів.

Слід зазначити, що виконання інноваційних проектів дозволило технопаркам за період 2001—2007 рр. створити достатньо стабільні виробництва інноваційної продукції. Річний випуск інноваційної продукції за проектами технопарку зріс в 16,7 разів (з 0,18 млрд. грн. в 2001 р. до 3 млрд. грн. в 2007-м). Загалом за цей період було реалізовано 11,4 млрд. грн. інноваційної продукції (більше 14% закордонним споживачам).

Технопарки стали реальним джерелом поповнення бюджету. За час їх існування переліку до бюджетів і цільових фондів досягли 839 млн. грн., що значно перевищує всі види державної підтримки за цей період (477 млн. грн.). Бюджетний баланс діяльності технопарків (різниця відрахувань до бюджету і всіх видів держпідтримки) складав +362 млн. грн. Забезпечений також позитивний зовнішньоторговельний баланс (+396 млн. грн.).

Окрім цього, реалізація інноваційних і інвестиційних проектів технопарків достатньо ефективна з соціальної точки зору. Для виконання проектів технопарками в 2006-2007 році було створено 367 робочих місць.

Обсяг реалізованої у 2007 році технологічними парками інноваційної продукції (у т.ч. на експорт) збільшився на 30% порівняно із 2006р. Але незважаючи на це відрахування технопарків до бюджетів та державних цільових фондів зменшилося з 230 млн. грн. у 2006 р. до 209,3 млн. грн. у 2007р. Це свідчить про зниження бюджетно-інвестиційної ефективності діяльності технопарків [4].

У першому кварталі 2008 р. спеціальний режим діяльності технопарків практично зведено до нуля. Про наявність негативних тенденцій, системних недоліків і потенційних загроз, які склалися у сфері інноваційної діяльності, свідчать не лише практика останніх років діяльності українських технопарків, а й висновки Комітету з питань національної безпеки й оборони Верховної Ради.

Таким чином, абсолютно очевидно, що на сучасному етапі розвитку національної економіки створення реально діючої інноваційної інфраструктури, і зокрема, мереж науково-технологічних парків набуває особливе значення і створює ряд переваг, а саме:

- забезпечення потреб внутрішнього ринку високоякісною продукцією;
- зміцнення експортного потенціалу економіки, зростання конкурентоспроможності вітчизняного інноваційного продукту на зовнішньому ринку;
- зростання виробничих потужностей промислових підприємств, збільшення об'ємів виробництва;
- збільшення надходжень до бюджету в результаті впровадження інноваційного продукту;
- розв'язання соціальних проблем, створення нових робочих місць, завантаження наукових і виробничих колективів;
- створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва.

Отже, основними завданнями в науково-технічній і інноваційних сферах є стабілізація і структурна перебудова бази наукових досліджень, а також ліквідація застарілих і впровадження сучасних технологій у всіх областях національної економіки. Для вирішення цих завдань необхідні наступні заходи:

- реформування наукової сфери;
- вдосконалення нормативно-правової бази з питань науки, націленої на зниження податкового тиску;
- залучення інвестицій, зокрема іноземних, в сферу науки і техніки;
- фінансування пріоритетних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень з урахуванням стратегічних, економічних і соціальних інтересів держави;
- формування і ефективне функціонування інноваційної інфраструктури, зокрема, мережі науково-технологічних парків;
- подальший розвиток міжнародної науково-технічної співпраці;
- дієва державна науково-технічна цільова комплексна програма створення наукомістких конкурентоздатних технологій, що реалізовує стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності;

- стратегія інноваційного розвитку, яка передбачає державне замовлення на підготовку фахівців для пріоритетних напрямів інноваційного розвитку.

- технологічна політика, заснована на позиції не технічного, а технологічного лідерства, зацікавленості і структурних змін в тих галузях, де можливості для цього найбільш реальні.

Саме реалізація запропонованих заходів в Україні забезпечить найбільш швидкий перехід від фундаментальних і прикладних наукових досліджень до практичного застосування їх результатів, що стане фундаментом для організації конкурентноздатних на міжнародному рівні високотехнологічних наукомістких виробництв.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена проблеме создания и функционирования в системе национальной экономики инновационной инфраструктуры, в частности, сети научно-технологических парков с целью внедрения научных разработок в сферу материального производства, повышения конкурентоспособности научно-технической продукции украинских предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

SUMMARY

The article is devoted to the problem of creation and functioning of innovative infrastructure in the system of national economy, in particular, networks of scientifically-technological parks with the purpose of introduction of scientific developments in the sphere of material production, increases of competitiveness of scientific and technical production of the Ukrainian enterprises in internal and external markets.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та інших законів України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, №22, ст.182.
2. Ландик В. Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт // Экономист. - 2002. - №3.
3. Матюшенко И., Федоренко Э. Проблемы инновационного развития Украины на современном этапе // Экономика. Финансы. Право. - 2002. - №3. - 11-12.
4. Скрипник А.В. Інноваційні перспективи України// Фінанси України. – 2008. - №5. – С. 103 – 114.
5. Патон Б. Научный потенциал Украины и возрождения Донбасса // Экономист. – 2001. - №12 - С.9-10.
6. Федулова Л. Перспективы инновационно-технологического развития промышленности Украины// Экономика Украины. – 2008. - №9. – С. 24 – 36.
7. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Монографія / За ред. Федоренка В. Г. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2003.

Надійшло до редакції 27.11.2008 року

УДК 672

ПУТИ ВЫХОДА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ИЗ КРИЗИСА

Кошелева Е.Г., к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятия» Донецкий национальный университет

Суюсанова Е.Л., Донецкий национальный университет

Металлургическая отрасль, являясь базовой для экономики Украины, в кризисных условиях требует поддержки со стороны государства. Ведь если производство пойдет на спад, предприятия перестанут перечислять денежные средства в бюджет, государству не из чего будет формировать свой валовой внутренний продукт. Актуальность данной темы обусловлена необходимостью поиска путей выхода металлургической отрасли из кризиса.

Проанализировав публикации и статьи таких авторов, как Шелевецкого И., Буркинського Б., Савчука С., Простакова Г. и др., можно отметить, что для того чтобы выйти металлургическому комплексу Украины из кризиса усилий только хозяйствующих субъектов явно не достаточно, необходимы мероприятия со стороны государства. Некоторые автора разделяют точку зрения, о необходимости предоставления дотаций металлургической отрасли.

В исследовании металлургического комплекса большое внимание было уделено снижению себестоимости продукции и повышению конкурентоспособности на мировом рынке, и практически никакого значения не придавалось потребителям металла на внутреннем рынке. Проанализировав динамику роста тарифов на транспортировку металлопродукции, ни один из авторов не выдвигал альтернативные способы перевозки, например, водный вид транспорта, а лишь предлагали пересмотреть тарифы. Не затрагивались вопросы о поиске альтернатив импортному газу. Таким топливом в кризисных условиях может служить кокс, мазут, метан. Их использование приведет к заметному снижению себестоимости металлопродукции.

Целью данной статьи является определение рычагов оптимального управления металлургической отраслью во время кризиса. Задачей является обоснование необходимости проведения некоторых мероприятий для оптимизации деятельности предприятий горно-металлургического комплекса.

Проанализировав состояние рынка металла, можно выделить ряд факторов, которые повлияли на снижение спроса на металлопродукцию, как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Первый, по мнению Министерства промышленной политики, наличие в Украине глобального кризиса: мировой финансовый кризис повлиял на резкое снижение спроса на продукцию черной металлургии на внешнем рынке. На снижение спроса на внутреннем рынке влияет несостоятельность населения покупать квартиры в новостройках, что привело к снижению темпов строительства новых зданий. Строительство, как и машиностроение, является главным потребителем металлопродукции на внутреннем рынке. Одним из факторов уменьшение объемов производства является сокращение объемов выдачи кредитов для предприятий тяжелой промышленности. Очередное повышение тарифов на транспортировку черных металлов, а так же сырья для отрасли привели к увеличению себестоимости. Это в свою очередь сделало отечественных производителей неконкурентоспособными по отношению к зарубежным, главными образом российским и турецким, чья себестоимость металла находится практически на таком же уровне как у украинских производителей. Качеством так же они практически не отличаются. Со стороны китайских производителей не намечается видимого роста конкуренции, так как качество данного металла значительно ниже чем у отечественных производителей.

Одним из потребителей украинского металла являются страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. В течение всего 2009-го, по представлению некоторых аналитиков, спрос

азиатских потребителей на металл будет зависеть от нефтяных котировок, т.е. спрос на сталь начнет существенно увеличиваться параллельно росту цен на нефть и наоборот.

Вследствие влияния этих факторов почти все металлургические заводы сократили объем выпуска продукции, что привело к остановке половины доменных и мартеновских печей. Для того чтобы их вновь запустить потребуется несколько сот миллионов долларов, а это после сложившейся финансовой ситуации практически не возможно без участия инвесторов. Украине как государству главное не потерять стратегически важные для экономики страны предприятия производящий черный металл. Ведь для того, чтобы выжить в условиях кризиса, большинство предприятий необходимы капиталовложения в виде инвестиций. Если этого не сможет сделать государство, то для этого найдутся иностранные инвесторы, рассчитывая в дальнейшем приобрести данное предприятия в собственность.

Производство металлов занимает большой удельный вес в структуре ВВП: если в 2004 г он составлял 13%, то в 2007 г. 27% [14, с. 15-20].

На территории Украины функционирует 16 металлургических заводов и комбинатов, половина из которых находится на территории Донецкой области: 3 комбината и 5 заводов [8, с. 224]. На их производстве занято приблизительно 15% всех занятых в национальной промышленности, средняя заработная плата составляет около 2418 грн. Налоговые отчисления с данной отрасли формируют около 12% всех отчислений в бюджет государства.

В структуре экспорта большой удельный вес занимает продажа черных металлов. За пределы страны идет примерно 60% всего производства, и только 40% остается на территории государства. Так же благодаря экспорту продукции металлургических заводов и комбинатов формируется до 50% валютных поступлений страны.

Одним из необходимых условий выхода металлургической отрасли Украины из кризиса – это установление оптимальных тарифов на транспортировку железнодорожным транспортом сырья и продукции для ГМК. Необходима переориентация тарифов на внутренний рынок. Внутри страны действуют некие иные тарифы, чем тарифы для перевозки товара на экспорт. Так, например, в 2005 г. действовали тарифы для перевозки продукции черной металлургии железнодорожным транспортом внутри страны – 2,4 долл на 1 т продукции за 100 км, до порта для выгрузки на экспорт 2,1, а для транспортировки до пограничного пункта действовали тарифы 0,94. Тарифы на перевозку продукции металлургической отрасли закладываются в себестоимость товара, что в свою очередь увеличивает ее.

Проанализировав данные рисунки, можно заметить, что с ростом тарифов на перевозку металлопродукции объем перевозок сокращается. Если рассматривать рис. 1, то можно заметить, что ежегодный прирост объема перевозок увеличивался на 1.9 млн. т при увеличении тарифов примерно на 11%. При увеличении тарифов больше чем на 15% объем перевозок резко сокращается.

Альтернативным видом транспортировки может стать водный транспорт. Однако существует одна проблема – на территории Украины всего лишь одна водная артерия по которой можно осуществлять транспортировку – это Днепр. Транспортировку можно осуществлять и через Северский Донец, но она является всего лишь правым притоком российской р. Дон. Так как металлопродукция не является скоропортящейся, то экономически выгодно было бы использовать данный вид транспорта.

Так же одним из условий выхода металлургической отрасли из кризиса является снижение налогового давления на предприятия на определенный период времени до восстановления нормального функционирования деятельности. Все предприятия являются плательщиками налога на прибыль, НДС, налог за загрязнение окружающей среды и т.д. Одним из путей выхода из кризиса является увеличение срока уплаты налогов, или уменьшения срока возврата НДС на металлопродукцию, которая пошла на экспорт. Отмена или уменьшение пошлины на импорт оборудования технологической модернизации. Это может простимулировать реструктуризацию сталелитейного сектора экономики страны.



Рис. 1. Динамика перевозки продукции металлургической отрасли ж/д транспортом за 2003-2008 гг.[7]

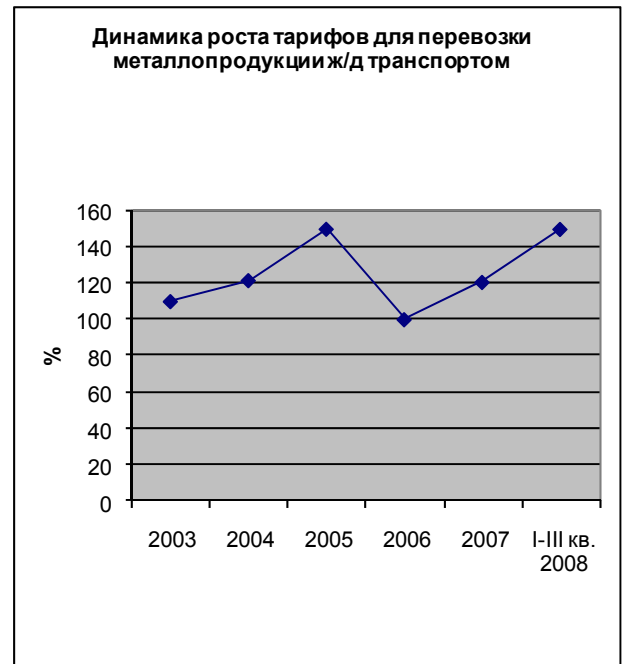


Рис. 2. Динамика роста тарифов на перевозку металлопродукции ж/д транспортом за 2003-2008 гг.[7]

На увеличение объема производства оказывают влияние такие потребители, как строительная и машиностроительная отрасли. Однако с сокращением объемов строительства заказы на продукцию металлургической отрасли уменьшились. Стоимость металлоконструкций может достигать около 80% себестоимости строительства[19]. Таким образом, государству необходимо увеличить заказы на строительство новых зданий и сооружений, либо уменьшить процент за кредит на ипотеку на покупку квартир в новостройках. Это приведет к увеличению продаж квартир на первичном рынке, что будет стимулировать население покупать квартиры именно в новостройках, а не на вторичном рынке, который не оказывает никакого влияние на объем заказов металлоконструкций.

На территории Украины и Польши в 2012 году будет проходить «Евро-2012». В Украине инфраструктура еще не развита для проведения таких международных мероприятий, но это может стать толчком для выхода металлургии из кризиса. При постройке инфраструктуры к данному мероприятию нужны значительное количество металлоконструкций. Главным потребителем выступит строительная отрасль. Большой приток туристов будет нуждаться в размещении их в городах где будет проходить чемпионат. Для этого необходимо построить значительное количество гостиниц, хостелов, отелей, кафе, ресторанов и т.д.

В машиностроительной отрасли необходимо переориентироваться на отечественных поставщиков сырья для отрасли – металла. Для этого необходимо увеличить пошлину на ввозимый металл, таким образом, искусственно сделать барьер для вхождения на рынок иностранных поставщиков. Так же необходимо сократить тарифы на перевозку металла для отечественных потребителей, тем самым уменьшить себестоимость для машиностроительных заводов.

Вследствие финансового кризиса в мире, произошло резкое уменьшение инвестиций в металлургическую отрасль. Украина не стала исключением. В 2000 – 2004 гг. инвестиции в модернизацию оборудования и капитальное строительство в металлургической отрасли составляли 10 – 15 долл в пересчете на тонну жидкой стали. В 2006 году этот показатель составил 50 долл. Если учитывать высокий износ основных фондов, то этот показатель остается на низком уровне по сравнению с другими странами. В 2007 году в металлургическую отрасль было инвестировано 10,3 млрд. грн., что составляет 162,3 % по отношению к 2006 году (6,3

млрд. грн.). В 2008 году по причинам, связанным с кризисом, объем инвестиций в основные фонды горно-металлургического комплекса уменьшился до 8,5 млрд. грн. (81% по сравнению с показателями 2007 года). Значительное количество средств от инвестиций необходимо направить на модернизацию основных фондов. На предприятиях металлургической отрасли наблюдается их износ на 70-100%. Это приводит к большому браку, который в дальнейшем невозможно реализовать. Оставшиеся средства от реализации необходимо направить на разработку инновационной технологии по выплавке металла. В Украине традиционным способом производства металла является его выплавка в доменных печах. В это время большинство стран мира выплавляют в электродуговых печах. Основным сырьем для них является металлолом, цена на который в Украине составляет примерно 1000 грн за тонну.

Переход на новый вид топлива для выплавки металла уменьшит зависимость от иностранных поставщиков газа. Альтернативным вариантом замены газа может стать использование метана для разогревки печей. Метан в большом количестве располагается на загазованных шахтах Донбасса. Таким образом, добычей метана решаются две проблемы – относительно дешевое сырье и устранение риска взрыва на шахтах. Ярким примером двойной добычи является шахта им. Засядька, которая параллельно с добычей угля, производит добычу метана. Так образом, полностью отказавшись от использования импортного газа в своей деятельности. Другим видом сырья может стать кокс или мазут. Однако они актуальны только во время кризиса, так как с увеличением объема выпуска необходимого количества кокса и мазута украинские производители предоставить не смогут, что приведет к его импортированию уже по более высокой цене. Данный вид ресурса позволяет полностью отказаться от газа. Так же при производстве можно использовать коксовый орешек, а в качестве флюса можно добавлять конвертерный шлак, при их использовании расход извести сократится вдвое. По расчетам металлургического комбината «Азовсталь» только экономия использования природного газа может сократить издержки на 12 млн грн в месяц, при этом качество украинского металла останется прежним.

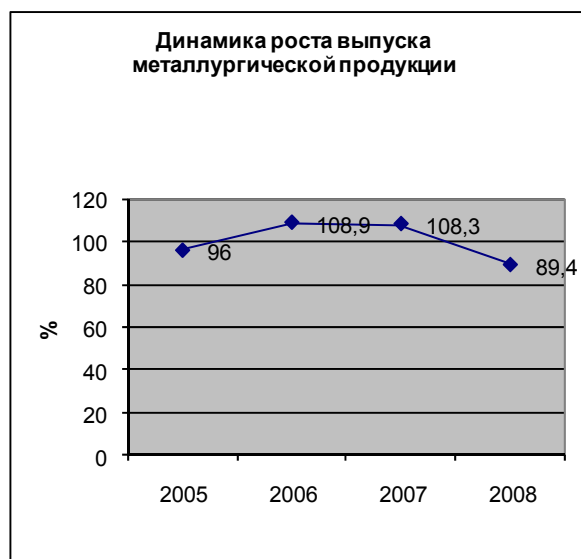


Рис. 3. Динамика роста выпуска металлургической продукции за 2005-2008 гг..[7]

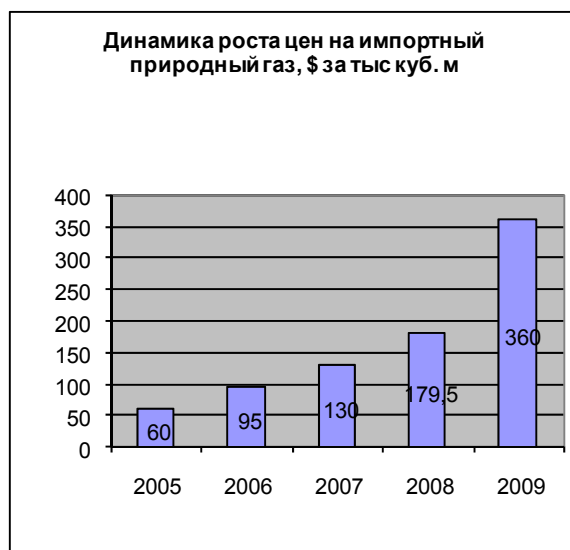


Рис. 4. Динамика роста цен на импортный природный газ за 2005-2009 гг..[2]

Слияние предприятий ГК на время кризиса может привести к положительному результату. Одним из которых может стать аннулирование высокого процента заложенной прибыли в сырье для металлургической отрасли. Так же большое влияние имеют тарифы на перевозку сырья.

Анализируя динамику роста тарифов на транспортировку сырья, можно сделать вывод, что начиная с 2005 года замедляется рост тарифов, что объясняется уменьшением спроса на данный вид продукции. Недополучение денежных средств в государственный бюджет привело к резкому скачку цен на разные виды оказания услуг. Так в конце 2004 в начале 2005 годов тарифы на транспортировку железной руды увеличились на 35%, а на транспортировку кокса на 34%.

Данная политика государства привела к увеличению себестоимости продукции металлургических заводов, что поставило под удар конкурентоспособность данной отрасли по сравнению с зарубежными предприятиями. В середине 2008 года отечественные предприятия снова столкнулись с этой проблемой. Повышение тарифов на 40% привело к повышению цены на отечественный металл выше мировой. Это дало большие преимущества для иностранных конкурентов, что привело к потере ниш на мировых рынках металлургической продукции.

Проведя корреляционный анализ между зависимостью объема выпуска продукции и тарифов на транспортировку сырья, мы можем сделать вывод о том что они взаимозависимы. Это можно увидеть анализируя коэффициент корреляции, который равен 0,79. То есть, с ростом тарифов на транспортировку сырья будет уменьшаться объем выпуска металла. Это обусловлено высокой себестоимостью металла, которая включает в себя цену за сырье. Таким образом, можно сказать, что одним из основополагающих факторов выхода металлургической отрасли из кризиса является снижение тарифов на транспортировку сырья и энергоносителей. Снижение тарифов за использование воды может снизить себестоимости продукции, что приведет к повышению конкурентоспособности украинского металла. Если у государства нет возможности снизить тарифы, то предприятия могут повторно использовать воду, что может значительно увеличить экономию денежных средств.

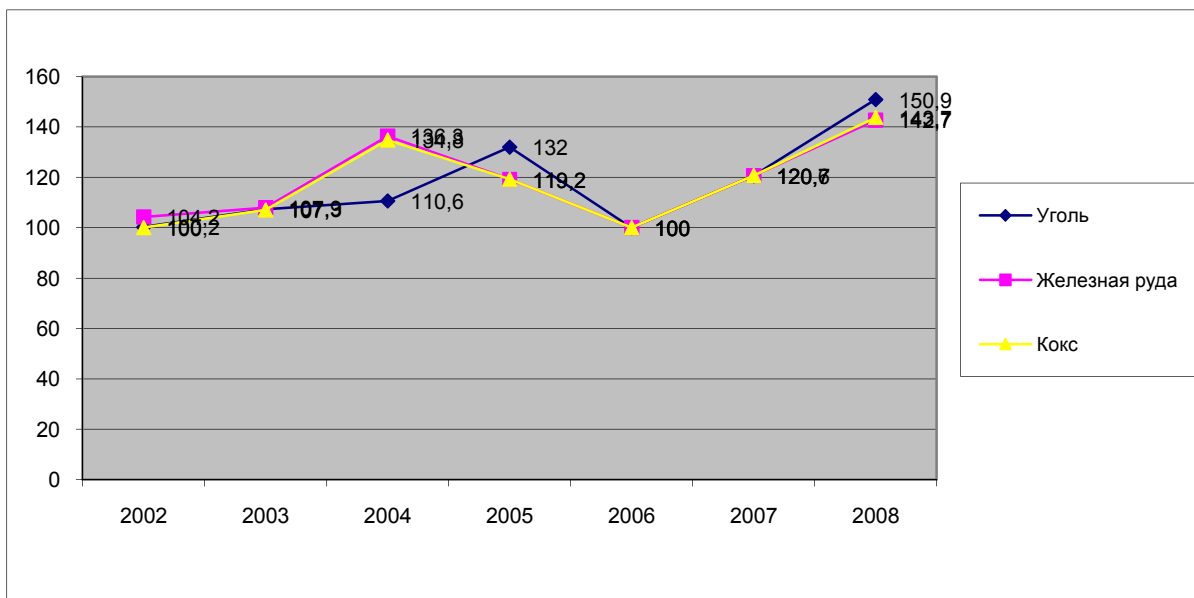


Рис. 5. Динамика роста тарифов на транспортировку сырья по отношению к 2001 г.[7].

Опираясь на зарубежный опыт, можно утверждать, что если предприятия ГК не заручатся поддержкой государства, то все попытки стабилизации ситуации на рынке не приведут к желаемому результату. Так, например, США для того чтобы простимулировать увеличение объема производства металлопродукции косвенным образом увеличило инвестирование в инфраструктурные проекты приблизительно 90 млрд. дол. Это может

привести к увеличению спроса на металлоконструкцию. Значительные денежные средства выделяются для поддержания второго по значимости потребителя металла – автомобильной промышленности. В США был разработан The American Steel First Act (ASFA), предусматривающий приоритетное использование отечественной металлопродукции для развития государственных инфраструктурных проектов.

Во многих странах для стабилизации ситуации на рынках металлопродукции был создан стабилизационный фонд. Первой это сделала КНР. Она выделила на поддержание металлургии 3 млрд. долларов на покупку местных компаний и 1 млн. тонн металлопродукции в попытке защитить горнодобывающий сектор и металлопроизводителей от падения спроса и цен. С образовавшимися на рынке излишками чего китайские власти пытаются бороться с помощью формирования запасов, стимулирования внутреннего спроса и поддержки экспорта за счет предоставления льгот. Таким образом, они сохраняют объемы добычи и производства, а также уровень найма, вместо того, чтобы поддерживать политику сокращения производства.

Однако Украина не может предоставить такую государственную поддержку. Это можно наблюдать из невыполнения взаимных обязательств предприятий ГМК и украинского правительства. Одним из ярких примеров является договоренность на наложение моратория на повышение тарифов на транспортировку металлопродукции и фиксирование цены на газ прежними на уровне 179,5 дол за куб м. Однако, через неделю подписания данного меморандума, правительство Украины повысило транспортировку на газ на 15%.

Таким образом, можно выделить ряд мероприятий, которые могут привести к выходу металлургической отрасли из кризиса:

- снижение тарифов на транспортировку металлопродукции и сырья для ГМК;
- стимулирующая налоговая политика для металлургических предприятий;
- использование альтернативных видов топлива и видов транспортировки готовой продукции;
- уменьшение процента ипотечного кредитования на первичном рынке квартир.

Все эти мероприятия приведут к снижению себестоимости металлопродукции, что приведет к повышению конкурентоспособности на внешнем рынке. При увеличении продаж увеличится и ВВП страны, что повлечет за собой к ускорению выхода страны из кризиса.

РЕЗЮМЕ

У даній статті розглядається такі проблеми як зниження собівартості продукції металевої галузі та зростання конкурентоспроможності. Це можливо досягти шляхом регулювання тарифів на перевезення продукції ГМК, стимулюючої податкової політики, інвестування грошових коштів у модернізацію основних фондів і інвестицій у металургію. Дана галузь зіткнулась с такою проблемою як відсутність підтримки з боку держави.

SUMMARY

In this article considered a such problems as reduction to prime cost of metallurgic products and increasing of competitiveness. It's possible way obtain regulation of tariff for transportation of the product GМК, the stimulate tax's politicians, investing of money facilities in modernization of the capital assets and innovation in metallurgy. This industry faced such problem as absence of support from government.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. <http://rakurs.pl.ua/novosti-luganska-i-luganskojj-oblasti/25672-metallurgicheskaja-promyshlennost.html>
2. <http://www.ilts.ru/cgi-bin/eng.pl?id=614&type=31>
3. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=169862889
4. http://www.metalbulletin.ru/analistics_articles_black_metals/
5. <http://www.metaldaily.ru/news/news22870.html>
6. <http://www.metaltorg.ru/analytics/black/index.php?id=421>
7. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Богачов О.С. Проблемы развития промышленных предприятий региона (на примере металлургического комплекса) // Город, регион, государство: экономико-правовые проблемы. – Донецк: Изд-во «Вебер». – 2009. – с.224-229.
9. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Нав.посіб. – Вид. 2-ге. доповн. і переробл. – К.: Атака, 2006. – 528 с.
10. Буркинский Б., Савчук С. Инновационный уровень производства и конкурентоспособности черной металлургии Украины// Экономика Украины. – 2006. - №4. – с. 4-15.
11. Гетьман О. О., Шаповалов В. М., Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
12. Костусев О. Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми // Економіка України. - 2003. - №7. - с. 5-11
13. Кукин С. Долгое прощание с мартеном//Эксперт Украины. – 2007. - №28 – с.17-25.
14. Панченко Ю. Украинская экономика перестает быть недоразвитой.// Коммерсантъ. - №75. - 14.05.2007 г.
15. Простаков Г. Трещины на стальном листе// Эксперт Украины – 2007. - №41 – с.16-20
16. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.: ил. – Библиогр. в конце частей.
17. Шелевецкий И. Атомная энергетика и черная металлургия – что от этого украинцам?// Зеркало недели. - №28. - 4 – 10 августа 2007.
18. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов, 2-е изд.- СПб.: Питер, 2004. – 288 с., ил.
19. Муджири Е. Кризис в металлургии прозевали (круглый стол)// Аргументы и факты. - №11. - 11 марта 2009
20. Романов А. Выход из кризиса: России нужен стабфонд металлов// Новый регион. - №50. - 03.12.08 г.
21. Грищенко С. Украинская металлургия-2008: успешный старт, кризис и его уроки// Зеркало недели. - №12. - 18.03.09 г.

Надійшла до редакції 20.04.2009 року

УДК 339.9 (47+57)

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ СТРАН СНГ

Кравченко В.А., к.э.н., доцент кафедры международной экономики Донецкого национального университета

Подобрий Т. В., Донецкий национальный университет

Актуальность темы. Современные тенденции развития мировой экономики характеризуются расширением хозяйственных связей и международной кооперации. Это способствует постоянному росту транснациональных грузопотоков, в том числе между странами Западной Европы и Азии, Северной Европы и Ближнего Востока. Географическое положение Украины, развитая транспортная сеть, наличие незамерзающих портов должны способствовать тому, чтобы объемы транзитных грузопотоков через ее территорию увеличивались.

Украина принадлежит к Европейскому региону и для нее первоочередной задачей является участие в международных и региональных интеграционных процессах путем установления многосторонних экономических связей, как с отдельными странами региона, так и с их региональными и интеграционными группировками.

На современном этапе межгосударственные соглашения Украины со странами СНГ не обеспечили необходимый уровень рыночной интеграции, а именно создания полноценных зон свободной торговли. В этом контексте назрела необходимость выбора и обоснования приоритетов дальнейшего развития Украины, что требует проведение анализа процесса экономической интеграции и разработки долгосрочной стратегии, направленной на создание конкурентоспособной интеграционной системы, действующей на рыночных принципах и использующей механизмы функционирования. Поэтому вопрос эффективной интеграции экономики страны в современное мировое сообщество имеет большое значение, поскольку Украина тяготеет к двум главным внешнеполитическим векторам: западному и восточному. Данной темой занимались следующие ученые: Амоша А.И., Кудров В. Г., Макогон Ю. В., Пахомов Ю.Н, Филипенко А.С., Новицкий В.Е., Радзиевский А, Ковалевский В.В., Смитиенко Б.М., Якименко В. И. и др.

Цель исследования. Рассмотрение текущего состояния и ближайших перспектив развития экономических взаимоотношений со странами СНГ.

Предмет исследования. Экономические отношения, возникающие между субъектами интеграции по поводу формирования и реализации интеграционной стратегии, уровни интеграции.

Объект исследования. Внешнеэкономические связи стран СНГ и место Украины в развитии ВЭС СНГ.

Экономика государств Содружества в 2006-2008г. развивалась динамично. Темпы экономического роста были близки прошлогодним или превышали их. Экономический рост по итогам года в среднем по Содружеству составил 7,5% (в 2005 году – 7%).

В январе–сентябре 2008 года в государствах – участниках СНГ сохранялась благоприятная экономическая обстановка, поддерживались высокие темпы роста основных макроэкономических показателей, но по некоторым показателям они были ниже, чем в январе–сентябре 2007 года.

Прирост валового внутреннего продукта (ВВП) в среднем по государствам – участникам СНГ составил 7 % (в январе–сентябре 2007 года – 8 %).

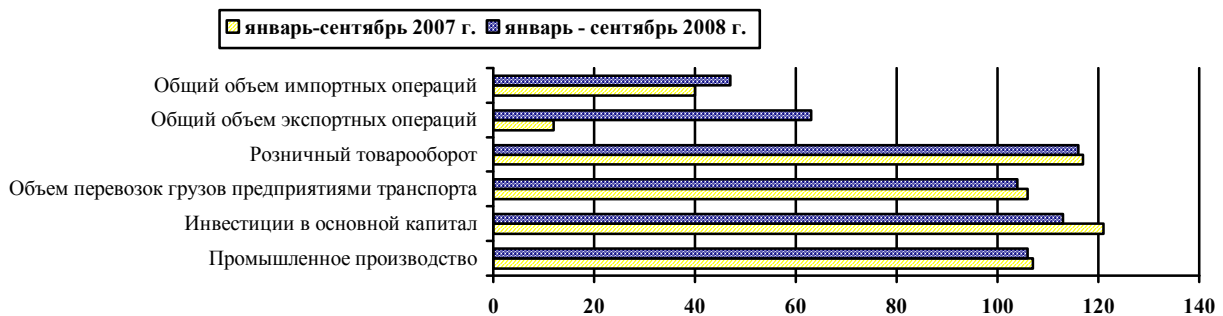


Рис. 1. Динамика макроэкономических показателей в среднем по СНГ (% к соответствующему периоду прошлого года)

Прирост ВВП наблюдался во всех государствах – участниках СНГ. Самые высокие темпы прироста ВВП имел Азербайджан (15 %). В Армении ВВП вырос на 10,3 %, Беларуси – на 10,7 %, Казахстане – на 3,2 %, Кыргызстане – 6,6 %, Молдове – на 5,4 % (первое полугодие), России – на 7,3 %, Таджикистане – на 7,2 %, Узбекистане – на 9,4 %, Украине – на 6,9 %.

Экономический рост в государствах – участниках СНГ обусловлен положительной динамикой развития его основных составляющих: промышленности, торговли, транспорта, услуг и др.

В 2006 году по сравнению с 2005 годом в государствах Содружества возрос уровень ВВП в расчете на душу населения. По экспертным оценкам, наибольший объем ВВП на

душу населения сохранился в России и Казахстане; наименьший – в Таджикистане и Кыргызстане.

Промышленное производство в 2006 году по сравнению с прошлым годом возросло в государствах Содружества в среднем на 5,2% (в 2005 году – на 5%). Наиболее высокие темпы роста наблюдались в промышленности Азербайджана (136,6%) и Беларуси (111,3%). Снизилось производство промышленной продукции в Армении на 0,9%, Кыргызстане – на 10,2%, Молдове – на 6,9%. В декабре объем продукции промышленности в среднем по государствам Содружества по отношению к ноябрю возрос на 4% (в декабре прошлого года – на 5,2%). Прирост производства за месяц в Армении и России составил 4,9%; в Казахстане – 5,8%, Кыргызстане – 8,4%, Таджикистане – 4,5%; в Азербайджане и Беларуси – снизился (на 3,2 и 4,4% соответственно).

Опережающими темпами по сравнению с промышленностью в целом развивались предприятия по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых в Азербайджане (прирост – 45% по отношению к 2005 году); топливной промышленности в Беларуси (23%); производства прочих неметаллических минеральных продуктов в Армении и Молдове (10%), Казахстане (18%), России (11%), Украине (13%); производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака в Кыргызстане (8%), Украине (10%); текстильного и швейного производства в Кыргызстане (19%); цветной металлургии и промышленности строительных материалов в Таджикистане (9 и 23% соответственно); металлургического производства и производства готовых металлических изделий в Армении (6%), России и Украине (9%).

Снизилась объемы металлургического производства и производства готовых металлургических изделий в Кыргызстане на 36%; производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака в Молдове – на 19%; производство в легкой промышленности в Таджикистане – на 4,5%; текстильное и швейное производство в Украине сократилось на 5%.

За 2001 – 2006 годы промышленное производство в среднем по Содружеству увеличилось почти в 1,5 раза. Выше, чем в среднем по государствам СНГ, возросло производство в Азербайджане (в 2,2 раза), в Беларуси, Казахстане и Украине (рост в 1,7 раза), Таджикистане (в 1,8 раза). В Кыргызстане в результате снижения промышленного производства в 2002 году (на 11%), в 2005 году (на 12%), в 2006 году (на 10%) произошло снижение производства в промышленности за истекшие шесть лет по сравнению с 2000 годом на 9%.

Производство автомобильного бензина в 2006 году в Азербайджане составила 1 млн. т (на 15% больше, чем в 2005 году), Беларуси – 3,5 (на 5%), России – 34,4 млн. т (на 7%); дизельного топлива в Беларуси – 6,6 млн. т (на 3%), Казахстане – 3,9 (на 5%), России – 64,2 млн. т (на 7%); топочного мазута в Беларуси – 6,3 млн. т (на 0,2%), России – 59,3 млн. т (на 4%). Снизился выпуск автомобильного бензина в Казахстане на 0,4%, Украине – на 15%, дизельного топлива в Азербайджане – на 0,3%, Украине – на 19%, топочного мазута в Азербайджане – на 8%, Казахстане – на 6%, Украине – на 35%.

В истекшем году электроэнергии в Азербайджане произведено 23,9 млрд. кВт/ч (на 6% больше, чем в прошлом году), Беларуси – 31,8 (на 3%), Казахстане – 71,7 (на 6%), России – 991 (на 4%), Украине – 192 млрд. кВт/ч (на 4%). Меньше выработано электроэнергии в Армении на 6%, Кыргызстане и Молдове на 4%, Таджикистане – на 0,3%.

Развитие процессов глобализации и интеграции в мировую экономику способствует усилению влияния мировых тенденций на экономику государств – участников СНГ. Нестабильность на мировых финансовых рынках сказывается на финансовой и общеэкономической ситуациях. Это проявляется в нарастании проблем с ликвидностью, нехваткой кредитных ресурсов и повышением ставок рефинансирования, что приводит к замедлению темпов экономического роста, снижению доли долгосрочного кредитования, увеличению просроченной задолженности по ссудам банков. Правительства ряда государств – участников СНГ вынуждены принимать меры по поддержанию национальных финансовых систем и реального сектора путем предоставления кредитов и других видов

государственной помощи проблемным кредитным организациям и предприятиям, увеличения государственного участия в экономике, введения ограничений на экспорт отдельных видов продовольствия, оптимизации государственных расходов и др.

Промышленное производство в январе–сентябре 2008 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года возросло в среднем по Содружеству на 6%. Наиболее высокие темпы роста наблюдались в промышленности Азербайджана (112%), Беларуси (113,1%) и Узбекистана (112,4%). В Азербайджане высокие темпы роста промышленного производства связаны с увеличением добычи нефти и газа, в Беларуси наблюдалось увеличение производства продукции топливной промышленности, машиностроения и металлообработки. В России и Украине основной прирост промышленного производства обеспечили обрабатывающие производства. В Кыргызстане наиболее интенсивно развивалось металлургическое производство и производство готовых металлургических изделий, Армении и Молдове – производство пищевых продуктов (включая напитки) и табака.

Снижения промышленного производства наблюдалось в Таджикистане на 2,5%, что в основном связано с неблагоприятными погодными условиями и природными бедствиями, наблюдавшимися в 2008 году.

В январе–сентябре 2008 года по сравнению с январем–сентябрем 2007 года на предприятиях по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых наблюдался прирост объема производства (в постоянных ценах) в Азербайджане на 12,1%, Казахстане – на 5,5%, России – на 0,1% и Украине – на 2,4%. Производство продукции в топливной промышленности Беларуси возросло на 11,8%.

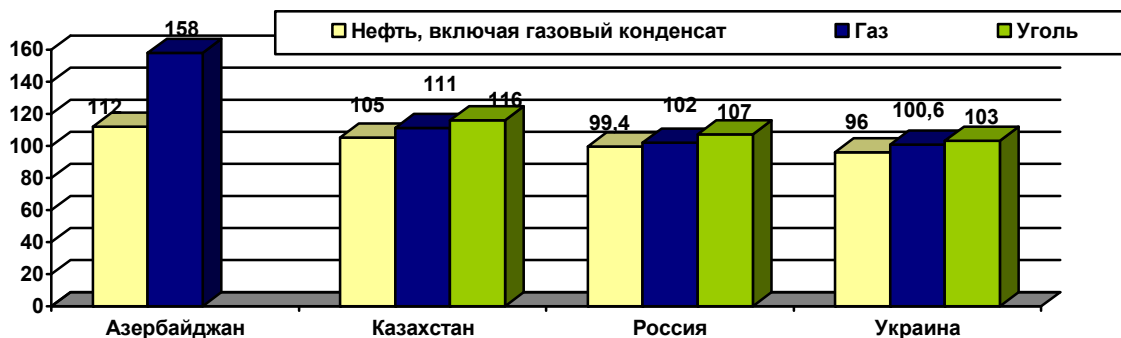


Рис. 2 Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых в ряде государств – участников СНГ в январе–сентябре 2008 года

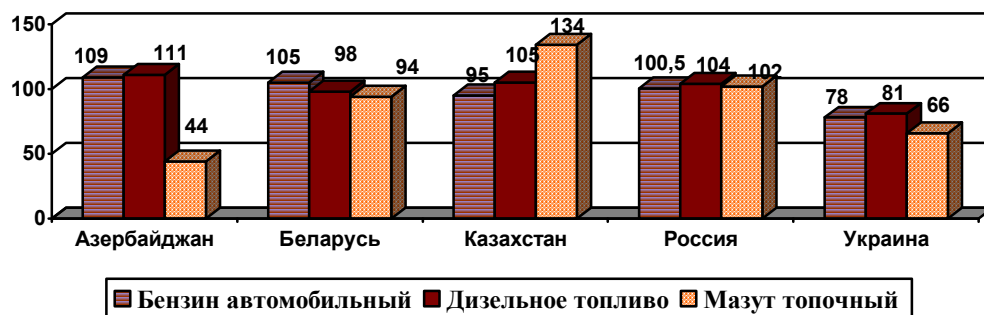


Рис. 3. Производство нефтепродуктов в ряде государств – участников СНГ в январе–сентябре 2008 года

Динамика производства нефтепродуктов в государствах – участниках СНГ характеризовалась разнонаправленными тенденциями. Следует отметить существенный спад в производстве основных нефтепродуктов в Украине.

Рост производства электроэнергии наблюдался в большинстве государств – участников СНГ. Сокращение ее выработки по сравнению с январем–сентябрем 2007 года наблюдалось в Азербайджане, Кыргызстане и

Готового проката черных металлов в 2006 году в Беларуси выработано 2 млн. т (на 11% больше, чем в прошлом году), России – 58,2 млн. т (на 6%). Сократился выпуск готового проката в Казахстане – на 3%, Украине – на 1%. Производство стальных труб составило в Беларуси 130 тыс. т (прирост по сравнению с 2005 годом – 23%), Казахстане – 58,6 тыс. т (61%), России – 7,9 млн. т (18%), Украине – 2,8 млн. т (15%).

Объемы производства в 2008г. на предприятиях по добыче металлических руд (в постоянных ценах) в Казахстане, России и Украине возросли на 4–6 %. Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий (в постоянных ценах) в Казахстане и России повысилось на 2 %, Кыргызстане – на 25,5 %, Украине – практически не изменилось. В черной металлургии Беларуси прирост объема производства составил 6,7 %.

Превышен уровень, достигнутый в январе–сентябре 2007 года, по производству готового проката черных металлов в Беларуси на 8 %, России – на 5 %; стальных труб – в Азербайджане – на 28 %, Беларуси – на 9 %, Казахстане – на 19 %. Вместе с тем сократился выпуск готового проката в Казахстане (на 9 %), Украине (на 6 %), стальных труб – в России (на 6 %) и Украине (на 5 %).

Производство грузовых автомобилей в 2006 году составило в Беларуси 23,2 тыс. шт. (на 4% больше, чем в 2005 году), России – 245 тыс. шт. (на 19%), тракторов – в Беларуси – 49,2 тыс. шт. (на 18%), России – 11 тыс. шт. (на 27%), легковых автомобилей – в России – 1,2 млн. шт. (на 10%), Украине – 267 тыс. шт. (на 39%). Сократилось производство в Украине грузовых автомобилей на 10%, тракторов – на 33%. Увеличился выпуск электродвигателей переменного тока в Беларуси на 17%, России – на 22%; снизился в Украине – на 23%.

Серной кислоты в Беларуси выработано на 3% больше, Казахстане – на 0,8%; синтетических смол и пластических масс – в Беларуси – на 8%, России – на 7%, Украине – на 15%; шин в Беларуси – на 17%. Сократился выпуск минеральных удобрений в Беларуси на 4%, России и Украине – на 3%; серной кислоты в России – на 2%, Украине – на 7%; химических волокон и нитей в Беларуси и России – на 4%, Украине – на 11%, шин – в России – на 2%, Украине – на 6%.

Объем продукции сельского хозяйства в 2006 году по сравнению с предыдущим годом в среднем по государствам Содружества увеличился, как и в 2005 году – на 3%.

По сравнению с 2000 годом объем сельскохозяйственного производства в среднем по государствам Содружества возрос на 26%. Наибольший его прирост отмечался в Азербайджане (42%), Армении (55%), Беларуси (33%), Грузии (37%) и Казахстане (41%).

В 2008г. объем производства машин и оборудования (в постоянных ценах) в России и Украине повысился на 9 и 14 % соответственно; в машиностроении Беларуси – на 20 %.

Стабильный рост производства основных видов продукции машиностроения был достигнут в результате увеличения платежеспособного спроса предприятий транспорта, сельского хозяйства и строительства. В январе–сентябре 2008 года выпуск грузовых автомобилей в Беларуси составил 20,7 тыс. штук, что на 9 % больше, чем в январе–сентябре 2007 года, России – 215 тыс. штук (на 5 %), Украине – 9,9 тыс. штук (на 30 %), тракторов в Беларуси – 51,8 тыс. штук (прирост – 19 %), России – 15 тыс. штук (56 %), Украине – 5,6 тыс. штук (56 %). В России и Украине заметно увеличилось производство легковых автомобилей – на 20 % (выпущено 1,1 млн штук) и 32 % (343 тыс. штук) соответственно. В Украине существенный рост производства тракторов и легковых автомобилей связан с возрастанием спроса, а грузовых автомобилей – с вводом в действие новых мощностей. В России рост выпуска тракторов был обусловлен значительным увеличением поставок комплектующих изделий для их сборки.

В химическом производстве наблюдалось увеличение объема продукции (в постоянных ценах) в Беларуси на 11 %, Казахстане – на 12 %, России – на 2 %; а в Украине он снизился на 0,5 %.

Объем инвестиций в основной капитал в январе–сентябре 2008 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года в среднем по государствам – участникам СНГ увеличился на 13 % (в январе–сентябре 2007 года – на 21 %).

По итогам 9 месяцев 2008 года самый высокий прирост инвестиций в основной капитал имели Таджикистан, Азербайджан и Беларусь – 77,5; 38,0 и 23,2 % соответственно. В Армении рост инвестиций в основной капитал составил 12,1 %, в Казахстане – 8,2 %, в Молдове – 9 %, в Узбекистане – 22,4 %, в Украине – 8,2 %. В Кыргызстане наблюдалось снижение инвестиций на 2,2 %. Высокие темпы роста инвестиций в основной капитал Таджикистана обусловлен значительным вливанием средств иностранных инвесторов в строительство электростанций.

Наибольший объем инвестиций в основной капитал финансируется из бюджета Азербайджана (41,7 %), Беларуси (25,3 %), Казахстана (18,5 %) и Таджикистана (18,9 %); наименьший – Украины и Армении (5,8 и 7,1 % соответственно).

В большинстве государств – участников СНГ основным источником инвестиций в основной капитал остаются собственные средства предприятий и организаций. Их доля в общем объеме вложений в Казахстане Беларуси составляла 41,1 %, Казахстане – 38,7 %, Молдове – 51,2 %, России – 44,3 % (первое полугодие), Украине (первое полугодие) – 60,5 %.

В Азербайджане, Казахстане, Кыргызстане, Молдове и Таджикистане большая часть капиталовложений осуществлялась за счет средств иностранных инвесторов (19,1–70,3 %). В Армении, Беларуси, России и Украине их доля не превышала 5,3 %.

В Армении 73,4 % инвестиций осуществлялось за счет средств населения.

В январе–сентябре 2008 года отмечено замедление темпов роста жилищного строительства по сравнению с высокими итогами, достигнутыми в 2007 году.

С начала года в государствах – участниках СНГ отмечается рост объемов грузоперевозок. В январе–сентябре 2008 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года перевозки грузов предприятиями транспорта (без трубопроводов) в среднем по государствам – участникам СНГ выросли на 4 % (в январе–сентябре 2007 года – на 6 %), грузооборот увеличился на 6 % (на 7 %).

В январе–сентябре 2008 года на железнодорожном транспорте в среднем по государствам – участникам СНГ погружено грузов на 3 % больше, чем за тот же период прошлого года (в январе–сентябре 2007 года – на 4 %).

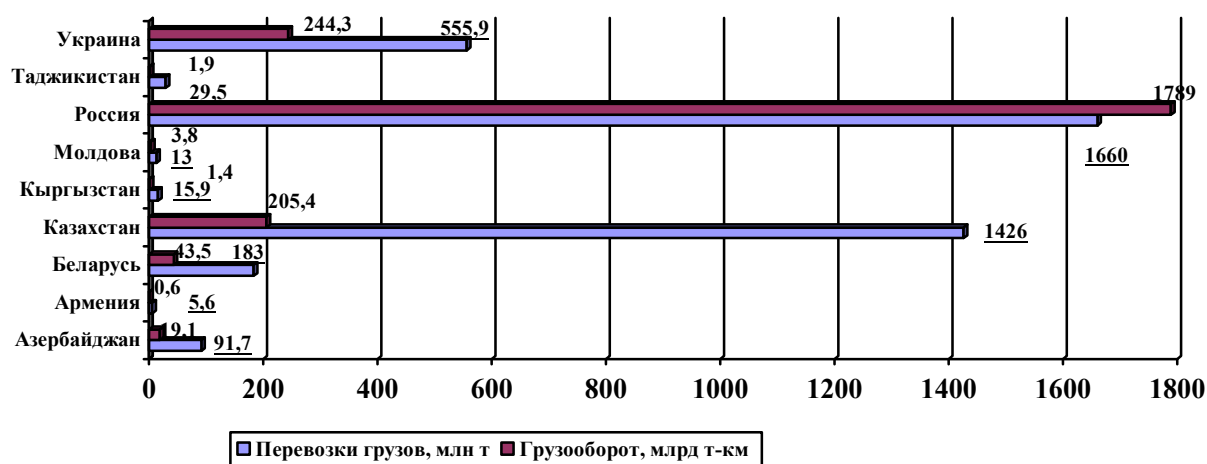


Рис. 4. Перевозки грузов и грузооборот предприятий транспорта в январе–сентябре 2008 года(без трубопроводов)

Общий объем перевозок грузов железнодорожным транспортом (с учетом транзита и ввоза грузов из государств – участников СНГ) в январе–сентябре 2008 года в Беларуси и Молдове составил 108,7 и 9,1 млн.т. соответственно и увеличился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 6 %, Казахстане – 204 млн.т. (на 7 %), России – 1 млрд т (на 2 %), Украине – 399,2 млн.т. (на 5 %). В Азербайджане перевезено 20,8 млн.т. грузов, что на 1 % меньше, чем в январе–сентябре 2007 года, Армении – 2 млн.т. (на 11 % меньше). В Таджикистане объемы железнодорожных перевозок практически не изменились и составили 10,7 млн.т..

В январе–сентябре 2008 года автопредприятиями и предпринимателями – физическими лицами, занимающимися коммерческими перевозками, в Азербайджане перевезено 62,4 млн.т. грузов (на 7 % больше, чем в январе–сентябре 2007 года), Беларуси – 70,4 (на 8 %), Кыргызстане – 14,4 (на 19 %), Таджикистане – 18,8 (на 23 %), Украине – 141,2 млн.т. (на 15 %); в Армении – 3,6 млн.т. и на 15 % меньше. С учетом коммерческих перевозок грузовыми автомобилями нетранспортных предприятий в Казахстане перевезено 1,2 млрд т грузов (рост на 2 %), Молдове – 3,7 млн.т. грузов (на 7 %). Предприятиями автомобильного транспорта России перевезено 498,4 млн.т. грузов (на 5 % больше).

Морским флотом Азербайджана в январе–сентябре перевезено 8,5 млн.т. грузов, что на 13 % больше, чем за соответствующий период 2007 года, Казахстана – 1,2 млн.т. и в 1,5 раза (в связи с тем, что судами Казморфлота проводилась доставка камня для строительства объектов по добыче нефти в Каспийском море), России – 26,4 млн.т. грузов и на 29 % (из-за значительного увеличения количества грузов, предъявленных к перевозке в Дальневосточном бассейне); Украины – 6,4 млн.т. и на 10 % меньше.

Перевозки грузов речными и озерными судами Беларуси составили 3,8 млн.т. (119 % к январю–сентябрю 2007 года), Кыргызстана – 24,6 тыс. т (128 %); Казахстана – 0,9 млн.т. (91 %), Молдовы – 123,8 тыс. т (93 %), России – 122,5 млн.т. (99 %), Украины – 9 млн.т. (82 %).

Воздушным транспортом Армении в январе–сентябре 2008 года доставлено 8,1 тыс. т грузов и почты, что на 11 % больше по сравнению с соответствующим периодом 2007 года, Кыргызстана – 0,6 тыс. т и в 2 раза, России – 596 тыс. т и на 18 %, Таджикистана – 2 тыс. т и на 9 %, Украины – 80 тыс. т и на 8 % больше; Азербайджана – 28,9 тыс. т и на 25 % меньше, Беларуси – 12,5 тыс. т и на 18 %, Казахстана – 17,1 тыс. т и на 3 %, Молдовы – 0,6 тыс. т и на 15 % меньше.

Перекачка газа и нефтепродуктов магистральными трубопроводами в январе–сентябре текущего года по сравнению с тем же периодом 2007 года в среднем по государствам – участникам СНГ возросла на 6 %, нефти – сократилась на 2 %.

По магистральным трубопроводам Азербайджана в январе–сентябре 2008 года перекачано 8 млн.т. газа (162 % к январю–сентябрю прошлого года) и 34,7 млн.т. нефти (119,8 %); Армении – 1,1 млн.т. газа (111,7 %); Беларуси – 43,6 млн.т. газа (106,1 %), 64,1 млн.т. нефти (94,8 %) и 7,1 млн.т. нефтепродуктов (96,9 %); Казахстана – 90,3 млн.т. газа (101 %) и 56,7 млн.т. нефти (104,3 %); Кыргызстана – 0,4 млн.т. газа (101,1 %); России – 433 млн.т. газа (105,8 %), 342,2 млн.т. нефти (99 %) и 23,4 млн.т. нефтепродуктов (109,2 %); Украины – 108 млн.т. газа (111,3 %), 30,7 млн.т. нефти (77,1 %) и 2 млн.т. аммиака (109,2 %).

За 9 месяцев 2008 года предприятиями транспорта (кроме городского электрического и легкового таксомоторного) по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года в среднем по государствам – участникам СНГ перевезено пассажиров на 2 % больше (за 9 месяцев 2007 года наблюдалось сокращение на 1 %), пассажирооборот увеличился на 5 % против 3 % в январе – сентябре 2007 года.

Внешнеторговый оборот в 2006 году вырос во всех государствах – участниках СНГ. Более высокими темпами, чем в среднем по государствам Содружества, росли общие объемы внешней торговли в Кыргызстане (рост 41,7%), Таджикистане (39,4%), Грузии (39,3%), Казахстане (37,0%) и Азербайджане (36,0%).

В Азербайджане, Казахстане и Таджикистане экспорт наращивался более высокими темпами, чем импорт, в Беларуси, Грузии, Кыргызстане и России наблюдалась обратная картина – импорт рос быстрее, чем экспорт.

Улучшение условий торговли в 2006 году привело к увеличению сальдо торгового баланса до 164,1 млрд. долл. против 146,3 млрд. долл. в 2005 году.

Внешнеторговый оборот государств – участников СНГ за 9 месяцев 2008 года возрос относительно аналогичного периода прошлого года в среднем на 56 % и составил 902,7 млрд долл., в том числе экспорт – 551,9 млрд долл. (рост на 63 %), а импорт – 350,7 млрд долл. (рост на 47 %). Сальдо торгового баланса сложилось положительным в размере 201,2 млрд долл. против 101,1 млрд долл. в январе–сентябре 2007 года.

По сравнению с сопоставимым периодом прошлого года во всех государствах – участниках СНГ возрос общий объем экспортных операций, и темпы его прироста колебались от 0,4 % (в Армении) до 800 % (в Азербайджане).

В Азербайджане, Беларуси, Казахстане и России высокие темпы роста стоимостного объема экспорта связаны с увеличением стоимости сырой нефти и продуктов ее переработки, в Украине – черных металлов.

Импорт товаров возрос также во всех государствах – участниках СНГ. Наиболее высокие темпы прироста наблюдались в Украине (на 60 %), Беларуси (на 55 %), Кыргызстане (на 52 %), России (на 48 %) из-за роста стоимостного объема сырой нефти, продуктов ее переработки, природного газа и машин, оборудования и транспортных средств. В среднем по государствам – участникам СНГ, по оценке, 81 % прироста внешнеторгового оборота был получен за счет роста цен и 19 % физического объема. В январе–сентябре темпы роста общего объема экспорта государств – участников СНГ опережали темпы роста общего объема импорта, что повлияло на увеличение положительного сальдо торгового баланса в целом по государствам – участникам СНГ. Положительное сальдо торгового баланса сложилось в Азербайджане, Казахстане и России. На эти государства в январе–сентябре текущего года приходилось 78 % общего объема внешнеторговых операций государств – участников СНГ (в январе–сентябре 2007 года – 77 %).

Таблица 1

Внешняя торговля Украины товарами со странами СНГ в 2008 году

	Экспорт		Импорт		Сальдо
	тыс.дол. США	у % до 2007	тыс.дол. США	в % к 2007	
Всего	67002502,8	135,9	85534445,7	141,1	-18531942,9
Страны СНГ	23819222,7	128,0	33569461,8	131,3	-9750239,1
Азербайджан	910572,5	144,3	75694,2	243,4	834878,3
Беларусь	2105593,6	134,8	2809645,7	194,4	-704052,1
Армения	263681,5	122,6	25456,2	71,1	238225,3
Грузия	655988,4	124,3	191582,6	191,3	464405,8
Казахстан	1832582,7	127,8	3118852,3	184,9	-1286269,6
Киргизстан	83650,1	117,1	9119,7	144,1	74530,4
Молдова	1178142,0	129,3	169569,7	100,8	1008572,3
Российская Федерация	15739123,5	124,2	19414249,7	115,3	-3675126,2
Таджикистан	77673,6	151,8	5355,6	123,0	72317,9
Туркменистан	376943,9	191,7	5631673,5	119,6	-5254729,6
Узбекистан	595271,0	171,6	2118262,6	388,0	-1522991,6

В других государствах – участниках СНГ наблюдалось отрицательное сальдо торгового баланса.

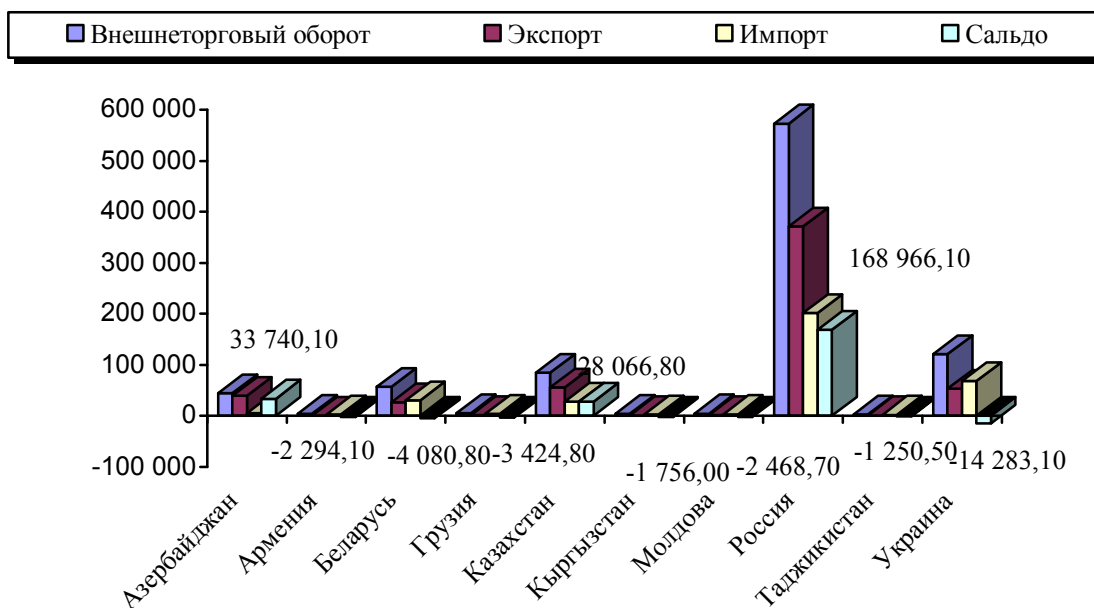


Рис. 5. Торговые операции государств – участников СНГ в январе–сентябре 2008 года

Объем взаимного товарооборота государств – участников СНГ в 2006 году по сравнению с 2005 годом вырос на 24,9% и достиг 147071,0 млн. долл. Взаимная торговля государств Содружества в 2006 году развивалась более интенсивно, чем в предшествующем году. Если в 2005 году по сравнению с 2004 годом темп прироста взаимного экспорта в среднем по Содружеству составлял 11%, то в 2006 году по сравнению с 2005 годом – 25,7%, темп прироста импорта – 10 и 24,2% соответственно. Эта тенденция прослеживалась почти во всех государствах Содружества, кроме Армении и Грузии, что вызвано в основном сокращением физического объема экспорта и импорта в торговле с государствами Содружества.

Темпы роста торговли со странами дальнего зарубежья опережали на 4,6% (в 2005 году – на 24%) этот показатель с государствами – участниками СНГ, что вызвано в основном более интенсивным ростом торговых операций в ряде государств – участников СНГ с другими странами мира, чем с государствами Содружества. Так, например, торговые операции Республики Таджикистан со странами дальнего зарубежья возросли на 53,4%, а с государствами Содружества – на 23,4%, Грузии – на 47,3 и 28,2% соответственно, Республики Молдова – на 19,4, а с государствами – участниками СНГ – снизились на 0,8%.

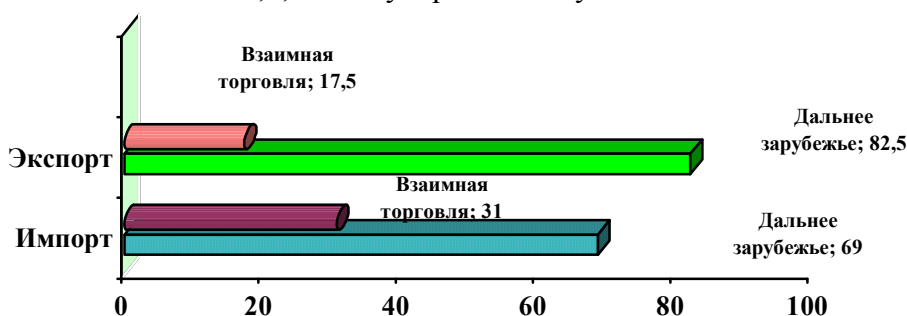


Рис 6. Доля взаимной торговли СНГ и их торговли со странами дальнего зарубежья в 2006 году (в %)

Сальдо торгового баланса сложилось отрицательным – 3740,0 млн. долл., в 2005 году также отрицательное – 3701,1 млн. долл. Во взаимной торговле отрицательное сальдо торгового баланса сохранилось в государствах – участниках СНГ, кроме России, в которой

положительный торговый баланс с государствами Содружества составил 19936,9 млн. долл., что на 46% больше, чем в 2005 году, при этом во всех государствах Содружества оно возросло.

Доля взаимной торговли составила 22,4% общего объема внешнеторговых операций, в том числе доля взаимного экспорта – 17,5% общего объема экспорта (в 2005 году – 17,4%), доля взаимного импорта – 30,7% общего объема импорта (в 2005 году – 33,3%).

Удельный вес Украины в общем объеме взаимной торговли составил 22,3% (в 2005 году – 23,6%), в том числе взаимного экспорта – 17,7% (18,8%), в общем объеме взаимного импорта – 26,8% (28%). В 2006 году Украина увеличила экспортные поставки в государства – участники СНГ хлебных злаков на 15%, черных металлов – на 19%, электроэнергии – на 13%; уменьшила поставку каменного угля на 39%, дизельного топлива – на 7%, бензина автомобильного – на 48%, мазута – на 56%.

Доля государств – участников СНГ в общем объеме импорта Украины угля каменного составляла 96,2%, нефти сырой, мазута, природного газа и электроэнергии – по 100%, дизельного топлива – 96,2%. Было закуплено больше, чем в 2005 году, бензина автомобильного на 42%, дизельного топлива – на 121%, угля каменного – на 30%, черных металлов – на 46%. Уменьшились закупки нефти сырой на 27%, природного газа – на 17%, электроэнергии – на 62%.

Основными торговыми партнерами Украины среди государств Содружества были Беларусь, Казахстан, Россия и Туркменистан.

За 9 месяцев 2008 года доля взаимной торговли в общем объеме экспортно-импортных операций государств – участников СНГ составляла 22 % (в том же периоде прошлого года – 24 %). По сравнению с январем–сентябрем 2007 года доля взаимной торговли возросла только в Беларуси и Кыргызстане. Объем взаимной торговли за 9 месяцев 2008 года составил 198,1 млрд долл., что выше уровня аналогичного периода прошлого года на 45 %. При этом экспорт увеличился на 49 % и составил 98,6 млрд долл., импорт – на 42 % и составил 99,5 млрд долл.

Взаимный экспорт увеличился в государствах – участниках СНГ. Наибольший рост наблюдался в Казахстане (на 59 %), Азербайджане (на 57 %), России (на 52 %) и Беларуси (на 48 %). Взаимный импорт возрос также во всех государствах – участниках СНГ. Наибольший рост наблюдался в Беларуси (на 62 %), Кыргызстане (на 56 %) и Украине (на 49 %).

В январе–сентябре 2008 года дефицит торгового баланса во взаимной торговле сохранялся в государствах, кроме России.

Как и ранее, в экспорте ряда государств – участников СНГ основными оставались топливно-энергетические товары, металлы и изделия из них, машины, оборудование и транспортные средства.

Объем торговых операций со странами дальнего зарубежья за 9 месяцев 2008 года составил 704,6 млрд долл. При этом объем экспортных поставок увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 57 % и составил 453,3 млрд долл., объем импортных поставок увеличился на 49 % и составил 251,2 млрд долл. Сальдо торгового баланса сложилось положительное в размере 202,1 млрд долл.

Увеличение экспорта и импорта произошло в государствах – участниках СНГ. Положительное сальдо торгового баланса со странами дальнего зарубежья сложилось в Азербайджане, Беларуси, Казахстане и России.

Определенное влияние на развитие экспорта государств – участников СНГ в страны дальнего зарубежья оказывают цены, складывающиеся на мировых рынках на сырьевые товары (в большей степени топливно-энергетические). Мировые цены на нефть марки Юралс в сентябре составляли 709 долл. за тонну (97 долл. за баррель, равный 159 л), что на 32 % выше уровня цен сентября 2007 года, цены на бензин (Нафта) – 843 долл. за тонну, или на 22 % выше, цены на дизельное топливо – 943 долл., или на 33 %, цены на природный газ – 517 долл., или на 84 % выше.

За 9 месяцев 2008 года Азербайджан экспортировал в страны дальнего зарубежья в 13,7 раза больше, чем за аналогичный период 2007 года нефти сырой (рост экспорта в Италию), Беларусь увеличила экспорт сырой нефти в 2,35 раза.

По сравнению с январем–сентябром 2007 года импорт отдельных товаров из стран дальнего зарубежья возрос:

в Азербайджане – растительного масла на 94 %, цемента и портландцемента – в 3,3 раза, продуктов переработки нефти – на 16 %, минеральных или химических удобрений – на 31 %, черных металлов – в 2,2 раза, машин, оборудования и транспортных средств – на 46 %;

Беларуси – мяса и пищевых субпродуктов – в 3 раза, свежей и свежемороженой рыбы – на 17 %, злаков – на 17 %, цемента и портландцемента – на 63 %, продуктов переработки нефти – на 30 %, медикаментов – на 11 %, минеральных или химических удобрений – на 20 %, трикотажной и текстильной одежды и принадлежностей к ней – на 47 %, кожаной обуви – на 47 %, машин, оборудования и транспортных средств (по стоимости) – на 36 %;

Казахстане – свежей и свежемороженой рыбы – на 62 %, чая – на 9 %, сахара-сырца – на 80 %, продуктов переработки нефти – на 9 %, трикотажной и текстильной одежды и принадлежностей к ней – на 55 %, кожаной обуви – в 2,9 раза, труб из черных металлов – в 2,1 раза, машин, оборудования и транспортных средств (по стоимости) – на 2 %;

Кыргызстане – мяса и пищевых субпродуктов – на 80 %, чая – на 18 %, злаков – на 15 %, белого сахара – на 77 %, цемента и портландцемента – на 38 %, продуктов переработки нефти – на 15 %, медикаментов – на 32 %, хлопчатобумажных тканей – на 68 %, черных металлов (кроме чугуна и ферросплавов) – в 2,1 раза, машин, оборудования и транспортных средств (по стоимости) – в 2,9 раза;

Молдове – мяса и пищевых субпродуктов – в 2,2 раза, свежей и свежемороженой рыбы – на 38 %, муки – на 67 %, цемента и портландцемента – в 3,7 раза, автомобильного бензина – на 2 %, газойлей (дизельного топлива) – на 37 %, трикотажной и текстильной одежды и принадлежностей к ней (по стоимости) – на 43 %, машин, кожаной обуви – на 42 %, оборудования и транспортных средств (по стоимости) – на 70 %;

России – свежего и свежемороженого мяса – на 26 %, свежей и мороженой рыбы – на 13 %, сливочного масла – на 10 %, кофе – на 9 %, сигар и сигарет – на 65 %, продуктов переработки нефти – на 28 %, медикаментов – на 16 %, химических средств защиты растений – на 38 %, хлопчатобумажных тканей – на 25 %, трикотажной и текстильной одежды и принадлежностей к ней – на 55 %, кожаной обуви – на 33 %, оборудования и транспортных средств (по стоимости) – на 58 %.

В Таджикистане возросли импортные закупки в странах дальнего зарубежья муки в 4,5 раза, продуктов переработки нефти – на 44 %.

В мировой экономике наблюдаются беспрецедентные всплески цен на продовольствие, голодные бунты и социальная напряжённость, – всё это свидетельствует о том, что продовольствие вновь становится источником нестабильности. Глобальное потепление и снижение запасов природных ресурсов делают данную проблему ещё острее.

Но решение данной проблемы заключается не только в определении стран, способных обеспечить продуктами питания остальной мир. Становится всё более необходимым, чтобы все страны нашли средства, как прокормить себя самим. Это означает, что сельское хозяйство должно стать международным приоритетом с целью помочь беднейшим странам мира обеспечить безопасность и независимость своих продовольственных ресурсов.

После принятия в 2001 г. программы «всё, кроме оружия» все товары из бедных стран, за исключением вооружения и боеприпасов, могут поступать на единый рынок ЕС на беспощинной основе. Это привело к тому, что ЕС стал важнейшим рынком для продовольственных товаров, производимых бедными странами.

Европейским странам целесообразно уделить основное внимание стимулированию развития сельского хозяйства на местах. Лишь подобным образом можно добиться повышения мировой продовольственной безопасности и снизить уровень бедности. Это также сделает возможным использование сегодняшних высоких цен на сельскохозяйственную продукцию во благо фермеров бедных стран. Это крайне необходимо, поскольку по оценкам МБРР развитие фермерских хозяйств помогает избавиться от бедности вдвое быстрее, чем развитие любого другого сектора экономики. Вообще, сельское хозяйство остаётся важнейшим производственным сектором в беднейших странах мира; 65% работающего населения бедных стран занято в данной отрасли; в среднем, сельское хозяйство бедных стран обеспечивает около 25% ВВП.

Но за последние 20 лет поддержка развития сельского хозяйства снизилась. Лишь 4% государственной помощи для экономического развития направляется на сельское хозяйство.

Дальнейшая либерализация торговли в сельскохозяйственной отрасли не поможет обеспечить продовольственную безопасность. Вследствие изменчивости ситуации на сельскохозяйственных рынках необходимо разработать законодательство, которое смягчило бы воздействие непостоянности продовольственных цен на экономику бедных стран. Это не означает, что необходимо взять на вооружение политику протекционизма, а лишь то, что время от времени необходимо учитывать специфические факторы, влияющие на международную торговлю в сельскохозяйственной отрасли, такие как погода, изменение цен или положение в сфере здравоохранения.

А вот объединение иностранного опыта и местного знания географии, а также экологических и экономических норм с целью снижения рисков и совместного управления ресурсами и экономическими проектами с гораздо большей вероятностью поможет бедным странам достичь продовольственной независимости. Именно данный подход менее чем за 20 лет помог послевоенной Европе достичь продовольственной независимости. Такие страны, как Индия и Вьетнам, защищавшие развитие своего сельского хозяйства от угроз, создаваемых международными рынками, добились значительного повышения уровня производства продовольственных товаров.

Также, давно пора сделать сельское хозяйство приоритетом для обеспечения экономического роста с человеческим лицом. По прогнозам экспертов к 2010 году из-за перерасхода воды начнут отказывать главные водоносные слои на севере Китая, севере и северо-западе Индии, в Западной и Северной Африке. Если же говорить о России и других странах СНГ, то и они не застрахована от продовольственного кризиса.

Из-за всемирного продовольственного кризиса затраты России на импорт составляют уже 35 млрд. долларов в год, причем его рост существенно опережает рост ВВП страны. Рекомендуемые международной доктриной продовольственной безопасности уровни продовольственной независимости (самообеспеченности) по мясу у нас составляют 80%, рыбе - 55%, овощам и фруктам - 77%, но эти показатели в РФ и других странах СНГ в отличие от западных стран намного ниже.

Мировой финансовый кризис негативно сказывается на финансовой ситуации в государствах – участниках СНГ. Наблюдается заметное ухудшение функционирования финансовых и фондовых рынков; в ряде государств – отток иностранного капитала. Повсеместно нарастают проблемы с ликвидностью, отмечаются нехватка кредитных ресурсов и ужесточение условий для внешних заимствований, колебания валютных курсов, сокращение объемов международных резервов. В ряде государств снизилась доля долгосрочного кредитования и увеличилась просроченная задолженность по ссудам банков.

В некоторых государствах (особенно в Казахстане, России и Украине) значительные финансовые риски связаны с крупными внешними заимствованиями коммерческих банков и предприятий. Возникновение проблем с ликвидностью и нехватка кредитных ресурсов вынудило ряд государств повысить ставки по кредитам и ужесточить условия кредитования.

В январе–сентябре 2008 года в государствах – участниках СНГ сохранялись высокие темпы роста основных макроэкономических показателей. В среднем по Содружеству по сравнению с аналогичным периодом прошлого года валовой внутренний продукт увеличился на 7 % (против 8 % в январе–сентябре 2007 года), производство промышленной продукции – на 6 % (на 7 %), инвестиции в основной капитал – на 13 % (на 21 %), перевозки грузов – на 4 % (на 6%), розничный товарооборот – на 16 % (на 17 %). Рост этих показателей отмечался практически во всех государствах – участниках СНГ.

Проанализировав ситуацию, следует отметить, что во всех государствах отмечался рост внешнеторгового оборота, при этом прирост экспорта опережал прирост импорта. Внешнеторговый оборот вырос на 56 % и достиг 902,7 млрд. долл., в том числе экспорт возрос на 63 % и составил 551,9 млрд. долл., а импорт – на 47 % и составил 350,7 млрд. долл. Высокими темпами увеличивалась взаимная торговля (рост на 47 %), однако ее доля в общем объеме экспортно-импортных операций государств – участников СНГ снизилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Инвестиции в основной капитал продолжали расти высокими темпами, но в большинстве государств они замедлились по сравнению с январем – сентябрем 2007 года.

Развитие процессов глобализации и интеграции в мировую экономику способствовало усилению мировых тенденций на экономику государств – участников СНГ. Нестабильность на мировых финансовых рынках начинает сказываться на финансовой и общеэкономической ситуациях в государствах – участниках СНГ. Это проявлялось в нарастании проблем с ликвидностью, нехваткой кредитных ресурсов и повышением ставок рефинансирования, что приводит к замедлению темпов экономического роста. Отмечается нехватка кредитных ресурсов и ужесточение условий для внешних заимствований. В ряде государств снизилась доля долгосрочного кредитования и увеличилась просроченная задолженность по ссудам банков.

В условиях финансового кризиса на валютных рынках усилились колебания основных мировых валют, что привело к снижению курса евро. Ситуация на валютных рынках государств – участников СНГ в значительной мере отражала динамику торгов на мировом валютном рынке.

Для большинства стран СНГ проблема мирового продовольственного кризиса приобретает все большую актуальность. Целесообразно разработать особые меры в странах СНГ по минимизации последствий продовольственного кризиса.

Для большинства государств – участников СНГ инфляция стала основным негативным фактором, замедляющим дальнейший рост экономики. Темпы роста инфляции значительно возросли по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, опережающими темпами росли цены на продовольственные товары.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджується соціально-економічне положення країн СНД і розвиток зовнішньоекономічних зв'язків держав СНД.

SUMMARY

In the article the social and economic position of the countries of the CIS and the development of the foreign economic ties of the states of collaboration in detail is investigated.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Международные стратегии экономического развития: учебное пособие / [Д.Г. Лукьяненко, Ю.В. Макогон, Ю.Н. Пахомов, А.С. Филипенко, С.В. Громенкова]; под общей ред. д.э.н., профессора Ю.В. Макогона. – Донецк: ДНУ, 2004 – 260с.
2. Интеграционные процессы в странах СНГ: тенденции, проблемы и перспективы [Монография] / Под ред. Д.э.н., проф. Б.П. Смитиенко. – М.: Финакадемия, 2008г., 288с.
3. Соглашение о создании Содружества Независимых Государств // cis.minsk.by
4. Внешнеторговые отношения государств – участников СНГ в 2006 году // cis.minsk.by

5. О социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников СНГ в 2007- 2008г // cis.minsk.by

6. <http://www.ukrstat.ua>

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 669.1:339.9

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Медведкин Т.С., доцент кафедры «Международная экономика», к.э.н., Донецкий национальный университет

Нестеренко Э.М., магистр специальности «Международная экономика», Донецкий национальный университет

Актуальность темы исследования обусловлена особым местом, которое черное металлургия занимает в современной экономике, являясь главным поставщиком конструкционных материалов для машиностроения и одним из главных поставщиков этих материалов для строительства.

Степень научной разработки и изученности проблем финансово-экономических отношений на мировом рынке черных металлов определяется высокой научно-практической востребованностью этих исследований. В работах таких зарубежных авторов, как Толымбеков М.Ж., Аносов П.П., представлен всесторонний анализ аспектов данной проблемы в отношении особенностей функционирования рынка металлопродукции. Среди отечественных ученых, которые рассматривают данные проблемы следует выделить Большаков В.И., Писаржевский Л.В., Павлов М.А., Кирсанов А.В., Чекмарёв А.П., Таран-Жовнир Ю.Н., Гасик М.И. и многих других.

В этой связи представляется необходимым исследование тенденций формирования мирового рынка черных металлов на принципах системного анализа. Такой подход позволяет выявить основные закономерности функционирования рынка черных металлов в современной мировой экономике, раскрыть специфику условий его эволюционного развития, определить приоритеты использования черных металлов в мировой экономике.

Целью данной работы является анализ деятельности мирового и отечественного рынка черных металлов и разработка мер по совершенствованию использования черных металлов для эффективного развития мировой экономики.

Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- определить тенденции в изменении на рынке черных металлов и механизма его воздействия на национальные экономики;
- оценить современную конъюнктуру мирового рынка и факторы, под влиянием которых формируется совокупный спрос и предложение на черные металлы;
- определить изменения в географической структуре потребления черных металлов и причины их обуславливающие.

Объектом исследования - мировой рынок черных металлов и механизм его регулирования. Предметом исследования послужили социально-экономические отношения, складывающиеся на мировом рынке черных металлов между субъектами по поводу его производства, распределения, обмена и потребления.

Основная часть. Мировая черная металлургия многие десятилетия считалась депрессивной отраслью. Ее преследовали сокращение действующих производств, отказ от ввода новых мощностей; устойчивое снижение удельного веса продукции отрасли в

валовом национальном продукте и экспорте стран; неуклонное сокращение числа занятых; постепенное вытеснение товарами-субститутами традиционной продукции. Поэтому к мировому финансовому кризису она подошла с массой достаточно острых, хоть и не бросающихся в глаза проблем.

За послевоенный период в европейских странах с высокоразвитой металлургической промышленностью (ФРГ, Франции, Бельгии, Италии и других) количество продуцентов сократилось в несколько раз. Вначале этому способствовали волны банкротств в периоды кризисов перепроизводства. Затем оставшиеся фирмы были поглощены крупными национальными и транснациональными металлургическими корпорациями. В странах Западной Европы и США число занятых в металлургии стремительно падало: за последние 25 лет в металлургической промышленности Великобритании сокращено 82% рабочих мест, Франции – 75%, США – 66%.

Разнообразные товары химической промышленности, композиционные материалы и сплавы, керамические изделия вытесняли металлопродукцию из строительной отрасли, авиа- и автопрома, тяжелого машиностроения. Новые технологии промышленного и гражданского строительства существенно снизили расход арматуры. Использование экономичных профилей металлопроката, замена в станкостроении чугунного и стального литья на сварные конструкции и другие технологические сдвиги привели к уменьшению расходных коэффициентов металла и общего объема его использования в металлопотребляющих отраслях.

Так было до тех пор, пока в Юго-Восточной Азии (особенно в Китае и Индии), Южной и Центральной Америке (Бразилии, Аргентине, Мексике) и на Ближнем Востоке не начался индустриальный и строительный бум. Рост металлообработки, машиностроения, строительного бизнеса требовал все возрастающих объемов металлопродукции – катанки, арматуры, крупносортового проката, листа для судостроения и автопрома. Все это позволило старым металлургическим гигантам ("Ю.С. Стил", "Тиссен", "Круп" и др.) преодолеть застой, нарастить объемы производства, продаж и прибылей.

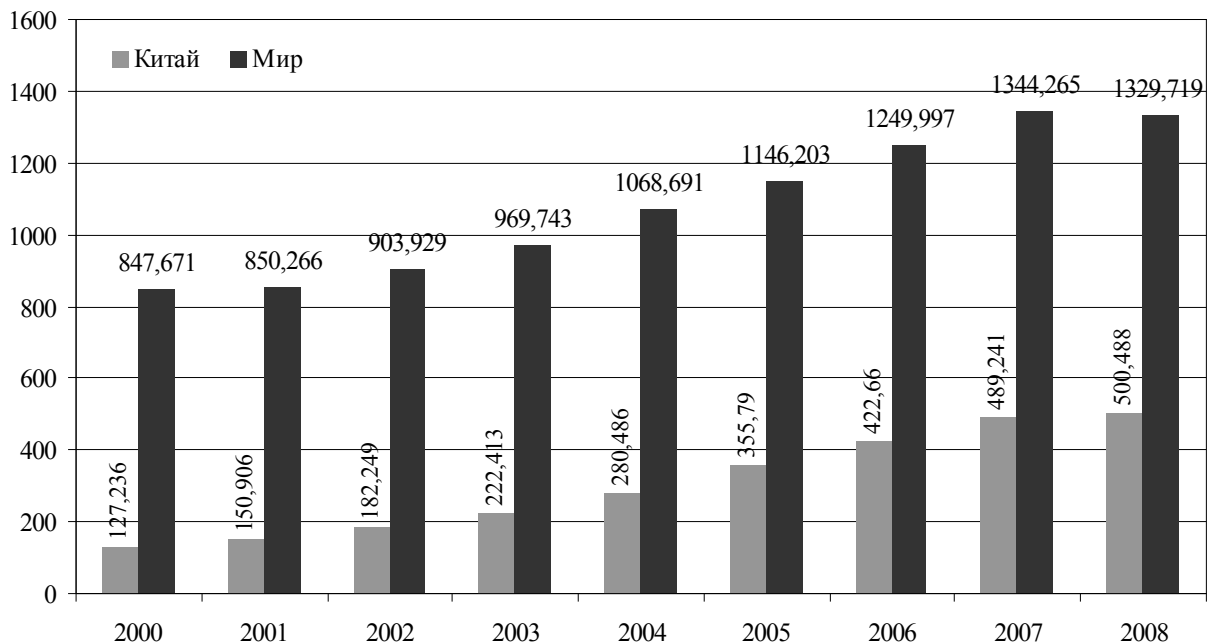


Рис.1. Возрастающая роль Китая на мировом рынке черных металлов, млн. тонн

Появились и активно развились индийские группы "Миттал" и "Тата", а в последние годы – и крупные китайские продуценты. Стараются не уступать своей доли на мировом рынке стали японские производители.

Появились шансы на возрождение черной металлургии в постсоветских странах, и в первую очередь в Украине и РФ. Бурный рост цен на металлопродукцию, продолжавшийся до лета 2008 года, позволил всем им существенно увеличить физические объемы производства и реализации.

В период подъема отрасли наблюдалось несколько ключевых тенденций:

- 1) интернационализация бизнеса и глобализация рынков;
- 2) ускоренная концентрация отрасли; создание вертикально интегрированных холдингов, охватывающих все стадии производственно-сбытового цикла в металлургии – от добычи сырья до обслуживания конечного потребителя;
- 3) активное технологическое обновление в "новых индустриальных странах" – Южной Корее, Китае, Индии.

Указанные тенденции настолько взаимосвязаны и взаимообусловлены, что целесообразно рассмотреть их в комплексе. Начиная с 90-х гг. черная металлургия оказалась вовлеченной в общемировые процессы интернационализации бизнеса и глобализации рынков. Металлургические компании и группы активно участвовали в международных слияниях и поглощениях.

В 2004 году американские корпорации стали объединяться с азиатскими и европейскими компаниями, причем, как правило, на правах "младших партнеров". Самое крупное слияние провела "Интернейшнл Стил Групп". Она заключила соглашение о слиянии с компанией Л. Миттала "Испат". Сделка была оценена в 4,5 млрд. долл. США.

Транснациональные объединения, инициированные индийскими группами являются наиболее масштабными. В 2005 году "Миттал Стил" за 4,8 млрд. долл. приобрела на приватизационном аукционе лидера украинской металлургии ОАО "Криворожсталь". Следующая сделка Лакшми Миттала стала самой крупной в истории мирового металлургического бизнеса. Летом 2006 года "Миттал Стил" объединилась с группой "Арселор" в компанию "Арселор-Миттал". Общая стоимость сделки – 33,7 млрд. долл. Объем выплавки стали объединенной компании составил 116 млн. тонн, а выручка – порядка 64 млрд. евро.

В 2004-2006 гг. наметилась еще одна тенденция. На мировой рынок начали выходить российские и украинские финансово-промышленные группы, но уже не в качестве металлотрейдеров, а в роли покупателей зарубежных металлургических активов. Так, ныне "Индустриальный союз Донбасса" является основным владельцем польского металлургического комбината "Гута Ченстохова" и венгерского "Дунафер". Группа «Приват» владеет контрольным пакетом акций африканской "Гана Манганес", принимает участие в управлении румынским заводом "Тулча", грузинскими Зестафонским заводом ферросплавов и марганцевым рудником "Чиатурмарганец", российским Алапаевским металлургическим заводом, американской "Хайлендерс Еллойс".

Среди причин интеграционных процессов в мировой черной металлургии следует назвать следующие.

Во-первых, исторически так сложилось, что черная металлургия достаточно хорошо развита во многих странах мира. Даже "Миттал Стил" и "Арселор" после своего объединения реально контролируют лишь 10% мирового рынка, а доля остальных крупных компаний и альянсов не превышает 2-3%. Перспективы консолидации отрасли в мировом масштабе достаточно велики.

Во-вторых, в последние годы наблюдается реальное смещение центров мировой металлургии в две азиатские страны – Китай и Индию. Металлургическая отрасль этих стран благодаря непрерывно расширяющемуся спросу на внутренних рынках развивалась ускоренными темпами, соответственно выросла финансовая мощь и влияние азиатских бизнесменов.

В-третьих, обостряется дефицит сырьевых и топливно-энергетических ресурсов (в первую очередь, железной руды и коксующихся углей) вследствие их исчерпания на европейском и североамериканском континентах. Это обстоятельство стимулирует

создание вертикально интегрированных металлургических групп и альянсов. Особую активность здесь проявляют индийские, российские и японские компании.

В-четвертых, компании, идущие на слияние активов, рассчитывают получить синергический эффект. Многие серьезные исследования свидетельствуют о том, что корпорации, опирающиеся на внутренние ресурсы, функционируют эффективнее корпораций, расширяющихся путем слияний и поглощений.

В-пятых, эти сделки позволяют снизить экономические риски участников объединений и расширить рынки сбыта продукции. К примеру, именно после объединения с голландцами "Бритиш Стил" получила возможность выхода на континентальный европейский рынок.

В-шестых, идя на слияние активов, крупнейшие игроки мирового металлургического бизнеса рассчитывают получить дополнительные доходы за счет значительного снижения конкуренции.

Следует также отметить технологический прорыв ближайших украинских конкурентов – стран Юго-Восточной Азии. К примеру, южнокорейская компания "ПОСКО" в своей стратегии продвижения на зарубежные рынки делает акцент на новых технологиях производства. Они позволяют сократить расходы на 15%, а уровень загрязнения уменьшить более чем на 95%. За последние три года компания инвестировала в развитие новых технологий 1,14 млрд. долл. Следует сказать, что практически все производственные мощности в новых индустриальных странах строятся по современным проектам. К примеру, 70% нововведенных сталеплавильных мощностей КНР оснащено самым передовым оборудованием.

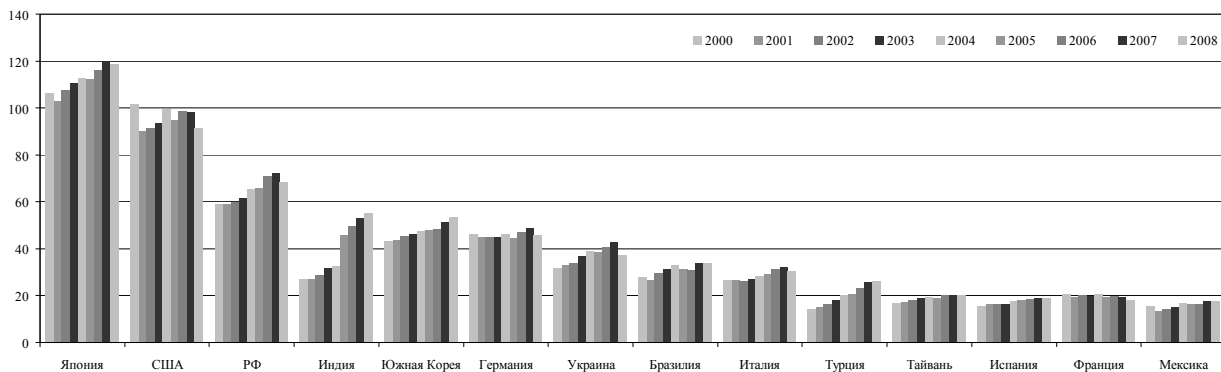


Рис. 2. Производство черных металлов странами-лидерами рынка, млн. тонн (без Китая)

Для Украины черная металлургия является базовой отраслью народного хозяйства, обеспечивает более 25 % промышленного производства государства, дает около 40 % валютных поступлений на Украину и более 10 % поступлений в государственный бюджет Украины. Ее часть в валовом внутреннем продукте составляет около четверти. В отрасли занято более полумиллиона человек. В мировом производстве черной металлургии доля Украины, по данным Международного института чугуна и стали, в 2007 году составляет 3,4 %.

Украина является одним из лидеров стран-производителей черных металлов в мире и занимает 7 место по объему производства стали и 3 место — по объему экспорта металлопродукции. Часть продукции, производимая металлургическими предприятиями, составляет 30 % в общем промышленном производстве и составляет 42 % от общих объемов экспорта Украины. Свыше 80 % металлопродукции экспортируется в страны Европы, Азии, Ближнего Востока, Южной Америки.

Кризис ипотечного строительства в США и последовавший за ним глобальный финансовый кризис внес существенные коррективы в развитие отрасли. Экономический

кризис привел к резкому сокращению платежеспособного спроса на стальную продукцию и снижению объемов ее производства.

На фоне мирового кризиса в 2008 году на мировом рынке возник избыток предложения в 180 млн. тонн, что стало причиной затоваривания складов и портов и вызвало резкий спад цен.

Крупнейшие производители стали столкнувшись с падением заказов в сентябре и октябре со стороны строительной отрасли, автомобилестроения и производителей бытовых приборов, были вынуждены значительно снизить производство.

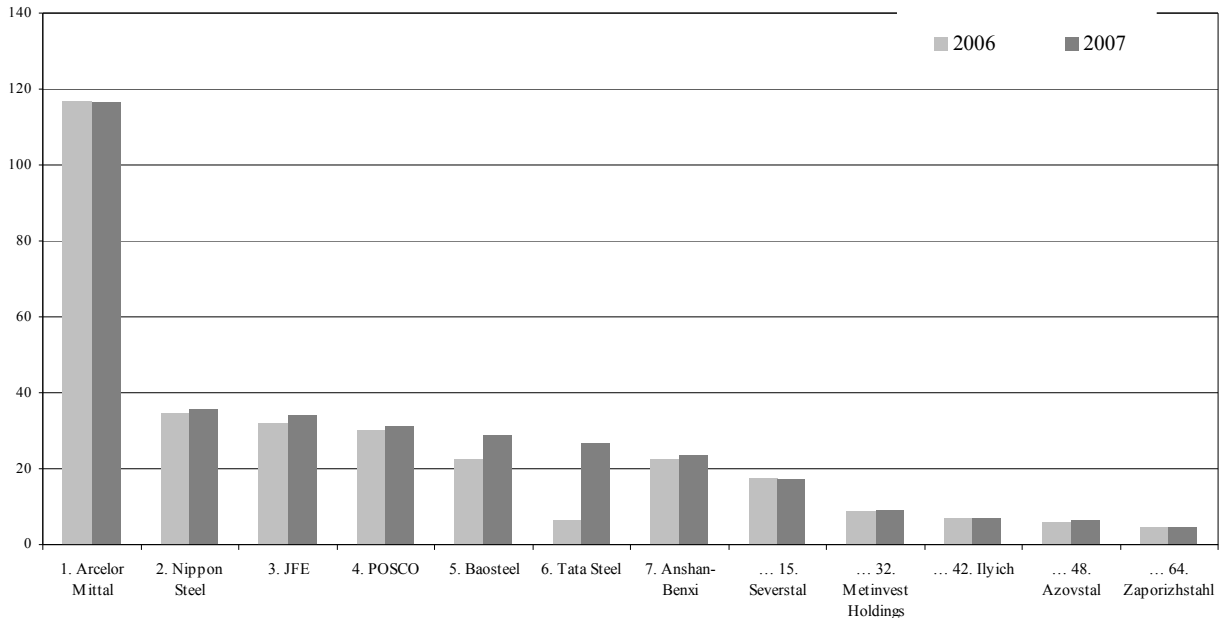


Рис. 3. Мировые лидеры производства стали, млн. тонн

Сильнее всего кризис ударил по странам СНГ и странам Африки. Правительства многих стран приняли меры по стимулированию потребительского спроса и поддержке производителей черных металлов. Наименее пострадавшим регионом стал Китай. В Украине по итогам 2008 года произошло снижение практически всех основных видов продукции черной металлургии. Кроме того кредиторская задолженность метпредприятий Украины по состоянию на 1 января 2009 года составила 34,7 млрд. грн, что в два раза превышает этот показатель по состоянию на 1 января 2008 года. В свою очередь, объем дебиторской задолженности достиг 34,4 млрд. грн по сравнению с 23,1 млрд. грн. на 1 января 2008 года.

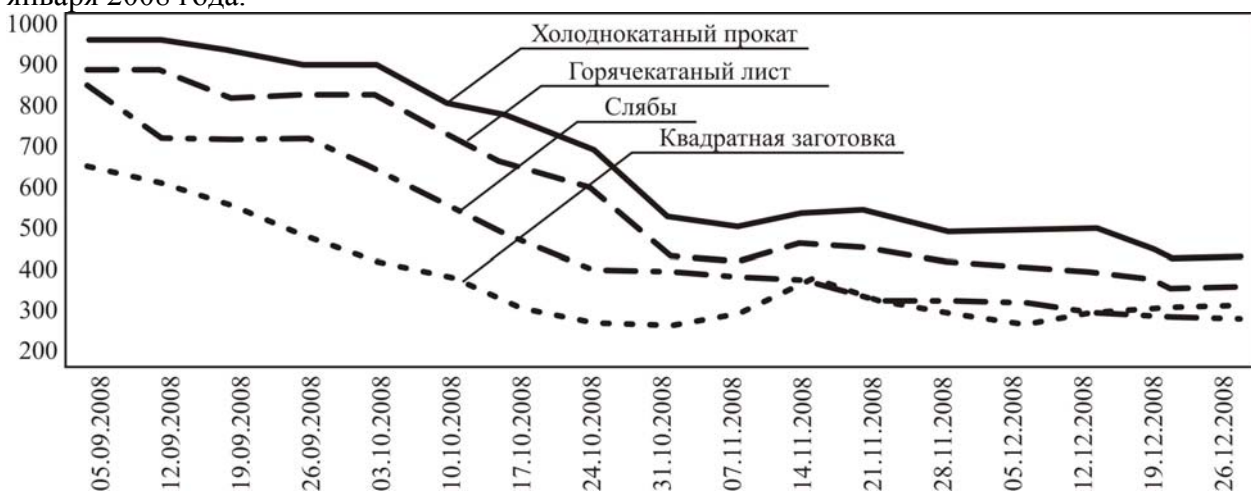


Рис. 4. Динамика цен на прокат, долл. США за тонну

Источник: World Steel Association

Сильнее всего кризис ударил по странам СНГ и странам Африки. Если проанализировать данные декабря 2008 года, то спад производства по отношению к декабрю 2007 года составил -24,3%. При этом, по некоторым странам: Франция (-51,8%), Германия (-34,7%), Великобритания (-53,3%), Бельгия (-52,9%). В целом по Европейскому Союзу спад составил 39,4%, Россия (-46%), США (-52%), Китай (-5,5%), Япония (-27,9%) – страны Ближнего Востока (-16,4%).

Таблица 1

Мировое производство стали по регионам (по данным WSA), тыс. тонн

Регион	12 мес. 2008 г.	12 мес. 2007 г.	Изменение, %
МИР, всего*	1307339	1326680	-1,6
Страны ЕС (27 стран)	198550	209598	-5,3
Прочие страны Европы	30887	30171	2,4
СНГ	113986	123856	-8
Страны Северной Америки	125365	132687	-5,5
Страны Южной Америки	47586	48249	-1,4
Страны Африки	17009	18384	-7,5
Страны Ближнего Востока	16036	15842	1,2
Страны Азии	749496	6739009	1,4
Океания	8424	8783	-4,1
* Итог приведен по странам, входящим в IISI (66 стран).			

Правительства многих стран приняли меры по стимулированию потребительского спроса и поддержке производителей черных металлов. Наименее пострадавшим регионом стал Китай. Так как Правительство Китая сделало практические шаги и выделило более 586 млрд. долларов в поддержку не производителей стали, а в поддержку металлопотребляющих отраслей, Государственный совет Китая принял решение с 01.12.2008 г отменить экспортные пошлины на большинство видов стальной продукции, кроме того, кредиты для промышленных предприятий в Китае находятся на уровне от 2,5 до 6%.

Выводы. Металлургическая отрасль сильно пострадала от разразившегося в 2008 году мирового финансового кризиса, акции большинства металлургических компаний потеряли более чем две трети стоимости с середины года. Ожидается падения мирового производства стали в 2009 году на 10%. Такого рекордного снижения не было за более чем 60 лет.

Украинским металлургам, чтобы выдержать конкуренцию со стороны Китая, необходимо срочное технологическое переоснащение предприятий отрасли. Безусловно, следствием замедления роста мирового ВВП в 2009 году станет продолжение падения спроса на продукцию черной металлургии, в таких условиях, правительствам всех стран, необходимо поддерживать металлургические предприятия, путем дотаций металлопотребляющих отраслей, снижением пошлин на экспорт металлургической продукции, так же, как это делает Правительство Китая. Так как в долгосрочной

перспективе мировой спрос на металл будет расти, в первую очередь, за счет таких стран, как Китай и Индия.

РЕЗЮМЕ

В статті наведено комплексний аналіз процесу фінансової глобалізації в аспектах її впливу на розвиток світового господарства та формування науково обґрунтованої стратегії взаємодії України з глобальним фінансовим середовищем.

SUMMARY

In the article the complex analysis of process of financial globalization is conducted in the aspects of its influence on development of world economy and forming of the scientifically grounded strategy of co-operation of Ukraine with a global financial environment.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Труды научной конференции студентов по результатам научно-исследовательской работы за 2006-2007 гг. «Проблемы развития национальной и глобальной экономики», Том 1, Донецк: ДонНУ, 2007, с. 188.
2. Большаков В., Тубольцев Л. Эскиз к металлургии будущего // Металл. – 2006. - №12. – с. 15-17
3. Итоги года и перспективы металлургии Украины // <http://www.metaltorg.ru/analytics/black/?id=351>
4. Майорченко В., Калюжный В., Калюжный А. Роль черной металлургии в развитии экономики Украины // Економіст. – 2007. - №7. – с. 16-23
5. Романенко Г. Металлурги подвели балланс // <http://ugmk.info/print.php?art=1169143040>
6. <http://metallurgy.at.ua/>
7. <http://www.nmet.ru/a/2004/12/15/30.html> Китай на рынке сырья для черной металлургии
8. <http://www.worldsteel.org>
9. <http://www.ey.com> Годовой отчет 2008 год. Мировой рынок черной металлургии.

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 331.108 (477)

ПЕРЕПІДГОТОВКА ПЕРСОНАЛУ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ВИКОРИСТАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Федотова Т.А., к.е.н., доц. Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Бабіч Ю.О., бакалавр Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Постановка проблеми. У сучасних умовах кризового становища економіки України та багатьох інших країн світу актуальним питанням на шляху збереження виробничих потужностей та життєдіяльності підприємства постає використання внутрішніх резервів організацій та установ. Такими резервами є не тільки сировина, ресурси та капітал. Одним з головних чинників ефективної роботи підприємства є трудова сила, тобто його працівники. Тому раціональне використання внутрішніх резервів робочої сили – одна з головних задач підприємства в кризових умовах. Перепідготовка спеціалістів може стати ефективним механізмом професійного розвитку кадрів підприємства та раціональним капіталовкладенням у власних працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим зауваженням при вивченні проблем перепідготовки виступає відсутність окремих досліджень, що стосуються лише перепідготовки. В основному дослідження направлені на проблеми загального комплексу

навчання персоналу, тобто сукупності процесів професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Н.В. Деркач та Л.М. Пастушенко вивчають загальний процес управління розвитком персоналу, де досліджується не тільки сутність процесу управління розвитком, але й сучасний стан професійного навчання кадрів. Ольга Хамайдюк у своїй статті розглядає правові аспекти професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, а також аспекти бухгалтерського обліку цих процесів на підприємствах. Російські науковці Г.А. Серова та Н.В. Нікішин дослідили підходи до організації дистанційної освіти при перепідготовці за умов сучасних технічних та технологічних можливостей. М. Талан та О. Косенко розглядали можливості удосконалення підготовки фахівців за рахунок співпраці та обміну досвідом з зарубіжними країнами, а зокрема Канадою. Отже на сьогоднішній день виникла потреба окремо дослідити питання перепідготовки громадян України, як самостійний елемент механізму навчання персоналу.

Формування цілей статті. Метою роботи є виокремлення процесу перепідготовки як самостійного елементу, розробка механізму його організації як на підприємствах, так і для незайнятого населення і взаємодії служб зайнятості та підприємств при перепідготовці персоналу.

Виклад основного матеріалу. Підприємства, що не бажають економити на власних працівниках, а навпаки передбачають їх професійний та кар'єрний розвиток, включають до своєї організаційної структури відділ розвитку персоналу, основною функцією якого виступає формування професійних кар'єр працівників за рахунок їх безперервного навчання. Тобто навчання працівника на підприємстві починається з моменту початку його роботи та адаптації на новому робочому місці, поточного навчання, періодичного підвищення кваліфікації через певні проміжки часу, а за необхідністю перепідготовки. Принципова схема управління розвитком персоналу організації зображено на рис.1. Однак для більшості спеціалістів необхідність в перепідготовці або не настає, або виникає достатньо рідко.



Рис.1. Принципова схема управління розвитком персоналу

Поняття перепідготовки зазвичай асоціюється з радянськими часами, коли на великих підприємствах постійно відбувалися процеси навчання, перекваліфікації, підготовки молодих спеціалістів та перепідготовки. Це й не дивно, згідно з дослідженнями рівень перепідготовки спеціалістів у Радянському союзі перевищував сучасний більш ніж на 21%. На підприємствах того часу розроблялись спеціальні плани та програми щодо підвищення освітнього рівня власних працівників, які кожного року втілювались у життя [7, с.327]. У наші часи ситуація з направленням працівників на

здобуття нової спеціальності дуже складна. Так у 2006 році питома вага працівників, що пройшли перепідготовку склала лише 2,3%. Однак потенціал процесу перепідготовки значно більший, а ефективність цього заходу на підприємстві буде значно вищою ніж добір нових працівників на підприємство [5, с.45].

Згідно українського законодавства перепідготовка працівників – це професійно-технічне навчання, направлене на здобуття іншої професії працівниками, що здобули первинну професійну підготовку [1, с.3]. Необхідно також розмежувати поняття підготовки нових робітників, що передбачає навчання професійно-кваліфікаційним знанням, та перепідготовку спеціалістів, що вже здобули професію та мають певний стаж роботи. Перепідготовка у цьому розумінні – це розширення і поглиблення спеціальних знань і навичок, які працівники здобули та в процесі трудової діяльності вдосконалили. Перепідготовка передбачає професійні зміни[2, с.7].

Необхідно зазначити, що основними загальноприйнятими причинами перепідготовки кадрів на підприємстві виступає науково-технічний прогрес та поступова втрата актуальності набутих професійних знань. Так, можна зазначити, що трудовий потенціал сучасних спеціалістів, які здобули свою спеціальність 15-20 років назад, не матиме попиту на сьогоднішньому ринку праці. Ця проблема є актуальною для спеціалістів середнього та старшого віку, а особливо для тих, хто здобув специфічну професію, з дуже вузькою спеціалізацією.

Достатньо розповсюдженим явищем є вивільнення працівників у зв'язку з реорганізацією виробництва або відсутність попиту на професійну структуру працівників, за умов територіального переміщення виробництва. Така організація або звільняє персонал, або ж переглядає можливості застосування їх професійних навичок, направляючи їх на курси підвищення кваліфікації або перепідготовки. Важливим зауваженням у процесі перепідготовки є орієнтація підприємств, що обрали цей вид навчання, на трудовий потенціал власних працівників. А отже одразу можна зазначити, що в кризових умовах досить багато підприємств ставлять за мету зберегти свою дієздатність будь-якими засобами, навіть за рахунок власних працівників. В підсумку відсоток підприємств, що використовують можливості перепідготовки значно скорочується.

Процес перепідготовки спеціалістів є достатньо складним. По-перше, необхідно виявити працівників, чийі знання та кваліфікація не відповідають вимогам підприємства. По-друге, необхідно визначити вид навчання, оскільки не обов'язково такі працівники повинні радикально змінювати професію. Наступним етапом є співставлення фінансових можливостей підприємства та форм навчання працівників, з урахуванням раціонального поєднання старої та нової професії працівників. На сучасному ринку освітніх послуг пропонують достатньо різноманітні форми навчання, найбільш розповсюдженими формами яких виступають навчання з відривом та без відриву від виробництва. Так безпосередньо на виробництві може бути створений відділ навчання, де за рахунок власних спеціалістів або спеціалізованої організації відбуватиметься процес навчання з поєднанням теоретичного матеріалу та практичних занять безпосередньо на виробництві. Тобто фактично працівник поєднує роботу та навчання. Однак слід мати на увазі, що така форма хоча і є зручною для підприємства, вона є не завжди ефективною, оскільки не дає можливості працівнику проаналізувати матеріал та зконцентруватись на освіті.

Якщо ж розглянути навчання за межами підприємства, то варіантів для вибору залишається досить, щоб поєднати матеріальні витрати підприємства та ефективність навчання. Навчання поза робочим місцем може бути як індивідуальним, так і колективним (курсним). Зазвичай на перепідготовку направляють групу працівників, які були вивільнені з одного відділу або з суміжними спеціальностями. Серед курсових форм навчання виділяють освіту у вищих навчальних закладах із спеціальними відділеннями перепідготовки та підвищення кваліфікації або окремі навчальні заклади, що займаються спеціальною вищою освітою. Зазвичай ця форма перепідготовки передбачає більш

теоретичні знання для слухачів і розрахована або на вечірнє відвідування занять або ж на періодичні тижневі сесії.

Індивідуальна форма перепідготовки виступає найбільш ефективною для освоєння матеріалу. Вона реалізується шляхом систематичного самостійного вивчення певних питань за індивідуальним планом, що затверджується керівником працівника і під його контролем. Таке навчання може проводитись також у вищих навчальних закладах шляхом очно-заочного та дистанційного навчання. Саме дистанційне навчання на багатьох підприємствах виступає одним з головних заходів підвищення освітнього рівня працівника, оскільки є ефективним та зручним як для працівника, так і для підприємства. За умов сучасних ІТ-технологій, телекомунікаційних систем, а також on-line и off-line програм дистанційна освіта виходить на новий рівень, що є більш доступним, ефективним та зручним для працівника. На сьогоднішній день, враховуючи потреби підприємств у перепідготовці своїх спеціалістів, розглядаються вимоги до форм дистанційної освіти для забезпечення оперативності та якості освіти. Можна виокремити декілька підходів розвитку дистанційної освіти при перепідготовці кадрів:

1. Підприємствам необхідно продумати організацію та управління процесом дистанційної освіти з метою більш ширшого використання нових технологій на кожному робочому місці і згідно вимогам підприємства.

2. Організаціям необхідно визначитись з цілями та перспективами дистанційної освіти, виділити адміністративні, технічні та освітні мети, відповісти на питання:

- Які учбові програми необхідні для дистанційної освіти?
- Наскільки глибоко необхідно застосовувати цей метод освіти?
- Які додаткові можливості з'являються як для викладачів, так і для слухачів курсів?

3. При застосування та організації дистанційної освіти необхідно розробити модель освітнього процесу [6, с. 35].

Таким чином форм та методів навчання в процесі перепідготовки у сучасних умовах ринку існує досить багато для вибору освіти, однак необхідно співставити витрати підприємства на організацію перепідготовки та майбутній результат такого заходу.

Окремим суб'єктом у процесі перепідготовки виступає Державна служба зайнятості (ДСЗ), яка в свою чергу надає послуги перепідготовки безробітним громадянам. За бажанням або за направленням ДСЗ громадяни України можуть опанувати нову професію у вищих або професійно-технічних навчальних закладах, з якими укладено договір про таку підготовку. Останнім часом навчання для населення, що направлене на перепідготовку, проходить за модульною системою. Модульна система професійного навчання — це гнучка інноваційна педагогічна технологія організації навчального процесу у професійно-технічних навчальних закладах, що ґрунтується на індивідуалізованому підході до освоєння модулів трудових навичок особистістю у визначеній професії за індивідуальними навчальними програмами.

За участю Державного центру зайнятості Міністерства праці та соціальної політики України, а також навчальних закладів освіти триває робота із запровадження модульного навчання для дорослого незайнятого населення. Положення про організацію професійного навчання незайнятого населення за модульною системою затверджено наказом Міністерства праці та соціальної політики України і Міністерства освіти і науки України від 8 липня 1999р. №113/247 [3]. Останніми роками попит на перепідготовку серед незайнятого населення постійно зростає, так вже у 2007 році нову спеціальність опанували близько 190 тис. осіб. На перепідготовку дорослих з держбюджету виділяється 80 млн. грн. Щороку нову спеціальність отримують близько 175 тис. громадян, 40% з них працевлаштовуються. Тобто тенденція щодо попиту на послуги ДСЗ постійно росте, особливо вона відчувається у кризовий період, коли чисельність безробітних громадян постійно зростає [4, с. 145].

Аби ефективно реалізувати програми професійної підготовки потрібно знати реальну ситуацію на місцевих ринках праці. Для цього потрібна достовірна статистика. Нині ж, через різні методики оцінки органами статистики та державною службою зайнятості базових показників — зайнятості і безробіття — практично неможливо оцінити ефективність освітніх закладів, що займаються перепідготовкою робітників. Досі не запроваджено статзвітності з балансу робочих місць, що ускладнює перспективні розрахунки для навчальних закладів, які займаються професійною підготовкою і перепідготовкою громадян. Застаріла навчальна база не може забезпечити відповідні стандарти підготовки спеціалістів.

Запропонувати у цьому випадку можна більш тісну співпрацю з підприємствами на взаємовигідних умовах. Необхідно відмітити, що окрім послуг для незайнятого населення ДСЗ співпрацює з підприємствами, інформуючи їх про спеціалістів різних професій, які шукають робочі місця. З одного боку підприємствам потрібні нові професійно обізнані кадри, які також зацікавлені у працевлаштуванні. Тому за допомогою ДСЗ підприємства оголошують про вільні вакансії, а служба зайнятості в свою чергу інформує зацікавлених громадян.

З іншого боку існують підприємства, що не бажають добирати новий персонал, а за рахунок власних вивільнених трудових ресурсів бажають заповнити необхідні посади. У такому випадку нами пропонується створити новий механізм взаємодії підприємства та ДСЗ щодо перепідготовки спеціалістів підприємства. Служба зайнятості має досить розвинену інфраструктуру по країні, має необхідне інформаційне забезпечення та домовленості з навчальними закладами – тобто усю необхідну базу для освоєння нових професій спеціалістами. Механізм буде реалізовуватись наступним чином: підприємство подає до служби зайнятості заяву щодо чисельності та спеціальностей, за якими необхідно пройти перепідготовку, тобто подає достовірну статистичну інформацію у державну установу за власним бажанням. ДСЗ у свою чергу розглядає можливі учбові заклади, які в змозі перекваліфікувати необхідну чисельність працівників та підібрати підходящі спеціальності. Наступним етапом визначається вартість навчання, та, якщо всі запропоновані пропозиції влаштовують замовника, укладається угода.

Перепідготовка працівників через службу зайнятості повинна бути платною, але вартість навчання порівняно з іншими установами, що надають подібні послуги, буде значно дешевшою за рахунок наступних чинників:

- розвинута база ДСЗ дозволяє створити на її основі додаткову функцію у вигляді окремого відділу по перепідготовці працівників підприємств;
- служба зайнятості – державна установа, що фінансується та функціонує за кошти держбюджету, а отже додаткових коштів для власного прибутку не бере;
- існуюча база вищих навчальних закладів та професійно-технічних училищ, що вже співпрацює з ДСЗ, значно скоротить витрати на пошук закладів та укладання договорів про перепідготовку.

На наш погляд така співпраця буде взаємовигідною як для держави, так і для підприємств, оскільки задовольняє головні інтереси обох сторін.

Висновки. Як самостійний механізм підвищення освітнього рівня працівників та використання власного трудового потенціалу підприємства перепідготовка може стати ефективним заходом при опануванні нових спеціальностей персоналом, раціональним капіталовкладенням у власних працівників відповідно до ринкових потреб, особливо в кризовий період. Подальші дослідження будуть направлені на вдосконалення правової бази з питань професійної освіти працівників, а також ефективної взаємодії держави та підприємств при перепідготовці працівників.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся переподготовки персонала, как одного из способов использования внутреннего потенциала предприятия в период кризиса.

SUMMARY

In the article the questions, which are concerned the retraining of personnel as one of the methods of using the internal potential of enterprise in the period of crisis, are examined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про освіту» // Голос України. – 1991. – 26 черв. – С.4.
2. Закон України «Про професійно-технічну освіту» //Офіційний вісник України. -1998. – 19 берез. - №9. – С.3.
3. Положення «Про організацію професійного навчання незайнятого населення за модульною системою», затверджене наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерством освіти і науки України від 8 липня 1999р. № 113/247 // <http://www.rada.gov.ua>
4. Деркач Н.В., Л.М. Пастушенко. Управління розвитком персоналу // Вісник КНУТД. – 2006. -№2. – с.144-148.
5. Згодник Л.В. Корпоративний людський капітал: проблеми перепідготовки працівників // Управління персоналом. - 2007. -№24 (178) – с.44-46.
6. Серова Г.А., Микитин Н.В. Подходи к организации дистанционного обучения при профессиональной переподготовке персонала // Управление персоналом. -2002. - №5 (70) – с.33-39.
7. Хміль Ф.І. Управління персоналом: Підруч. - К.: Академ. Видав, 2006. – 485с.

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 338.48(477)

**РАЗВИТИЕ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ
ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ЕВРО-2012**

Хаджинов И.В., к.э.н., доцент кафедры международной экономики, Донецкий национальный университет

Носко А.Ю., Донецкий национальный университет

Характерной особенностью конца XX – начала XXI вв. стало активное развитие туризма - наиболее динамичной и интернациональной сферы общественной деятельности. Туризм является одной из самых прибыльных отраслей мировой экономики: в 2007 г. на этот сектор приходилось 11,4% мирового валового продукта, 40% мировой торговли услугами и 8,6% мировой занятости. Величина международных туристических потоков постоянно возрастает (рис. 1), соответственно доходы от сферы туристических услуг также растут ускоренными темпами (с 440 млрд. дол. США в 1990 г. до 920 млрд. дол. США в 2007 г.).

По данным Всемирной туристической организации, несмотря на кризисные явления, возникшие в мировой экономике, количество туристов возросло примерно на 5% в период с января по апрель 2008 года, по сравнению с аналогичным периодом 2007 года.

18 апреля 2007 года в Кардиффе (Великобритания) было объявлено решение УЕФА о том, что Украина и Польша будут принимать Евро-2012. Одной из площадок проведения игр Чемпионата Европы по футболу был определен Донецк.

Европейский футбольный чемпионат такого уровня - событие, открывающее уникальные возможности для страны в целом и каждого принимающего региона, мощный толчок для развития внешнеэкономической деятельности, инвестиционной деятельности, и, прежде всего, рынка туристических услуг, т.к. проведение в стране мероприятий такого

масштаба означает привлечение в Украину значительного числа приезжих — спортсменов, специалистов и болельщиков, туристов из разных стран мира. Это действительно прекрасный шанс и уникальная возможность познакомить гостей чемпионата не только со стадионами и матчами, гостиницами и ресторанами, но и показать им красоту нашей природы, памятники истории и архитектуры, дать возможность ощутить тепло, гостеприимство и радушие украинского народа.

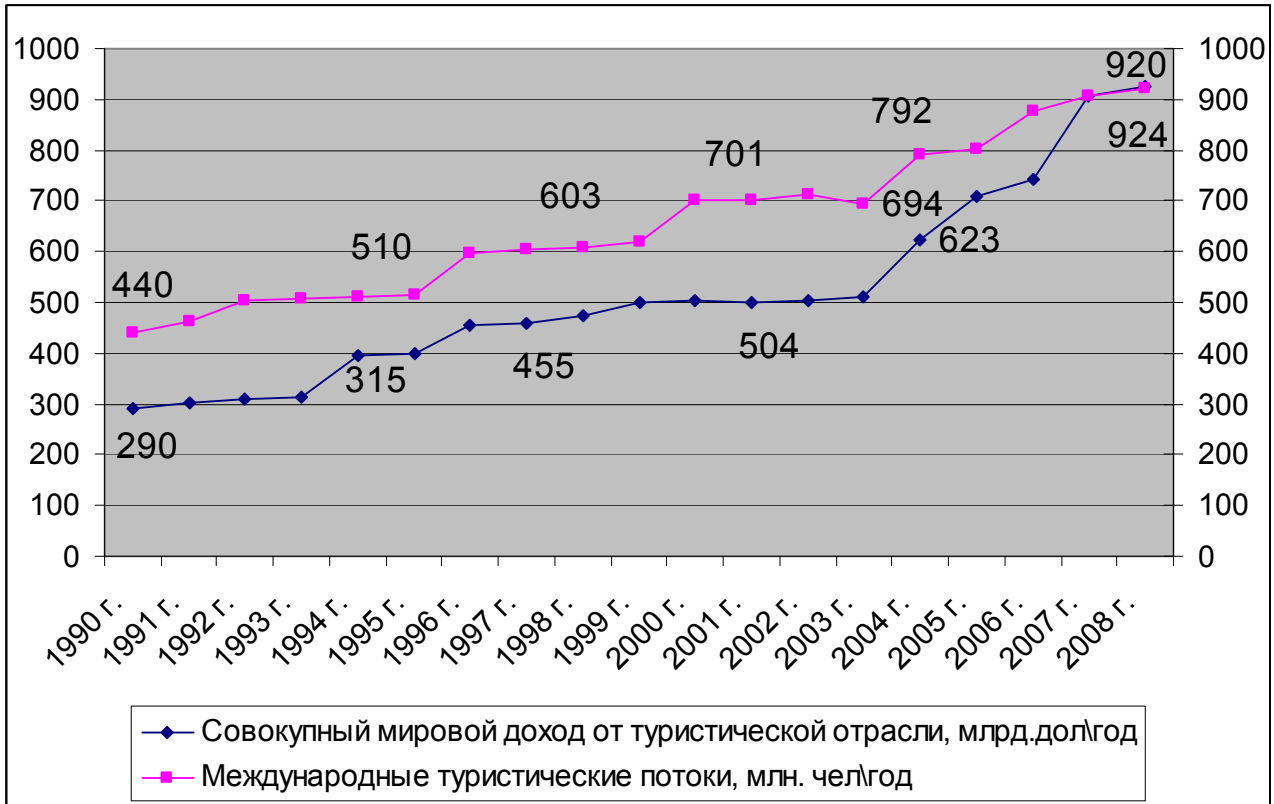


Рис. 1. Динамика международных туристических потоков и мировых поступлений от туристического отрасли, 1990-2008 гг.

Украина имеет все благоприятные предпосылки для развития туристической отрасли (благоприятный климат, побережья Черного и Азовского морей, богатство историко-культурного потенциала), а также находится на пересечении путей между Европой и Азией. Тем не менее, с момента обретения независимости нашим государством, оно так и не играло значительной роли в этом секторе экономики. Согласно отчету Всемирного совета путешествий и туризма, подготовленному в сотрудничестве с Оксфордским отделом экономических прогнозов, Украина занимает лишь 110 место в мире по уровню активности развития туристической индустрии. Главными факторами, сдерживающими развитие рынка туристических услуг, являются:

- низкий уровень развития туристической инфраструктуры (в т. ч. транспорта, гостиничного бизнеса, индустрии развлечений в рамках единой бизнес-структуры);

- проблемы информационного обеспечения (низкая маркетинговая и выставочная активность, отсутствие рекламных компаний на наиболее перспективных рынках Западной и Центральной Европы, отсутствие брендинга);

- недостаточный уровень квалификации кадров;

- неопределенность государственной политики в области туризма.

Учитывая это, необходимо создать все социальные, экономические, правовые и организационные условия для успешного проведения финальной части чемпионата Европы 2012 года по футболу, т.к. футбол - это лишь 64 часа в каждом из городов, где будут

проводиться матчі, більше 200 часів сна і більше 300 часів - це час, який дає можливість гостям познайомитися з традиціями і культурним насліддям України.



Рис. 2. Кількість туристів, посетивших Україну в період з 2001 по 2008 гг., тис. чол.

Предполагается, что матчи финальной части чемпионата, которые будут проходить в Украине, посетят свыше 600 тыс. болельщиков из разных стран мира и посмотрят в прямой телетрансляции почти 8 млрд. зрителей. Запланировано строительство 143 новых отелей (Рис. 3), из которых 54 пятизвездочных, 67 - четырехзвездочных и 22 - трехзвездочных. Немалое внимание уделяется и разработке туристических маршрутов, каждый из которых призван скрасить досуг зарубежного болельщика в период его визита в нашу страну. На сегодняшний день таких маршрутов создано 60. Учитывая то, что чемпионат - одно из наиболее значимых мировых спортивных событий, согласно требованиям УЕФА на Украину возлагаются следующие задачи:

подготовить объекты спортивной инфраструктуры для проведения матчей и организации тренировочного процесса команд - участниц чемпионата;

организовать предоставление надлежащих по качеству и количеству услуг общественного транспорта в пределах и вблизи городов, где будут проходить матчи, безопасное и беспрепятственное продвижения транспортных средств транспортными коридорами и объездными путями по всей Украине;

создать оптимальные условия для работы средств массовой информации и репортеров во время проведения чемпионата;

обеспечить предоставление всех необходимых медицинских услуг, их надлежащее качество и максимальную доступность;

обеспечить применение упрощенного порядка пересечения государственной границы лицами и ввоз товаров, необходимых для подготовки и проведения чемпионата, а также обустройство дополнительных таможенных пропускных пунктов;

обеспечить наличие необходимой туристической инфраструктуры в границах и вокруг городов, в которых будут происходить матчи чемпионата, разработка специальных туристических маршрутов;

организовать размещение лиц, которые прибудут в Украину во время проведения чемпионата.

Основным механизмом выполнения задач по подготовке и проведению Чемпионата является Государственная целевая программа по подготовке и проведению в Украине финальной части чемпионата Европы 2012 года по футболу (постановление КМУ от 22.02.2008 №107). Целями программы является:

1. приведение объектов, которые будут использоваться для проведения Чемпионата, в соответствие с требованиями УЕФА;
2. подготовка необходимого количество специалистов по организации и проведению международного мероприятия такого уровня;
3. создание атмосферы футбольного праздника для болельщиков во всех городах, в которых пройдут матчи;
4. обеспечение надлежащей подготовки национальной сборной команды Украины по футболу для выступления в Чемпионате.

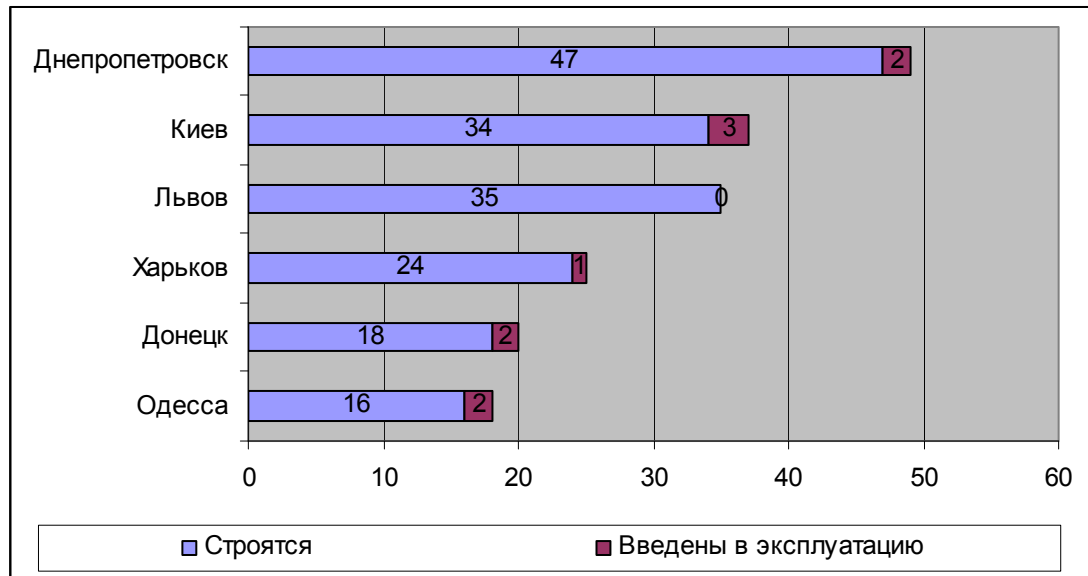


Рис.3. Строительство гостиниц в рамках подготовки к Евро-2012 по состоянию на 01.02.2009

Однако выполнение указанных задач усложняется несоответствием требованиям УЕФА большинства объектов спортивной, транспортной, информационно-телекоммуникационной и социальной инфраструктуры, которые должны обеспечить проведение чемпионата и прием лиц, деятельность которых связана с проведением чемпионата, отсутствием достаточного количества специалистов, которые владеют необходимыми профессиональными знаниями и опытом подготовки в проведении больших спортивных международных мероприятий.

Основными причинами возникновения проблемы являются:

принадлежность большинства спортивных сооружений в Украине к государственной или коммунальной форме собственности, содержание их главным образом за счет бюджетных средств;

уменьшение на протяжении последних лет объемов средств, выделяемых на содержание объектов социальной инфраструктуры, в частности объектов физической культуры и спорта.

Причины возникновения проблемы свидетельствуют о ее глубинном социально-экономический характер, поэтому их устранение возможно лишь путем разработки и выполнения государственной целевой программы с привлечением финансовых ресурсов государственного и местных бюджетов, средств отечественных и иностранных инвесторов, при условии четкой координации деятельности центральных и местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, налаживание межотраслевых, межрегиональных и международных связей.

В странах, в которых соответствующая инфраструктура нуждается в значительном усовершенствовании, без главной роли государства в процессе решения таких масштабных задач обойтись невозможно. Об этом свидетельствует опыт проведения Олимпийских Игр в

Греции и финальной части чемпионата Европы по футболу в Португалии в 2004 году. Именно активная роль государственных структур с созданием одновременно условий для максимального привлечения негосударственных учреждений и организаций, в том числе иностранных, дала возможность этим странам провести указанные соревнования на надлежащем уровне.

Опыт подготовки к проведению спортивных событий масштаба финальной части чемпионата Европы по футболу показывает, что оптимальный вариант должен определяться конкретным государством исходя из уровня развития спортивной, транспортной и информационно-телекоммуникационной инфраструктуры и экономических отношений.

Оптимальным для Украины признается вариант, когда главную роль в процессе подготовки к чемпионату по футболу должно играть государство, которое, в частности, создает условия для максимального привлечения с этой целью негосударственных учреждений и организаций.

Именно такой подход позволит успешно провести чемпионат, а также создать в Украине современную транспортную, информационно-телекоммуникационную и социальную инфраструктуру на уровне европейских стандартов, создать условия для интенсивного развития отечественного предпринимательства во всех областях экономики и сферах общественной жизни, привлечь инвестиции в сумме свыше 18 млрд. долларов США и увеличить на 2-3 миллиона количество рабочих мест, которые должны стать привлекательными для граждан Украины, которые сейчас работают за ее пределами.

Уже сегодня, можно наблюдать конкретные шаги в сторону воплощения такой стратегии решения задач, поставленных перед Украиной.

Так, с целью создания площадки для общения бизнеса с бизнесом, налаживания деловых контактов и развития межрегионального и международного сотрудничества в Донецке 29-31 октября 2008 г. состоялся Первый Ежегодный Международный инвестиционный саммит Донецкой области.

Саммит стал конкретным выражением не только расширения внешнеэкономической деятельности региона и Украины в целом, но и развития рынка туристических услуг, т.к. привлечение к рынку внимания крупного мирового оператора гостиничного бизнеса, безусловно, является мощным толчком развития туристической отрасли.

Также, 30 октября 2008 г. в Киеве состоялось открытие первой национальной выставки-форума украинского туристического продукта Visit Ukraine 2008. Впервые в Украине прошла профессиональная туристическая выставка ориентированная исключительно на презентацию внутреннего туристического потенциала. Подобные мероприятия уже давно вошли в практику в странах, где въездной туризм входит в число основных приоритетов государства. Благодаря богатым природно-рекреационным ресурсам Украины, ее удачному географическому расположению, благоприятному климату, разнообразию историко-культурных достопримечательностей, туризм имеет все шансы стать мощной индустрией, источником значительных и стабильных поступлений в национальный бюджет, инструментом постоянного развития смежных отраслей и регионов посещения, создания дополнительных рабочих мест, а также повышения имиджа страны и ее интеграции в мировое сообщество.

Т.о., в настоящее время ведется систематическая работа бизнеса и власти, направленная на достижение глобальной цели: формирования делового имиджа Украины как мощного государства и надежного бизнес-партнера, формирования постоянного рынка предложений для инвесторов, развитие туристического потенциала Украины до уровня ведущих туристических стран.

Существует и ряд неблагоприятных факторов, влияющих на этот процесс. Во всем мире кризис обусловил наличие некой инвестиционной паузы, сокращение объема спроса на туристические услуги, торможение темпов развития всех отраслей экономики. Тем не менее, для Украины – это возможность выработать на основе осмысления предыдущего

опыта более точные стратегии на будущее, а также успешного выполнения всех экономических и социальных задач в преддверии Чемпионата Европы по футболу.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку туристичної галузі у світі та проаналізовано стан туристичного сектору України. Визначені пріоритети у підготовці до Чемпіонату Європи з футболу, проблеми їх реалізації, запропоновано напрямки розвитку туристичного потенціалу України до рівня провідних туристичних країн й, відповідно, успішного проведення Євро-2012.

SUMMARY

In the article are investigated the contemporary trends of development of tourist branch in the world and the state of the tourist sector of the Ukraine is analyzed. Are determined priorities in the preparation for the championship of Europe according to the football, problems of their realization, are proposed trends in development of the tourist potential of the Ukraine to the level of the leading tourist countries and, correspondingly, successful conducting by Euro- -2012.

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 339.137.2:330.131.5

ФОРМИРОВАНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ

Медведкина Е.А., доцент кафедры «Международная экономика», к.э.н., Донецкий национальный университет

Подунай В., магистр специальности «Международная экономика», Донецкий национальный университет

Актуальность темы исследования. Известно, что экономика Украины имеет низкий уровень самообеспечения энергетическими ресурсами при реальном ежегодном повышении цен на энергоносители. Сегодня наша страна занимает первое место в мире среди промышленно развитых государств по затратам энергии на единицу производимого валового продукта. Очевидно, что такого, как у нас, расточительного расходования энергетических и материальных ресурсов не выдержит экономика ни одной страны.

В условиях ограниченности ресурсов, особенно при сложившейся энергетической структуре мировой экономики, вопрос более рационального и экономного использования энергии является весьма актуальным для всех без исключения национальных экономик. Несмотря на то, что мировое хозяйство работает над эффективным использованием энергии и вкладывает средства в разработку новых энергетических технологий, еще много лет решающее значение по-прежнему будут иметь нефть и природный газ.

Экономическое развитие по всему миру подразумевает, что в ближайшем будущем мировой спрос на нефть и газ будет расти. Именно перманентная потребность и зависимость мировой экономики от поставок энергоносителей обуславливает **актуальность** выбранной темы.

Целью исследования является изучение проблематики обеспечения энергоносителями всех отраслей украинского хозяйства, в частности ГМК, проведение анализа зависимости энергоемкости национальных экономик от ВВП стран на душу населения, и в соответствии с законом повышающейся энергоэффективности предложить пути формирования энергоэффективной экономики в условиях глобального конкурентного развития.

При написании данной работы были использованы следующие методы: статистический; методико-теоретический; математический; географический.

Основные результаты исследования. Фундаментальным элементом экономики Украины является металлургия, доля которой в национальном валовом продукте составляет почти 30%. Однако при этом горнометаллургический комплекс (ГМК) является и наибольшим потребителем энергетических ресурсов. Именно поэтому проблемы обеспечения энергоносителями металлургии, с которой неразрывно связано будущее машиностроения, энергетики, строительной индустрии и других отраслей промышленности, волнуют украинское общество и являются предметом острой полемики.

В течение последних лет Украина пытается диверсифицировать источники поставок энергоносителей. Однако, следует отметить, что вектор энергетической направленности государства остается неизменным. В большой геозенергетической политике у Украины невозможны значительные изменения – Россия по-прежнему основной поставщик. Поэтому следует работать в другом направлении, то есть в сфере реализации политики энергосбережения. Приоритет политики в промышленности Украины в целом и ее горнометаллургического комплекса в частности сегодня должен состоять в существенном уменьшении энергоемкости производства. Реализация энергосберегающего направления развития металлургии сегодня рассматривается как актуальнейший путь решения проблемы энергозависимости нашего государства. Для сохранения нынешней значимости ГМК в экономике страны нет альтернативы энергосберегающей модели его развития. Украина является единственной страной в мире, в которой сегодня в мартеновских печах выплавляется примерно 45% стали (в конвертерах — 51%, в электропечах — около 4%) и которая не реализует стратегию замены мартеновского производства более эффективными способами плавки. Непрерывным способом разливается всего 35% выплавленной стали.

Для Украины энергосбережение становится не просто элементом экономической целесообразности, а вопросом выживания, ведь кроме всеобщего экономического кризиса, украинская экономика страдает еще и от высоких для себя цен на газ - даже с учетом того, что Украина получила скидку в 20 % от средневропейской цены на газ, которая в первом квартале 2009 года составляет 450 дол. за тыс. куб. м.

Украина — энергодефицитное государство. Собственными ресурсами оно обеспечивает свои энергопотребности всего на 53%. Энергоемкость валового внутреннего продукта Украины в три-пять раз выше, чем развитых государств Западной Европы. Потенциал энергосбережения составляет 45% нынешнего объема потребления энергоресурсов. Наибольшими потребителями топливно-энергетических ресурсов в ГМК являются металлургические (около 75%) и коксохимические (порядка 18%) предприятия. На выплавку чугуна в доменных печах используется треть из потребляемых металлургией объемов природного газа, в среднем 100 кубометров на тонну чугуна, а в целом по отрасли — более 3 млрд. кубометров. В мартеновских печах на выплавку тонны стали расходуется около 95 кубометров природного газа, в конвертерах — до восьми кубометров. В электросталеплавильных агрегатах природный газ практически не используется.

Украина стабильно занимает место в первой десятке стран мира по объему потребления природного газа и третье место — по объемам его импорта. Украина закупает 50—55 млрд. кубометров газа в год, или 71% от его общих объемов потребления. То есть доля импорта в газовом балансе Украины критично высокая. При этом государство тратит огромные средства на закупку газа. Если в 2007 году газ обходился Украине в 6,5 млрд. долл. (цена тысячи кубометров газа составляла 130 долларов), то в 2008-м — уже более 9 млрд. долл. (179,5 долл. за тысячу кубометров). Основной причиной настолько высокой потребности Украины в энергоносителях является высокая энергоемкость экономики. Так, обобщающий показатель энергоемкости украинской экономики — количество затрат энергоресурсов на единицу произведенного ВВП, на сегодня составляет примерно 0,9 кг условного топлива на \$1 (с учетом паритета покупательной способности). Это превышает в 2,6 раза средний уровень энергоемкости стран мира. Если Австрия, Великобритания и

Дания тратят примерно 0,2-0,23 кг условного топлива на \$1 ВВП, то Украина тратит примерно в 4,2 раза больше. Для справедливости следует отметить, что высокая энергоёмкость ВВП в Украине также является следствием некоторой технологической отсталости, влияния ее «теневого» сектора и неудовлетворительной отраслевой структуры национальной экономики, в частности, импортно-экспортных операций.

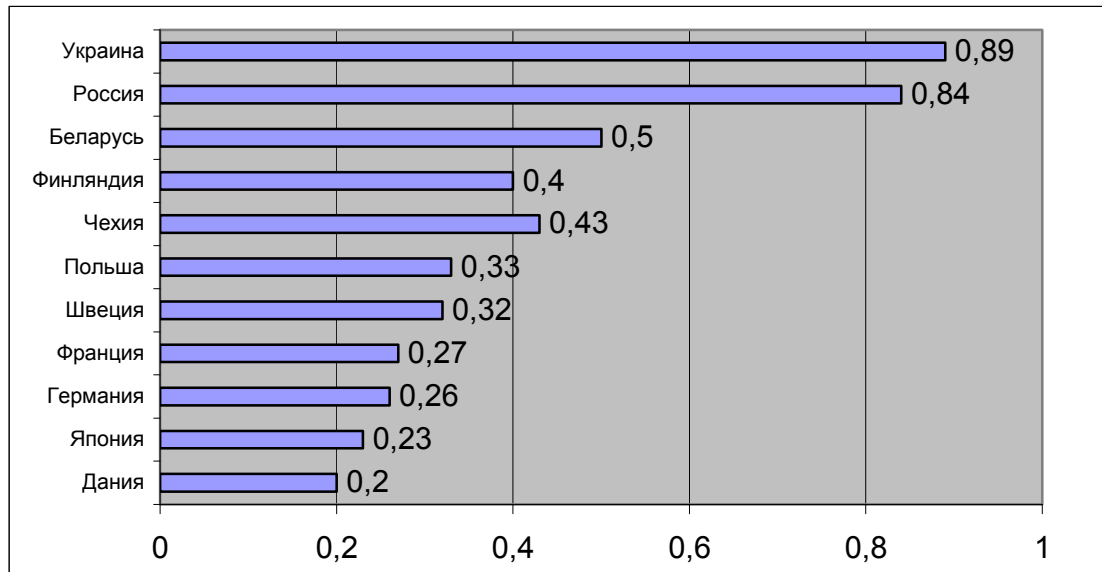


Рис. 1. Энергоёмкость производства ведущих стран мира (кг условного топлива) на 1 долл. ВВП (с учетом ППС) в 2007 году

Если рассматривать показатель газоемкости ВВП, то разница со странами Евросоюза разительна. Так, украинская экономика, имея ВВП примерно в 28 раз меньший, по сравнению с Германией, потребляет природного газа только в 1,4 раза меньше. Доля газа в структуре потребления первичной энергии составляет 41%, против 21% в мире и 22% в Евросоюзе. Другими словами, показатель удельной газоемкости украинского ВВП примерно в 20 раз превышает немецкий и является самым высоким в мире. В случае максимального самообеспечения страны газом это было бы еще приемлемым, но Украина — энергодефицитное государство. В добавок к этому, зависимость от одного источника газопоставок нарушает баланс энергетической безопасности и ставит экономику Украины в чрезмерную зависимость от тенденций внешнеэкономической политики России.

Подобная ситуация с энергоёмкостью ВВП объективно ограничивает конкурентоспособность национального производства и ложится тяжелым бременем на экономику — особенно в условиях ее внешней энергетической зависимости. В отличие от стран Запада, где энергосбережение является элементом экономической и экологической целесообразности, для Украины это вопрос выживания, поскольку до сих пор не решена проблема сбалансированного платежеспособного потребления ТЭР. Она, в свою очередь, приводит к остро отрицательным социальным и экономическим последствиям:

- конкурентоспособность отечественной, слишком энергоёмкой продукции достигается только ценой значительного снижения составляющей затрат на оплату труда;
- значительная часть городского населения обеспечивается водоснабжением только «по графику», а качество теплоснабжения часто не отвечает установленным требованиям;
- постепенно разрушается инфраструктура топливно-энергетического комплекса (ТЭК) и коммунальных предприятий водо- и теплоснабжения.

Низкие показатели энергоэффективности в Украине стали, с одной стороны, одной из определяющих причин кризисных процессов обвального характера в ее экономике в начале 90-х годов, а с другой — причиной дальнейшего ухудшения таких показателей в середине этого же десятилетия.

Снижение энергоёмкости производства – первый шаг к энергетическому обеспечению экономического роста. Существует закон повышающейся энергоэффективности, суть которого состоит, в том, что повышение уровня экономического развития сопровождается снижением энергоёмкости ВВП. В этом и заключается статистическое проявление этого закона - путь к благосостоянию лежит только по дуге снижающейся энергоёмкости. Таким образом, Украина никогда не войдет в список экономически высокоразвитых стран, если вплотную не займется проблемой снижения энергоёмкости производства.

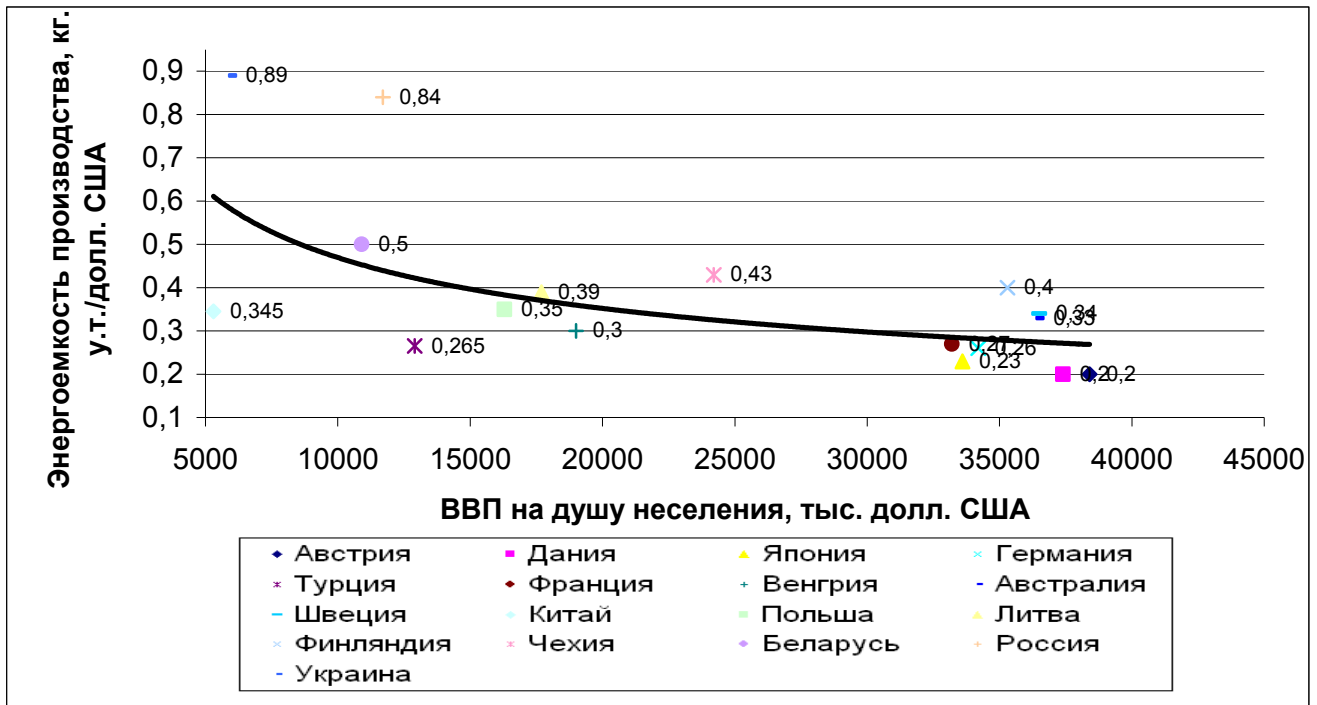


Рис.2. Межгосударственные сопоставления энергоёмкости производства в зависимости от ВВП на душу населения (данные 2006 г.)

Из данных рисунка 2, можно сделать вывод, что точки, соответствующие показателям Украины и России выбиваются из общей линии тренда. Это говорит о несоизмеримо высокой энергоёмкости производства этих стран.

Влияние большого числа разнородных факторов приводит к тому, что закон повышающейся энергоэффективности проявляется как тенденция. При этом генеральный тренд снижения энергоёмкости может прерываться периодами стабилизации или даже некоторого роста этого показателя. Долгосрочные темпы уменьшения энергоёмкости составляют в среднем 1 - 1,5% в год. Двукратное ее снижение ранее происходило за более чем 50 лет. Как правило, ускорению экономического роста предшествует модернизация технологической базы производства. Кроме того, для государств ОЭСР характерна относительная стабилизация энергоёмкости ВВП. Снижение данного параметра происходит крайне медленно. Можно сказать, что эти страны достигли предельного уровня энергоёмкости ВВП исходя из современных достижений науки и техники. Тем самым для получения прироста ВВП необходим практически пропорциональный прирост потребления топливно-энергетических ресурсов. Каждое последующее снижение его энергоёмкости возможно за счет значительных инвестиций и применения новейших технологий.

Для развивающихся стран характерна активная динамика энергоёмкости ВВП при низких темпах его изменения. Иными словами, для получения прироста ВВП и перехода на качественно новый уровень экономического развития этим странам нужно обеспечить значительное сокращение его энергоёмкости, т. е. снизить уровень потребления топливно-

энергетических ресурсов и в дальнейшем стабилизировать его. А для этого необходимо исключительно рационально расходовать топливо и энергию.

Как уже говорилось, потенциал энергосбережения в Украине составляет 45% нынешнего объема потребления энергоресурсов. Например, в Донецкой области, по данным Государственной инспекции по энергосбережению, за 9 месяцев 2008 г. неоправданные затраты ТЭР (топливно-энергетических ресурсов) на предприятиях области – более 25 млн. грн. Наибольшими потребителями топливно-энергетических ресурсов является ГМК, а именно металлургические (около 75%) и коксохимические (порядка 18%) предприятия. На выплавку чугуна в доменных печах используется треть из потребляемых металлургией объемов природного газа, в среднем 100 кубометров на тонну чугуна, а в целом по отрасли — более 3 млрд. кубометров. В мартеновских печах на выплавку тонны стали расходуется около 95 кубометров природного газа, в конвертерах — до восьми кубометров. В электросталеплавильных агрегатах природный газ практически не используется.

Таким образом, как показал проведенный анализ энергоемкости производства в мире, именно украинская экономика является наиболее энергоемкой, при этом возможности для снижения данного показателя у Украины есть. Для выхода из сложившейся ситуации, учитывая закон повышающейся энергоэффективности, нами были предложены подходы к формированию стратегии по обеспечению снижения энергоемкости национальной экономики.

Основные задачи, которые поставлены перед регионами Украины в рамках реализации предложенной стратегии, состоят в следующем:

1. повышение эффективности использования ТЭР потребителями;
2. содействие устойчивому обеспечению населения, жилищно-коммунальной сферы и других отраслей экономики области топливно-энергетическими ресурсами;
3. уменьшение негативного воздействия топливно-энергетического комплекса на окружающую среду;
4. снижение финансовой нагрузки на областной бюджет за счет сокращения дотаций на приобретение ТЭР;
5. снижение размера платежей потребителей, в том числе бюджетных организаций, за ТЭР.

Достижения этих задач должно быть реализовано по следующим направлениям:

- повышение эффективности функционирования ТЭК областей путем реконструкции и технического перевооружения его отраслей на новой технологической основе;
- повышение эффективности использования ТЭР за счет широкого внедрения энергосберегающих технологий и оборудования потребителями ТЭР в различных отраслях экономики области;
- развитие производства энергоэффективного оборудования и средств учета и регулирования расхода ТЭР предприятиями металлургического и машиностроительного комплекса, коксохимической промышленности;
- снижение вредного воздействия на окружающую среду объектов ТЭК за счет перехода на более экологически чистые виды топлива;
- развитие нетрадиционной энергетики.

Установление потенциала энергосбережения в регионах должно проводиться на основе принятого прогноза их социально-экономического развития на перспективу, регионального топливно-энергетического баланса, достижений научно-технического прогресса в отраслях экономики и социальной сфере региона. Другими словами, каждый регион должен установить "свою долю" от общего потенциала энергосбережения Украины. Решение этой задачи требует привлечения широкого круга высококвалифицированных специалистов всех отраслей народно-хозяйственного комплекса региона для системного анализа энергоиспользования.

Основными недостатками большинства региональных программ являются:

- отсутствие перспективных целей энергосбережения с уровнями экономии энергоресурсов не менее 30-50% от определенного потенциала энергосбережения во всех отраслях экономики и социальной сфере;
- не в полной мере используется нормативно-правовая база для финансового обеспечения программ;
- слабо действует система государственного управления "энергосберегающей отраслью";
- недостаточная работа среди населения по внедрению зарубежного опыта рационального использования энергоресурсов;
- программы не комплектуются инвестиционными энергосберегающими проектами, отвечающими на 65-70% требованиям научно-технического прогресса и выполненными на уровне ТЭО или бизнес-плана.

Инвестиционная привлекательность региональной программы энергосбережения непосредственно связана с масштабами ее энергоэффективности, финансово-экономическими и экологическими показателями.

Инвестиционные энергосберегающие проекты должны удовлетворять следующим основным требованиям:

- иметь четко выраженную энергосберегающую направленность, предусматривать разработку и выпуск энергоэффективных технологий и оборудования, а также их внедрение на предприятиях и в организациях, осуществляющих добычу, производство, переработку и потребление энергоресурсов;
- представляться финансово-устойчивыми, рентабельными хозяйствующими субъектами, имеющими перспективу развития, себестоимость основной продукции которых может быть снижена при повышении эффективности использования энергии;
- отражать энергосберегающую сущность создаваемого проекта, содержать обоснования его научно-технических преимуществ по сравнению с аналогами и экономическую целесообразность для потребителей;
- базироваться на лучших отечественных и зарубежных разработках;
- содержать обоснование экономической и коммерческой эффективности, окупаемости инвестиций и необходимых гарантий.

Важнейшим звеном при разработке региональных программ энергосбережения является обоснованное определение капитальных вложений на реализацию входящих в нее инвестиционных энергосберегающих проектов.

Основными направлениями стратегии энергосбережения должны стать:

1. проведение энергетических обследований организаций; составление энергетических паспортов организаций;
2. анализ показателей энергетической эффективности и выбор приоритетных энергосберегающих мероприятий;
3. реализация приоритетных энергосберегающих мероприятий;
4. оценка достигнутых энергосберегающего и экономического эффектов.

Реализация этих направлений достигается за счет: установки средств учета и регулирования потребления ТЭР; снижения прямых потерь ТЭР; повышения энергетической эффективности изоляции потоков ТЭР; использования вторичных ТЭР в технологических процессах; повышения коэффициента полезного действия энергетических установок на основе их модернизации и реконструкции.

Энергосбережение в энергоемких отраслях промышленности должно быть направлено на снижение энергоемкости и себестоимости выпускаемой продукции. Это достигается введением на предприятиях систем энергетического менеджмента, предусматривающих организацию управления издержками при производстве продукции, основанную на учете затрат по местам их возникновения.

Система энергетического менеджмента должна включать в себя: организацию комплексного учета потребления ТЭР, как по технологическим участкам, так и по предприятию в целом; проведение системно-аналитических работ по оценке и планированию энергосберегающих мероприятий на основе данных комплексного учета потребления ТЭР; организацию выполнения плана энергосберегающих мероприятий. Энергетический менеджмент на предприятии должен основываться на системном анализе энергопотребления по частным и обобщенным показателям. Данные об энергопотреблении будут служить основой построения энергетического баланса предприятия.

Выводы. Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать *выводы*, что на данном этапе развития мировой экономики Украина находится в очень невыгодном положении, так как почти полностью зависит от импорта энергоносителей, что мешает ей стать независимой в полном смысле этого слова. Кроме того, эта проблема усугубляется высокой потребностью Украины в энергоносителях – ведь энергоемкость (в частности газоемкость) ВВП нашей страны – самая высокая в мире. Эта проблема требует немедленного решения, которое заключается в более эффективном использовании собственных и импортируемых ресурсов, активном энергосбережении, а также внедрении альтернативных источников энергии. Принимая во внимание, что у Украины достаточно высокий потенциал энергосбережения, для выхода из сложившейся ситуации, учитывая закон повышающейся энергоэффективности, нами были предложены подходы к формированию стратегии по обеспечению снижения энергоемкости национальной экономики. Остается последний шаг – внедрить их в жизнь.

РЕЗЮМЕ

У статті проведений аналіз залежності енергоемності національних економік від ВВП країн на душу населення, і відповідно до закону підвищення енергоефективності запропоновані шляхи формування енергоефективної економіки в умовах глобального конкурентного розвитку.

SUMMARY

The article analyzed the energy dependence of national economies of the countries' GDP per capita, and in accordance with the law, increasing energy efficiency suggest ways to build energy efficient economy in the global competition for development.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Кузьминский В.П., Кухарь В.Ю. и др. «Новая «забытая» технология энергосбережения» // «Энергосбережение» №3, март 2007 г., с. 9-12.
2. Некоторые аспекты реализации политики энергосбережения в Украине: Монография / Макогон Ю.В., Куденко Г.Е., Кадермеева Д.С., Кошеленко В.В., Миронишина Е.В., Рябчин А.М. Под ред. Ю.В. Макогона. – Донецк: ДонНУ–ДонФ НИСИ, 2006. - 200 с.
3. Розен В.П., Соловей А.І. та ін. “Стратегія енергозбереження в Україні.” Аналітично-довідкові матеріали. В 2 томах: Механізм реалізації політики енергозбереження/ За ред. В.А.Жовтянського, М.М.Куліка, Б.С.Стогнія - К.: Академічна періодика, 2006 -Т.2.-600с.
4. Фокин В.М. Основы энергосбережения и энергоаудита. М.: «Издательство Машиностроение-1», 2006. 256 с.
5. Цецерин Ю.А. «Отложенный спрос на энергоэффективность» // «Вестник энергосбережения» №1 (15) 2007.

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 339.9 (100)

МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Мельник Т.М., к.е.н. доц. кафедри міжнародної економіки КНТЕУ

За умов глобалізації світового господарства національна економіка стає все більш відкритою, що вимагає від держави враховувати у своїй політиці тісний взаємозв'язок процесів, які відбуваються всередині країни та у сфері зовнішньоекономічних відносин. Світова практика свідчить, що ці процеси вирізняються суперечливістю, оскільки держава, з одного боку, нарощує доходи бюджету за рахунок зовнішньої торгівлі та втягується в міжнародний поділ праці, який сприяє прискоренню інтеграції і глобалізації, а з іншого – вимушена контролювати та регулювати зовнішньоекономічну діяльність, щоб не втратити свою цілісність і суверенність. Тому для держави важливо знайти баланс між існуючими методами регулювання міжнародної торгівлі, який вписався би в процес всесвітньої глобалізації і водночас дозволив державі зберегти свою ідентичність.

Метою статті є дослідження механізмів і методів регулювання міжнародних зовнішньоторговельних відносин у контексті вимог і нормативів Світової організації торгівлі.

Проблемам регулювання міжнародних зовнішньоторговельних відносин присвячено багато наукових праць, зокрема Л. Антонюк, І. Бураковського, Д. Лук'яненка, В. Мовчан, В. Новицького, В. Сіденка, Дж. Стігліца, Д. Тарр, А. Поручника, В. Пятницького, С. Осики.

Різноманіття цілей і завдань, які держава прагне вирішити, встановлюючи різні режими торгівлі з іншими державами, зумовлює глибину і жорсткість зовнішньоторговельного регулювання, множинність його механізмів та методів.

Інтенсивність державного регулювання неоднакова на різних історичних етапах розвитку і збільшується в періоди загострення загальносвітових і національних економічних криз. Прагнення захисту внутрішнього ринку поєднується з намірами захисту своїх інтересів в інших країнах. За рахунок успіхів на світових ринках держава намагається досягти внутрішньої політичної і соціальної стабільності, економічного зростання.

Отже, на нашу думку, можна стверджувати, що на терені світової торгівлі відбувається боротьба протилежностей, коли в єдиному процесі загальної глобалізації світової економіки має місце лібералізація зовнішньоторговельних відносин, з одного боку, і розвиток, вдосконалення і розширення форм і методів економічного державного протекціонізму - з іншого. В результаті цієї боротьби створюються системи зв'язків внутрішнього розвитку національного господарства з економічними процесами, які відбуваються за межами держави. Ця система зв'язків характеризує торговельно-економічний режим держави – сукупність методів державного регулювання зовнішньоторговельного обороту, що закріплені у формі норм національного права і механізмів їх узгодженого застосування відповідно до норм і принципів міжнародного права.

Під методами державного регулювання зовнішньоекономічних відносин, зокрема зовнішньоторговельних, розуміють взаємопов'язані методи економічного, правового, адміністративного, організаційно-технічного характеру, що визначають правила і процедури здійснення всього комплексу торговельних і пов'язаних торговлею операцій при ввезенні/вивезенні на/або з митної території держави товарів, а також питання, пов'язані з використанням і споживанням імпортованих товарів. Застосовуючи методи зовнішньоторговельного регулювання на національному рівні, держава здійснює діяльність, спрямовану на встановлення і застосування режимів доступу товарів на внутрішній ринок,

транзитного переміщення товарів через її територію, правил і процедур їх зберігання, реалізації і споживання, а також реалізацію заходів, щодо просування національних товарів на ринки іноземних держав.

Практикою міжнародних торговельно-економічних відносин опрацьовано великий арсенал методів регулювання, що пов'язано з великою кількістю об'єктивних і суб'єктивних факторів, які впливають на торгівлю. До об'єктивних факторів відносять склад суб'єктів ЗЕД, товарну структуру національного виробництва, експорту та критичного імпорту, рівень і структуру технологічного укладу тощо. Суб'єктивний фактор полягає в різних цілях, які ставить уряд, встановлюючи режими регулювання торгівлі – протекціоністські, фіскальні, соціальні, політичні тощо. Саме вони визначають пріоритетність тих чи інших методів регулювання.

Основу системи регулювання зовнішньої торгівлі будь-якої держави складає множинність допустимих економічних і адміністративних методів обмеження імпорту й стимулювання експорту. Принципова різниця між економічними і адміністративними методами полягає у способі впливу на торгівлю – через ринковий чи неринковий механізми. Економічні та адміністративні методи зовнішньоторговельного регулювання можуть бути спрямовані на обмеження імпорту, експорту або їх стимулювання. Економічні методи обмеження імпорту - мита, імпортні податки і збори, компенсаційні збори і мита, антидемпінгові заходи - впливають на конкурентоспроможність товарів через механізм цін – вони здорожують увезений до країни товар, тим самим обмежуючи його збут, залишаючи за споживачем свободу вибору між вітчизняними та іноземними товарами. Очевидно, що ринкова система господарювання переважно має застосовувати економічні методи, пріоритетність яких зафіксована правилами і нормами СОТ. Застосування економічних методів обмеження експорту фактично зводиться до експортного мита і митних податків та зборів при перетині кордону.

На сьогоднішній день більшість держав не застосовують експортне мито взагалі, а експортні митні збори носять фіскальний, а не регуляторний характер, оскільки в цілому завдання обмеження експорту не властива ринковій економіці. Окремі спеціальні питання його обмеження (з позиції моралі, безпеки, захисту новітніх досягнень науки і техніки від широкого розповсюдження) вирішуються за допомогою адміністративних методів. Прагнення окремих держав обмежити експорт часто спричинене дефіцитом певних товарів у зв'язку з економічними труднощами і потребами виробництва у деяких видах сировини (приміром, металевому брухті для металургійних підприємств). Водночас світова практика широко використовує економічні методи стимулювання експорту, що пов'язано з проблемами покращення зовнішньоторговельного і платіжного балансів країни, обслуговуванням зовнішнього боргу. До економічних методів стимулювання експорту можна віднести страхування і кредитування експорту, надання податкових пільг і субсидій експортерам. Попри очевидну важливість застосування економічних методів і пріоритетне ставлення до них міжнародної спільноти, ефективність їх застосування має певні межі. Використання економічних методів зовнішньоторговельного регулювання не завжди і не відразу дає очікувані результати, оскільки залежить від співвідношення попиту і пропозиції товарів, конкуренції між постачальниками, коливання валютних курсів, динаміки цін. Крім того, економічні методи неоднаково діють на поставки товарів великими і малими підприємствами, які розпоряджаються різними за обсягом фінансовими ресурсами. Основною складністю у використанні економічних методів є їх жорстка законодавча і договірна регламентація, але водночас позитивним є їх передбачуваність.

Зазначені недоліки економічних методів компенсуються можливостями, що надають адміністративні методи зовнішньоторговельного регулювання, до яких відносять ембарго, кількісні обмеження, ліцензування, обов'язкові стандарти і технічні вимоги до товарів, упаковки і маркування, пріоритет місцевої продукції при державних закупівлях, обмеження експорту тощо.

Адміністративні методи виникли на початку ХХ ст., коли збільшилася участь у зовнішній торгівлі великих фірм і монополій, які мали значні фінансові ресурси і можливість подолання тарифних бар'єрів, податків і зборів при виході на зовнішні ринки. Процедура застосування адміністративних методів значно простіша, ніж процедура введення і зміни мита та інших економічних інструментів. Адміністративне регулювання знаходиться в компетенції виконавчої влади, оформляється через підзаконні акти і, як правило, не потребує попередньої домовленості з іншими державами. Будучи формально тимчасовими, здебільшого адміністративні методи не потребують перегляду раніше укладених торговельних угод з іншими державами. Цими методами легко маневрувати стосовно тих суб'єктів зовнішньоторговельного обороту, доступ продукції яких на внутрішній ринок з економічних чи політичних причин є небажаним. Використання адміністративних методів надає можливість оперативніше і цілеспрямовано обмежити імпорт, що в умовах самостійного здійснення суб'єктами господарювання комерційних операцій, може швидко зупинити зростання зовнішньоторговельного дефіциту і вирівняти торговельний і платіжний баланси з окремими країнами чи групами країн, раціонально розпорядитися іноземною валютою для закупівлі за кордоном найбільш важливих для країни товарів, мобілізувати валютні ресурси для обслуговування зовнішнього боргу.

Зрештою адміністративні методи є ефективним засобом торговельної дипломатії. Вони дозволяють отримати поступки щодо торговельних обмежень на умовах взаємності або відміни дискримінаційних заходів у країнах – торговельних партнерах.

Що стосується експорту, то застосування адміністративних методів, як і економічних, є достатньо обмеженим, пов'язаним головним чином з питаннями безпеки, моралі, контролю за вивезенням технологій і товарів подвійного призначення, охорони історичних і культурних цінностей тощо.

Дослідження показує, що адміністративні методи часто застосовуються для стимулювання експорту, в основному у формі організаційно-технічного сприяння підприємствам-експортерам з боку уряду. Дія цих методів поза ринковими механізмами є основним мотивом негативного ставлення до них прихильників вільної торгівлі, однак на практиці все залежить від масштабів, цілей і часу їх застосування. Використання адміністративних методів стосовно невеликої групи товарів впродовж короткого терміну з метою вирішення певних економічних і соціальних проблем, що потребують оперативного втручання держави, суттєво не порушує механізму ринку. Характерно, що СОТ віддаючи перевагу економічним методам зовнішньоекономічного регулювання, допускає в окремих випадках застосування адміністративних методів.

На сучасному етапі в рамках СОТ відбуваються процеси, які призводять до зміни методів зовнішньоторговельного регулювання, а саме:

- тарифікація: всі нетарифні торговельні обмеження повинні бути відмінені і перетворені на тарифні еквіваленти (звичайні мита) з врахуванням різниці між середніми внутрішніми і репрезентативними світовими цінами. На думку СОТ, тарифікація має забезпечити транспарентність і визначити діючий рівень протекціонізму;

- зв'язування тарифів: країни – члени СОТ зобов'язані зв'язати рівні тарифів, тобто зафіксувати в переліку зобов'язань максимально допустимі з моменту приєднання до СОТ ставки ввізних мит. Країна не може встановити митні тарифи, які перевищують рівень зв'язування, в іншому випадку потерпілим країнам повинна бути надана компенсація;

- зниження рівня зв'язування – після вступу до СОТ середня максимально допустима митна ставка повинна бути знижена на 36% протягом шести років (для розвинених країн). Скорочення має здійснюватись щорічно рівними частками.

При цьому активізувалось використання нетарифних (адміністративних) методів зовнішньоторговельного регулювання, що зумовлено втратою митом протекціоністського значення.

Міжнародні торговельно-економічні відносини, зазвичай, ґрунтуються на міждержавних дво- і багатосторонніх угодах, у рамках яких відбувається узгодження

зовнішньоекономічної діяльності держав – учасників угоди з урахуванням їх національних економічних інтересів. Основними чинниками, які зумовлюють можливість реалізації національних економічних інтересів у багатосторонній торговельній системі, є стан розвитку світової економіки та рівень конкурентності країни на світових ринках, а також розуміння необхідності врахування інтересів країн-партнерів та вміння використовувати уніфіковані правила і механізми СОТ.

Аналіз свідчить, що укладення дво- і багатосторонніх угод супроводжується переговорними процесами, без яких неможливо було б реалізувати часто суперечливі національні економічні інтереси.

Процес перемовин здійснюється на основі принципів, опрацьованих світовою дипломатичною практикою. До них належать принципи взаємності, етапності, багатосторонності, зумовленості позицій сторін національними пріоритетами, повторюваності та неперервності.

Принцип взаємності є фундаментальним у перемовних процесах ГАТТ/СОТ. Він означає, що перемовини повинні бути обміном зобов'язаннями, узгодженням національних інтересів країн – учасників перемовин шляхом збалансованого обміну поступками. При цьому досягнення взаємності може бути при обміні поступками однакової природи (приміром, тарифні поступки взаємні на відповідні тарифні поступки) або обміні поступками різної природи (наприклад, тарифні поступки в обмін на усунення квоти).

Принцип етапності реалізується в процесі проведення багатосторонніх торговельних перемовин і складається з цілої низки етапів - підготовчого, безпосередніх перемовин та етапу впровадження результатів (імплементация угод).

Принцип багатосторонності відповідає реаліям перемовний процесу в рамках СОТ, однак часто багатостороннім перемовинам передують двосторонні, в яких дещо простіше досягти консенсусу та які можуть бути випробувальними полігонами для подальшого етапу перемовин за участю більшої кількості сторін.

Зумовленість позицій сторін національними пріоритетами є одним з базових принципів проведення перемовин загалом, оскільки кожна зі сторін приходить на перемовини «озброєною» власною зовнішньоторговельною політикою, пріоритетом якої є національні економічні інтереси.

Повторюваність і неперервність як принцип перемовин полягає у періодичності їх раундів продовж досить тривалого часу, необхідного для збалансування поступок та інтересів.

Багатосторонні перемовини в рамках СОТ відбуваються на основі консенсусу і загального правила «ніщо не вирішено, якщо не вирішено все». Але у перемовному механізмі домінує принцип групового консенсусу, коли основні домовленості досягаються не між окремими країнами – членами СОТ, а між блоками держав, які мають попередньо узгоджені позиції з предмета переговорів.

Узагальнення основних груп країн-членів у рамках СОТ, здійснене у роботі Сіденка В.¹ дозволило виокремити шість груп країн з функціями узгодження позицій з питань торговельної політики і чотири групи країн, які здійснюють координаційну діяльність за узгодженні порядку денного окремих раундів перемовин, посередницьку діяльність при необхідності досягнення компромісів між сторонами перемовин тощо. Зазначені групи створюють гнучку інституціональну структуру СОТ, яка дозволяє використовувати різні форми домовленостей, – неформальні домовленості між членами груп, консультації з окремими делегаціями країн в індивідуальному порядку чи в групах з 20-30 країн, що найбільш зацікавлені у вирішенні якоїсь конкретної проблеми. Такі методи організації перемовного процесу в рамках СОТ надають можливість дійти висновку, що за умов глобалізації світового господарства саме СОТ стає основним регуляторним центром. Проте

¹ Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розв'язання: українська модель: В 2-х т.. Том 1. Глобалізація і економічне розв'язання. – К.: Фенікс, 2008. – С. 168-172.

існують значні суперечності в її діяльності, спричинені складнощами щодо використання зобов'язань низкою країн, що розвиваються, політикою протекціонізму з боку розвинених країн, неоднорідністю її складу через наявність великої кількості різнорідних конфліктуючих інтересів.

Оскільки головним напрямом розвитку світової торгівлі за умов глобалізації є лібералізація, то впродовж усіх восьми раундів тарифні і нетарифні бар'єри знаходились у центрі уваги всіх учасників. Проведення перемовин базується на принципі взаємності, методі «позиція на позицію» чи «сектор на сектор», а також методах формульної гармонізації (табл. 1).

Таблиця 1

Методи проведення перемовин у рамках СОТ та їх основні характеристики

Методи	Основні характеристики
Позиція за позицію Сектор за сектор	Двосторонні переговори, що базуються на запитах і пропозиціях
Нульова угода	Повне усунення тарифів на товарну позицію чи сектор
Формульна гармонізація Лінійне зниження (у відсотках) бар'єрів в усіх секторах) Швейцарська формула з подвійним коефіцієнтом (запропонована США) Варіант швейцарської формули, запропонований Аргентиною, Бразилією та Індією	Зв'язування тарифів $T_1 = R \times T_0$, де T_1 – новий знижений тариф; T_0 – базовий тариф; R – коефіцієнт зниження (від 0 до 1) $T_1 = aT_0 / (a + T_0)$, де a – коефіцієнт зниження. При цьому передбачається два значення a – нижче для розвинених країн і вище – для тих, що розвиваються. Чим меншим є значення a , тим більше скорочується ставка. $T_1 = (B \times T_a \times T_0) / (B \times T_a + T_0)$, де T_a – середнє фактичне значення зв'язаного тарифу; B – коефіцієнт зниження, встановлюваний окремо для кожної країни, що застосовує формулу. При цьому чим нижчою є величина B , тим більше зменшується ставка
У єдиному пакеті	Багатосторонні переговори з різними за змістом питаннями, коли потрібно балансування поступок, узгодження інтересів у різних сферах

Під час перемовин до формул розрахунку зниження тарифних ставок традиційно застосовуються певні вимоги. Вони охоплюють гармонізацію тарифів, загальне зниження тарифних ставок, скорочення числа тарифних піків, врахування інтересів окремих країн стосовно окремих товарних позицій, забезпечення спеціального і диференційованого режиму для країн, що розвиваються.

Враховуючи ці вимоги, можна оцінити відмінності між двома варіантами швейцарської формули¹. Варіант США забезпечує тарифну гармонізацію як для кожної окремої країни, так і між країнами. Варіант Аргентини, Бразилії та Індії сприяє тарифній гармонізації лише на національному рівні. Розрахунки за обома формулами забезпечують можливість суттєвого скорочення середньої величини тарифної ставки, але застосування варіанта Аргентини, Бразилії та Індії дозволяє отримати кращі результати. Останній варіант призводить до значно меншого зниження тарифної ставки для країн, які мають велику кількість тарифних піків та пов'язане з цим відносно високе значення середнього фактичного значення зв'язаного тарифу T_a . Ця формула є більш ефективним засобом боротьби з тарифною ескалацією і забезпечує можливість реалізації спеціального та диференційованого режиму для країн, що розвиваються.

¹ ВТО: механизмы взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С.Ф. Сутырина. – М.: Эксмо, 2008. – с. 23.

Якщо у перших п'яти (з восьми в цілому) раундах перемовин використовувався переважно метод «позиція за позицію», то у подальшому частіше застосовувались методи формульної гармонізації, а на останньому раунді (Доха, 2001 р.) ще й підхід «у єдиному пакеті». Останній метод є більш складним, оскільки він потребує узгодження інтересів багатьох сторін, вимагає оцінки взаємних поступок та впливу загальних домовленостей на економіку різних країн. Однак більшість країн віддають перевагу партнерським коаліційним стратегіям на зміну конкурентним стратегіям поведінки країн під час перемовин. Це дозволяє узгоджувати національні інтереси та забезпечує можливість укладання багатосторонніх торговельних угод.

Завершуючи розгляд методів проведення перемовин, слід зазначити, що при використанні будь-якого з них взаємність зобов'язань щодо відкриття ринків визначається на основі відносних торгових потоків, а не абсолютних. Тобто один долар додаткового доступу на ринок однієї країни обмінюється на один долар відкриття ринку іншої країни.

Процедури ведення перемовин охоплюють здійснення системного аналізу позицій сторін, оцінку проблеми, яка виноситься на обговорення, чітке визначення інтересів сторін, пріоритетів, ціну компромісу. Для цього необхідно розуміння власних інтересів, вміння відокремити їх від позицій. Важливо розуміти також інтереси іншої сторони. У разі конфлікту інтересів вважається доцільним уникнути зосередження на інтересах і спробувати обговорити існуючі компроміси, не вирішуючи самого конфлікту. Важливим підходом до перемовин є визначення ступеня важливості власних пріоритетів, виокремлення найважливіших питань, менш важливих і питань середньої ваги.

У процедурах ведення перемовин велику роль відіграє перша пропозиція поступок однієї з сторін, яка має бути найбільш важливою, з тим, щоб забезпечити можливість відповідної поступки більшої важливості.

Усі процедури ведення перемовин, їх стратегія і тактика, можливості досягнення ефективних результатів чітко розписані і реалізуються в практиці двосторонніх перемовин. Ще складнішими є багатосторонні перемовини, кожній з сторін яких необхідно знати інтереси, цілі, основні питання всіх інших сторін, а також результати перемовин, з якими всі вони погодяться. Комерційною дипломатією розроблені різні варіанти процедур ведення перемовин, зменшення їх складності за рахунок створення коаліцій, зміни ролевих ситуацій та поведінки сторін¹, задіяння яких у процесі багатосторонніх перемовин дозволяє досягти консенсусу, забезпечивши при цьому реалізацію національних економічних інтересів.

Однією з важливих складових реалізації національних економічних інтересів є врегулювання суперечок у разі порушення угод. Щоб не заподіяти шкоду інтересам будь-якої з сторін суперечок, у міжнародній практиці застосовується механізм врегулювання, що є одним з центральних елементів СОТ. Країни – члени СОТ погодилися не застосовувати односторонні дії у разі виникнення суперечки, а виносити її на розгляд багатосторонньої системи врегулювання суперечок і дотримуватися прийнятих рішень і рекомендацій.

Суперечки в міжнародній торгівлі виникають у результаті подання скарги щодо несподіваного зменшення обсягів закордонної торгівлі чи обмеження доступу до певного іноземного ринку. Такі торговельні обмеження призводять до виникнення конфлікту в рамках СОТ. Наведемо приклади вказаних торговельних обмежень, що стали причиною суперечок²:

- Австралія заборонила імпорту з Канади свіжого лосося. Як наслідок виникла суперечка.

¹ Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник. 2-е вид., допов. і перероб. – Львів: Астролябія, 2006. – С. 476-483, 493-495.

² Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник. 2-е вид., допов. і перероб. – Львів: Астролябія, 2006. – С. 476-483, 493-495.

- ЄС забезпечив збільшення доступу на ринок бананів, що походять лише з окремих країн – колишніх колоній країн ЄС. Мексика, США, Еквадор, Гватемала і Гондурас подали скаргу щодо такого торговельного режиму ЄС.

- Чилі, Південна Корея й Японія встановили різні митні тарифи на імпортовану алкогольну продукцію. Усі три країни були втягнуті у конфлікт з приводу структури їхніх тарифів.

- Туреччина запровадила заборону імпорту корму для кімнатних тварин з усіх європейських країн, мотивуючи це наміром захиститися від поширення хвороби BSE (Bovine Spongiform Encephalopathy). Угорщина звернулася з вимогою припинити до неї таке обмеження імпорту, оскільки в Угорщині не зафіксовано випадків цієї інфекції.

Процес врегулювання суперечок відповідає Домовленості СОТ щодо правил і процедур, які їх регулюють (ДВС). Ця домовленість, оформлена в ході Уругвайського раунду ГАТТ, містить механізм, який дозволяє обмежувати можливості впливу розвинених країн на процес прийняття рішень. Торговельні суперечки в рамках СОТ базуються на концепції захисту норм і правил організації, що робить систему ДРС більш важливою для країн, що розвиваються ніж для розвинених. Наявність органу врегулювання суперечок (ОВ), який керується нормами і правилами СОТ, створює вагомі передумови для того, щоб сильні «гравці» ефективно лобювали свої інтереси. Отже, всі країни-члени СОТ незалежно від величини їх економіки і ступеня політичного впливу розглядаються в процесі врегулювання суперечок як рівноправні сторони конфлікту.

У цьому процесі можуть брати участь лише країни, а не окремі компанії. Якщо вітчизняні експортери, приміром, відчули негативні наслідки зміни торгової політики в країні-імпортері, то вони можуть захищати власні інтереси шляхом подання заявки щодо цього своєму уряду. Однак, як показує практика, не кожна заявка підтримується урядом, що пов'язано з такими обставинами: по-перше, через необхідність залучення вітчизняних чиновників та спеціалізованих юридичних фірм вартість міжнародних торгових спорів потребує значних бюджетних витрат; по-друге, торговельна політика будується на врахуванні національних інтересів та балансі сил, який може порушитись, коли держава захищає одних виробників більше, ніж інших; по-третє, країна повинна мати чітке уявлення щодо своєї поведінки як у випадку виграшу, так і програшу. Приміром, між США і ЄС відбувається значна кількість суперечок з приводу субсидування виробництва цивільної авіатехніки, яке має місце в обох сторін суперечки. У результаті навіть виграшу однієї сторони інша може розпочати розслідування цього ж питання і теж виграє суперечку¹.

Процес розслідування і врегулювання торговельних суперечок будується відповідно до ДВС і складається з трьох етапів – консультації, розгляд справ експортерами і винесення офіційного рішення, затвердження та його виконання (таб. 2)².

Таблиця 2.

Процес врегулювання торговельної суперечки в рамках СОТ

Консультації	Розгляд справи групою експертів (винесення офіційного рішення)	Затвердження та виконання
Неофіційні перемовини між сторонами суперечки	<ul style="list-style-type: none"> - Вимога створити групу експертів - Утворення ОВС групи експертів - Розслідування (аргументи) справи - Винесення рішення групою експертів Якщо одна з сторін не погоджується: <ul style="list-style-type: none"> - Розслідування справи Апеляційним органом (АО) - Рішення АО 	<ul style="list-style-type: none"> - ДВС затверджує рішення - Намір сторін виконати рішення - Нагляд за виконанням - Тимчасове припинення дії поступок при невиконанні рішення (компенсація за невиконання)

¹ WTO: механизмы взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / Под ред. С.Ф. Сутырина. – М.: Эксмо, 2008. – С. 55.

² Комерційна дипломатія: торговельна політика і право. с. 156.

Рішення ДВС є обов'язковим, і сторона, що порушила зобов'язання, повинна негайно привести їх у відповідність до рекомендацій групи експертів чи АО. У разі, коли країна не може цього зробити негайно, ДВС може на її запит надати поміркований період для виконання рішення. Якщо і за цей період не виконуються рекомендації, то країна, що розпочала процедури вирішення суперечки, може вимагати компенсації або припинення дії поступок. Однак остаточною вимогою до країни, що порушила зобов'язання, є обов'язковість виконання рекомендацій¹.

За весь період дії механізму врегулювання суперечок СОТ (з 1995 р. по жовтень 2008 р.) різними країнами було ініційовано 381 справу (рис. 1).

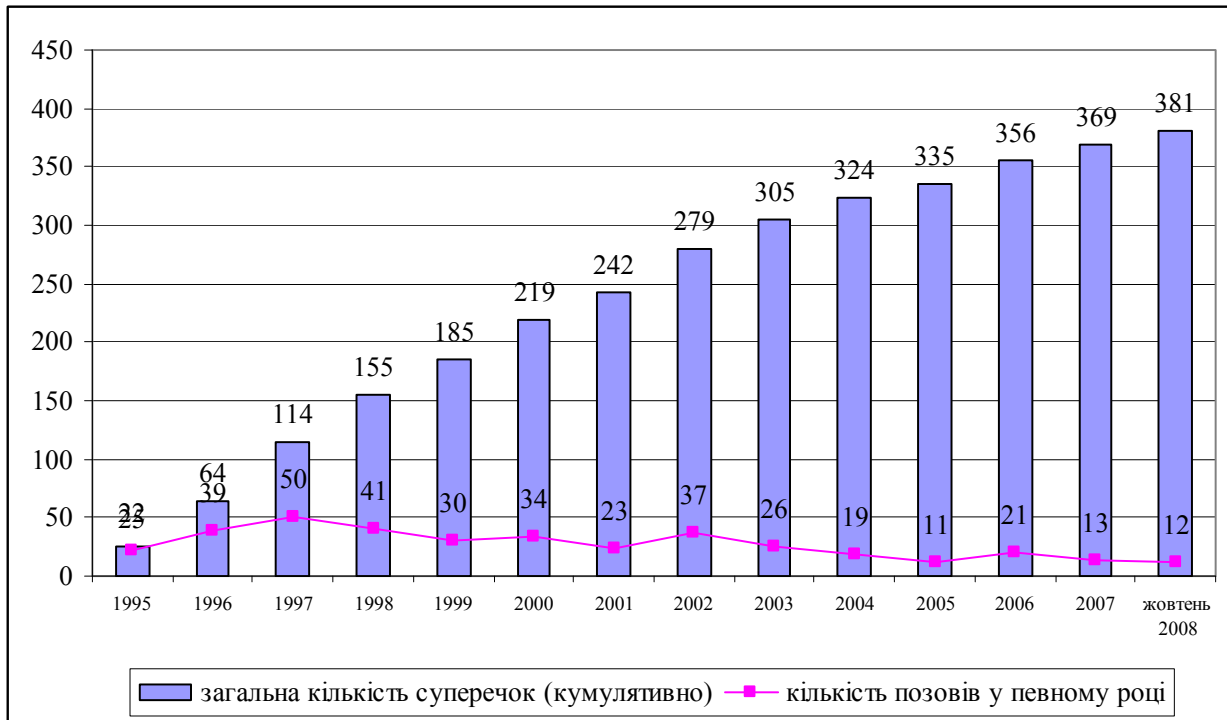


Рис. 1. Кількість суперечок між країнами

Джерело: побудовано за даними www.wto.org.

За даними СОТ, найбільше справ за цей період ініціювали США, країни Євросоюзу, Канада, Бразилія, Мексика, Японія і Корея. Відповідачами були у багатьох випадках США, Канада, Корея, Аргентина, Японія, Бразилія, Мексика.

За весь період діяльності ДВС більше ніж втричі зросло число випадків використання механізму врегулювання суперечок як у зв'язку із зростанням кількості країн – членів СОТ, зміцненням довіри до цього механізму, так і поширенням угод СОТ не лише на товари, але й на послуги, права інтелектуальної власності тощо.

Попри позитивну оцінку механізму врегулювання суперечок слід зазначити, що в ньому існує немало складнощів і протиріч. По-перше, країни, що розвиваються мають обмежені можливості брати участь у вирішенні суперечок через високі витрати. Але ж ці країни не можуть не брати участі у цьому процесі як порушники зобов'язань, тобто навіть, незважаючи на можливості, такі країни повинні будуть включатись у процедуру врегулювання суперечок. По-друге, при встановленні для країни-порушника «поміркованого» періоду з метою виконання рішення ДВС, не чітко визначено термін цього періоду. По-третє, навіть якщо порушник виконає рішення ДВС, то все ж за цей період держава, що потерпіла від порушення зобов'язань, може зазнати ще більшої шкоди.

¹ Галахер Пітер. Світова організація торгівлі. Урегулювання торговельних суперечок Пер. з англ. – К.: Зовнішня торгівля, 2006. – С. 75.

Зважаючи на ці недоліки, механізм врегулювання суперечок має потребу в удосконаленні, що може реалізуватись під час продовження останнього (Дохійського) раунду СОТ.

Дослідження процесу становлення глобальної торговельно-регуляторної системи показало, що її принципи, сформовані ще 50 років тому, в рамках ГАТТ, залишаються практично незмінними. Протягом перших п'яти раундів переговори стосувались головним чином зниження тарифів. Це питання залишалось основним і у подальшому, хоч уже на Кеннеді-раунді розглядалися також антидемпінгові заходи, а на раунді в Токіо, де кількість країн-учасників досягла 102, увага приділялась нетарифним бар'єрам. На тлі досягнутого скорочення тарифів на промислову продукцію на 1/3, що зумовило до формування середньої ставки на рівні 4,7%, активізувалось використання нетарифних бар'єрів. Однак не всі назрілі питання впродовж семи раундів переговорів у системі ГАТТ були вирішені. Не вдалося досягти консенсусу щодо проблем торгівлі сільськогосподарської продукцією, сформувані угоди щодо захисних заходів.

Останній восьмий раунд ГАТТ (Уругвайський) був найбільш значущим як за числом країн-учасників (123), так і за важливістю питань, що розглядалися, зокрема стосовно торгівлі послугами, прав інтелектуальної власності, правил врегулювання торговельних суперечок та огляду торгової політики країн. Це сприяло більшій прозорості національних торговельних режимів. Значного прогресу вдалося досягти і в перемовинах стосовно торгівлі сільськогосподарською продукцією. Прагнення багатьох країн приєднатися до ГАТТ впродовж Уругвайського раунду підтверджувало, що ця система стала дієвим інструментом регулювання міжнародної торгівлі. Важливо, що розвиток цієї системи відбувався поступово і постійно впродовж багатьох років. Це дозволяло країнам адаптуватись до посилення лібералізації у світовій торгівлі, досягти розуміння того, що створення системи, яка ґрунтується на загальних правилах, може сприяти економічному зростанню та підвищенню добробуту в країнах-учасницях.

Однак економічні кризи 70-80-тих років змусили уряди багатьох країн вдаватися до різних протекціоністських заходів, застосування субсидій, а також укладання двосторонніх угод з метою розподілу ринків. Це підірвало довіру до системи ГАТТ, тим більше, що вона вже не відповідала більш складній структурі міжнародної торгівлі, не змогла вирішити ряд питань, поставлених на Уругвайському раунді.

Наступним важливим кроком у розвитку світової регуляторної системи було створення СОТ на початку 1995 р. СОТ порівняно з ГАТТ здійснює нагляд за більш широким спектром торгових угод і має суттєво більші повноваження. Відмінною рисою є й те, що СОТ є спеціалізованою установою системи ООН, тоді як ГАТТ – лише угодою, яка здійснюється в рамках СОТ.

До компетенції СОТ, відповідно до рішень Уругвайського раунду, віднесено окрім митно-тарифного захисту, нетарифних бар'єрів, антидемпінгових заходів ще й торгівлю сільськогосподарською продукцією, текстилем, одягом, послугами, торгові аспекти прав інтелектуальної власності¹.

Винятком із загальних правил є ряд угод, які встановлюються між обмеженим числом учасників, зокрема, угоди про торгівлю цивільною авіаційною технікою, державні закупівлі, торгівлю молочними продуктами та яловичиною.

Угода про заснування СОТ сприяла створенню постійно діючого форуму держав-членів для врегулювання проблем, які виникають у міжнародній торгівлі, а також для здійснення контролю за реалізацією угод і домовленостей Уругвайського раунду. А отже, СОТ - це не просто продовження ГАТТ під новою назвою, а організація, яка спроможна регулювати світову торгівлю товарами і послугами на новій договірно-правовій базі.

Зацікавленість країн у членстві в СОТ обумовлені її метою, завданнями, функціями і принципами, які створюють власне механізм регулювання міжнародної торгівлі.

¹ Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ. – К.: Вимір, 1998. - С. 18-20.

Мета СОТ має багатоплановий характер і стосується найважливіших аспектів світового розвитку. Вона полягає у зміцненні міжнародної економіки, розширенні світової торгівлі, збільшенні інвестицій, підвищенні рівня життя та реальних доходів населення всього світу, підвищенні рівня зайнятості, розвитку виробництва, оптимальному використанні світових природних ресурсів.

Досягнення цієї багатопланової мети СОТ передбачається шляхом виконання її основного завдання, а саме: сприяти лібералізації світової торгівлі шляхом зниження імпортного мита та ліквідації різних нетарифних бар'єрів.

Головні функції СОТ полягають у такому¹:

виконання адміністративної роботи, пов'язаної з проведенням багатосторонніх переговорів та імплементацією угод;

спостереження за станом світової торгівлі та надання консультацій з питань управління у сфері міжнародної торгівлі;

забезпечення механізму врегулювання торгових суперечок;

співробітництво з іншими міжнародними організаціями, що впливають на формування глобальної торгової політики, зокрема МВФ та Світовим банком;

періодичний огляд торгової політики держав-членів.

Принципи, на яких ґрунтується діяльність СОТ, розкриті в ст. 1, 2, 3, 9-11 ГАТТ/СОТ і складають у сукупності її правову базу. До них відносяться, передусім, режими найбільшого сприяння та національний режим, а також прозорість (транспарентність) і гласність торгової політики, стабільність, обмеження державного втручання у світову торгівлю, вільний транзит².

Принцип транспарентності (прозорості) і гласності торгової політики полягає в тому, що будь-які норми стосовно зовнішньоекономічних угод повинні бути загальнодоступними і публікуватись до їх запровадження.

Стабільність забезпечується обов'язковістю виконання зобов'язань щодо доступу на ринки товарів та послуг, які члени СОТ беруть на себе при вступі до цієї організації.

Обмеження державного втручання у міжнародну торгівлю стосується заборони субсидій, крім визначених випадків, які окремо обумовлюються.

Нарешті, принцип вільного транзиту сприяє забезпеченню доступу товарів до ринку будь-якої країни.

Аналіз текстів зазначених вище статей дозволив виявити неоднозначний характер використання принципів положень, кожне з яких має різні тлумачення і доповнення. Це свідчить про враховані можливості маневрувати при прийнятті рішень щодо застосування різних заходів як інструментів регулювання зовнішньої торгівлі. Така неоднозначність не є випадковою, завдяки їй реалізується компроміс між ідеологією лібералізму і протекціонізму, між країнами-експортерами та імпортерами, між економічно розвиненими країнами і країнами, що розвиваються.

Діяльність СОТ щодо врегулювання світогосподарських зв'язків охоплює багато різних аспектів зовнішньоторговельних відносин і тому є складною і суперечливою, має позитивні ознаки та негативні наслідки її функціонування, які слід враховувати країнам-учасникам чи країнам, що готуються до вступу до СОТ та розробляють зовнішньоторговельну стратегію.

Узагальнення праць ряду авторів, що досліджували офіційні документи СОТ³, дозволяє сформулювати позитивні та негативні ознаки в її діяльності.

До позитивних слід віднести такі:

¹ Осика С.Г. Онищук О.В. Осика А.С., Пятницький В.Т., Штефанюк О.В. Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі. – К.: УАЗТ, 2000. – с.35.

² Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів: Тексти офіційних документів. Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ. – К.: Вимір, 1998. – Ст. 1,2,3, 9-11.

³ Осика С.Г. Онищук О.В. Осика А.С., Пятницький В.Т., Штефанюк О.В. Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОТ у регулюванні світової торгівлі. – К.: УАЗТ, 2000. – с. 288.

національний споживач отримує значно більший вибір товарів і послуг, причому не лише за рахунок імпорту, але й завдяки розширенню вітчизняного виробництва та збагаченню асортименту товарів і послуг у результаті зниження цін на імпортні матеріали, комплектуючі та устаткування за умов вільної торгівлі. Конкуренція з імпортними товарами стимулює максимально ефективно вітчизняне виробництво, що непрямим чином впливає на зниження цін і підвищення якості виробленої продукції.

Збільшення експорту вітчизняної продукції підвищує доходи виробників, податкові надходження до бюджету, тобто доходи і добробут населення в цілому;

застосування принципів СОТ дозволяє підвищити ефективність зовнішньоторговельної діяльності держави, передусім, за рахунок спрощення системи мита й інших торгових бар'єрів. Передбачуваність і прозорість економіки сприяють залученню іноземних торгових партнерів та збільшенню сукупного товарообігу країни.

Відсутність дискримінації, прозорість, високий ступінь визначеності умов торгівлі та їх спрощення зумовлюють зниження витрат компаній, оптимізацію їх діяльності, покращення клімату для торгівлі та інвестицій;

торгово-економічні відносини між країнами-учасницями СОТ стають справедливішими та ефективнішими. Система СОТ забезпечує однакові шанси для всіх членів, надаючи право голосу невеликим країнам і обмежуючи цим диктат великих країн, що мало б місце у разі двохсторонніх перемовин. Більше того, невеликі країни, об'єднуючись у союзи, можуть досягти більшого успіху на перемовинах. Водночас для великих країн відпадає необхідність вести перемовини з багатьма своїми торговельними партнерами, оскільки згідно з принципом недискримінації, досягнуті в ході перемовин угоди щодо зобов'язань автоматично поширюються на всіх учасників СОТ;

СОТ створює ефективний механізм для вирішення торгових суперечок (спорів), які за відсутності такого механізму могли б призвести до важких конфліктів. Цьому сприяє домовленість щодо прав і процедур, які регулюють вирішення суперечок на всіх етапах розвитку та розв'язання торгового конфлікту між країнами-членами.

Дотриманню нових правил міжнародної торгівлі країнами-членами СОТ сприяє також створення в її рамках єдиного органу з питань вирішення спорів у міжнародній торгівлі товарами та послугами. Більш активна діяльність у сфері вирішення суперечок пов'язана з опрацюванням положень щодо його порядку, які спираються на низку важливих принципів та процедур і включають, право кожної країни-члена подати скаргу в експертну комісію; гарантію того, що ця комісія буде діяти без затримок і незалежно, керуючись чіткими правилами і процедурами; право вимагати розгляду рішення комісії та його обґрунтування постійною апеляційною комісією; упевненість у тім, що комісія у своїй діяльності спиратиметься на кваліфікованих працівників, що мають досвід проведення правового аналізу проблем та прийняття рішень. Це сприятиме поступовому опрацюванню прецедентів та посиленню законодавчих норм міжнародної торгівлі.

Слід зазначити, що збільшення кількості суперечок, які виносяться на рішення органів СОТ, свідчить зовсім не про зростання напруженості у світовій торгівлі, а швидше про зміцнення торгово-економічних зв'язків та збільшення довіри країн до системи вирішення суперечок у рамках СОТ.

Недоліками у діяльності СОТ, на наш погляд є, по-перше, невирішеність проблем застосування різних нетарифних бар'єрів, які продовжують гальмувати лібералізацію світової торгівлі. По-друге, наявність небезпеки зведення нанівець режиму найбільшого сприяння, особливо для невеликих країн, через створення замкнутих економічних угруповань та регіоналізацію торгових потоків. По-третє, СОТ ще не змінила усталений міжнародний порядок, коли переважна частка торгівлі та інвестицій здійснюється між економічно розвиненими країнами. При вступі нових країн-членів останні вимагають великих поступок, які не відповідають реальній ситуації, що склалася в країнах-претендентах на вступ до СОТ. По-четверте, подальший розвиток правової бази СОТ може

змінити баланс інтересів і спричинити загострення суперечок між різними державами та їх угрупованнями.

Висновки. Інструменти зовнішньоторговельного регулювання за умов правильного використання дозволяють державі забезпечити економічну безпеку країни, інтереси власних експортерів, підтримати вітчизняних товаровиробників, захистити права та інтереси споживачів, вирішити інші політичні і соціальні питання. Діяльність СОТ зумовлює зміну методів зовнішньоторговельного регулювання завдяки тарифікації, зв'язуванню тарифів та зниженню рівня зв'язування, досягнутим у рамках проведення багатостороннього перемовного процесу.

Розширення зовнішньоторговельних відносин із забезпеченням національних економічних інтересів пов'язано з механізмом врегулювання суперечок, вирішення торговельних конфліктів, який опрацьовано СОТ.

РЕЗІЮМЕ

В статье рассматриваются методы и механизмы регулирования внешнеторговых отношений, ограничение импорта и стимулирование экспорта, положительные и отрицательные последствия их использования в условиях конкуренции между субъектами рынка и разного соотношения спроса и предложения на нем.

SUMMARY

The methods and mechanisms of regulation of the external economic attitudes, restriction of import and stimulation of export, positive and negative consequences of their use are considered under conditions of a competition between subjects of the market and a different parity of a supply and demand on it are considered in article.

Надійшло до редакції 23.01.2009 року

УДК 658.8: 658.0(075.8)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ДІЛОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Омельченко В.Я., к.е.н., доцент ДонНУ

Омельченко А.П., к.е.н., доцент ДонНУЕТ

Козарук А.Я., аспірант ДонНУ

Перебуваючи в прямій залежності від стану суспільного відтворення, соціально-економічне життя суспільства базується на чотирьох найважливіших складових: сфері виробництва, сфері розподілу, сфері обігу (обміну) і сфері споживання. Із цих позицій сфера споживання є стимулом суспільного відтворення в цілому, а стосовно сфер виробництва, розподілу та обігу (обміну) - інструментом їхньої реалізації та одночасно результатом. Координуючу і регулюючу роль між ними грає сфера соціально-економічного управління, структурними складовими якого є механізми маркетингово-логістичного менеджменту.

Одразу ж відзначимо найважливіше концептуальне положення: визначені вище сфери та вся суспільна життєдіяльність, незалежно від рівня узагальнення і деталізації, не могли б існувати і розвиватися без дивовижного явища — послуг. Це явище дивовижно тим, що має безліч незвичайних властивостей: його оболонка може бути певним чином матеріалізованою, але сутність завжди залишається нематеріальною, а тому не до кінця

визначеною. Послуги супроводжують людську діяльність практично постійно. І все-таки як явище вони дотепер до кінця не зрозумілі, а їхній потенціал розкритий не повністю. Але чим більше ми дізнаємося про світ послуг і його закони, тим менше буде допущено помилок у процесі забезпечення життєдіяльності, вдасться більш успішно скористатися перевагами, які вони дають, і буде більше шансів налагодити поступальний розвиток у діалектичній спіралі виживання.

Це визначає актуальність будь-якого дослідження, пов'язаного з формуванням механізмів функціонування, оптимізацією структури і перспективами розвитку ринку послуг у трансформаційній економіці України.

Дослідженню загальних проблем теорії і практики розвитку сфери послуг присвячена величезна кількість робіт як учених далекого і близького зарубіжжя, таких як Т. Левіт, Ф.Котлер, Ж.-Ж.Ламбен, С. Рейн, Т. Коллінз, М. Портер, В. Кулібанова, А. Романов, В.Маркова, так і вітчизняних - В. Николайчук, Е. Майдебура і ін. Однак, у наукових працях вищезазначених авторів у незначній мірі розглянуті механізми становлення ринку послуг саме в рамках здійснення трансформаційних процесів, що реально відбувається в економіці сучасної України. Це і становить цільову спрямованість даної статті.

У теорії і на практиці вже давно користуються поняттям «сфера послуг». Воно стало звичним і часто вживаним. Відомий теоретик маркетингу Теодор Левітт затверджує: «Кожна галузь у більшому або меншому ступені надає послуги» [1, с.539]. Ця думка має потребу в поясненні і уточненні.

По-перше, дійсно, кожна галузь провадить послуги, але, додамо, не кожна галузь провадить матеріальні товари (банки, транспорт, консалтинг і т.д.), отже, виробництво послуг поширене більше, ніж виробництво матеріальних товарів.

По-друге, очевидно, що реалізація, виробництво і споживання послуг в окремих випадках здійснюються без залучення матеріальних товарів (наприклад навчання або надання певних гарантій). А от виробництво, реалізація, а найчастіше і споживання матеріальних товарів (товарів, але не речей) фактично не може бути здійснене без послуг. Навіть сам процес купівлі-продажу матеріального товару заснований на наданні покупцеві комплексу послуг з боку продавця і його ділових партнерів.

По-третє, потреба в багатьох видах послуг (у тому числі і у процесі самообслуговування) веде до створення величезної групи товарів, які самі по собі були б не потрібні і виробництво яких в умовах сучасності являє собою стратегічні галузі, що входять до складу народногосподарського комплексу. Ось кілька прикладів.

1. Потреба в транспортуванні вантажів, людей стала причиною виникнення потреби в створенні, виробництві, продажу і експлуатації транспортних засобів - автомобілів, літаків, судів і т.п., що у свою чергу викликало необхідність створення цілого блоку галузей, пов'язаних з виробництвом устаткування і інших товарів, що сприяють післяпродажному обслуговуванню транспортних засобів у процесі їхньої експлуатації. У США тільки ринок устаткування для автосервісу оцінюється в 79 млрд. доларів [2, с.17].

2. Потреба в одержанні інформації стимулювала створення, виробництво, продаж і експлуатацію коштів зв'язку, комп'ютерної і офісної техніки.

3. Потреба в забезпеченні безпеки мотивувала виробництво засобів безпеки (зброї, систем сигналізації, колючого дроту).

4. Потреба в будівництві офісних і соціальних споруджень призвела до виробництва, продажу і експлуатації (споживання) різних видів будівельних матеріалів, ліфтів, кондиціонерів та ін.

Навіть потреба в рекламі і послугах паблік рілейшнз стимулює капіталовкладення у виробництво матеріальних товарів: теле-, радіо-, відеопродукції. Тут варто звернути увагу на цікаву закономірність, розвиток якої-небудь галузі (типу) послуг шляхом створення умов для своєї матеріальної підтримки через використання товарів, що сприяють цьому розвитку, одночасно стимулювало виникнення і ріст однієї або декількох нових галузей (типів) послуг. Відштовхуючись від позицій протилежних традиційним, ми вправі висунути

затвердження: «Кожна галузь послуг у більшому або меншому ступені запроваджує матеріальні товари».

Така постановка цілком припустима, якщо виходити із загальновідомої ієрархії потреб А.Маслоу.

За допомогою матеріальних речей, людям необхідно задовольнити свої нематеріальні потреби і відчуття, комплекс яких лежить в основі відкритої А.Маслоу закономірності. Необхідність у задоволенні відчуттів (голоду, спраги...) і нематеріальних потреб (любові, підвищення статусу, самореалізації...) породжує різні форми діяльності. Деякі з них здійснюються за допомогою матеріальної продукції та не можуть виконуватися окремими людьми самостійно в повному обсязі. Відбувається поділ праці, підкреслюємо: праці, а натомість діяльності у всьому її різноманітті, на основі якої виникають різні галузі (сукупність підприємств, організацій), що надають відкриті (явні), сховані (через матеріальні товари) і змішані послуги для себе, один для одного і/або для кінцевого споживача - для людини. Ф. Котлер твердо переконаний: «В остаточному підсумку все повинне зводитися до сфери послуг. По-перше, клієнт, що здобуває товар, насправді купує послуги, які цей товар йому пропонує. Машина - засіб пересування; мило забезпечує свого власника можливістю вимити руки; підручник дає знання і інформацію». [3, с.185].

Ще більш переконливі Стен Репп і Томас Л. Коллінз: «У міру того як всі ми далі і глибше просуваємося в Століття інформації і економіки сервісу, ми виявляємо, що багато з нових товарів, що наводнюють ринок, не є товарами у звичайному розумінні цього слова: скоріше вони являють собою інформацію і послуги, іноді прив'язані до яких-небудь фізичних продуктів» [4, с. 285-286].

Матеріальний товар по суті являє собою концентровану форму і своєрідне пакування „застиглої праці” (певної діяльності), а діяльність, представлена на продаж, - це послуга.

Виходить, що матеріальний товар - це особлива форма послуги із задоволення потреб, відбитих ієрархією Маслоу. Тому затвердження Левітта можна доповнити наступним: «...лише деякі з них це роблять за допомогою виробництва і реалізації матеріальних товарів».

Це визначає вагомість використання механізмів маркетингу і логістики в системі формування і розвитку ринку послуг.

Сьогодні критерієм економічної збалансованості, здорової і всебічно розвитої економіки стає серед інших і ступінь розвитку послуг ділового характеру.

Не тільки в міжнародній торгівлі, але і на внутрішніх національних ринках для реалізації матеріальних товарів надається усе більше ділових послуг: від організації системи комунікацій, а також аналізу товарних ринків (маркетингових послуг) до технічного обслуговування проданих товарів.

У зв'язку з розвитком тенденції стандартизації товарів виробничого призначення і їхнього модульного проектування та виробництва виникає загроза втрати індивідуалізації пропозиції, що в сфері виробництва і обігу матеріальних товарів є вкрай небажаним. Вдалим компромісом для усунення протиріч між виробництвом (пропозицією) і споживанням (попитом) є надання послуг ділового характеру.

У роботі [5, с. 202] підкреслюється, що в 41 % фірм США керівництво вважає, що гарне обслуговування споживачів є більше важливим, чим нова найсучасніша технологія або нововведення у виробництві матеріальних товарів.

Англійський маркетолог Симон Адамс затверджує, що не менш 50% втрат у бізнесі - результат поганого обслуговування або його відсутності як такого взагалі, а не високих цін, як багатьом здається. [6, с. 214]

За останні 25 років у США щорічно понад 80% нових товарів не знаходить збуту і знімається з виробництва [6, с. 15]. У числі найважливіших причин - слабкий розвиток товаровиробниками систем післяпродажного обслуговування, послуг комунікації, інформаційного забезпечення і т.д. Не краще показники і у країнах Європи.

В. Кулібанова звертає увагу на те, що незадовільна якість надаваної послуги викликає негайне, часом досить тривале невдоволення клієнта. Воно змушує клієнта звертатися до інших постачальників. Вибір останніх визначається вже не ціною або технологією пропонуваними ними виробів, а якістю сукупності надаваних послуг у процесі розподілу товарів по збутовій мережі, доставки і експлуатації продукції. Таким чином, можна зробити висновок: одержати замовлення просто, але післяпродажне і післягарантійне обслуговування - ось що найважливіше [2].

Перейдемо до іншого аспекту. Неможливо представити сучасний ринок, що складається тільки із двох груп учасників - виробників і споживачів. Потрібна обов'язкова наявність структур, здатних задовольнити полярні інтереси товаровиробників і споживачів. Ці структури є виробниками товару особливого роду, вони надають послуги: для підприємств і організацій - ділові, для фізичних осіб - ділові і споживчі. Корисність послуг, а, отже, і торговельних посередників, у тім, що вони обумовлюють ефективність процесів обміну з погляду часу, місця і володіння.

- Часова корисність послуг, споживачі можуть купити і використати товари тоді, коли в цьому виникла необхідність.

- Просторова корисність послуг, споживачі можуть купити матеріальні товари в зручному для них місці.

- Корисність володіння: споживачі мають можливість в обмін на гроші стати власником потрібного для них товару і експлуатувати (споживати) його. Стирається грань між промисловими компаніями і продуцентами ділових послуг, більш швидко віддачу на вкладений капітал частіше дає не продаж на ринку матеріальних товарів, а надання різного роду послуг.

Це підтверджується даними збільшення частки послуг у валовому внутрішньому продукті (ВВП), що у промислово розвинених країнах уже перевищує 70%, а в країнах, що розвиваються, перебуває в межах 55-60%. Зокрема за 60 років (1945-2007 р.) частка послуг у валовому національному продукті США виросла з 31 до 79,3%, тобто в 2,5 рази. [2, с 19]

Якщо приклад США можна назвати показовим, то приклад України можна вважати унікальним. За 13 років (з 1992 по 2007 р.) у країні відбулися разючі зміни (табл. 1). В умовах затяжної стагнації економіки сфера послуг допомагає триматися на плаву всієї промисловості країни і соціальній сфері.

Таблиця 1

Галузева структура валової доданої вартості в Україні, % від загального обсягу валової доданої вартості [7]

Структура валової доданої вартості	1992	1997	2007	Темп росту 2007 р. до 1992 р. (раз)
Вся вартість	100	100	100	
у тому числі:				
Промисловість	43,5	34,0	36,9	0,85
Сільське господарство	20,3	6,0	7,0	0,354
Інші галузі	0,8	-1,6	-4,4	
Сфера послуг	35,7	61,6	60,5	
у тому числі:				
Будівництво	7,4	13,3	13,9	1,87
Вантажний транспорт і зв'язок	6,5	12,3	13,5	2,1
Торгівля	6,3	8,1	9,3	1,45
Фінансові послуги	-4,0	1,0	2,6	
Інші послуги	19,2	26,9	21,2	1,2

Основними причинами стрімкого зростання представлених відносних показників є занепад галузей матеріального виробництва і перетворення галузевої структури економіки країни. Але варто врахувати, що за рахунок поступової активізації галузей промисловості і сільського господарства частка сфери послуг у валовій доданій вартості в Україні повинна знизитися, однак, швидше за все, вона вже не впаде нижче оцінки 60%.

У процесі розвитку ринкових відносин доведення товару до споживача вимагає усе більш розвинених товаропровідних і комунікаційних мереж. Структура цих мереж настроєна, як правило, на генерацію різного роду послуг переважно ділового характеру. Цим пояснюється те, що більше 40% розміщених у світі прямих іноземних інвестицій вкладено в сферу послуг [5. с.63]. У першу чергу в транспорт, зв'язок, оптову торгівлю, банківські послуги, страхування, рекламу, інформаційне забезпечення, післяпродажне обслуговування.

Варто торкнутися ще одного аспекту досліджуваної проблеми.

У системі послуг, і зокрема в сфері сервісного обслуговування виникнення і реалізація альтернатив є нормою. Вихідні на ринок сервісні служби є основним джерелом маркетингово-логістическої інформації для створення ідей нових товарів, модифікації вже вироблених, а також оптимізації товаропровідних каналів. Тому саме тут найчастіше апробуються маркетингові новинки і зароджуються нові форми маркетингу. У зв'язку із цим припустимо наступне твердження: розвиток послуг обумовлює розвиток маркетингу і логістики як науково-практичних концепцій, а розвиток теорії і інструментарію маркетингу і логістики спричиняє розвиток послуг.

Опираючись на концептуальні положення маркетингово-логістических досліджень ринку виділимо комплекс принципів умов, які безумовно повинні бути враховані при розробці цільових програм розвитку сфери ділових послуг у сучасній економіці України. Їх можна звести в три укрупнені групи.

1. Еволюційні (постійно діючі) умови розвитку
 - характер розвитку матеріального і нематеріального виробництва;
 - характер соціально-економічних відносин;
 - урбанізація людської культури;
 - економія ресурсів, часу, зусиль;
 - масштаби і поточна спрямованість науково-технічного прогресу.
2. Стратегічні умови розвитку
 - ступінь розмаїтості форм власності в економіці;
 - галузева структура суспільного відтворення;
 - рівень суспільного поділу праці;
 - інтеграція в сфері зовнішньоекономічних відносин.

Вся решта умов характеризується локальним масштабом і коротким періодом дії. Розглянемо деякі з них. У першу чергу слід зазначити суто прагматичні умови – дешевину і якість ділових послуг у порівнянні із самообслуговуванням. І того, і іншого досягають шляхом використання більш інтенсивної праці, впровадження спеціалізованого устаткування, економії на масштабах діяльності і організації менеджменту. Також у продуцентів ділових послуг вище інтенсивність використання капіталу, орієнтованого на виконання інфраструктурної діяльності, істотно краще система інформаційного забезпечення цієї діяльності і комплексна система контролю.

Великий вплив на розвиток ділових послуг роблять умови психологічного характеру. На багатьох підприємствах і організаціях менеджери і чиновники вже уникають займатися другорядними з їхнього погляду справами, навіть якщо вони можуть бути добре виконані без залучення допомоги посередників.

Грунтуючись на вищезазначених положеннях еволюційних, стратегічних і поточних маркетингово-логістических умов формування і розвитку ринку послуг в Україні необхідно конкретизувати фактори як негативного, так і позитивного впливу на дану сферу, що

впливають зі специфіки трансформаційних процесів, що відбуваються в економіці нашої країни.

Фактори негативної дії:

1. Слабка інформованість підприємств і організацій про діючу систему послуг ділового характеру. Відсутність єдиної інформаційно-пошукової системи.

2. Спад і нестабільність виробництва.

3. Висока динамічність нормативно-правової бази, у тому числі оподаткування. Відсутність багатьох нормативних актів, що регулюють правові відносини в сфері професійного обслуговування й, як слідство цього, виникнення ряду деструктивних і конфліктних ситуацій.

4. Зацікавленість споживачів в одержанні багатьох видів послуг стримується високими цінами (наприклад: високими транспортними тарифами; значними витратами на зв'язок; більшими витратами на одержання необхідної інформації і т.д.). Це стосується як дрібних і середніх споживачів, які не мають досить коштів, так і великих підприємств, що мають кошти, але вважають за краще самообслуговування через більш низьку собівартість робіт і операцій у порівнянні із цінами (тарифами) ряду сервісних структур.

5. На підприємствах і в організаціях практично немає служб або відповідальних осіб, які постійно і професійно займаються вивченням потреб і власного потенціалу з позицій можливості та необхідності одержання і надання послуг ділового характеру.

6. Відсутність комплексності послуг. Важливим спонукальним мотивом для потенційних споживачів є бажання одержати максимально більший комплекс ділових послуг в одному місці від однієї юридичної особи. На жаль, багато послуг, які могли б бути виконані в одному комплексі одним суб'єктом, поки провадяться роздільно різними сервісними структурами.

Фактори позитивної дії:

1. Виникнення ряду біржових, інформаційних і рекламних структур підвищує і упорядковує інформованість підприємств і організацій про ринок ділових послуг: кон'юнктуру, виробників, асортимент, ціни, умови і т.д. Створюються локальні бази даних, які в перспективі можуть стати основними елементами більш широких інформаційно-пошукових систем і мереж.

2. Крім яскраво вираженого прагнення вільних товаровиробників до економії матеріальних, фінансових, енергетичних, трудових та інтелектуальних ресурсів, підсилюється в цьому плані зацікавленість державних підприємств, які поки ще становлять значну частину економіки України.

3. Боротьба за виживання в ринкових умовах вимагає постійно шукати способи зниження собівартості продукції або виконуваних робіт. Пошук шляхів раціоналізації діяльності зобов'язує підприємства більш уважно ставитися до послуг, які їм пропонують підприємства ділового сервісу.

4. Прагнення використати в господарській діяльності устаткування, машини, механізми і, у цілому, матеріально-технічну базу на повну потужність. У зв'язку із цим багато підприємств і організації готові активно включитися в систему послуг, що формується, і надавати для її розвитку й, звичайно, свого збагачення власні виробничі потужності, транспорт, інформаційні бази даних, кваліфіковані кадри, що є в наявності.

5. Значні зміни в структурі форм власності. Виникнення, поряд з державною, колективною, приватною і змішаною форм власності обумовлює формування багатоукладної економіки. На сьогоднішній день у багатьох галузях і регіонах уже утворилося конкурентне середовище. Все більше число виробників починають поважати інтереси споживачів, намагатися зрозуміти їх, використати у своїй діяльності маркетингові методи. Багато підприємств і організацій зненацька для себе з'ясовують, що навіть в умовах жорстокої економічної кризи, спаду виробництва і недостатній кількості ресурсів при вмілому веденні справи можна розвиватися самим і допомагати іншим.

6. Дуже швидкий розвиток типової та асортиментної структури ділових послуг. Ринкові відносини викликали потреби, які раніше не виникали. Йде процес формування соціально-економічного загартування і одночасно механізму його задоволення. Створюється розвинена, відповідна сучасним вимогам ринкова інфраструктура, суб'єкти якої освоюють нові типи і види послуг ділового характеру. Накопичується досвід. Створюються нові профільні і галузеві ринки. Державні центральні і місцеві органи влади все частіше заохочують і усе рідше регулюють розвиток сфери професійного обслуговування шляхом прямого адміністративного втручання.

7. Зацікавленість іноземного капіталу в розвитку сфери послуг.

Резюмуючи все вищевикладене, необхідно особливо підкреслити, що економічна доцільність перспективного розвитку ринку ділових послуг в Україні на основі принципів маркетингу і логістики визначається відповідними вигодами, основними з яких є:

- економія матеріальних, трудових, фінансових і енергетичних ресурсів;
- економія часу;
- підвищення якості забезпечення споживачів за рахунок раціонального сполучення різнорідних функцій у єдиному комплексі;
- висока економічна ефективність, одержувана в результаті концентрацій допоміжних робіт і операцій, що дозволяють забезпечити підвищений ступінь завантаження технологічного устаткування, робочої сили, підвищити коефіцієнт використання продукції, що переробляється, знизити сукупні запаси в районі обслуговування;
- вигідне використання детермінантів, що обумовлюють успіх професійної діяльності (інформації, кон'юнктури ринку, мотивацій і моделей поведінки споживачів і конкурентів).

РЕЗЮМЕ

В статье раскрываются принципиальные подходы и направления использования механизмов маркетинга и логистики при формировании рынка деловых услуг в условиях трансформационной экономики Украины.

SUMMARY

In the article the basic approaches and directions of use of the marketing mechanisms and logistics at formation of the business services market in conditions of Ukraine transformation economy are considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб: Питер, 1998
2. Кулибанова В.В. Маркетинг: сервисная деятельность. – СПб.: Питер, 2006
3. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок. Пер. с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой. Научн. ред. и авт. вступ. ст. Б.А. Соловьёв. – М.: АСТ, 2000
4. Рэпп С., Коллинз Т.Л. Новый максимаркетинг. Пер с англ. – Челябинск: Урал LTD, 1997.
5. Райс Эл, Траут Джек. Маркетинговые войны. – СПб: Питер, 2006
6. Симон Адамс. Профессиональные продажи и коммерческие переговоры. – Минск: Амалфея, 1998
7. Україна у цифрах: Стат. щорічник за 2007 рік. – К.: Техніка, 2008

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 620.92.003.1(447)

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГИИ ВЕТРА В УКРАИНЕ

Паршиков А.М., профессор кафедры международной экономики Донецкого национального университета

Как известно, потребление энергоносителей в мире с каждым годом растёт, а их запасы сокращаются [1]. Так, например, при существующем потреблении нефти и газа их запасы могут закончиться к 2035 году [2]. В Украине до 2030 года потребление природного газа увеличится на 13%, нефти – на 87,5%, электроэнергии на 74%, угля на 55% [3]. О недостатках существующих энергоносителей сказано в вышеупомянутых источниках [1,2,3].

Некоторые авторы предлагают для отопления сельских котельных использовать солому и биогаз, который можно получить используя отходы, накопившиеся на мусорных свалках [4]. Но использование соломы связано с большим её расходом. Так, например, годовые запасы соломы на Крымском полуострове составляют 500 тысяч тонн [4]. Сжигание такого её количества эквивалентно сжиганию 5-7 миллионов кубометров газа. Такое его количество Крым потребляет в зимний период всего за один день.

Использование биогаза, получаемого из отходов мусорных свалок, решил бы две проблемы – дефицита тепла и очистки от мусора. Симферопольская свалка могла бы сжигать большую часть мусора. Но для внедрения в производство соответствующих процессов необходимы материальные затраты, которые в условиях ухудшающейся экономической и политической ситуации в Украине не могут быть реализованы.

Председатель государственного комитета лесного хозяйства Украины Н.Тимошенко, предлагает для получения электроэнергии использовать неликвидную древесину, ежегодный объём которой в лесохозяйственной отрасли Украины составляет около 4 миллионов кубометров [5]. 4 кубометра древесины эквивалентны 1000 кубометрам газа, а цена их в 3-4 раза ниже. Указанный выше объём равноценен одному миллиарду кубометров газа. По словам Н.Тимошенко до конца 2009 года лесохозяйственная отрасль Украины готова обеспечить производство как минимум 250 тысяч кубометров топливных опилок [5]. Правда для этого необходимо иметь 25-30 специальных установок для переработки древесины в энергетические опилки и гарантированный рынок сбыта.

Перспективным является использование энергии ветра. Ветроэнергетические агрегаты находят широкое применение в Германии [6]. Там работает около 13 тысяч ветряных турбин, которые дают стране 3,5% электроэнергии от общего объёма. До 2010 года планируется увеличить эту цифру до 10%. На Германию приходится 39% от мирового количества электроэнергии, производимой ветряками. Ветроэнергетика считается в Германии одной из самых перспективных экономических отраслей. В производстве, монтаже и обслуживании ветроэлектростанций (ВЭС) заняты 35000 человек. Денежный оборот в 2002 г. составил около 3,5 млрд. Евро и ежегодно растёт на 40%. По 15% от мирового производства ветроэнергии приходится на США и Испанию, 9% на Данию, 11% - на остальные страны ЕС, 5% на Индию, которая является лидером стран третьего мира, 6% на все остальные страны мира. Ветроэлектростанции (ВЭС) могут быть малые (на один домик) и большие. Например, в Германии под Магдебургом в 2002 г. построен ветровой агрегат мощностью 4,5 мегаватта, каждая лопасть которого (всего их 3) изготовлена из армированного стекловолокна и имеет длину 52 метра, ширину 6 метров, а вес составляет 20 тонн. Ротор агрегата установлен на 120 метровой башне.

Находит применение строительство ВЭС в море, где сила ветра больше. Кроме того, не надо занимать земли, которые могут быть использованы для других целей.

Стоимость строительства ВЭС примерно такая же как АЭС и доходит до 81 доллара на 1 МВт. Несколько дешевле была стоимость электростанции на газе (600 тысяч долларов на 1 МВт). Но сейчас газ подорожал, стоимость электроэнергии увеличилась. Кроме того, за газ и другое топливо надо платить, а за ветер не надо. Нет проблем с отходами, как у атомных и угольных электростанций. За последние годы мировая стоимость ветровой энергии уменьшилась с 40 до 5 центов за 1 кВт. час и приблизилась к мировым ценам на электроэнергию, получаемую традиционным путём (США 2-3 цента за 1 кВт час).

Широко используются ветроэлектростанции в Дании, где была построена первая ВЭС, и которая в настоящее время является пионером в отрасли [6].

При этом ВЭС являются народными, т. е. они не принадлежат государству или богатым корпорациям. Каждый тринадцатый житель Дании является владельцем или совладельцем источника ветровой энергии. Более 100 тысяч датских семей являются членами кооперативов по использованию ветровой энергии. Эти кооперативы установили 85% ветряков. На одну ветроустановку приходится 50 семей. Окупаются ВЭС примерно за 2-3 года, а потом начинает приносить доход. В Украине был разработан проект ВЭС мощностью в 50-200 кВт. Но внедрение этого проекта было связано с определенными расходами. Государство создало фонд ветроэнергетики и направило в него 0,75% от всех поступлений на энергетический рынок, что составляло в 1997 – 2001 годах почти 170 млн. гривен. Но 95% этой суммы было переведено неизвестному совместному предприятию «Уиндэнерго». 99% уставного фонда этого предприятия являлись американскими. За полученные средства было приобретено право скопировать у американцев ветротурбину USW56-100 мощностью 50 кВт созданную еще в 70-х годах. Этот агрегат отставал от украинских разработок. Кроме того, он был рассчитан на скорость ветра 6,2 м/сек (такая скорость ветра в Калифорнии). В степях Украины она не превышает 4,3 м/сек. Поэтому большую часть времени этот агрегат простаивал.

В Украине есть отечественные ветроагрегаты. В 60-е годы в ней работало 12 тысяч таких агрегатов.

По количеству площадок, на которых можно строить ветроустановки, Украина занимает второе место после России. По среднегодовым скоростям ветра более 5 м/сек выделяют 7 режимов: Карпатский, Причерноморский, Приазовский, Донбасский, Западно-Крымский, Восточно-Крымский регионы, Харьковская и Полтавская зоны.

Более широкое применение ВЭС в Украине несколько сдерживается рядом их недостатков. К последним относится отчуждение земель. Загрязнение среды вибрациями и звуками на сверхнизких частотах создаваемых движениями на лопастей ветряка. Поэтому они нежелательны там где идет активная жизнь. Кроме того, под лопастями работающих ветряков погибают попадающие туда птицы. И последнее, у людей работающие ветроагрегаты могут вызывать раздражение.

Решение этих проблем будет способствовать более широкому внедрению ВЭС. Одна из них (экономия пространства), предложенная энергетиками Германии, предусматривает использование под ветряки высоковольтных линий. Разработанная в Украине «Энергетическая программа Закарпатья» предлагает строить ветроэнергетические комплексы на горах [6]. Но это можно делать только на уже нарушенных человеческой деятельностью участках, а ни в коем случае в заповедных зонах.

Таким образом, в перспективе следует ориентироваться на более широкое использование ветра, как одного из электроносителей.

РЕЗЮМЕ

Висвітлено питання використання різноманітних енергоносіїв, а також співвідношення споживання і різноманітних енергоносіїв у світі. Проаналізовано окремі види, які можуть бути використані у народному господарстві України.

Зроблено висновки про те, що разом з іншими прогресивними засобами отримання енергії в Україні доцільно більш широке використання для цієї цілі енергії вітру.

SUMMARY

Questions of use of various energy carriers, and also parities of consumption and stocks of various energy carriers in the world are considered. Their separate kinds which can be used in a national economy of Ukraine are analyzed.

Conclusions are made that alongside with other progressive ways of energy production in Ukraine expediently wider use for this purpose of the wind energy.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Паршиков А.М. Перспективы развития электроэнергетики Украины в условиях мировой глобализации / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 1634-1638.
2. Макогон Ю.В., Паршиков А.М., Гохберг Ю.А. и др. Современные технологии. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 304 с.
3. Макогон Ю.В., Куденко Г.Е., Кадермеева Д.С. и др. / под ред. Ю.В. Макогона. Некоторые аспекты реализации политики энергосбережения в Украине. – Донецк: ДонНУ – ДонФНИСИ, 2006. – 200с.
4. Пронин И. Полуостров обогреют свалки // Рабочая газета №44(14423), 11 марта 2009 г.
5. Богун В. Стратегический лес. // Рабочая газета, №54(14433), 25 марта 2009 года.
6. Супруненко О. Ветряки «Панама». Трубы. // Всеукраинская техническая газета, №6 (110), 10 февраля 2005 года.

Надійшло до редакції 23.03.2009 року

УДК 332.2.021.8

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПОЭТАПНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Стрелина Е.Н., к.э.н., доц., ДонНУ

Шишман И.Ю., ДонНУ

Проблема формирования рынка сельскохозяйственной земли является актуальной на данной стадии развития национальной экономики. Популяризация данного вопроса связана, прежде всего, с незавершенностью земельной реформы, начатой еще в прошлом десятилетии. Процесс перехода от монополии государственной собственности к рыночным принципам земельных отношений, без преувеличения, прямо или косвенно коснулся каждого гражданина Украины. Затягивание данной реформы привело к появлению большого количества сторонников и оппонентов земельных преобразований. Значимость земельных отношений трудно переоценить для промышленного производства, строительства, сельского хозяйства.

Одной из сфер материального производства, определяющим фактором успеха которого является уровень эффективности использования земли, является сельское хозяйство. Сельское хозяйство является источником продовольственной безопасности и продовольственной независимости граждан Украины. Поэтому важное значение для экономики и государства в целом имеет окончательное урегулирование вопросов, связанных с земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения. Быстрое и качественное их решение может оказать благоприятное стимулирующее воздействие на

весь агропромисловий комплекс країни, що дозволить національній економіці перейти на якісно новий етап розвитку.

Проблему розвитку сільськогосподарських земельних відносин розглядали в своїх роботах і дослідженнях такі українські вчені: Б.Пасхавер, П.Саблук, М.Павлышенко, А.Могильний, Н.Кобец. В частині, Б.Пасхавер, академик УААН проводив аналіз рентних ринкових відносин при умові частинної форми власності. Академик П.Саблук в своїх роботах досліджував стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України. Професор М.Павлышенко сформував ідейне обґрунтування того, що земля повинна бути власністю народу і суспільства в цілому. А.Могильний провів критичний аналіз результативності державної аграрної політики по покращенню благополуччя селян, розвитку кооперації і виробництву кваліфікованих кадрів в селі. Н.Кобец займався вивченням проблем, пов'язаних з впровадженням державного земельного кадастра.

В умовах обмеженості ресурсів і трансформації національної економіки в ринкову землю сільськогосподарського призначення стають високодоходними активами, інтерес до використання і перерозподілу яких зростає з кожним роком. Динаміка структурних змін в сільськогосподарському землекористуванні показує специфічні тенденції, сигнализуючі про необхідність державного втручання в процес формування ринку землі сільськогосподарського призначення.

Цілью даної статті являлось дослідження нинішнього стану реформування земельних відносин, вивчення і аналіз стану земель сільськогосподарського призначення в теперішній час, визначення основних етапів і заходів для формування повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення.

Після розпаду СРСР і набуття Україною незалежності в 1991г. однією з пріоритетних цілей являлось реформування земельних відносин. Було провозглашено курс на зміну форм власності на землю переважно на користь частинної. Концепція реформування ґрунтувалась на тому, що селяни, отримавши в своє розпорядження земельні ділянки, отримують додатковий стимул до підвищення своєї продуктивності, усвідомивши пряму залежність рівня благополуччя від результатів господарювання і обережного, економічно грамотного підходу до вирощування землі. Движущою силою нового укладу повинна була стати приватна підприємницька ініціатива в сільському господарстві.

Одним з напрямків розвитку земельної реформи стала реорганізація сільськогосподарських підприємств державної власності в колективні сільськогосподарські підприємства (суб'єкти колективної власності) в середині 90-х років ХХ століття. При цьому діяло тимчасове обмеження на купівлю-продаж земельних ділянок членами колективу. Через повільність темпів трансформацій і загострення кризи в аграрному виробництві 3 грудня 1999г. Указом Президента «Про неотложні заходи по прискоренню реформування аграрного сектора економіки» 25 млн. га землі перейшло з колективної власності в приватну, тобто в власність селян.

Однак тому, що було концептуально задумано і розроблено в теорії не судилося бути здійсненим на практиці. Практичному формуванню повноцінного ринку сільськогосподарських земель заважало багато факторів. Головними з них були: відсутність критеріїв визначення ціни на землю; незавершеність оформлення прав на земельні ділянки (паи); недоработка законодавчого забезпечення функціонування ринку; бажання більшості селян продати свої ділянки через фінансові труднощі. Купівля-продаж земель став відбуватися за заниженими цінами, не відповідаючим об'єктивній реальності розвитку економіки. Тому 18 січня 2001г. Законом України «Про угоди в стосунку відчуження земельного ділянки (пая)» було введено мораторій на відчуження земельних паїв. Винятком була передача їх в

наследство и выкуп для общественных потребностей (позже стал возможен и обмен). В дальнейшем был также введен запрет на продажу земель сельскохозяйственного назначения государственной и коммунальной собственности и изменение целевого назначения сельскохозяйственных земель частного сектора.

В настоящее время законодательной основой проведения земельной реформы являются: Земельный Кодекс Украины; Законы Украины «О фермерском хозяйстве» (от 19.06.2003), «О коллективном сельскохозяйственном предприятии» (от 14.02.1992), «Об основных началах государственной аграрной политики на период до 2015 года» (от 18.10.2005), «О регистрации вещевых прав на недвижимость и их ограничения» (от 01.07.2004), «О плате за землю» (от 03.07.92), «Об аренде земли» (от 06.10.98), «Об оценке земель» (от 11.12.2003) и другие законодательные акты, Указы Президента, декреты Кабинета Министров.

В соответствии с Земельным Кодексом Украины (гл.5, ст.22) землями сельскохозяйственного назначения признаются земли, предоставленные для производства сельскохозяйственной продукции, осуществления сельскохозяйственной научно-исследовательской и научной деятельности, размещения соответствующей производственной инфраструктуры или предназначенные для этих целей.

Состоянием на 1 января 2009г. аграрный земельный фонд составил 41,7 млн. га всех форм собственности (частной, государственной, коммунальной). Из них 31,2 млн. га (74,8%) земель сельскохозяйственного назначения находится в частной собственности, в том числе сельскохозяйственных угодий - 28,9 млн. га (69,3% от общей площади сельскохозяйственных земель). [4] В государственной и коммунальной собственности остаются 10,5 млн. га или 25,2% от аграрного земельного фонда страны. Более подробный анализ земель государственной и коммунальной формы собственности невозможен в связи с незавершенностью процесса их разграничения.

Площадь земель частного сектора, которая не вошла в состав сельскохозяйственных агроформирований (площадь по невостребованным сертификатам, земли общего пользования, передано к другим категориям земель) – 7,9 млн. га или 25,3%, из них сельскохозяйственных угодий – 5,9 млн. га или 20,4% сельскохозяйственных угодий частного сектора. Площадь земель, на которых ведут свою деятельность субъекты хозяйствования различных организационно-правовых форм, составляет 23,3 млн. га, в том числе 23 млн. га сельскохозяйственных угодий. Подробные данные о динамике численности субъектов хозяйствования, а также их организационно-правовых формах представлены в таблице.

Таблица

Динамика численности действующих субъектов сельского хозяйства по организационно-правовым формам в период 2006-2008гг.

Организационно-правовая форма субъектов хозяйствования	Численность субъектов хозяйствования				Темпы прироста	
	на 01.01.2007		на 01.01.2009		ед.	%
	ед.	%	ед.	%		
Всего, в т.ч.:	23903	100	32545	100	8642	+36,2
- частные (частно-арендные) предприятия	4791	20	5317	16,3	526	+11
- общества с ограниченной ответственностью (ООО)	6954	29,1	7611	23,4	657	+9,5
- акционерные общества (АО)	757	3,2	682	2,1	-75	-9,9
- сельскохозяйственные кооперативы	1643	6,9	1187	3,7	-456	-27,8
- фермерские хозяйства	6577	27,5	11388	35	4811	+73,2
- другие субъекты хозяйствования	3181	13,3	6360	19,5	3179	+99,9

Источник: данные Госкомзема за 2006 и 2008 гг.

К «другим субъектам хозяйствования» относятся частные (индивидуальные) хозяйства (без создания юридического лица), не реформированные коллективные сельскохозяйственные предприятия (КСП), а также другие сельскохозяйственные предприятия. Как видно из таблицы, за период 2006-2008 гг. количество субъектов хозяйствования увеличилось в 1,36 раза, более чем на треть, что, в общем, благоприятно для развития агропромышленного комплекса. Быстрые темпы роста показывают фермерские хозяйства и «другие субъекты хозяйствования» (на 73,2 и 99,9% соответственно). Увеличение фермерских хозяйств связано со значительным сокращением сельскохозяйственных кооперативов (в 1990г. их насчитывалось 8,8 млн. или 65,7% от общего числа субъектов хозяйствования). Нетрудно спрогнозировать, что мощнейший рост группы «другие субъекты хозяйствования» происходит за счёт увеличения площади земли под ведение личного крестьянского хозяйства. Что касается частных (частно-арендных) предприятий и ООО, то они показывают умеренные темпы роста (11 и 9,5% соответственно).

В разрезе анализируемого периода наблюдается тенденция к уменьшению удельного веса предприятий четырёх организационно-правовых форм хозяйствования (ЧП (ЧАО), ООО, АО, сельскохозяйственные кооперативы) в общей численности субъектов. Так, удельный вес ЧП (ЧАП) снизился на 3,7%; ООО – на 5,7%; АО – на 1,1%; сельскохозяйственных кооперативов – на 3,2%. При этом ЧП(ЧАП) и ООО, увеличили своё присутствие на украинском агропроизводственном рынке в абсолютном выражении. АО и сельскохозяйственные кооперативы имеют наименьший удельный вес в общем объеме субъектов хозяйствования и с каждым годом теряют свои позиции, что говорит об их непопулярности как организационно-правовой формы в настоящее время. Фермерские хозяйства и «другие субъекты хозяйствования» увеличили свои удельные веса на 7,5 и 6,2 % соответственно.

По организационно-правовым формам хозяйственной деятельности среди структур сельскохозяйственного производства наиболее распространены:

- общества с ограниченной ответственностью – в Черкасской (7,2%), Днепропетровской (7,1%), Винницкой (6,8%), Полтавской (5,5%), Одесской (5,2%), Киевской (5%) областях;
- частные и частно-арендные предприятия – в Днепропетровской (9,6%), Запорожской (7,7%), Кировоградской (6,6%), Винницкой (6,3%), Тернопольской (5,9%), Одесской (5,4%), Николаевской (5%) областях;
- акционерные общества – в Киевской (11%), Николаевской (8,5%), Харьковской (8,5%), Сумской (6,7%), Одесской (6,3%), Винницкой (6,3%) областях;
- сельскохозяйственные кооперативы – в Волынской (18,6%), Одесской (14,5%), Ровенской (7,7%), АР Крым (7,3%), Винницкой (6,8%), Киевской (5,6%), Хмельницкой (5,2%) областях;
- фермерские хозяйства – в Днепропетровской (12%), Одесской (10,4%), Кировоградской (8,6%) и Запорожской (6,3%) областях.

Самой распространенной формой земельных отношений является аренда. В 2008 г. собственниками права на земельную долю (пай), которое засвидетельствовано сертификатом на право собственности на земельный участок (пай) или государственным актом на право собственности на земельный участок, заключено 4, 63 млн. (67% от полученных сертификатов и государственных актов) договоров аренды земельного участка (пая). Из них 2,02 млн. (43,7%) заключено с хозяйствами, из земель которых выделен земельный пай; 0,63 млн. (13,6%) - с фермерскими хозяйствами; 1,98 млн. (42,7%) - с другими субъектами хозяйствования. С крестьянами – пенсионерами заключено 2,45 млн. договоров (52,8%).

По сроку действия договор аренды заключался на: 1-3 года – 0,58 млн. договоров (12,5%); 4-5 лет – 2,39 млн. договоров (51,6%); 6-10 лет – 1,23 млн. договоров (26,7%); 10 и

более – 0,43 млн. договоров (9,2%). Преобладающее большинство занимают договора со сроком аренды до 5 лет (64,1%).

Площадь земель, переданных в аренду собственниками земельных долей (паёв), составляет 17,7 млн. га, или 64% от площади распаёванных земель. Общая сумма выплат за аренду земельных долей (паёв) в 2008 году составляет 3,2 млрд. грн., в том числе крестьянам-пенсионерам – 1,5 млрд. грн. (46,9%). Средний размер арендной платы в Украине за 2008г. составил 180,5 гривен за 1 га и остается достаточно низким по сравнению с европейскими странами. Преимущественной формой арендной платы является натуральная – 74% от общих выплат. Данное явление является негативным фактором, поскольку при расчетах с крестьянами цены на сельскохозяйственную продукцию устанавливают сами руководители сельскохозяйственных предприятий, и эти цены, как подтверждают проверки, выше рыночных [14]. Также это говорит о пока ещё низкой капитализации земельных отношений.

В современных условиях переходной экономики и реформирования земельных отношений характер деятельности производителей сельскохозяйственной продукции во многом определяется нестабильностью и даже в некоторых случаях экономической нецелесообразностью. При всём уважении к концепции реформирования форм собственности на землю, в том числе и сельскохозяйственного назначения, стоит отметить, что внедрение идей трансформации от административно-плановой экономики к рыночной сопряжено со специфическими особенностями адаптационного периода для нашего государства и рядом сложностей при их реализации. Плюс ко всему накладывает свой отпечаток разразившийся финансовый экономический кризис в нашей и других странах. Невозможность получения кредитов и нарастающая волна банкротств отечественных агропроизводителей ставит под удар реализацию продовольственного потенциала государства.

Также нужно признать, что в Украине структура сельского и городского населения претерпевает такие же изменения, как и во всём мире, в частности это касается миграции сельского населения в город. Это необратимый процесс, позволяющий государству проводить лишь сглаживающие действия, замедляющие его темпы. Со времен обретения независимости синтез таких явлений как сельская миграция и неэффективное сельскохозяйственное производство уже стёр с карты Украины более 250 сельских населенных пунктов. Ввиду вышесказанного автор статьи разделяет мнение доктора экономических наук А.Могильного, который заявляет, что необходимо чётко размежевать политику в отношении поддержки сельского хозяйства как вида предпринимательской деятельности и региональную политику в отношении развития сельских территорий. [13, с.41] Обе эти политики имеют разные цели и способы их достижения.

Общество должно прийти к пониманию того, что мелкие фермеры-товаропроизводители не могут составлять конкуренцию сельскохозяйственным предприятиям без надлежащей кооперации. Лишь благодаря кооперации друг с другом крестьяне способны конкурировать со средним и крупным агробизнесом без трансформации крестьянина из собственника земли в наёмную рабочую силу. При этом социум ещё не готов к такому выводу, так как в сельском хозяйстве происходит обратный процесс кооперации – специализация, дробление бывших крестьянских кооперативов, «искусственное прививание» фермерского уклада. Но после непродолжительной волны окончательной ассимиляции крестьянских хозяйств обязательно должен начаться обратный процесс. Очень важно, чтобы до этого момента роль регулятора играло государство, поддерживающее идею кооперирования в сельском хозяйстве.

Нельзя не отдать должное депутатам Верховной Рады Украины, посчитавших отмену моратория в условиях финансового экономического кризиса угрозой национальной безопасности страны, продлив его таким образом до 1.01.2010г. Скупка крупными компаниями сельскохозяйственной земли по низким ценам и спекулятивный характер сделок подорвали бы все земельные отношения на этапе их зарождения. Другое дело –

государство имеет достаточно продолжительный период времени (не менее двух лет до окончания кризиса) на то, чтобы произвести все необходимые мероприятия, связанные с решением ряда проблем государственного уровня для отмены моратория и начала функционирования рынка сельскохозяйственной земли. Данный промежуток времени даёт возможность поэтапно структурировать реформирование земель сельскохозяйственного назначения.

Предлагается рассматривать весь процесс реформированием земель сельскохозяйственного назначения, как взаимосвязь трёх этапов, первый из которых уже имеет ретроспективный характер и связан с передачей государственных сельскохозяйственных земель в частную собственность крестьян (процесс паевания; передача сельскохозяйственных земель для личного крестьянского хозяйства, садоводства и огородничества). Этот этап стоит считать завершенным, так как на 1.01.2009 из 11942 сельскохозяйственных предприятий, земли которых подлежали паеванию, реформировано на принципах частной собственности на землю 11917 хозяйствующих единиц или 99,8%.

Второй этап в значительной мере связан с влиянием финансового экономического кризиса и его длительность должна быть обозначена сроком до отмены моратория на куплю-продажу сельскохозяйственной земли. На данном этапе приоритетными мероприятиями должны стать:

1. *Формирование системы национального земельного кадастра.* Государственный земельный кадастр необходим для получения сводных сведений о всех земельных участках, их площади, координатах, качестве земли, классификации, оценке, а также информации о процедуре признания и наличии факта возникновения и ликвидации права собственности и права пользования земельным участком. Центр государственного земельного кадастра признаёт отсутствие единого земельного кадастра и то, что в большинстве областей не проводится вообще или проводится поверхностный анализ при внесении земельных участков в базу данных. Также в этом аспекте необходимо принять меры, касающиеся продолжения финансирования проекта «Выдача государственных актов на право собственности на землю в сельской местности и развитие системы кадастра» Международным банком Реконструкции и развития. Следует напомнить, МБРР прекратило выдачу ссуды украинской стороне по причине неэффективного использования средств.

2. *Проведение экономической, нормативно-денежной и экспертной оценки земельных участков* на основе разработанного государственного земельного кадастра. Экономическая оценка земель должна проводиться для сравнительного анализа эффективности использования земель различного назначения. Нормативно-денежная оценка земельного участка используется для определения размера земельного налога, затрат сельского хозяйства и лесохозяйственного производства, экономического стимулирования рационального использования земель. В основу такой оценки положен рентный доход, получаемый с пахотных земель при производстве зерновых культур, который в основном зависит от плодородия земельного участка. В последний раз такая оценка проводилась в Украине в 1995г., с тех пор изменение состояния плодородия украинских земель никто не оценивал. Экспертная денежная оценка используется при осуществлении гражданско-правовых договоров в отношении отчуждения земельных участков.

3. *Завершение процесса размежевания государственных и коммунальных земель.* Данное мероприятие даст возможность органам местного самоуправления самостоятельно решать вопросы использования земель, что отразится на дополнительных поступлениях в местные бюджеты с целью использования их для потребностей местной общины.

На третьем этапе реформирования должны решаться задачи, связанные с постепенным внедрением земель сельскохозяйственного назначения в рыночное обращение и формированием прозрачного полноценного рынка земли. Сроки реализации этапа необходимо очертить от начала отмены моратория и окончания финансово-экономического кризиса до наступления динамики умеренной активности на первичном и вторичном

рынках земель сільськогосподарського призначення. Для досягнення поставлених цілей на третьому етапі необхідно провести наступні заходи:

1. *Ограничение объемов продаж земель сельскохозяйственного назначения.* Ураховуючи те, що при скасуванні мораторія рівень цін на земельні ділянки значно знизиться через перевищення обсягу пропозиції над обсягом попиту, пропонується впровадити землю в обіг поступово, починаючи з власників земельних ділянок старшого віку. Так, наприклад, в перші три роки після скасування мораторія пропонується дозволити продаж земель сільськогосподарського призначення громадянам, старшим за 55 років. Далі, з огляду на аналіз фактичної динаміки купівлі-продажу, скоротити обмеження вікового цензу до 50 років тощо.

2. *Создание независимой государственной комиссии,* головною задачею якої має бути контроль над угодами купівлі-продажу земель відповідно до нормативно-грошової оцінки земельних ділянок. Також необхідно впровадити заходи, спрямовані на боротьбу зі спекулятивним характером капіталу та нецільовим використанням земельних ділянок.

3. *Выкуп государством и запрет продажи земель сельскохозяйственного назначения с наивысшим плодородием* для формування «резерву майбутніх поколінь». Так, наприклад, в Росії мораторій на купівлю-продаж діє в регіонах з найкращими ґрунтами, наприклад в Краснодарському та Ставропольському краях. Сподіваємося, що цей досвід може бути використаний і в Україні.

4. *Увеличение налоговых льгот производственным кооперативам* для їх подальшого відродження, спрощення процедури вступлення фермерських господарств в кооператив. Підняття кооперативного руху – єдиний колективний спосіб захистити селян від остаточного банкрутства в сфері сільськогосподарського виробництва.

Всі ці заходи дадуть змогу надати земельним відносинам соціально-орієнтований характер. При цьому найголовнішим і вирішальним фактором прискорення процесу реформування залишиться воля державної влади, без якої будь-які заходи, пов'язані з формуванням ринку сільськогосподарської землі, обречені на провал.

РЕЗЮМЕ

Дана стаття включає аналіз поточного стану земель сільськогосподарського призначення, дана критична оцінка процесу реформування земельних відносин, внесені пропозиції щодо поетапного структурування аграрної реформи. Також обґрунтовано ідею відродження кооперативної форми господарювання як основи підвищення добробуту селян.

SUMMARY

This article contains the analysis of the present condition of lands, which have the agricultural purpose, is given critical estimation of reformatting land relations, is contributed offers, concerning ideas of structural agrarian reform. The author also proposes the idea that the cooperative form of the management is motivated as bases of increasing of peasant's well-being.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Аналітика. К вопросу о развитии рынка земли в Украине. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.medianews.com.ua/news-10243.html>
2. Б. Пасхавер. Рентний фактор розвитку аграрного ринку//Економіка України. – 2008. - №11 – с. 72-80
3. Государственный комитет статистики Украины. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Государственный комитет Украины по земельным ресурсам. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dkzr.gov.ua/terra/control/uk/index>
5. Економічна теорія: Політекономія: Підручник/За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.

6. Закон України «Про колективне сільськогосподарське підприємство». [Електронний документ]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2114-12>
7. Закон України «Про оренду землі ». [Електронний документ]. Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v8_10800-99
8. Закон України «Про оцінку земель». [Електронний документ]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1378-15>
9. Закон України «Про плату за землю». [Електронний документ]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2535-12>
10. Закон України «Про фермерське господарство ». [Електронний документ]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=973-15>
11. Земельний Кодекс України. [Електронний документ]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14>
12. Л. Грач. Остановиться на пути в бездну// Голос Украины. – 2008. - №238 – с.7
13. Могильный А. Реалии и парадоксы аграрной политики// Экономика Украины. – 2008. - №12 – с. 40-51
14. Николайчук А.. Почём земля сегодня или бизнес для избранных. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://bizkiev.com/content/view/155/205/>
15. Павлышенко М. Приватизация земли и её социально-экономические последствия// Экономика Украины. – 2008. - №12 – с.29 – 39
16. Саблук П.. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины// Экономика Украины. – 2008. - №12 – с.4-18
17. Счетная палата Украины: Бездеятельность чиновников обворовывает сельских жителей. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/ru/article/main?art_id=1115365&cat_id=420
18. Центр государственного земельного кадастра. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dzk.gov.ua/control/main/uk/index>
19. Школяренко Ю. Николай Кобец: «Право на землю гарантировано. Но не известно – кем и как». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ua.proua.com/analytic/2009/02/13/174448.html>

Надійшла до редакції 20.03.2009 року

УДК 339.9 (5)

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АЗИАТСКИХ СТРАН

Яценко А.Б., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет
Лозовский А.А., Донецкий национальный университет

Особенностью современного этапа развития мировой экономики и торговли является активный выход на передовые позиции азиатских стран. Ко второй половине 90-х годов восточноазиатская подсистема стала второй по значению подсистемой мира после Европы. Высокая динамика развития может сделать Азиатско-тихоокеанский регион в ближайшем будущем основным центром мирового экономического и политического тяготения. Кризисная ситуация, сложившаяся в мировой экономике на современном этапе значительно отразилась и на азиатских странах, не смотря на сохраняющиеся положительные темпы роста экономик. Поэтому исследование влияния глобализационных процессов на экономическое развитие и внешнеэкономические связи азиатских стран с формирующимися рынками представляется актуальным.

Многополярность определяет подход стран Восточной Азии к оценке мировых тенденций. Китай является активным пропагандистом концепции формирования многополярной структуры международных отношений во всем мире.

К началу 90-х годов в Восточной Азии на основе развития торгово-экономических и финансовых связей, производственной кооперации, взаимных переливов капиталов, товаров и технологий, взаимопроникновения и взаимосрачивания хозяйственных интересов Японии и Соединенных Штатов Америки сформировался крупнейший в мире межгосударственный производственно-экономический комплекс, который стал локомотивом ускоренного развития всего региона.

Повышение уровня развития сопредельных азиатских стран стало для Японии и США необходимостью по нескольким причинам. Во-первых, при низкой покупательной способности населения бедные страны не могли стать рынками для сбыта японской и американской продукции. Во-вторых, недостаточный уровень технологической оснащенности не позволял включить их в производственную кооперацию с Японией и США, тогда как такая кооперация была необходима обеим странам для перехода на более высокие ступени производства. В силу этих и других соображений Токио и Вашингтон уделяли большое внимание оказанию помощи развитию некоммунистических государств в форме кредитов, инвестиций и передачи технологий.

При поддержке обеих держав произошло укрепление экономических позиций ряда развивающихся стран, которые в силу исторических обстоятельств представляли собой особый интерес для стран Запада и Японии и поэтому находились в преимущественном положении как получатели помощи. Этими странами и территориями были Тайвань, Южная Корея, Гонконг и Сингапур. Они стали первым эшелом новых индустриальных стран в Восточной Азии.

Создание в 1967 г. АСЕАН положило начало повороту малых и средних стран к опережающему развитию экономического сотрудничества по отношению к военно-политическому. Эти страны смогли мобилизовать внутренние ресурсы и привлечь внешние заемные средства для индустриализации. Политическая стабильность, обеспечивавшаяся сложившимися в странах АСЕАН умеренно авторитарными режимами, облегчила экономическое развитие. К началу 90-х годов государства АСЕАН вошли в число новых индустриальных стран, образовав в регионе влиятельную силу.

Поскольку рост экономических возможностей стран региона происходил при низком уровне региональной напряженности, в 90-х годах интересы торговли и хозяйственного развития стали частично заслонять военно-политическую озабоченность. Тихоокеанский регионализм стал приобретать экономико-политические, а не военно-политические формы. Концепции развития тихоокеанской интеграции на базе единой оборонной структуры при участии США, выдвигавшиеся ранее (варианты так называемого тихоокеанского сообщества), постепенно исчезли.

В 90-х годах в регионе действовало более 15 официальных и неофициальных организаций интеграционного типа. Главная из них – АСЕАН, одной из основных конкретных задач которой является создание зоны свободной торговли в ЮВА. Учредители АСЕАН - Индонезия, Малайзия, Таиланд, Сингапур и Филиппины.

Следующим по важности является Азиатско-тихоокеанский экономический совет (АТЭС или АПЕС - Asia Pacific Economic Cooperation). Это единственная общерегиональная экономическая организация межгосударственного характера. Ее цель - создание в 2010 г. зоны, свободной и открытой для торговли и инвестиций (Азиатско-тихоокеанского экономического сообщества) для индустриально развитых стран, а к 2020 г. - для развивающихся стран - участниц АТЭС. В состав АТЭС входят страны АСЕАН (кроме Бирмы и Лаоса), США, Япония, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Южная Корея, КНР, Гонконг и Тайвань (тайваньские представители не участвуют во встречах на уровне глав правительств), Россия (с 1997 г.), Мексика, Чили, Папуа-Новая Гвинея и ряд тихоокеанских

островных государств. С 1993 г. ежегодно проводятся совещания АТЭС на уровне глав правительств.

Ряд стран с формирующейся рыночной экономикой в Восточной Азии и Латинской Америке вступили в период экономического спада под влиянием мирового экономического кризиса. По развивающимся странам в целом темпы роста экономики в 2007 году составили 8% (рис.1).

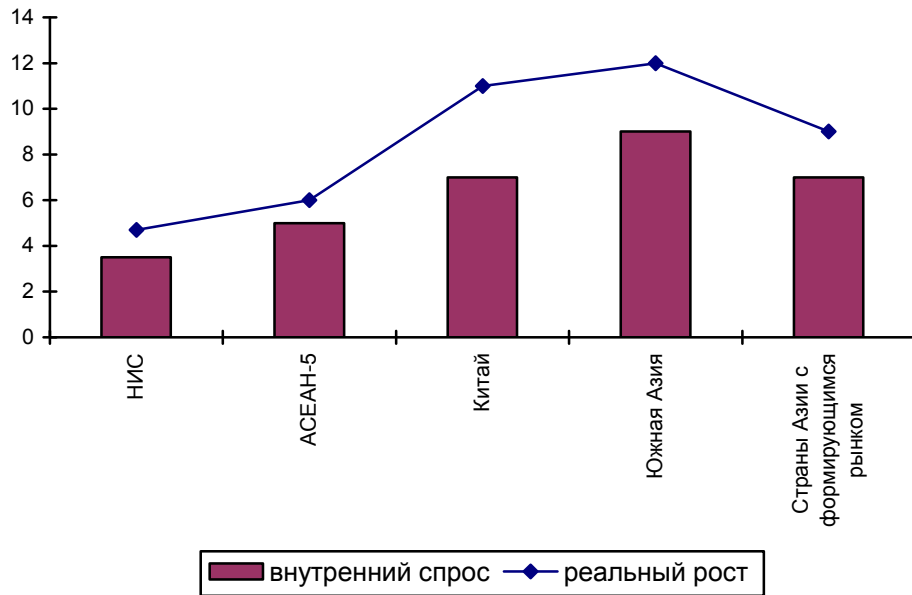
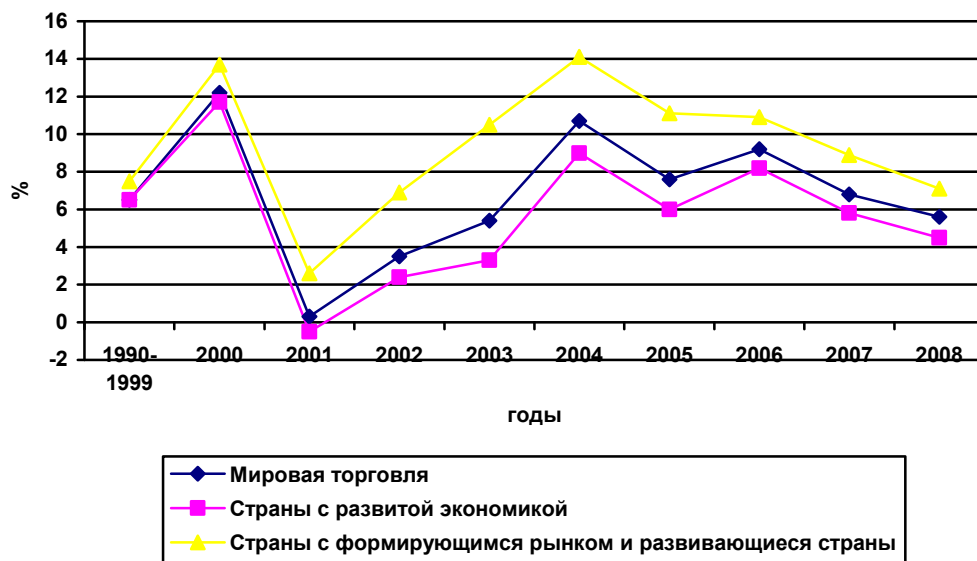


Рис.1. Реальный рост ВВП и внутренний спрос стран Азии с формирующимся рынком в 2007 г. (в процентах) [5]

В распространении спада в развивающихся странах, обозначившегося в промышленно развитом мире, сыграла значительную роль международная торговля. Объемы экспорта развивающихся стран в 2007 году составили 9%. Затронутыми оказались все основные развивающиеся регионы, но особенно сильным было воздействие на Восточную и Южную Азию, где экспорт в 2007 году возрос особенно быстрыми темпами, во многом благодаря высокому спросу на электронные товары и полупроводники в Соединенных Штатах.



2008г. – предварительные данные

Рис.2. Объемы мирового экспорта (годовое изменение в процентах) [5]

Благодаря активной политике стимулирования внутреннего спроса большинство азиатских стран поддерживают положительные темпы роста. Некоторые латиноамериканские страны и страны с переходной экономикой смогли воспротивиться глобальной тенденции. Вместе с тем маловероятно, что темпы роста в промышленно развитом мире быстро восстановятся до уровня, который необходим для поддержки повышения уровня занятости и доходов в развивающемся мире. Для достижения такой цели нужно существенное повышение спроса на экспорт из развивающихся стран и цен на сырьевые товары, серьезное увеличение потоков капитала, а перспективы для этого в настоящее время представляются ограниченными.

В наименьшей степени неблагоприятными внешними условиями затронуты страны с формирующимися рынками в Восточной и Южной Азии, которые в последнее время имели положительные сальдо по счету текущих операций и, как правило, относительно высокие коэффициенты отношения валютных резервов к краткосрочной внешней задолженности. В то же время для финансового подкрепления более высоких темпов роста большинству латиноамериканских стран потребуется более крупный приток капитала.

Однако главная проблема развивающихся стран по-прежнему заключается в повышении их участия в международном разделении труда. Дело в том, что за исключением нескольких восточноазиатских стран, имеющих значительную промышленную базу и интегрированных в глобальную торговую систему, развивающиеся страны все еще экспортируют львиную долю продукции, производимой в основном на базе природных ресурсов и использования неквалифицированного рабочего труда – то есть продукцию секторов экономики, имеющих ограниченные перспективы роста производительности и страдающих отсутствием динамизма на мировых рынках. А в продукции с высокой добавочной стоимостью, экспортируемой развивающимися странами, доля этих стран приходится лишь на этап сборки в рамках международных производственных сетей, организованных транснациональными корпорациями. В этой связи их вклад в создание добавленной стоимости определяется стоимостью наименее дефицитного и наименее ценного фактора, то есть неквалифицированного труда, а плоды использования дефицитных, но мобильных на международном уровне факторов, таких, как капитал, управленческие навыки и ноу-хау, пожинают их иностранные собственники. Таким образом, экспортируется не продукт труда, а сам труд. Более того, даже в таких странах, как Китай и Малайзия, которые добились успехов в увеличении своих долей в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности и в добавленной стоимости за счет своего участия в международных производственных сетях, значительная часть стоимости, добавленной обработкой внутри страны, является прибылью корпораций, осуществляющих прямые иностранные инвестиции.

Три товарные группы, по которым были зарегистрированы самые высокие темпы роста торговли в прошедшие два десятилетия, а именно узлы и компоненты для электрических и электротехнических товаров, предметы одежды и товары с большой составляющей НИОКР, были в наибольшей степени затронуты глобализацией производственных процессов в рамках международной организации производства. Возросшая мобильность капитала вместе с ограничениями на передвижение рабочей силы позволили расширить охват международных производственных сетей и тем самым ускорить рост торговли в ряде секторов, где звенья производственных цепочек можно разделить и разместить в разных странах. Благоприятные тарифные условия, нередко обеспечиваемые в рамках региональных механизмов, а также налоговые и другие льготы стимулировали этот процесс, способствуя созданию новой модели торговли, при которой, прежде чем достичь конечных потребителей, товары обрабатываются в нескольких местах, а совокупный стоимостной объем торговли такими товарами значительно превышает их добавленную стоимость. На торговлю в рамках таких сетей в настоящее время приходится до 30% мирового экспорта.

Эти сети обеспечивают ТНК гораздо большую гибкость в определении географии размещения своих инвестиций и дают им больше рычагов контроля над этим процессом. Кроме того, такие производственные активы, как ноу-хау, проектные наработки и технологии, могут более жестко контролироваться самой фирмой благодаря барьерам, которые обусловлены высокими издержками, связанными с управлением такими сложными производственными единицами и с координацией их работы. В этих обстоятельствах сам характер ПИИ может создавать значительные перекосы в распределении выгод от торговли и инвестиций.

Тем не менее, участие в трудоемких процессах в рамках международных производственных сетей может принести значительные выгоды странам, находящимся на ранних этапах индустриализации и имеющим значительный избыток рабочей силы. Это может позволить им увеличить занятость и уровень доходов на душу населения даже при незначительных объемах создаваемой добавленной стоимости. Кроме того, расширение занятости низкоквалифицированной рабочей силы в операциях, привязанных к международным производственным сетям, безусловно, расширило возможный спектр отраслей, где может быть начата индустриализация и приобретены необходимые технические и организационные навыки, которые служат предпосылками для расширения базы экономического роста. Тем не менее, это еще не означает прорыва к новой модели быстрого и устойчивого промышленного роста.

При анализе глобальной, транснациональной экономики нельзя, не учитывать два ее аспекта: во-первых, идет активная конкурентная борьба между ведущими компаниями, во-вторых, формируется целая система взаимосвязей между ними. Формируются многочисленные стратегические альянсы между ТНК разных стран и многонациональные компании (МНК), международные не только по размаху деятельности, но и по составу капитала.

Тесная интеграция отдельных метакорпораций между собой порождает их все более и более крупные объединения, между которыми также возникают взаимосвязи. Нередко одна компания входит одновременно в несколько метакорпораций.

Осуществляются и внутренние слияния, нередко по инициативе государства. Основной новой системы интегрированных корпоративных структур должны стать специализированные компании, образующиеся путем выделения из конгломератов отраслевых дочерних фирм и их последующего слияния, однако противятся этому и идут на слияния лишь под давлением государства.

В основе интенсивного экономического роста в ряде стран Юго-Восточной Азии лежали следующие особенности хозяйственного и общественного развития:

- высокий уровень сбережений и инвестиций;
- экспортная ориентация экономики;
- высокая конкурентоспособность в связи с низкими ставками заработной платы;
- значительный приток иностранных прямых и портфельных инвестиций в силу относительной либерализации рынков капиталов;
- благоприятные институциональные факторы становления «рыночно ориентированной» экономики;
- ментальность;
- религия;
- тоталитаризм в управлении.

В новых индустриальных странах роль ведущих отраслей циклического подъема играли, прежде всего, экспортные отрасли, электроника и автомобильная промышленность. Сочетание ряда благоприятных факторов вплоть до середины 1990-х годов обеспечило особую продолжительность и интенсивность экономического подъема в рассматриваемых странах.

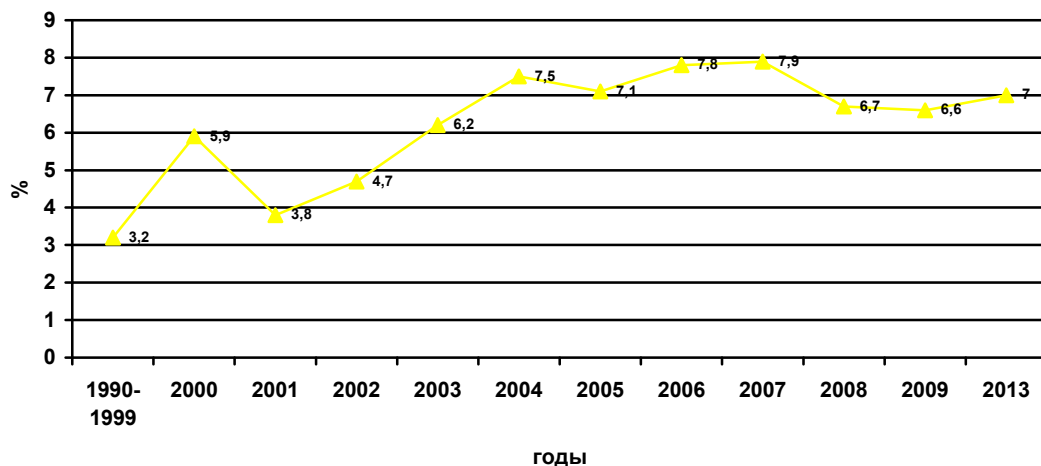
Высокие темпы роста производства определялись, главным образом, рекордной долей накопления в совокупном продукте и численностью работников, переходящих от низкопроизводительного сельскохозяйственного труда к работе в современной промышленности.

Среди особенностей индустриализации этих стран особенно выделялась чрезвычайно высокая доля иностранного капитала в финансировании инвестиций.

При анализе общего состояния финансовой системы «азиатских тигров» необходимо выделить целый ряд особенностей: общую неразвитость финансовой системы, а в институциональном плане — ее особый упор на банковский сектор. В большинстве стран данного региона практически отсутствуют такие элементы обеспечения устойчивости финансовой системы как национальное страхование депозитов, централизованное выделение «проблемных» финансовых учреждений и надзор за ними и т. п.

Важнейшей структурной характеристикой «азиатских тигров» является сочетание крупнейших, тесно связанных с государством, финансово-промышленных групп и значительного сектора мелкого бизнеса, однако, политически слабого и мало влиятельного. Главенствующую роль в экономической и политической жизни этих стран играют крупнейшие конгломераты, контролируемые отдельными семьями, в том числе семьями, представители которых занимают высшие посты в государстве.

Во второй половине 2007 года в азиатских странах с формирующимся рынком сохранялись высокие темпы роста, но уже начали появляться некоторые признаки замедления. Лидирующее положение по темпам роста занимал Китай, объем производства которого во втором полугодии 2007 года увеличился на 11,4% (по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года) в результате бурного роста инвестиций и чистых объемов экспорта, хотя к концу года темпы увеличения экспорта несколько снизились. [2] Рост в Индии немного замедлился, составив 8,5% во второй половине года (относительно того же периода прошлого года), в связи со снижением роста потребления в результате ужесточения денежно-кредитной политики, но при этом уровень инвестиций оставался высоким. Опорой экономической активности в Индонезии, Малайзии, САР Гонконг, Филиппинах и Сингапуре служил высокий уровень внутреннего спроса, главную роль в котором занимало потребление, хотя начали появляться определенные признаки замедления роста экспорта. В Корее и Таиланде сохранялись высокие темпы роста экспорта, однако в Таиланде внутренний спрос сдерживался высокими ценами на топливо и политической неопределенностью. В Корее внутренний спрос опирался на ускоренный рост в областях строительной деятельности и инвестиций.



2008г. – предварительные данные

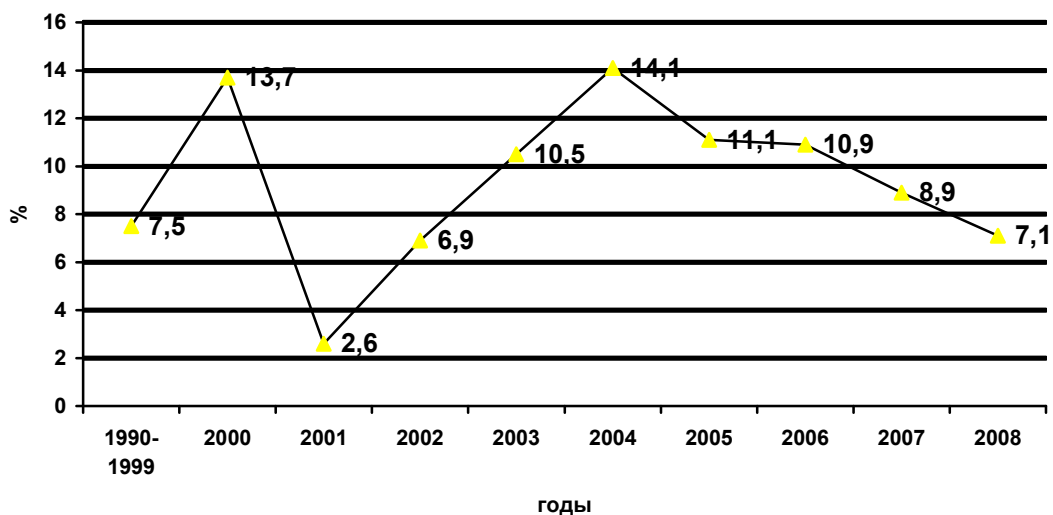
2009 г., 2013 г. - прогноз

Рис.3. Изменение объемов производства в странах с формирующимся рынком (годовое изменение в процентах) [5]

Активный внутренний спрос в регионе в сочетании с повышением цен на продукты питания и энергоносители способствовал нарастанию инфляционного давления в ряде стран. В Индонезии, Таиланде и на Филиппинах также начало проявляться инфляционное давление. В Индии, в результате ужесточения денежно-кредитной политики в начале года, инфляция к концу 2007 года снизилась, однако в 2008 году она вновь стала возрастать, отражая повышение потребительских цен.

Перспективы роста зависят от того, насколько прочными окажутся финансовые и экономические системы региона перед лицом мирового финансового кризиса и связанного с ним замедления роста в странах с развитой экономикой. Совокупный чистый приток частного капитала в регион достиг в 2007 году рекордных уровней, в основном по причине резкого увеличения притока портфельных инвестиций в Китай, САР Гонконг и Индию и непрекращающегося активного притока прямых иностранных инвестиций. Приток капитала в 2008 году замедлился в связи с ужесточением глобальных финансовых условий.

Вторым каналом распространения последствий кризисных явлений явилось снижение спроса на региональный экспорт. В наибольшей степени пострадал экспорт в США и Западную Европу, хотя это должно иметь менее серьезные последствия, чем в ходе предыдущих спадов, ввиду последовательного сокращения доли экспорта в эти экономически развитые регионы и, наоборот, увеличения экспорта в пределах азиатского региона (рис.4). Общее воздействие сокращения экспорта на рост экономики региона дополнительно нейтрализуется высоким уровнем внутреннего спроса в большинстве стран региона, характерной чертой которого остается стремительный рост потребления и инвестиций. Продолжает быстро увеличиваться экспорт других стран Азии в Китай, где сохраняются высокие темпы роста как инвестиций в основные фонды, так и потребления. В то же время ожидается, что в Индии росту частных инвестиций будут препятствовать снижение спроса на экспортные товары и увеличение стоимости финансирования.



2008г. – предварительные данные

Рис.4. Изменение объемов экспорта в странах с формирующимся рынком (годовое изменение в процентах) [5]

Риски для перспектив развития экономики остаются в целом сбалансированными. Ввиду высокой степени открытости региона можно предположить, что более резкий, чем ожидается, спад в странах с развитой экономикой окажет сильное отрицательное воздействие на перспективы роста в регионе, вызвав снижение как уровня инвестиций, так и роста экспорта. С другой стороны, внутренний спрос может оказаться более устойчивым в

условиях ужесточения политики и ухудшения внешних условий, чем это прогнозируется. В частности, прогнозируемое снижение роста в Китае может оказаться более умеренным, если потребление будет продолжать расти ускоренными темпами, а меры политики, направленные на замедление роста инвестиций, не дадут предполагаемого эффекта.

В силу значительной неопределенности прогнозных оценок перед странами стоит задача нахождения правильного компромисса между достижением целей в областях развития экономики и борьбы с инфляцией. При этом странам необходимо будет гибко реагировать на происходящие изменения, оставляя определенные возможности для смягчения денежно-кредитной политики в случае более резкого, чем предполагалось, спада в странах, в которых инфляционные ожидания остаются надежно фиксированными. В условиях, еще менее благоприятствующих мировому росту, страны с прочным состоянием бюджета, такие как новые индустриальные страны и Китай, могут в определенной мере прибегнуть к мерам налогово-бюджетной политики как к средству ослабления воздействия на экономическую деятельность.

РЕЗЮМЕ

В статті зроблено дослідження впливу глобалізаційних процесів, що відбуваються в світовій економіці на зовнішньоекономічні зв'язки азіатських країн з ринками, що формуються.

SUMMARY

In article influence research of the globalisation processes occurring in economic on foreign economic relations of the Asian countries with the emerging markets is made.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Владимирова И.Г. Слияние и поглощение компаний.//Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. - №1. - с.33.
2. Вутянов В. Новые тенденции организации международного бизнеса французскими ТНК // МЭ и МО, 2000, № 9, с. 110-111.
3. Малетин Н.П. АСЕАН: три десятилетия (1967 - 1997) - три политики. - М., 1997.
4. Михали Шимаи. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления, 1999, № 3, с. 24-30.
5. UNCTAD. Handbook of statistics 2008.
6. <http://www.wto.org>

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 334.716

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМПУЛЬСОВ РАЗВИТИЯ

Анисимова А.В., ассистент кафедры экономической статистики ДонНУ

Сложившиеся в Украине экономические условия и место в геополитическом пространстве обуславливают необходимость переосмысления роли управления в общественно-экономической жизни страны. В научной литературе в эволюции управления выделяют в качестве основных схем управление на основе контроля, управление на основе экстраполяции, управление на основе предвидения изменений, управление на основе гибких оперативных решений [5, с. 201].

Естественным продолжением эволюции управленческих систем представляется переход к *управлению развитием* как необходимому этапу в практике управления. Ведь именно развитие, а не просто изменение системы должно выступать целью управления. Внутренним источником развития выступает борьба противоположных тенденций: устойчивости и неустойчивости, порядка и беспорядка, случайности и необходимости (на этапе эволюции преобладают детерминированные процессы, тогда как вблизи критической точки особую важность приобретают случайные факторы) [1, С.64-66].

Возникающая в процессе развития неустойчивость создает возможность скачкообразного перехода системы в новое состояние. Таким образом, ключевым в теории развития является именно *скачок*, т.е. переход к новому качеству системы. Резкий скачок качественных изменений может быть обусловлен рядом причин: внешними воздействиями, накопленными внутренними противоречиями, однако решающую роль играет конкретное воздействие (необязательно большой силы), которое выступает катализатором процесса развития. Поэтому в данном исследовании предложено трактовать такое воздействие как импульс развития.

В широком смысле импульс (от лат. *impulsus* - удар) – это однократное возмущение, распространяющееся в пространстве или среде [2, с.165]. Следовательно, импульс развития в широком смысле слова нами определен как однократное воздействие такой силы, которая является достаточной для осуществления перехода системы к новому качеству и структуре. Импульсный характер управления обусловлен принципами действия системы. В экономических системах можно говорить не об импульсном управлении, а об управлении импульсами развития. Обобщение рассмотренных категорий и импульсов развития во взаимосвязи позволяет сформулировать следующее определение. Управление импульсами развития заключается в своевременном распознавании внешних и генерировании внутренних импульсов развития, а также их необходимом направлении и внедрении в практическую деятельность, распространении на отдельные сферы деятельности с заданной силой и скоростью, создании условий для их равномерного восприятия (усвоения).

Следовательно, управление развитием может служить достаточно эффективной формой управления в современных экономических условиях. Такое управление нацелено не на определенный результат, а на создание условий для непрерывного развития системы, что позволит перевести ее на принципы саморазвития и самоорганизации как высшей формы развития. Применение целевых ориентиров выступает в качестве дополнительного критерия соответствия вектору развития и служит основой для оценки качества управления.

В данной работе под фактором будем понимать условия достижения определенного хозяйственного результата, который характеризуется соответствующим показателем, или же причины, оказывающие влияние на результаты этих процессов [4, с. 20]. Однако целесообразно предположить, что различные факторы действуют неодинаково, с разной силой и направленностью, кроме того, различными способами. Так, одни факторы могут действовать равномерно и постоянно, а другие стихийно, всплесками. Таким образом, возникает научная проблема, как выделить и оценить те моменты влияний факторов, которые оказывают решающее воздействие и приводят к качественным изменениям системы. В естественных науках такие явления описывают с помощью категории импульсов силы, при этом в материальных системах такая сила является механической. Экономические системы являются нематериальными и поэтому, как верно утверждает Е.Т. Иванов, понятие силы в таких системах относительно и следовательно выступает виртуальной (гипотетической) ее характеристикой [3, с.23]. Такая ситуация обусловлена тем, что в экономике не существует единых натуральных или условных единиц измерения, кроме того, взаимодействие таких систем проявляется только через соответствующие изменения признаков в материальных системах.

Следующим ограничением в исследовании сил взаимодействия между экономическими системами выступает тот факт, что любая система показателей не может полностью отобразить все реальные процессы и явления, а лишь частично показывает их

наиболее существенные черты и характеристики. Поэтому возникает необходимость количественной оценки импульсов силы с помощью различных методов экономико-математического, статистического анализа и метода экспертных оценок.

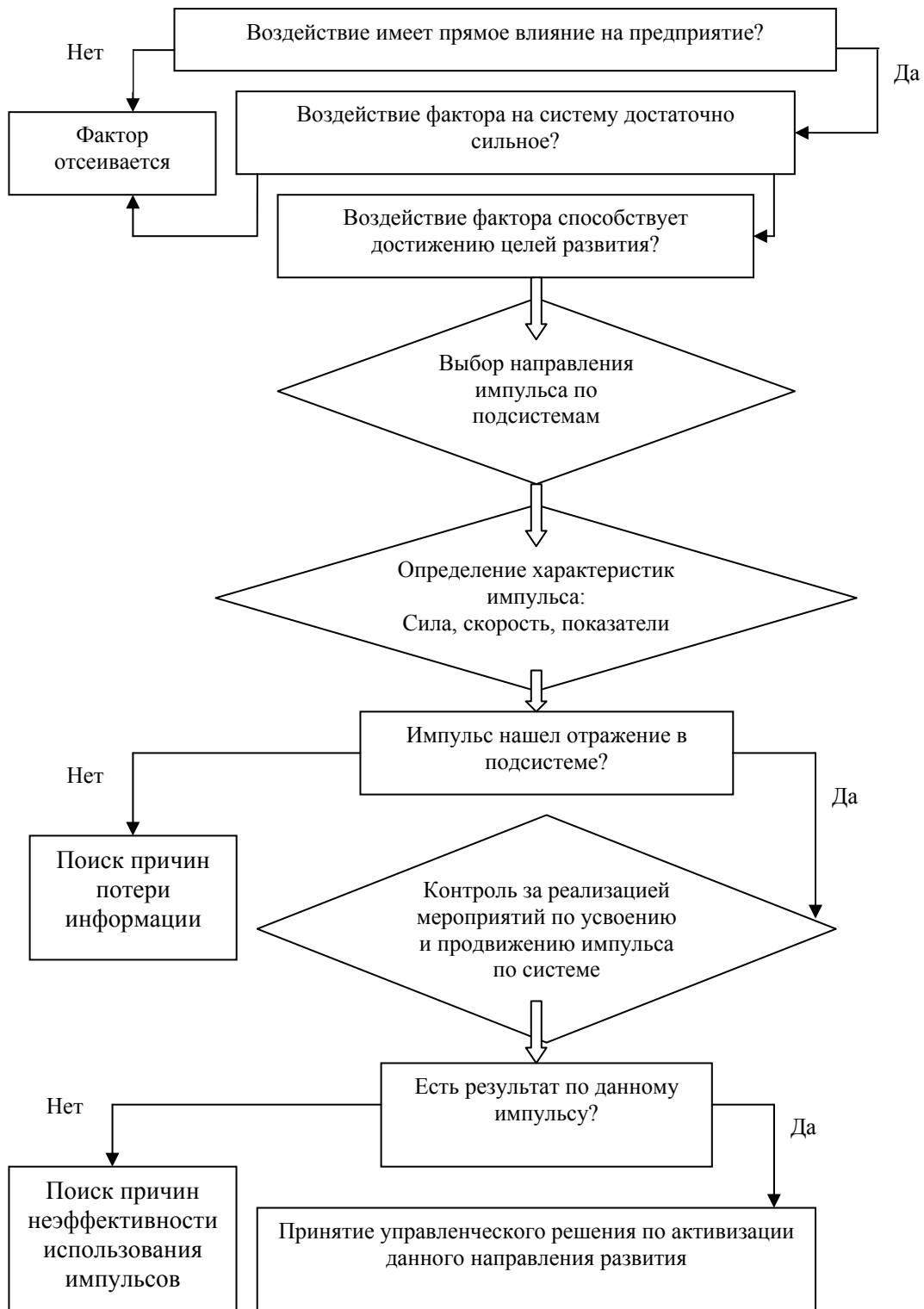


Рис. 1. Алгоритм выделения импульсов развития

Поскольку категория импульса развития раскрывается как способ проявления фактора развития, то качественно оценить наличие импульсов воздействия того или иного фактора на систему можно только экспертным путем. Это обусловлено тем, что одни и те же факторы оказывают различное воздействие на системы. Так, например, повышение

численности занятых может вызвать значительный рост производства продукции на крупном промышленном предприятии, а для небольшой фирмы, специализирующейся на разработке и предоставлении инновационных технологий, не будет иметь особого значения, т.к. здесь уже действуют другие, более значимые факторы.

Поэтому на первом этапе исследования импульсов развития экспертным путем определяются и ранжируются по значимости влияния те факторы, которые, по мнению экспертов, за данный период оказали импульсное воздействие на систему, и эти импульсы привели к ее качественным изменениям, т.е. развитию. Алгоритм выделения импульсов развития на предприятии нами представлен на рис. 1.

Данная методика отражает основные особенности управления на основе импульсов развития и базируется на следующих положениях.

1. Если воздействие фактора достаточно сильное, непосредственно влияет на систему и отвечает целям ее развития, то на выходе должен быть получен определенный результат при условии эффективной организации деятельности.
2. Если установлен факт импульсного воздействия, а результат не получен, то это свидетельствует о неэффективности работы системы как неспособности усваивать импульсы развития. Такая ситуация свидетельствует о наличии точек разрыва в системе, где происходит потеря возможностей развития.
3. Идентификация всей цепочки прохождения импульса по системе дает возможность установить точки разрыва и установить причины потери возможностей развития.

В этом случае возникает необходимость четко очертить характеристики импульса развития:

- Такое воздействие всегда сильное;
- Это воздействие, направленное на конкретный объект;
- Зачастую его нельзя предусмотреть

В общем виде импульс силы является векторной величиной воздействия силы на признак за определенный промежуток времени и является интегралом следующего вида [3, с. 272]:

$$S = \int_0^t F dt$$

Если же рассматривать данное уравнение в разрезе экономического анализа, то его можно использовать, предварительно оценив функцию F как модель воздействия определенных факторов на результат. В статистике скорость и ускорение воздействия какого-либо фактора на результат оценивается с помощью соответственно первой и второй производной функции изучаемой зависимости. Так, например, для трендовой модели параболы второго порядка вида

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$$

скорость роста будет равна $\bar{y}'_t = a_1 + 2a_2 t$, а ускорение $\bar{y}''_t = 2a_2$. Тогда в статических моделях зависимостей типа

$$\bar{y}_x = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$$

первая и вторая производные функций будут означать соответственно силу и усиление воздействия фактора: $\bar{y}'_x = a_1 + 2a_2 x$, $\bar{y}''_x = 2a_2$.

Отсюда можно интерпретировать скорость импульса как вторую производную по трендовым моделям, а силу импульса – как вторую производную по регрессионным моделям. Для параболы второго порядка это будет величина:

$$I = 2a_2.$$

Для других функций формулы импульсов развития будут иными в зависимости от особенностей и параметров модели. В связи с этим спецификация модели воздействия фактора на результат приобретает особую значимость, поскольку определяет в конечном итоге направления управленческих решений на предприятии.

Таким образом, предложенная методика выявления и оценки импульсов развития выступает основой для управления предприятиями с их использованием и позволяет рационально определить направления и приоритеты развития предприятия, что обеспечит сокращение сроков его перехода к очередному этапу качественных изменений.

РЕЗЮМЕ

У даному дослідженні запропоновано методологічний підхід до управління промисловими підприємствами на основі використання імпульсів розвитку. Представлено авторську інтерпретацію категорії імпульсів розвитку в економіці та управління імпульсами. Розкрито умови впливу та головні характеристики імпульсів розвитку. Запропоновано алгоритм виявлення та оцінки імпульсів розвитку.

SUMMARY

In the given research the methodological approach to management of the industrial enterprises on the basis of development impulses use is offered. Author's interpretation of a development impulses category in economy and managements of impulses is presented. Conditions of influence and the basic characteristics of development impulses are opened. The algorithm of revealing and an estimation of development impulses is offered.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Айламазян А.К. Информатика и теория развития. – М.: Наука, 1989. – 172 с.
2. Большая советская энциклопедия / по ред. А.М. Прохорова. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1972. – 592 с.
3. Иванов Е.Т. Основы теоретической эфироники: Монография.– Донецк: НАН Украины, Институт экономики промышленности, 2006. – 376 с.
4. Калина А.В., Конєва М.І., Яценко В.О. Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікро- та макрорівень). – К.: МАУП, 1998. – 272 с.
5. Райзберг Б.А., Фатхутдинов Р.А. Управление экономикой. – М.: ЗАО “Бизнес-школа “Интел-Синтез””, 1999. – 784 с.

Надійшло до редакції 16.03.2009 року

УДК 331.522:001.895

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Бойко А.М., аспірант кафедри «Управління персоналом і економіки праці» Донецького національного університету

Постановка проблеми. ХХІ століття характеризується переходом світу до інформаційного суспільства. Зараз розвиток країн залежить здебільшого не від матеріальних і фінансових ресурсів, а від рівня використання та реалізації людського капіталу, розвитку інтелектуального, інноваційного потенціалу суспільства. Сьогодні перед країнами світу стоїть проблема підвищення ефективності використання робочої сили, що забезпечило б досягнення високого рівня інноваційного розвитку.

Актуальність теми також обумовлюється увагою багатьох іноземних та вітчизняних вчених до питань інноваційного розвитку економік країн світу.

Аналіз основних публікацій. Проблемам інноваційного розвитку присвячені праці таких провідних вчених, як П. Друкер, Й. Шумпетер, М. Хаммер и Дж. Чампи. До вітчизняних науковців можна віднести Н.Шерстку, Д.Солоху, Ж.Говоруху, А.Прихача, О.Левченка, Н.Дудіну, Ю.Медведева та інших.

Метою статті є дослідження основних проблем світового інноваційного розвитку, які потребують пошуку науковообґрунтованих напрямів удосконалення у рамках ефективного використання робочої сили.

Інноваційний розвиток - це процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві. З вищенаведеного визначення витікає, що стимулювання інноваційного розвитку не може бути обмеженим лише стимулюванням окремих досліджень чи розробок, а має бути спрямоване на створення умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки позитивних знахідок. Відтак головним завданням інноваційної політики держави є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного, виробничого і трудового потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

Інновації частіше за все спрямовані в ті певні області, які утворюють сферу інтересів підприємства. Вони можуть стосуватися розробки нових товарів, послуг, методів управлінського і мотиваційного впливу, венчурних проектів, технологій, прийомів ринкового впливу тощо. В сучасних умовах існують наступні види та форми інновацій:

- 1) науково-технологічні - створення нового продукту, технології виробництва, нового науково-технічного рішення;
- 2) економічні - нові методи управління господарською діяльністю, реалізація методів управління в сфері планування, фінансування, оплати праці;
- 3) організаційні - нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств;
- 4) соціальні - нові форми активізації професійної підготовки, підвищення кваліфікації персоналу, стимулювання його діяльності.

Світовий ринок наукоємкої продукції розвивається високими темпами. Обсяг її продажу становить в сучасних умовах більше ніж 1 трлн.дол. Домінуюче становище на цьому ринку займають країни "Великої сімки", які контролюють дві третини виробництва наукоємкої продукції, зокрема США сьогодні контролює 40% світового ринку високих технологій, тоді як Росія займає лише 1%, Україна - 0,3%. Тим часом у результаті порівняння кадрового потенціалу отримуємо такі показники: у США працює 25% усіх учених та інженерів-розробників світу, у Росії та Україні – близько 15%.

Серед гальмуючих чинників інноваційного розвитку найчастіше виділяється, насамперед, недостатній рівень фінансування інноваційної політики. Світовий досвід державного стимулювання інноваційної діяльності включає прямі й непрямі методи (рис.1).

Методи та напрями фінансування інноваційного розвитку значно відрізняються в різних країнах світу. Так, наприклад, в США в 40-50 рр. урядом були визначені технологічні траєкторії інноваційного розвитку, а технологічна політика проводилась у двох напрямках: підтримка фундаментальних досліджень і здійснення прикладних науково-технологічних програм у рамках діяльності окремих федеральних відомств.

В Японії держава провадить курс подолання технологічного відставання за рахунок: імпорту іноземних технологій, послідовної трансформації структури економіки, поєднання інноваційних факторів із господарським механізмом, підтримки концепції прогнозування, що дозволяє обирати й стимулювати ті технології, які будуть пріоритетними через 10-15 років. У країнах Західної Європи використовуються такі податкові пільги, як екстраконцесії

(за їх рахунок фірми можуть фінансувати зі своєї податкової бази понад 100 % інноваційних витрат) та податковий кредит, що дозволяє фінансувати лише певний відсоток інновацій.

Фінансування науково-технічних робіт державою в Японії становить 0,58 % ВВП, в США – 0,76%, Німеччині – 0,79%, Франції – 0,80%, Великобританії – 0,55%. У Франції пряме фінансування витрат на інновації в провідних фірмах складає 50%.



Рис. 1. Методи державного стимулювання інноваційної діяльності

В ЄС використовуються також такі форми стимулювання, як дотації створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого ризику, зниження державного мита для індивідуальних винахідників (Німеччина, Австрія). За даними експертів, наприкінці 90-х рр. Німеччина, Франція й Великобританія разом витратили стільки ж коштів у сфері інноваційних розробок, як Японія [1].

В сучасних умовах фахівці з комерціалізації все більше приймають участь в фінансуванні наукових розробок. До 70% витрат у розвинутих країнах здійснюються саме приватним сектором. У США, наприклад, деякі корпорації вкладають у дослідження суми, розміри яких дорівнюють державним інвестиціям: General Motors витрачає 10 млрд.дол. на рік, Ford – 7 млрд. дол. За показниками витрат приватних організацій на наукові дослідження Швеція, Японія, США та Люксембург випереджають країни ЄС. Найбільше державне фінансування здійснюється у Фінляндії, Японії та США [2].

Стосовно України, на сьогодні щорічний експорт національної високотехнічної продукції становить 1 млрд.дол., що в 15 разів менше, ніж Таїланд, в 24 - ніж Мексика. Оцінка конкурентоспроможності України та чинників, що її визначають, дозволяє констатувати їх низькі рівні, а сучасний стан інноваційної політики демонструє неспроможність забезпечити зростання конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання. За оцінкою Лозанського інституту менеджменту, індекс

конкурентоспроможності України у 2008 р. впав з 46-го місця одразу на 54-е з 55 можливих. Для порівняння, Тайвань посів 13 місце, Китай – 17, Індія – 29, Південна Корея –31, Бразилія – 43, Росія – 47, Південна Африка – 53-е. Разом з тим, інтегральний індекс інноваційності економіки, який розраховується на підставі оцінки чотирьох складових (освіти, інновацій, інформаційної інфраструктури та інституційної основи), становить в Україні 5,7 з 10 можливих [1].

Розглянувши особливості світового інноваційного розвитку, необхідно відмітити, що в умовах низького фінансування, основне джерело його забезпечення знаходиться в інтелектуальних, творчих можливостях робочої сили, які можуть втілюватись у нових знаннях щодо предметів, способів виробництва та доводити їх до впровадження. Саме знання і компетентність є джерелом інноваційного розвитку в сучасних умовах, основна фахова підготовка, інтелектуальні здібності, психологічна налаштованість людини спричиняють: розвиток здібностей, лідерських та комунікативних навичок, нарощування інтелектуальних функцій, вироблення індивідуальних методів і прийомів в контексті ринкових відносин, підвищення загального професіоналізму в конкретній галузі праці, покращення соціального самопочуття, зумовлене можливостями творчої й інтелектуальної самореалізації.

Якщо у державі підвищиться рівень освіти та вона буде спрямована на задовільнення попиту ринку праці, а підприємства країни створять усі можливі умови для плідної праці персоналу (соціальний захист працівників, високий рівень заробітної плати, забезпечення сучасними методами праці тощо), збільшиться й інноваційна діяльність працюючих.

Досвід розвинених країн свідчить про те, що людський фактор відіграє найважливішу роль у інноваційному розвитку країн світу. Ще у 70-х роках ХХ ст. Японія оголосила про перехід до загальної вищої освіти. Зараз майже 90% японців відповідного віку мають вищу освіту, а країна має високий рівень конкурентоспроможності в світі.

Відносно ЄС, то за ухвалою Барселонського саміту, європейська система освіти і підготовки кадрів має стати еталоном світової якості, а рівень фінансування науково-дослідних розробок країнами ЄС має у 2010 р. скласти 3 % ВВП. Освіта і підготовка кадрів відіграють вирішальну роль у досягненні стратегічних цілей ЄС. Це підтверджують розрахунки Організації економічного співробітництва та розвитку, згідно яких підвищення “освіченості” суспільства на один академічний рік забезпечує приріст економіки країн ЄС на 5 % у короткостроковій перспективі та на 2,5 % – у довгостроковій. В ЄС за 1990-і роки не менш 0,5 % економічного зростання забезпечувалося фактором поліпшення людського капіталу [1].

Що ж стосується України, на ринку праці існує дефіцит висококваліфікованих фахівців усіх професій. За роки незалежності інтелектуальні ресурси України зазнали значного руйнування внаслідок:

- погіршення якості освіти (80% матеріально-технічної бази учбових закладів морально й фізично застаріли);
- нераціонального використання інтелектуального потенціалу;
- зниження життєвого рівня населення (високий процент обдарованих людей не отримують необхідної освіти для реалізації своїх здібностей через брак коштів. В цілому кожна десята дитина в Україні не охоплена освітою, тоді як в Польщі, Угорщині, Словачів — менш ніж 2%);
- погіршення стану здоров'я населення (у нашій країні більше 10 млн. осіб хворіють гіпертонічною хворобою; 6,7 млн. - ішемічною хворобою серця тощо. Смертність в Україні із-за захворювань системи кровообігу в 2,4 рази більше ніж у країнах Євросоюзу);
- втрати робочої сили за рахунок міграцій (за останні роки з України виїхало більше 600 докторів наук, що спричинило збитки не менше ніж на 180 мільйонів доларів);
- неможливості реалізувати творчий та інтелектуальний потенціал;

- низького рівня оплати праці та якості трудового життя.

В Україні спостерігаються негативні тенденції у чисельності та віковій структурі наукового потенціалу країни. Відбувається невпинне скорочення числа науково-технічних співробітників. Якщо у 2004 р. їх кількість склала 106603 особи, у 2005 р. – 105512, у 2006 р. – 100245, то у 2007 р. – лише 96820, тобто зменшилась за 4 роки майже на 9 %. За останні 9 років в два рази зросла частка групи вчених із ступенем кандидата наук у віці від 61 до 71 років, а кількість фахівців до 40 років істотно скоротилася. Подібна ситуація склалася і з докторами наук, де група пенсійного віку складає найбільшу частину всієї їх чисельності. Середній вік кандидатів та докторів наук дорівнює відповідно 51 та 59 років, що також спричиняє своєрідний диспаритет професійних здібностей на регіональному ринку наукових послуг. На противагу цьому, вік науковців ВНЗ Європи і США знаходиться у межах 40-50 років, що дає змогу максимально забезпечити ефективне здійснення НДР [3].

Існує проблема кадрового характеру на національному та регіональному рівнях, а саме: відсутність знань з інноваційного менеджменту та досвіду в розробці бізнес-планів технологічно орієнтованих проектів, занижка кваліфікація управлінських кадрів для забезпечення інноваційного сталого розвитку регіону, відсутність досвіду ефективної роботи з інвесторами і налагодження зв'язків з потенційними партнерами, брак нормативно-правових знань та профільних фахівців з інтелектуальної власності.

Перелічені факти значно гальмують інноваційний розвиток. Тому у найближчий час існуватиме висока потреба у працівниках нових професій, що не тільки володітимуть знаннями іноземних мов, маркетингу, менеджменту, новітніх технологій, а й будуть характеризуватися високою здатністю до навчання й професійної мобільності та гнучкістю на ринку праці, зможуть швидко адаптуватися до нових умов. В розвинутій ринковій системі економічно найбільш конкурентноспроможною є робоча сила, що має можливість мобільної перекваліфікації або якій притаманна універсальна базова підготовка. Необхідно вдосконалити систему підготовки фахівців для основних галузей високотехнологічного виробництва, що зокрема, пов'язано із підготовкою та навчанням молоді для вирішення питання кадрового забезпечення інноваційної інфраструктури.

Для того, щоб вирішити проблему недостатнього рівня освіти робочої сили та створити сприятливі умови для інноваційного розвитку необхідно наладити безперервну освіту та надати можливість молодим людям отримати необхідні практичні навички для подальшої їх реалізації на конкурентному ринку. З метою подальшого розвитку висококваліфікованої робочої сили, яка буде сприяти інноваційному розвитку, треба зробити наступні кроки:

- забезпечити професійну підготовку та підвищення якості робочої сили у відповідності до структурних змін, які відбуваються в економіці, вдосконалити фінансове забезпечення політики зайнятості, змінити акценти на користь активних статей витрат;
- проводити ефективну державну політику в освітньо-науковій сфері, яка розрахована на тривалий період;
- збільшити фінансування вищої та подальшої освіти;
- не допустити зниження освітнього рівня населення України та зменшення охоплення населення (насамперед дітей шкільного віку) освітніми послугами; забезпечити всебічний розвиток системи просвіти населення, професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації та післядипломного навчання, популяризації новітніх знань у науковій та науково-технологічній сферах тощо;
- забезпечити з використанням мережі державних вищих освітніх закладів підвищення кваліфікації керівних кадрів державних і приватних підприємств щодо основних положень сучасної теорії і практики менеджменту, бухгалтерського обліку, фінансового планування, управління персоналом, маркетингу тощо.

- реформувати систему вищої та подальшої освіти, шляхом створення умов щодо необхідності швидше реагувати на потреби ринку праці;
- створити загальнонаціональну систему інформації про наявність робочих місць і кількості осіб, що потребують працевлаштування тобто, створення соціально-трудового моніторингу.

Таким чином, реалізація запропонованих напрямів сприятиме найбільш ефективному використанню робочої сили в досягненні інноваційного розвитку. В результаті відбудеться активне впровадження інновацій – країна посяде провідне місце в світовому конкурентному середовищі, а кожне окреме підприємство отримає конкурентну перевагу.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализирован зарубежный опыт инновационного развития, рассмотрены основные его проблемы. Определено, что в современных условиях основной источник обеспечения инновационного развития заключается в интеллектуальных, творческих возможностях рабочей силы.

SUMMARY

The foreign experience of innovative development is analysed in the article, its basic problems are considered. It is determined, that in modern conditions the basic source of maintenance of innovative development consists in intellectual, creative opportunities of the labour.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Архієреєв С., Тарасенко Т. Державна підтримка випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: зарубіжний досвід та висновки для України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/september08/6.htm>
2. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у вітчизняних умовах // Економіст. – 2007. - № 2. – С. 32 -35.
3. С. Архієреєв, О. Попадинець Підвищення ролі регіонів у випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: міжнародний досвід [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/november08/5.htm>
4. Федулова Л. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/oktober08/18.htm>
5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшло до редакції 23.04.2009 року

УДК 658.001.7

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Дорофеева А.А., к.э.н., доц. кафедры экономика предприятия ДонНУ
Петриченко Т.С., Донецкий национальный университет*

Современный этап развития рыночных отношений в Украине характеризуется необходимостью проведения разнообразных структурных преобразований, направленных на оздоровление предприятий, оказавшихся в сложном кризисном положении из-за нарушения и разрыва кооперационных связей вследствие распада СССР, вследствие доминирования в экономике государства предприятий государственной формы

собственности, доставшейся от прежней экономической системы, а также из-за несоответствия производственного, финансово-экономического, управленческого и трудового потенциала предприятий требованиям, которые предъявляет рынок.

Решение проблемы выхода экономики из кризисного состояния в значительной степени зависит от ускорения адаптации функционирования отечественных предприятий к рыночным условиям, чему способствует реструктуризация. Важным условием эффективного развития промышленного производства Украины является активизация реструктуризационных процессов, требующая усовершенствования экономического механизма выведения проблемных предприятий из хронического состояния неплатежеспособности, нерентабельности, убыточности и эффективного использования внутренних финансовых ресурсов и инвестиционных поступлений.

Таким образом, одной из главных задач экономики на микроуровне являются кардинальные изменения таких предприятий. На основе высвобожденных активов фактически обанкротившихся предприятий ещё существует реальная возможность создания новых, адаптированных субъектов хозяйствования, способных предложить на рынок необходимую продукцию, гибко перестроиться, внедрять новые технологии и руководить профессионально подготовленной командой. Решение этой задачи в значительной степени определит основные перспективы развития экономики Украины относительно выведения её из кризисного состояния. Таким образом, проблема реструктуризации предприятий в Украине приобретает ключевое значение для всего процесса реформирования экономики страны, делает необходимым проведение исследований и разработку эффективных программ реструктуризации отечественных предприятий, что и подтверждает актуальность темы исследования.

Вопрос реструктуризации является объектом исследований многих отечественных и зарубежных ученых: М.Д.Аистовой, А.М.Алымова, А.И.Амоши, В.М.Гееца, А.П.Ефименко, Д.Ицкова, В.В.Лаврененко, И.И.Мазура, О.Б.Погребса, А.Полуэктова, И.Ивашковской, Л.Христенко, В.Д.Шапиро, Г.О.Швиданенко и других. В основном ученые рассматривают реструктуризацию как процесс организационных, структурных или финансовых изменений, которые необходимо провести на предприятии для достижения поставленной цели.

Реструктуризация в практике украинских предприятий является достаточно распространенным направлением развития, но её методология ещё недостаточно отработана и требует дальнейшего совершенствования.

Целью статьи является исследование сущности реструктуризации и определение направлений её реализации для преодоления кризисных явлений на предприятиях Украины.

Согласно законодательству Украины под реструктуризацией принято понимать осуществление организационно-экономических, правовых, технических мероприятий, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовых форм, способных привести к финансовому оздоровлению, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства [2].

Зарубежный опыт показывает, что в странах с развитой экономикой реструктуризацию осуществляет большое количество предприятий, которые имеют высокие показатели эффективности финансово-экономической деятельности.

Среди причин целесообразности осуществления реструктуризации предприятия можно выделить [3, с.151; 13, с.485]:

- неэффективность системы управления предприятием, обусловленную: отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным; недостаточным знанием конъюнктуры рынка; низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих и инженерно-технических профессий; неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства;

- низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности. Действенный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности между собственниками (акционерами) и управляющими ещё не отлажен;
- небольшие размеры уставного капитала акционерных обществ; отсутствие эффективного механизма судебных решений, особенно в части обращения взысканья на имущество должника; необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность;
- высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства;
- отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом положении предприятия для собственников, акционеров, руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

Таким образом, реструктуризация – сложный процесс, направленный, в первую очередь, на выведение предприятия из кризисной ситуации, который должен охватывать все сферы функционирования предприятия – от его производственно-коммерческой деятельности до организационной структуры данного предприятия.

Предприятия, принимая решение о проведении реструктуризации, в первую очередь преследуют следующие цели [10, с.5; 11]: в краткосрочном периоде обеспечить восстановление нормальных финансовых потоков и основных экономико-финансовых показателей; в течение короткого периода времени обеспечить выживание предприятия; восстановить конкурентоспособность предприятия на длительное время; обеспечить инвестиционную привлекательность предприятия; предупредить угрозу возможного банкротства компании; обеспечить рост стоимости компании.

Совокупность мероприятий, объединенных единой целью и направленностью реструктуризационных действий, составляет направление реструктуризации. Правильно выбранное направление позволяет достичь цели реструктуризации.

Исходной точкой для выработки направлений реструктуризации всегда является сложившаяся на предприятии финансово-экономическая ситуация. Она может быть различной, начиная с хорошего финансового положения и заканчивая экономической несостоятельностью и банкротством. В первом случае реструктуризация проводится с целью дальнейшего увеличения конкурентоспособности, а в некоторых случаях – с целью завоевания монополистической позиции; во втором – с целью выживания, сохранения своей позиции на рынке. Анализ опыта реструктуризации позволяет выделить наиболее эффективные направления её осуществления:

Реструктуризация управления предприятием, которая направлена на преобразование организационной структуры управления (ОСУ), что предполагает: диагностику существующей ОСУ; определение требований к ОСУ исходя из концепции реструктуризации предприятия; выбор основных направлений реорганизации системы управления на предприятии; оценку эффективности мероприятий по изменению действующей ОСУ. Данный вид реструктуризации предусматривает осуществление мероприятий, в частности: рационализация распределения функций и задач на разных уровнях между службами и должностными лицами исходя из направлений реформирования и реструктуризации предприятия; совершенствование технологии выполнения управленческих работ по достижению конечных целей деятельности предприятия; исключение дублирования и параллелизма в работе структурных подразделений и отдельных работников; придание управленческому труду характера предпринимательской деятельности; сокращение числа уровней в ОСУ; децентрализация управления за счёт делегирования полномочий по принятию управленческих решений и соответственно ответственности за их эффективность на более низком уровне управления.

Реструктуризація фінансов. Улучшение финансового положения предприятия может быть достигнуто за счёт: увеличения поступления денежных средств; снижения платежей; перенесения части поступлений на более ранние либо более поздние сроки. Среди методов реструктуризации финансов выделяют методы, ориентированные на активы и на пассивы. Реструктуризация активов предусматривает их продажу, улучшение работы предприятия за счёт инвестиций в производственные фонды и технической реструктуризации, изменение структуры капитала и предполагает участие кредиторов, акционеров, изменение величины и условий получения заёмных средств и собственного капитала, пересмотр наличных долгов. Реструктуризация пассивов предполагает уменьшение долгов за счёт конвертации долга в акционерном капитале в гибридные формы или долг.

Организационно-правовая реструктуризация – это изменение производственной структуры и правового статуса предприятий. Различают такие её виды:

1. Направленную на укрупнение предприятия (слияние, присоединение, поглощение). Слияние предполагает объединение предприятий, которые производят одинаковый тип товаров или предоставляют одинаковые услуги (горизонтальное слияние); или объединение какого-либо предприятия с его поставщиком сырья или потребителем его продукции (вертикальное слияние). (Примером слияния предприятий могут быть концерны «Норд» и «Стирол», Новокраматорский машиностроительный завод (НКМЗ), «Мотор Сич», промышленно-инвестиционная корпорация «Укрподшипник», корпорация энергомашиностроения «Укрэнергомаш»). Присоединение одного предприятия к другому означает, что к последнему переходят имущество, права и обязанности первого предприятия. Новое предприятие вследствие такой реорганизации не возникает. (Примером может быть включение Донецкого химико-металлургического завода в состав Мариупольского металлургического комбината им. Ильича). Поглощение – приобретение всех или абсолютного большинства корпоративных прав одного предприятия другим предприятием. Поглощенное предприятие может сохранить свой статус юридического лица и стать дочерним предприятием, либо может оказаться присоединенным к нему и стать его структурным подразделением, потеряв при этом свой юридический статус. (Пример: создание ГАК "Украинские полиметаллы", ГАК "Укррудпром", в результате чего все государственные предприятия, целиком вошедшие в эти структуры, трансформировались в дочерние предприятия).

2. Направленную на дробление предприятия (разделение, выделение). Разделение предприятия – создание на основе одного существующего двух и больше новых предприятий как самостоятельных юридических лиц. При этом исходное предприятие прекращает свое существование, ликвидируется. Такой способ реорганизации еще не применялся в металлургическом комплексе. Выделение предусматривает, что из действующего предприятия выделяется одно или несколько структурных подразделений и на базе их имущества создаются новые предприятия. При выделении из юридического лица одного или нескольких новых юридических лиц к каждому из них переходит в соответствующих частях имущественные права и обязанности реорганизованного юридического лица. (Примерами могут быть: выделение нескольких ЗАО и дочерних предприятий из ОАО "Никопольский Пивденнотрубный завод"; выделение ЗАО "Истил-Украина" из ОАО "Донецкий металлургический завод"; выделение СП "Метален" из ОАО "Енакиевский металлургический завод" и другие).

3. Без изменения размеров предприятия (преобразование). Преобразование предприятия – изменение существующих формы собственности, или организационно-правовой формы предприятия на другие без прекращения его хозяйственной деятельности. При преобразовании к вновь возникшему предприятию переходят все права и обязанности прежде существовавшего предприятия. Такой способ реструктуризации в последние годы является самым распространенным. Его применяли на всех предприятиях, которые проходили процедуры корпоратизации и приватизации.

Анализ направлений осуществления организационно-правовой реструктуризации позволяет сделать вывод о том, что при осуществлении всех перечисленных способов трансформации предприятий имеет место правопреемство, т.е. замена в ранее возникших правоотношениях одних юридических лиц другими с переходом к последним прав и обязанностей первых. На практике это означает, что к вновь созданному юридическому лицу от прекратившего свое существование юридического лица переходят все (или часть) требования и долги, имущество, незаконченные расчеты, права и обязанности по договорам, т.е. весь (или часть) его актив и пассив.

Имущественная реструктуризация – изменение объема и состава имущества предприятия. Необходимость такой реструктуризации объясняется несоответствием спроса на выпускаемую предприятием продукцию его потенциальным возможностям и осуществляется путём сдачи имущества в аренду, его отчуждения, а также консервации производственных мощностей и предприятий. Выбор пути имущественных преобразований зависит от особенностей внутренней организации предприятия, а также от специфики внешней среды. Имущественная реструктуризация в любой форме нередко требует изменения структуры управления и сокращения численности рабочих.

Выбор форм и методов проведения реструктуризации зависит от ожидаемых результатов (потенциальной прибыльности), желаемого срока достижения таких результатов, необходимых для этого средств и возможностей их получить. Реализация выбранного мероприятия должна обеспечить удовлетворительное состояние предприятия на текущий период и перспективу. При этом нужно учитывать социальное и экологическое последствия каждого мероприятия.

Полномасштабная реструктуризация промышленных предприятий требует применения прогрессивных технологий и развития инновационного предпринимательства. Восстановление основного капитала, кадрового потенциала является следствием широкого круга инноваций в процессе реструктуризации. Их использование является необходимым условием непрерывного повышения эффективности и развития предприятия. Поэтому без осуществления технологических, технических и административных инноваций реструктуризация положительных результатов не принесет.

В Украине с целью содействия реструктуризации предприятий в 1998 г. был создан Украинский центр реструктуризации предприятий и развития частного сектора, который учрежден при поддержке донорских организаций и Мирового банка. За истекшее время этот центр выполнял ряд масштабных проектов по реструктуризации украинских предприятий в рамках международных программ, клиентами которых стали более 70 предприятий Украины и прошли обучение более 250 консультантов.

Функциями данного центра являются [8]:

- организационное обеспечение реализации проектов реструктуризации предприятий и развития частного сектора;
- обеспечение целевого использования средств технической помощи и кредитов международных финансовых организаций, которые направляются на предоставление технической помощи предприятиям согласно проектам, участие в реализации которых принимает центр;
- разработка и осуществление проектов финансового оздоровления и реструктуризации предприятий, привлечение иностранных и отечественных партнеров к выполнению этих программ;
- проведение обучения отечественных консультантов и работников предприятий по вопросам их реструктуризации и развития частного сектора.

Примером положительной реструктуризации предприятий, осуществленной этим центром, может служить реализация проекта «Финансовая реструктуризация», осуществленного в Днепропетровской и Запорожской областях. Здесь практически отработывались процедуры, модели реструктуризации предприятий в рамках Закона Украины «О восстановлении платежеспособности должниками или признания его банкротом». На киевском ЗАО

«Биомедстекло» благодаря оптимизации функций маркетинга и сбыта полностью ликвидирован бартер, почти в полтора раза сокращена дебиторская задолженность. Предприятие впервые за последние годы получило прибыль от операционной деятельности. Реорганизация службы маркетинга ЗАО «Коростеньхиммаш» позволила почти на 100 процентов увеличить объем продажи и на одну треть сократить бартерные операции. Аналогичные позитивные тенденции наблюдаются на других предприятиях, задействованных в проектах реструктуризации.

Центр владеет достаточными трудовыми ресурсами, инструментарием и методиками реструктуризации субъектов хозяйствования в различных отраслях экономики, оптимальной децентрализованной инфраструктурой для осуществления проекта «Развитие частного сектора». В случае достаточного финансирования он помогает в осуществлении реструктуризации украинским предприятиям, подготавливает большое количество консультантов и менеджеров, что и является весомым вкладом в реальный сектор экономики, в обучение специалистов, определяющих развитие производства, а, следовательно, и будущую конкурентоспособность украинских предприятий [7, С.86].

Также с целью оказания поддержки коммерчески жизнеспособным частным и приватизирующимся предприятиям Украины в 2003 году Европейским Союзом был разработан проект реструктуризации предприятий, который направлен на улучшение деятельности этих предприятий путем повышения конкурентоспособности, внедрения современных механизмов управления и обеспечения экспертной поддержки со стороны иностранных и отечественных консультантов. Работа проекта, который осуществлялся под руководством Беаринг Поинт – одной из крупнейших консалтинговых компаний в мире [9], сосредоточена на улучшении результатов хозяйственной деятельности предприятий-партнеров, повышении их стоимости, ускорении экономического роста и укреплении частного сектора в Украине. Следует отметить, что специалистами компании Беаринг Поинт успешно реализовывались программы по реструктуризации предприятий в странах бывшего СССР.

Об эффективности работы Беаринг Поинт свидетельствуют реальные результаты, достигнутые в рамках проектов, осуществляемых данной компанией:

Улучшение движения денежных средств путем продажи за наличные: предприятие-производитель коммутационной аппаратуры увеличило общий объем продаж за наличные на 257% и объем продаж на экспорт на 16% путем улучшения механизмов взимания дебиторской задолженности и перехода производства главным образом на условия предоплаты. В результате, задолженность заработной плате сократилась с 9 месяцев до одного, и впервые за последние 5 лет предприятие смогло оплатить отопление заводских помещений и производственных цехов.

Сокращение запасов готовой продукции, оптимизация денежных потоков: предприятие-производитель металлических изделий в течение двух месяцев почти на треть (28%) сократило запасы готовой продукции, таким образом значительно улучшив движение денежных средств. Один из кирпичных заводов более чем на 10% сократил излишние запасы готовой продукции, увеличив денежные потоки на сумму свыше 1 000 000 грн.

Сокращение затрат: внедрение механизмов энергосбережения на одном из предприятий-производителей огнеупорных материалов Донбасса позволило ему сократить энергозатраты на сумму около \$ 60 000 в год.

Погашение задолженности по заработной плате: одно из металлургических предприятий Восточной Украины смогло погасить четырехмесячную задолженность по заработной плате, начало регулярно выплачивать зарплату своим работникам и даже увеличило ее на 20%.

Развитие экспорта: предприятие-производитель металлических изделий получило и выполнило первый заказ на изготовление партии гвоздей для одного из крупных производителей и дистрибьюторов строительных материалов, и таким образом вышло на рынок с потенциальным объемом продаж на сотни тысяч Евро.

Развитие маркетинга и продаж: начав роботу «с нуля» с бюджетом всего лишь 5 000-8 000 грн. в месяц и внедрил систему комиссионных на продажи за наличные, новый маркетинговый центр предприятия-производителя осветительных приборов смог достичь таких результатов: объемы продаж за наличные превысили 1 500 000 грн. в месяц; по сравнению с предыдущим годом, объем экспорта вырос более чем вдвое; задолженность по выплатам в местный и государственный бюджет сократилась на 1 200 000 грн.

Оптимизация деятельности: улучшение системы обработки заказов на одном из мясокомбинатов Донбасса позволило предприятию сократить затраты, сроки доставки готовой продукции и улучшить планирование производства; 12 отдельных дочерних предприятий судоремонтного завода были интегрированы в одно предприятие, которое в настоящий момент предлагает полный спектр судоремонтных услуг. Это позволило улучшить эффективность и повысить конкурентоспособность предприятия на международном рынке [9].

Следует отметить, эффективная организация реструктуризационного процесса, направленного на обеспечение стабилизации производства, выведения предприятия из кризисной ситуации, должна быть направлена на осуществление следующих мероприятий [4, с. 39; 5, с.13]: учет и согласование интересов участников процессов реструктуризации при формировании целей данных процессов; предоставление приоритета инновационным разработкам в реструктуризационных процессах; комплексное наблюдение и исследование изменений внутренней и внешней среды организации; формирование и использование системы показателей как единой информационной основы управления процессами реструктуризации; комплексный анализ и оценка эффективности управления процессами реструктуризации, использование отработанных и экспериментально проверенных моделей и методик; использование и совершенствование механизма самоорганизации в процессах реструктуризации за счёт повышения профессионального уровня управленческого персонала предприятия; разработка и реализация стратегии, определяющую направления, последовательность и мероприятия реструктуризации для достижения целей предприятия; обеспечение социальной направленности процессов реструктуризации относительно изменения численности и состава коллектива предприятия, содержания и условий работы его членов; формирование базы знаний на предприятии, позволяющей изучать, использовать и расширять опыт реструктуризованных предприятий; обеспечение взаимодействия процессов реструктуризации с внешней средой при контролирующей и регулирующей роли государства.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены подходы к реализации процессов реструктуризации; выделены причины целесообразности её осуществления. Обобщены направления реструктуризации для отечественных предприятий; предложены рекомендации по повышению эффективности её осуществления в современных условиях.

SUMMARY

Approaches to realization of processes of re-structuring are considered; the reasons of expediency of its realization are allocated. Directions of re-structuring for the domestic enterprises are generalized; recommendations about increase of efficiency of its realization in modern conditions are offered.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Довбня С.Б. Методологічні основи і стратегічні альтернативи реструктуризації промислових підприємств в процесі реформування економіки України: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – Дніпропетровськ, 2003. – 36 с.

2. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" (із внесеними змінами та доповненнями). – Урядовий кур'єр, 13 квітня 2002 р.
3. Коваленко Д.І. Методичні особливості управління процесом реструктуризації промислових підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №4(58). – С. 151-157.
4. Лепьохін О.В. Формування організаційно-економічного механізму реструктуризації підприємства // Економіка та держава. – 2008. - №6. – С. 39-40.
5. Москаленко Н.О. Організаційно-економічний механізм реструктуризації підприємства: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – Харків, 2003. – 22 с.
6. Невідома М.В. Особливості організаційних трансформацій на підприємствах // Актуальні проблеми економіки. – 2007. - №2(68). – С. 74-81.
7. Покропивний С.Ф., Швиданенко Г.А., Федонин А.С. Экономика предприятия: Задачи. Ситуации. Решения. Учебное пособие. Киев: Знання-Прес, 2001, 343 с.
8. Постанова КМУ «Про Український центр реструктуризації підприємств та розвитку приватного сектору» № 1736 від 03.11.1998 р. // Офіційний вісник України. – 1998. - №44. – Ст.1633.
9. Проект реструктуризації підприємств України // Доступний з: електронного ресурсу <http://www.restructuringukraine.kiev.ua/ukrainian/index.php>
10. Ращупкіна В.М. Організаційно – економічний механізм реструктуризації підприємств металургійної промисловості: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – Донецьк, 2003. – 20 с.
11. Реорганизация: последний шанс или первый шаг? // Доступен с: электронного ресурса http://www.usfa.org.ua/publ/invest_g.html
12. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. – Київ: КНЕУ, 2000, с.217.
13. Экономика предприятия: Учеб. Пособие / В.П.Волков, А.И.Ильин, В.И.Станкевич и др.; под общ. ред. А.И. Ильина, А.П. Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.

Надійшла до редакції 20.03.2009 року

УДК 339.9: 622.341.1

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ

Власюк Т.О., аспірант Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України

На території України знаходяться одні з найбільших у світі родовищ залізної руди. Балансові розвідані запаси України по залізородних покладах оцінюються приблизно в 30 млрд. т. Розвідані промислові запаси цієї сировини складають близько 20 млрд. т, що становить близько 20% світових покладів. Це може забезпечити безперебійну роботу українських гірничодобувних підприємств ще на 50-80 років. Частка України в світовому виробництві становить близько 4%, а у світовій торгівлі - близько 2%. Вітчизняна промисловість по обсягах видобутку поступається тільки таким світовим лідерам як Бразилія, Австралія, Китай, Індія, Росія.

Залізородні родовища та побудовані поблизу них сталеплавильні заводи формують до чверті вітчизняного ВВП. Виробничі потужності підприємств дозволяють не тільки

забезпечити сировиною вітчизняні металургійні заводи, але й експортувати значну частину продукції. Підприємства галузі випускають весь спектр залізорудної сировини: кускову і дрібну залізну руду, залізорудний концентрат, обкотиші й агломерат.

Розробка методології, яка б давала можливість здійснювати якісні та об'єктивні дослідження, а також проводити регулярний моніторинг ринку залізорудної сировини (ЗРС) є однією з необхідних передумов для поліпшення ефективності державної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності українських виробників цієї продукції на зовнішніх ринках. Окрім того, дослідження, спрямовані на вивчення проблематики ринку ЗРС, дозволяють рекомендувати ефективні управлінські рішення і для суміжних галузей – зокрема металургійної. Зазначене зумовлює *актуальність* обраної для статті проблематики.

Завданням статті є: розробка методики дослідження експортного потенціалу національних сировинних ринків та її актуалізація для ринку залізорудної сировини, яка б дозволяла проводити його об'єктивний моніторинг з метою підвищення конкурентоспроможності українських виробників цієї продукції.

Виклад основного матеріалу. Проблематика дослідження товарних ринків не є новою у наукових дослідженнях. Зокрема, широко відомі роботи [1-3] присвячені цьому питанню. В той же час, методики дослідження, які ставлять за кінцеву мету обґрунтування конкретних пропозицій щодо нарощування експортного потенціалу, потребують свого напрацювання. Зрозуміло, що такі методики мають безпосередньо враховувати стандартні етапи дослідження внутрішніх товарних ринків (сировинна база, виробничі потужності, внутрішнє споживання, якість та ціни продукції, ввіз-вивіз), проте необхідність врахування специфіки підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективного менеджменту по її реалізації накладає на них характерні особливості.

Розробку будь-якої методики доцільно розпочинати на підставі ґрунтовного системного аналізу досліджуваної проблематики. При цьому має бути логічно обґрунтована послідовність та взаємоузгодженість окремих етапів методики та виокремленні фактори, які необхідно проаналізувати. Системний аналіз зазначеної проблематики, а також аналіз існуючих підходів до дослідження товарних ринків [4,5] дозволяє стверджувати, що методика визначення експортного потенціалу сировинних ринків (та ринку ЗРС зокрема) повинна передбачати:

оцінки існуючого потенціалу сировини, її реального виробництва, можливостей продажу на зовнішніх ринках та свого місця на світовому ринку;

порівняння якості і цін національної сировини з відповідними світовими параметрами та визначення на цій основі її конкурентоспроможності;

співставлення тенденцій розвитку світового ринку та власної зовнішньоторговельної динаміки по конкретному виду сировини;

визначення потенційних можливостей, перспектив і напрямів нарощування присутності національних виробників на досліджуваному ринку.

Зазначені особливості методики оцінки експортного потенціалу національних сировинних ринків можуть бути трансформовані у наступну послідовність етапів дослідження:

1. Характеристика національної сировинної бази
2. Характеристика виробництва продукції
3. Характеристика внутрішнього споживання продукції
4. Аналіз якості продукції
5. Аналіз цін
6. Характеристика експортно-імпортних поставок
7. Аналіз структури світового ринку
8. Визначення тенденцій і прогнози світового ринку
9. Оцінка конкурентоспроможності національної продукції
10. Можливості і перспективи нарощування експортного потенціалу

Розглянемо їх більш детально, з врахуванням специфічних особливостей ринку ЗРС:

1. Характеристика національної сировинної бази

Дослідження повинне починатися з вивчення національної сировинної бази. Воно може включати значну кількість різноманітних параметрів, однак для дослідження як товарного ринку, так і експортного потенціалу окремо взятого виду сировини варто акцентувати увагу на її основних характеристиках. До них відносяться: оцінка наявних запасів даного виду сировини, розподіл запасів по родовищах, визначення місцезнаходження основних родовищ цього виду сировини й виявлення їхніх обсягів. Необхідно також провести вибірку найбільш перспективних родовищ - з огляду на їхнє розташування, вміст корисних компонентів і їхніх запасів, сприятливих гірничо-геологічних умов та інших факторів. Висвітлення цього питання дозволить об'єктивно оцінити потенціал держави на світовому ринку конкретного виду сировини.

2. Характеристика виробництва продукції

Після проведення аналізу сировинної бази необхідно оцінити одну з основних складових ринку - виробництво продукції даного виду. На відміну від попереднього етапу дослідження, який дає уяву про запаси та потенційні можливості виробництва сировини, цей етап дозволяє оцінити існуючі потужності та реальні обсяги її виробництва. У випадку ЗРС безпосередньо досліджується такий вид продукції як руда (мінеральна сировина) і продукти її переробки (концентрати). Об'єктами дослідження тут є гірничо-збагачувальні комбінати.

В першу чергу, на основі різноманітних інформаційних джерел необхідно виділити підприємства, що виробляють досліджуваний вид продукції та визначити їхнє місцезнаходження. Наступним кроком буде аналіз обсягів виробництва досліджуваного виду продукції на підприємствах у ретроспективі. Основою для формування таких даних є матеріали Державного комітету статистики України, інформація фахових видань, а також звіти самих підприємств. В окремих випадках для визначення обсягів виробництва варто застосовувати методичку «експертних оцінок».

Аналіз обсягів виробництва сировини на підприємствах дозволяє, зокрема, визначити підприємство, якому належить істотна частка досліджуваного ринку. Так, наприклад, на українському ринку залізорудної сировини діє компанія «Метінвест», якій належить близько 54% ринку.

Суттєвим фактором, який необхідно відобразити у дослідженні є аналіз реалізації проектів по створенню нових потужностей для видобутку залізорудної сировини. Також варто виділити особливості, характерні для виробництва даного виду продукції.

Специфічною особливістю гірничого видобутку, що впливає на собівартість, а, отже, і на ціну сировини, є те, що, на відміну від інших галузей промисловості де виробничі цикли постійно повторюються, їй властиві випереджальні гірничопідготовчі роботи, тобто систематичне створення нових виробничих потужностей замість тих, що вибувають. А оскільки основними характеристиками сучасного стану українського залізорудного виробництва є погіршення гірничо-геологічних умов, відпрацьовування покладів на окремих ділянках родовища, щорічне зниження рівня гірських робіт, то всі ці фактори обумовлюють постійну потребу підприємств галузі в додаткових видатках для збільшення обсягів розкривних робіт, водовідлив, провітрювання, транспортування гірської маси.

3. Характеристика внутрішнього споживання продукції.

Внутрішнє споживання сировини є одним з визначальних факторів, які необхідно висвітлити при проведенні таких досліджень. Його об'єктивна оцінка дозволяє зрозуміти, які обсяги сировини можуть бути спрямовані на експорт, а отже потребуватимуть від українських виробників подальшої маркетингової проробки по їх конкурентоспроможності на можливих ринках збуту.

Для визначення обсягів внутрішнього споживання доцільно використовувати

показник так званого «видимого споживання», що розраховується в такий спосіб:

$$BC = Vp + Im - Ex, \text{ де}$$

BC — видиме споживання (у натуральному вираженні);

Vp — обсяг виробництва (у натуральному вираженні);

Im і Ex — відповідно імпорт і експорт (також — у натуральному вираженні).

Для аналізу внутрішнього споживання необхідно з'ясувати загальні потужності підприємств-споживачів досліджуваного виду сировини, їхнє співвідношення (виявлення підприємств-монополістів), концентрацію по регіонах (в контексті оцінки конкурентоспроможності важливо для обрахунку транспортних витрат). Додатково доцільно зробити аналіз проектів, пов'язаних з можливим створенням нових виробничих потужностей.

Стосовно національного ринку залізорудної сировини то її основними споживачами в Україні є 11 металургійних підприємств, а саме: Макіївський МК, Єнакіївський МЗ, МК "Азовсталь", Донецький МЗ, Краматорський МЗ, ММК ім. Ілліча, Алчевський МК, "Альселор Миттал КР", ДМК ім. Дзержинського, ДМЗ ім. Петровського, МК "Запоріжсталь"

При аналізі ринку варто звертати увагу на «регіональний» аспект взаємодії виробників сировини і його споживачів. Останнім часом є тенденція створення в рамках окремих регіонів замкнутого виробничого ланцюжка від видобутку сировини до виробництва товарної продукції. Таким чином, часто штучно створюються перешкоди поставкам сировини в інші регіони.

Що стосується структури споживання, то її визначення для залізорудної сировини недоцільне, оскільки тут має місце своєрідна «односпрямованість» споживання: продукти переробки залізорудної сировини в основному використовуються для виробництва металів.

Основним недоліком методу «видимого споживання» є неможливість врахування запасів сировини які утворилися на складах виробників, видобувних підприємств та в портах перевалки, що інколи може досить суттєво вплинути на загальну структуру споживання сировини.

4. Аналіз якості продукції

Наступним етапом дослідження є аналіз якості продукції, яка має для оцінки експортного потенціалу залізорудної сировини першочергове значення, оскільки ціна на продукцію безпосередньо залежить від її якісного складу.

Вміст металів у продуктах переробки залізорудної сировини (агломераті та окатишах) визначається рядом факторів, основними з яких є: вміст металів у вихідній сировині (руді, що видобувається), ефективність застосовуваної технології переробки сировини й стан використовуваного устаткування. Для характеристики всіх цих факторів при проведенні аналізу товарних ринків потрібне обов'язкове дослідження.

На ціну сировини впливає також вміст в ній інших корисних або шкідливих домішок. Наявність шкідливих домішок в ряді випадків є вагомим негативним фактором, який перешкоджає реалізації товарних концентратів.

Споживачі залізорудної сировини завжди мають вибір серед видів сировини, найбільш поширеними серед яких є:

- Залізорудний концентрат: виробляється в результаті сепарації подрібненої залізної руди з низьким вмістом заліза.

- Аглоруда виробляється з товарної руди з високим вмістом заліза в результаті дроблення й термічної обробки.

Безпосередньо у виплавці чавуну використовуються окатиші й агломерат:

- Агломерат виробляється з суміші аглоруди, сидериту, вапняку й залізовмісних відходів виробництва з високим вмістом заліза (окалина й ін.)

- Окатиші виробляються із залізорудного концентрату з додаванням вапняку (або глини) у результаті окомковування суміші (близько 1 см.) і наступного випалу.

5. Аналіз цін.

Оцінка конкурентоспроможності, а отже і експортного потенціалу неможлива без аналізу цін на досліджувані види залізорудної сировини. При цьому варто виділити кілька рівнів цін: «мікрорівень» - це ціни конкретних підприємств-виробників; «регіональний рівень» - середні ціни на даний продукт у конкретному регіоні країни; «макрорівень» - середні внутрішні ціни по певній країні (або групі країн), контрактні (експортні й/або імпорнтні) ціни по поставках з конкретної країни або групи країн і, нарешті, середні світові ціни.

Залежно від ступеня вивчення ринку, а також від характеристики самого ринку, здійснюється аналіз лише певного рівня цін або групи рівнів. Зрозуміло, що наявність «вузького» ринку з одним виробником даного виду продукції в межах країни (або одного споживача-монополіста) приводить до недоцільності вивчення мікрорівня й регіонального рівня цін.

У більшості випадків при вивченні товарних ринків мінеральної сировини й продуктів його переробки найбільшу увагу доводиться приділяти дослідженню внутрішніх і контрактних цін (в основному середньозважених) за кілька останнього років. При цьому необхідно проводити порівняння цих цін у часовій динаміці й, в остаточному підсумку, - зіставлення зі світовими цінами на досліджуваній продукт.

Важливу інформацію для висновків щодо конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку може дати аналіз діапазону коливання внутрішніх цін на досліджуваній продукт. Найчастіше ці коливання для окремих видів сировини є доволі значними. Їх діапазон значною мірою визначається наявністю досить великої кількості виробників, розташованих у різних регіонах країни, які у свою чергу значно відрізняються по багатьох соціально-економічним параметрах.

Слід зазначити, що у випадку необхідності вирішення завдання просування товару конкретного виробника на зовнішній ринок (особливо це стосується експортних поставок) недоцільно приділяти особливу увагу регіональному рівню цін і середнім внутрішнім цінам, а сконцентрувати увагу на дослідженні цін виробника та його безпосередніх конкурентів і проводити порівняння зі світовими цінами.

При вивченні експортного потенціалу важливим є також порівняння внутрішніх цін і собівартості того або іншого виду сировини. Інша справа, що в більшості випадків інформація стосовно собівартості товарної продукції буває недоступна. Водночас, таке порівняння дає безпосередню можливість оцінити ефективність виробництва й реалізації конкретного виду продукції.

Для ринку залізорудної сировини доцільно також провести аналіз цін безпосередньо на сировину та на готову продукцію – металопрокат або сталь. Це дає можливість уявити взаємозалежність цих цін на певному ринку та прогнозувати їх динаміку в залежності від зміни цін на один з видів продукції.

6. Характеристика експорту-імпорту.

Характеристика експортно-імпортних потоків передбачає аналіз географії поставок і динаміки їх змін. Основою для такого аналізу є митна статистика Державного комітету статистики України та Державної митної служби України.

Насамперед, варто визначити й охарактеризувати традиційно сформовані зв'язки. Україна традиційно постачає свою продукцію в країни Східної Європи (Польща, Чехія, Австрія та ін..) та Китай. Всього у 2008 році з України було експортовано 22,7 млн. т залізорудної сировини. Найбільші обсяги сировини було експортовано в Китай – 4,9 млн. т. Значні обсяги сировини постачалися в Чехію 4,3 млн. т., Польщу – 3,9 млн. т., Австрію – 3,2 млн. т. Більш детальна структура експорту наведена на рисунку.

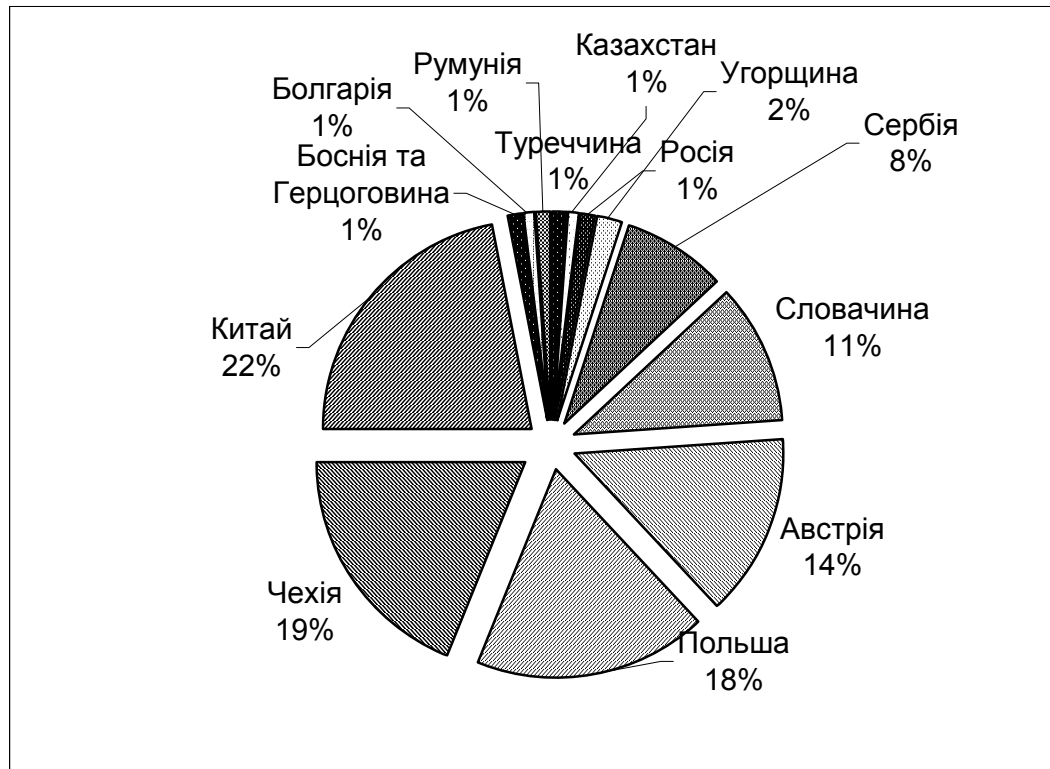


Рис. Географічна структура експорту ЗРС з України в 2008 році [6]

Водночас, у 2008 році в Україну було імпортовано 2,9 млн. т. залізної руди. Як і в попередні роки ММК ім. Ілліча залишається найбільшим імпортером залізорудної сировини в Україну, всього було імпортовано 931,5 тис. т. залізорудної сировини. При цьому його частка в загальній структурі поставок знаходиться на рівні 32%. ММК ім. Ілліча традиційно ввозить концентрат з ЛебГЗК (Росія), аглоруду – з СтГЗК(Росія) й окатиші – з КачГЗК(Росія). Крім того, аглоруду виробництва СтГЗК(Росія) ввозить ЕМК – всього було ввезено 511,5 тис. т, що складає 18% у структурі імпорту, а окатиші КачГЗК(Росія) - ДМЗ ім. Петровського – 15,1 тис. т, що складає 1% у структурі імпорту.

У 2008 році Дніпровський МК, імпортував 632,8 тис. т. бразильської сировини виробництва компанії CVRD що склало 22% у структурі імпорту ЗРС. Крім того бразильську руду закуповував Алчевський МК, який також імпортував окатиші МГЗК(Росія) та ЛебГЗК(Росія), і концентрат з КовГЗК(Росія). Всього Алчевським МК було імпортовано 777,6 тис. т. залізорудної сировини.

7. Аналіз структури світового ринку

Необхідним етапом дослідження експортного потенціалу сировини є аналіз структури її світового ринку та місця національних виробників на цьому ринку. У випадку ЗРС необхідно вивчити структуру їхніх світових запасів та розподіл між країнами світу, що дозволить визначити потенціал українських виробників на світовому ринку цього виду сировини на перспективу.

Наступним кроком є аналіз потужностей з виробництва досліджуваного виду продукції, які на поточний момент існують в світі. Особливе значення має ступінь їх зношеності, рівень завантаженості та плани світових виробників щодо оновлення існуючих та введення нових виробничих потужностей.

Важливо також проаналізувати структуру міжнародної торгівлі сировиною, визначити її основних експортерів та імпортерів, дослідити існуючі торгівельні маршрути та партнерські зв'язки, що утворилися між виробниками та споживачами сировини, охарактеризувати основні способи транспортування сировини.

8. Визначення тенденцій і прогнози розвитку світового ринку залізорудної

сировини.

Наступним етапом дослідження має бути визначення тенденцій, що існують на світовому ринку залізорудної сировини та прогноз його подальшого розвитку, що дозволить оцінити перспективи українських виробників на цьому ринку.

Розвиток світового ринку ЗРС в першу чергу залежить від обсягів споживання, а отже і виробництва сталі та чавуну в світі. Ці показники в свою чергу залежать від динаміки розвитку світової інфраструктури. Як наслідок, спираючись на прогнози розвитку світової економіки, заявлені урядові програми по вкладенню коштів в ту чи іншу галузь та проаналізувавши взаємозалежність між виробництвом чавуну та залізорудної сировини, можна прогнозувати динаміку змін обсягів виробництва та торгівлі досліджуваного виду продукції. Ще одним фактором, визначальним для прогнозування розвитку ринку, є плани виробників сировини по введенню у дію нових та оновлення вже існуючих виробничих потужностей.

Іншим шляхом прогнозування розвитку світового ринку залізорудної сировини може слугувати ретроспективне вивчення динаміки його розвитку, яке б включало в себе дослідження таких його аспектів як динаміка виробництва сировини, динаміка міжнародної торгівлі та частка торгівлі у виробництві цієї продукції, видова структура виробництва та торгівлі тощо. На базі ретроспективної динаміки зазначених показників з використанням економіко-математичних методів можна будувати тренди чи багатофакторні регресійні рівняння, які дозволяють екстраполювати тенденції їх розвитку на перспективу.

Гармонічне поєднання між собою зазначених методів оцінки та прогнозування дозволяє з досить високою вірогідністю прогнозувати подальший розвиток світового ринку залізорудної сировини.

9. Оцінка конкурентоспроможності національної продукції

Узагальнення результатів всіх попередніх етапів дослідження дозволяє дійти обґрунтованих висновків, щодо конкурентоспроможності українських виробників на світовому ринку залізорудної сировини.

Таке узагальнення в першу чергу має враховувати інформацію щодо виробництва залізорудної сировини в Україні та питомої ваги національних виробників на світовому ринку цієї продукції. Також необхідно провести порівняння якісних характеристик продукції українського виробництва з сировиною, що виробляється у світі. Одним з основних аспектів, що мають бути висвітлені на цьому етапі дослідження є аналіз цін на продукцію національного виробництва та її світові аналоги, а також вивчення питання їх взаємозамінності. Окремо необхідно дослідити сучасний стан і можливість посилення присутності українських виробників залізорудної сировини на зарубіжних ринках.

Об'єктивне вивчення зазначених факторів дозволить в повному обсязі оцінити існуючий стан світового ринку ЗРС та місце України на ньому.

10. Можливості і перспективи нарощування експортного потенціалу

На завершення дослідження необхідно розглянути перспективи національних виробників залізорудної сировини у нарощуванні експортного потенціалу та виробити рекомендації, які б забезпечували досягнення цієї мети. Це мають бути пропозиції щодо поліпшення якісних характеристик продукції, оновлення та впровадженню нових виробничих потужностей, оптимізації логістичних затрат та маршрутів, визначення потенційних закордонних споживачів української сировини та зниження собівартості залізної руди.

Необхідною складовою пропозицій за підсумками дослідження мають стати рекомендації для органів влади по розробці і впровадженню законопроектів, які сприятимуть посиленню конкурентних позицій українських виробників на світовому ринку залізорудної сировини.

РЕЗЮМЕ

В научній статті розроблено методики дослідження експортного потенціалу

национальных сырьевых рынков и её актуализация для рынка железорудного сырья, что позволило бы проводить его объективный мониторинг с целью повышения конкурентоспособности украинских производителей этой продукции.

SUMMARY

In article are designed methods of the study of the export potential national raw materials market and its actualization for the market iron-ore raw material that has allowed conduct its objective monitoring for the reason increasing of competitiveness of the ukrainian producers to this product.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Черчилль Г. А., Браун Т. Д. «Маркетинговые исследования. 5-е изд».- Санкт-Петербург: 2007. - 704с.
2. Нэреш К. Малхотра. «Маркетинговые исследования. Практическое руководство». – Williams: 2007.- 1200с.
3. Игорь Березин. «Маркетинговые исследования. Как это делают в России». – Вершина: 2005. - 432с.
4. Петров И., Троицкий В., Гришаев С. Разработка методических основ анализа товарных рынков минерального сырья и продуктов его переработки// Практический маркетинг. - 1999. - N 10(32).
5. Гурьев Е.Н., Сергеев В.А. Оценка состояния товарных рынков важнейших видов продукции// Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 1996. - №3.
6. Державний комітет статистики. Статистичний щорічник України 2008. Київ: видавництво «Консультант», 2009.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 331.101.262 (410)

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ РОБОЧОЇ СИЛИ: ДОСВІД ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Ковалевська В.В., аспірант ДонНУ

Процеси глобальних змін, що відбуваються на сучасному етапі розвитку українського суспільства, вимагають нових підходів щодо удосконалення змісту підвищення якості робочої сили відповідно до потреб виробництва і принципів управління людськими ресурсами, пріоритетними серед яких стають основи теорії менеджменту як науки про конкурентоздатне професійне управління.

Сучасне виробництво вимагає адекватних змін і в роботі з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, пошуку і введення інноваційних підходів, технологій щодо формування робочої сили певної якості.

Наявність висококваліфікованої робочої сили є одним з найважливіших факторів підвищення продуктивності праці, забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції.

В умовах інноваційного розвитку економіки України найбільш ефективною формою навчання є додаткова освіта, що сприяє якісному виконанню працівниками своїх обов'язків, розширенню меж компетенції, можливості оволодіння новими функціональними обов'язками.

Додаткова освіта працівників спрямована на удосконалення та поглиблення ними своїх знань, умінь і навичок за професією чи здобутою спеціальністю відповідно до вимог виробництва або сфери послуг.

Перетворення кінцевої освіти в безперервну, охоплює самий довготривалий період в житті людини і в системі її безперервної освіти.

Важливі аспекти відносно безперервної освіти знайшли висвітлення у наукових працях О. Вербіцького, В. Данільчука, С. Калініной, Е. Лібановой, Л. Літвіненко, Н. Новікової, В. Оношкіна та інших. Не дивлячись на різноманітність наукових досліджень в області безперервної освіти все ще залишається багато питань, що вимагають глибокого теоретичного осмислення.

Успіх інших країн в цій області підтверджують необхідність вивчення зарубіжного досвіду з метою виявлення, зіставлення і застосування у наступному, в теорії і практиці освіти України, передового досвіду з питань ефективних технологій навчання, які мають враховувати свій власний потенціал, що історично склався.

В зв'язку з цим є необхідним звернення до досвіду побудови системи додаткового освіти у Великобританії, оскільки в цій країні успішно функціонує і постійно удосконалюється система додаткової освіти дорослих, що має міцну теоретичну основу.

Монографії відомих британських експертів в області додаткової освіти З. Брукфілда, П. Джарвіса, А. Коулмана, Ст. Макніра, П. Ласлетта, Дж. Філда і багатьох інших не перекладено і тому залишаються невідомими більшості вітчизняних фахівців в області освіти.

В умовах швидкого розвитку ринку додаткових освітніх послуг в Україні знайомство з основними теоретичними положеннями і практикою розвитку цього освітнього напрямку, його осмислення і застосування кращих ідей сприятимуть рішенню актуальних задач додаткової освіти.

Аналіз наукової літератури і практики розвитку додаткової освіти України дозволяє виділити ряд суперечностей у формуванні сучасної вітчизняної додаткової освіти:

- між усвідомленням важливості побудови теоретично обґрунтованої системи додаткової освіти та стихійним розвитком ринку додаткових освітніх послуг;
- між розумінням необхідності вивчення зарубіжного досвіду в області додаткової освіти і недостатністю його аналізу і зіставлення з освітньою дійсністю в Україні;
- між прагненням освіти України стати часткою єдиного світового освітнього простору і втратою своїх національних особливостей.

Бажання знайти можливі способи вирішення вказаних протиріч, спираючись на досвід освіти Великобританії, визначило *проблему* даного дослідження, що вказує на виявлення особливостей становлення і тенденцій розвитку системи додаткової освіти у Великобританії.

Метою дослідження є виявлення основних характеристик і тенденцій розвитку додаткової освіти у Великобританії.

Розвиток додаткової системи освіти у Великобританії має тривалу історію свого становлення.

Початок її розвитку датується 1798 р., коли була відкрита перша школа для дорослих в Ноттінгемі. В історії британської освіти термін «освіта дорослих» (“adult education”) спочатку носив загальнорозвиваючий характер і навчання ремеслам. Його мета полягала в заповненні освітнього пропуску знань у дорослих.

Додаткова освіта як доповнююча, базисна, сформувалась пізніше, з виникненням в другій половині XIX в. і подальшим розвитком двох його напрямів – гуманітарного (“liberal adult education”) і професійного.

В кінці XVIII в. і першій половині XIX в. додаткову освіту забезпечували меценати і різні добровільні організації. Головними навчальними закладами були недільні школи і механічні інститути.

Освітня робота на цьому етапі розглядалась як засіб підготовки кваліфікованої робочої сили, якої потребувала економіка країни. Працівники бачили в освіті засіб досягнення своєї соціальної, економічної і політичної свободи.

На цьому етапі ще не існувало явної відмінності між професійною освітою і «освітою заради освіти» (“education for its own sake”), яка надалі стала називатись гуманітарною.

Другий етап охоплює період між відкриттям у 1854 р. Лондонського коледжу для працівників, засновник якого (Ф. Моріс) вважав, що дорослим необхідно вчитись, перш за все, для саморозвитку, а не для того, щоб заробляти собі на життя, та прийняттям Акту про освіту 1902 році, що змінив систему додаткової освіти, що склалась, у Великобританії.

З моменту відкриття Лондонського коледжу термін «додаткова освіта дорослих» у Великобританії став означати саме гуманітарну (загальнокультурну) додаткову освіту дорослих; паралельно став використовуватись термін «професійна освіта дорослих», який виник в результаті зміни загальної освітньої політики.

В середині XIX сторіччя Великобританія почала втрачати свою промислову першість, у тому числі через недостатній рівень системи освіти, що склалась.

Економіка країни гостро потребувала розвитку науки і техніки, підвищення кваліфікації кадрів. Посилення конкуренції з іншими країнами в різних галузях промисловості спонукало уряд Великобританії підтримати розвиток професійної освіти для дорослих. Указ 1889 р. був першим в історії утворення Великобританії законом, який регулював витрати на додаткову освіту дорослих і рекомендував місцевим органам влади контролювати освіту, яка була організована на їх території, у тому числі і роботу різних добровільних організацій і меценатів, що продовжують грати важливу роль в забезпеченні додаткової освіти.

В кінці 60-х – початку 70-х рр. XIX сторіччя в організації додаткової освіти у Великобританії починають приймати участь університети. В 1873 р. викладачі Кембріджського університету виступили з ініціативою розширення рамок додаткової освіти, за допомогою систематичного читання лекцій для дорослих «зовні стін університету». Слухачами перших лекцій були представники середнього класу, чоловіки і жінки середніх літ, робочі, сільські вчителі, члени тред-юніонів і кооперативів. Проте в результаті економічної кризи уряд Великобританії не зміг підтримати університети.

Основними напрямками зародження додаткової освіти у Великобританії на даному етапі є такі:

- розділення гуманітарної і професійної освіти;
- залучення місцевих органів влади до освітньої роботи;
- вплив добровільних організацій і меценатів з питань забезпечення додаткової освіти;
- розвиток Університетського руху з організації додаткової освіти «зовні стін університету».

Третій етап в розвитку додаткової освіти визначений виходом в 1902 р. і 1944 р. Актів про освіту, які уповноважили місцеві органи влади організувати курси для дорослих технічного і гуманітарного характеру.

В цей час університети отримали дотації від уряду на розвиток гуманітарної освіти і освіти «зовні стін університету» для дорослих.

Окрім університетів, дотації на організацію занять для дорослих отримала Освітня асоціація працюючих (“Workers’ Educational Association”) – добровільна організація, заснована А. Менсбріджем. Її метою позначено надання освіти дорослим, а в перспективі і перетворення всіх соціальних відносин – «створення кращого рівноправного суспільства».

Організовані асоціацією практичні заняття для робітників проводились університетськими викладачами і були популярні.

Подальшому розвитку додаткової гуманітарної освіти сприяла доповідь Комітету освіти дорослих Міністерства реконструкції 1919 р., предметом основного інтересу якого був розвиток додаткової гуманітарної освіти.

Основними тенденціями періоду пріоритетного розвитку додаткової гуманітарної освіти у Великобританії стали:

- пріоритетний розвиток додаткової гуманітарної освіти;
- зростання ролі університетів з питань забезпечення додаткової гуманітарної освіти;
- посилення ролі добровільних організацій з питань організації курсів додаткової гуманітарної освіти спільно з університетами.

Четвертий етап розвитку додаткової освіти у Великобританії, обумовлений прийняттям в 1944 р. Акту про освіту, який поклав початок змінам в його організації, і виходом в 1981, 1983 і 1986 рр. урядових ухвалень, що здійснили вплив на розвиток додаткової професійної освіти.

Акт про освіту 1944 р. передбачав реорганізацію наявної системи освіти Англії і покладання контролю на міністра освіти. У 1945 р. аналогічний закон був прийнятий в Шотландії, який усвідомив соціальну значущість додаткової освіти та ухвалив рішення здійснювати контроль за його забезпеченням.

Зміна пріоритетів в системі додаткової освіти відбулась у 60-ті рр., у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу. Уряд Великобританії прийняв ряд законів, що стосуються виключно додаткової професійної освіти, і встановлюють контроль над цим сектором освіти з боку міністра праці.

Професійна освіта отримала пріоритетне фінансування і постійний централізований контроль за організованими програмами.

Провідними тенденціями етапу змін пріоритетів в забезпеченні додаткової освіти стали такі:

- централізація управління додатковою освітою;
- зменшення значення додаткової гуманітарної освіти;
- посилення розвитку додаткової професійної освіти;
- зростання ролі місцевих органів влади з питань забезпечення додаткової освіти.

На сучасному етапі (1981 р. – теперішній час) відбувається розширення розвитку додаткової освіти дорослих і посилення її суспільного впливу. Зростає кількість провайдерів додаткової освіти, збільшується різноманітність програм і форм їх організації, розширюються вікові межі слухачів.

Велика частина населення Великобританії випробовує потребу в отриманні додаткової освіти, що дає можливість постійного оновлення наявних знань і придбання знань і навичок в нових галузях.

Додаткова освіта розглядається суспільством як провідний освітній напрям (“mainstream education”), тоді як основна освіта виступає її основною умовою і передумовою розвитку. До такої думки приходять більшість британських експертів з додаткової освіти: П. Джарвіс, А. Роджерс, М. Тайт, Дж. Філд, Р. Едвардс і ін.

Пріоритетному розвитку додаткової професійної освіти сприяли ухвалення рішень і реформи уряду Великобританії 80-х рр. ХХ століття.

В 1981 р. видано проект «Нова ініціатива в професійному навчанні», а в 1983 р. – «До стратегії професійної освіти». В першому проекті наголошується на безперервне поновлення професійних знань і навичок як працюючих, так і безробітних, у зв'язку із зростанням науково-технічного прогресу і посиленням конкуренції з іншими країнами. В ньому також рекомендовано розширити можливості для професійного навчання. В другому проекті акцентувалась увага на професійному навчанні і розвитку особливої категорії – інвалідів.

Мета реформи системи професійної кваліфікації 1986 р. полягала у розвитку адекватної сучасним соціально-виробничим потребам системи присвоєння кваліфікацій. В результаті проведення реформи присвоєння кваліфікацій стало можливим на робочих місцях, що розширило кількість акредитованих програм з додаткової освіти.

Нова система присвоєння кваліфікацій змінила умови визнання рівня компетентності фахівців: слухачам надавалась можливість навчатись за індивідуальними програмами, у відповідному для них темпі. Як головна вимога висувалась демонстрація своєї

компетентності.

Перерозподіл акцентів з провайдерів додаткової освіти на слухачів сприяло і результату навчання, і пошуку та розробці відповідних програм і нових можливостей для додаткової освіти.

Головним чином це торкнулось професійної освіти, що посилює тенденцію пріоритетного розвитку цього виду додаткової освіти. Крім того, були запроваджені багато форм неформальної (“non-formal”) і зовньоінституційної (“informal”) освіти, включаючи навчання на робочих місцях, в добровільних організаціях; велике значення придбало гнучке навчання.

В результаті реформи всі британські університети стали одержувати дотації від уряду на витрати з організації додаткової професійної освіти на університетському рівні.

Акт про додаткову і вищу освіту 1992 р. оголосив про створення Фондової Ради з подальшої освіти, на який покладалась фінансова відповідальність за весь сектор подальшої освіти, контроль над яким раніше здійснювали місцеві органи влади.

Важливою зміною в системі вищої освіти Великобританії, яка відбула в результаті Акту 1992 р., було отримання права присвоєння ступенів багатьма коледжами вищої освіти і політехнічними інститутами, які з того часу надбали статусу університетів.

Докорінні зміни в роботі з працівниками традиційних університетів Великобританії в 1995 р., принесла акредитація більше 90 % програм додаткової освіти, які раніше не призводили до отримання ступеня або диплома.

Університети стали організовувати для працівників та безробітних, курси які призводять до отримання академічних ступенів, на основі наявних програм додаткової освіти, які, як і стаціонарні університетські програми, з 1995 р. ґрунтуються на тріступінчатій моделі вищої освіти з присвоєнням ступенів «бакалавра», «магістра», або «доктора» після закінчення відповідного ступеня.

З 2000 р. у Великобританії введена нова програма вищої освіти, яка націлена на отримання слухачами професійно орієнтованої кваліфікації. Дана кваліфікація отримала назву «базового ступеня» (“Foundation degree”) і направлена на задоволення потреби британської економіки у фахівцях–практиках середньої ланки. Вона може бути отримана і в системі додаткової освіти.

Великим успіхом в організації додаткової освіти у Великобританії є створення Відкритого університету, який орієнтується, в першу чергу, на тих хто прагне отримати нову освіту або підвищити наявну кваліфікацію.

Великого значення набуло дистанційне навчання з використанням кращих традиційних і інноваційних методів і форм навчання, заснованих на комп'ютерних і телекомунікаційних технологіях.

Широкий розвиток дистанційного навчання в додатковій освіті обумовлений наступним:

- доступністю отримання освіти з будь-яким рівнем первинної освіти;
- можливістю вибрати відповідний за тривалістю, бажаними, кінцевими результатами курс навчання;
- отриманням освіти на робочому місці;
- усуненням однієї з типових перешкод навчання з боку слухачів – проява своєї некомпетентності перед іншими.

Університети Великобританії експериментують з курсами дистанційного навчання. Практично всі університети залучені і в інші види діяльності з додаткової освіти, включаючи підготовку викладачів, проведення досліджень, написання підручників. В університетах Великобританії проводять щорічні конференції, присвячені проблемам додаткової освіти і пошукам їх рішень.

В останні десятиріччя крім посилення додаткової професійної освіти, стрімкими темпами розвивається освіта для людей пенсійного віку, що пояснюється демографічними змінами.

Останнім часом серед британських дослідників наголошується тенденція розділяти пенсійний період в житті людини на третій вік і четвертий вік (після 75 років).

Третій вік розглядається як період активного відпочинку і особової самореалізації, а четвертий – характеризується залежністю від оточуючих.

При цьому багато дослідників відзначають необхідність освітньої роботи з людьми не тільки третього, але і четвертого віку, оскільки їх діяльність, зменшує залежність від сторонніх, сприяє збереженню і розвитку розумових здібностей, здоров'я і загального культурного рівня.

Сучасні тенденції розвитку додаткової освіти у Великобританії:

- зростання значущості додаткової освіти, яка розглядається як провідний освітній напрям;
- пріоритетний розвиток додаткової професійної освіти;
- розвиток дистанційного навчання як одного з найдоступніших способів отримання додаткової освіти;
- посилення ролі університетів в забезпеченні додаткової освіти;
- інтенсивний розвиток нового напрямку в освіті – університетів третього і четвертого віку.

В практиці додаткової освіти у Великобританії використовуються три основні моделі:

- традиційно-дидактична: включено контекст соціально-культурного середовища; відведено викладачу функцію передаючого досвід, певний набір знань і навичок слухачам; застосовується в додатковій освіті за умові, якщо викладач заохочує студентів до аналізу, і вони перестають бути пасивними реципієнтами;
- проблемно-пошукова: підхід «питання – відповідь», в логічній послідовності для опитування слухачів, які повинні використовувати свій життєвий досвід; має переваги над традиційно-дидактичною: знання формулюють слухачі, використовуючи власний досвід; слухачі створюють нові знання, а не тільки їх відтворюють; активізують учасників процесу навчання;
- фасілітуюча: викладач у навчанні у ролі консультанта.

При навчанні дорослих важливо спиратись на їх життєвий досвід, який необхідно використовувати при навчанні.

Британські дослідники приводять і інші особливості, які необхідно враховувати при навчанні.

Головними з них є такі:

- наявність у дорослих власної мотивації до навчання;
- детермінованість процесу навчання професійними, соціальними, побутовими і тимчасовими чинниками;
- наявність певних стереотипів унаслідок попереднього навчального досвіду, які можуть сприяти або заважати новому навчанню.

Врахування зазначених характеристик вимагає особливої організації освітнього процесу.

Рекомендації британських фахівців Р. Гіббса, М. Стівенса, Р. Кідда і ін. можна узагальнити в основні принципи навчання:

- принцип знань і досвіду;
- принцип персональної актуальності змісту навчання;
- принцип практичної орієнтованості матеріалу;
- принцип врахування індивідуальних здібностей;
- принцип заохочення дорослих до усвідомлення власного прогресу в навчанні.

Для успішного навчання викладачам рекомендується дотримуватись наступних правил:

- допомагати слухачам, у виявленні освітніх потреб, наявного досвіду і знань для їх

використання як засіб навчання;

- бути толерантним;
- навчати слухачів ефективним технологіям навчання і самонавчання, які допоможуть сформуванню навички як практичного, так і теоретичного характеру;
- використовувати методи навчання, які укріплюють відчуття власної гідності;
- створювати на заняттях комфортну психологічну атмосферу.

Класифікація методів навчання, запропонована П. Джарвісом, виділяє:

- демонстрацію (“demonstration”);
- лекцію-обговорення (“lecture-discussion”);
- роботу з групою (“buzz-groups”);
- групову терапію (“therapy groups”);

Серед них цікаві такі методи групового навчання, як «круглий акваріум» (“fishbowl”) і «снігова грудка» (“snowballing”), що є ефективними способами стимулювання активності всіх слухачів. До позитивних сторін цих методів відносяться активізація розумової діяльності слухачів, використання особистого досвіду, розвиток уміння знаходити компромісні рішення.

Проте ефективність їх використання залежить від відповідності вибраної проблеми та вміння викладача використовувати даний метод, якості організації попереднього етапу підготовки, який вимагає ретельного осмислення питань для обговорення, розвитку у слухачів умінь і навичок ведення дискусії і загальних комунікативних здібностей.

Проведений аналіз розвитку додаткової освіти у Великобританії виявив провідну тенденцію посилення наряду безперервної освіти, що розглядається сьогодні британським суспільством як один із засобів економічного і соціального відродження країни. Значно розширюються вікові межі учасників додаткової освіти, інтенсивно розвиваються нові форми і методи навчання. Посилюється роль університетів і коледжів подальшої і вищої освіти в забезпеченні додаткової освіти. З'являється тенденція до централізації управління додатковою освітою.

Результати проведеного аналізу необхідно враховувати при вдосконаленні організації діяльності і управління системою додаткової освіти України.

Удосконалення змісту додаткової освіти відповідно до потреб виробництва забезпечить:

- високий професійно-кваліфікаційний рівень персоналу;
- компетентність працівників;
- конкурентоспроможність підприємства;
- поліпшення показників його виробничої діяльності;
- зниження рівня виробничого травматизму.

Удосконалення змісту додаткової освіти працівників відповідно до потреб виробництва зумовлене необхідністю визначення стратегічних підходів, що є основою державної політики, спрямованої на розвиток системи освіти, створення правових та економічних умов для його стимулювання.

РЕЗЮМЕ

В условиях инновационного развития экономики Украины наиболее эффективной формой обучения является дополнительное образование, которое способствует качественному выполнению работниками своих обязанностей, расширению границ компетенции. Успех других стран в этой области подтверждает необходимость изучения передового опыта по вопросам повышения качества рабочей силы и эффективности технологий обучения.

SUMMARY

Under the conditions for the innovation development of the economy of the Ukraine the most effective form of instruction is the additional formation, which contributes to qualitative fulfillment by the workers of its responsibilities, expansion of the boundaries of scope. The

success of other countries in this the field confirms the need of studying the advanced experience on questions of an improvement in the quality of work force and effectiveness of the technologies of instruction.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Антология педагогической мысли Украинской ССР / Сост. Н.П. Калениченко. - М.: Педагогика. - 1988. - С. 640.
2. Ананьев Б. Г. Возрастная психология взрослых / - Л.: Радуга. - 1982. - С. 3-6.
3. Беков Х.А., Ширококов С.В., Кирьянов И.И. и др. Терминология в системе дополнительного профессионального образования: Словарь. - М.: ИПК госслужбы. - 2001. - С. 107.
4. Гаврилова Е.Л. Модель педагогического взаимодействия в системе открытого дистанционного профессионального образования взрослых: Автореф. дис. ... канд. пед. н. - М., 2003. - С.24.
5. Гончаренко С.У. Український педагогічний словник. - К.: Либідь. - 1997. - С. 376.
6. Information and Communication Technologies in Distance Education Specialized Training Course, © UNESCO Institute for Information Technologies in Education, 2002 All Rights Reserved ISBN, pp. 66-69
7. Я.А.Коменский, Д.Локк, Ж.Ж. Руссо, Й.Г. Песталоцци. Педагогическое наследие. / Сост. В. Кларин, А. Джурицкий. - М.: Педагогика. - 1988. - С. 1 - 416.
8. Moore, M. G., and G. Kearsley. - 1996. Distance Education: A Systems View. Wadsworth Publishers, pp. 146-51.
9. Пинт А. О. Некоторые проблемы образования и педагогики взрослых - М.: Педагогика. - 1989. - С. 7.
10. Самарин Ю. А. Вопросы психологии обучения и воспитания взрослых. - 2006. - С.1.
11. Торндайк Э. Процесс учения у человека/ - М.: Высшая школа. - 1960. - С. 206.
12. Щенников С.А Открытое дистанционное образование. - М.: Наука. - 2002. - С. 527.

Надійшла до редакції 22.04.2008 року

УДК 331.6

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК ЕЛЕМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Колесник В.В., декан факультету економіки та менеджменту Донецького інституту психології і підприємництва

Постановка проблеми. Стратегічні можливості і забезпечення стійкого розвитку комерційного банку в умовах жорстокої конкуренції у вирішальному ступені зумовлюється тим, наскільки повно в системі внутрішньо фірмового менеджменту вирішені задачі управління персоналом, формування стратегії управлінської компетенції, відбору працівників, здатних на високому професійному рівні провести стратегічні зміни. Як підкреслюють зарубіжні вчені-економісти з управління, банк, який агресивно діє у своєму середовищі, запроваджує інноваційні технології, орієнтований на якість, адаптивну за внутрішньою побудовою своїх управлінських систем, все більшою мірою залежить від людського капіталу.

Тому не тільки характер стратегій, тип організаційної структури, процедури планування і контролю, але і стиль керівництва, кваліфікація працівників, їх поведінка, реакція на новини і зміни не тільки повинні постійно аналізуватися, але і вдосконалюватися. У цьому і полягає суть поставленої проблеми. Оскільки, процеси глобалізації економіки примушують працедавців вводити системи якості, які відповідають вимогам міжнародних стандартів, оскільки від якісних характеристик персоналу залежить успіх комерційного банку на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Аналіз основних досліджень і публікацій. В умовах зростаючої конкуренції основною цінністю і ключовим чинником успіху будь-якого комерційного банку є персонал, унікальність якого полягає в тому, що він має властивість збільшувати свою цінність з часом при правильно вибраній кадровій політиці. Зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти (Л.Якокка, Ф. Янсен, У. Буковіч, Р. Уїлльямс, Р.Хант, І. Прокопенко, Н.В. Голікова, О.А. Грішнова) вважають, що на сучасному етапі розвитку будь-якої організації основними складовими кадрової політики є:

- формування нових кадрових структур і розробка процедур, механізмів управління персоналом;
- вибір шляхів залучення, використання, збереження і вивільнення персоналу, допомоги в адаптації при переході до нових технологій;
- формування концепції оплати праці, матеріального і морального стимулювання працівників у світлі запланованої стратегії бізнесу;
- визначення основних вимог до персоналу в світлі прогнозу внутрішньої і зовнішньої ситуації, перспектив розвитку комерційного банку;
- розвиток соціальних відносин;
- визначення шляхів розвитку кадрів, навчання, підготовка, підвищення їх кваліфікації;

Метою даної статті є розробка нових методів і технологій підготовки кадрів у комерційному банку. Акцентується увага про необхідність інноваційного розвитку персоналу для формування ефективного кадрового потенціалу.

Однією з основних задач стає формування, накопичення і підтримка інтелектуального капіталу.

Виклад основного матеріалу. Інтелектуальний капітал складається з людських і ринкових активів, інтелектуальної власності та інфраструктурних активів.

Людські ресурси - це потенціал, можливість, яка ще не реалізована.

Згідно з аналітичними даними:

- збільшення інвестицій на навчання на 10% від тих, що є збільшує продуктивність праці на 8,5%;
- збільшення капіталовкладень на 10% від тих, що є збільшує продуктивність праці на 3,9%.

Для витягання вартості з інтелектуального капіталу необхідно навчитися управляти потоками знань між різними капіталами:

- людським - здатністю персоналу задовольняти потреби клієнтів і компетентністю;
- капіталом клієнта - міцністю зв'язків з клієнтом, зростанням впливу клієнта і ухваленням рішень;
- організаційним - здібностями організації, що виникають із закодованих знань, діловими процесами, технологічною інфраструктурою, цінностями і нормами;
- інтелектуальним - відносинами між людським капіталом, капіталом клієнта і організаційним капіталом, що максимізував потенціал комерційного банку створювати вартість.

Існуюча думка про те, що підприємство може досягти успіху завдяки безлічі ноу-хау і процесу використання матеріальних активів є не зовсім правильною. Низька якість людських ресурсів є важковирішальною проблемою для більшості підприємств на найближчі роки.

Маніпуляції з матеріальними активами рано чи пізно перестають збільшувати виробничий потенціал. Матеріальні ресурси є другорядними. Подальший розвиток комерційного банку можливий при інвестиціях в нематеріальні активи.

В умовах жорсткої конкуренції тільки унікальний характер інтелектуальних ресурсів може забезпечити в довгостроковому аспекті отримання стабільних доходів на ринку. Про зростаючу роль людських ресурсів свідчить той факт, що ринкова вартість сучасного комерційного банку може в сотні раз перевершувати вартість її балансових активів. Дана різниця є не чим іншим як оцінкою реальної вартості невідчутних інтелектуальних ресурсів комерційного банку.

Для сучасного, динамічного комерційного банку виділення процесу формування і управління інтелектуальним потенціалом стає нагальною необхідністю.

Чим вище темп змін, тим значніше потреба у прискоренні розвитку, як на рівні окремої людини, так і на рівні комерційного банку.

До основних методів формування і нарощування інтелектуального потенціалу можна віднести:

- створення ціннісних характеристик персоналу шляхом використання новітніх форм і методів навчання;
- забезпечення системи передачі знань, умінь і навиків передових працівників;
- створення бази знань і забезпечення доступу до неї, постійне її оновлення;
- залучення висококваліфікованого персоналу, що володіє високим потенціалом;
- розробка дієвої системи професійної орієнтації і адаптації навчаються в учбових закладах.

Іншими словами, комерційні банки повинні стати «інтелектуальними».

Інтелектуальна організація будується на інтелекті персоналу і його навчанні. Інтелект заснований на наборі інформації, міркуванні і швидкості розуміння. Мета комерційного банку - розвивати інтелектуальні здібності, які додадуть нову вартість наданим послугам і послугам з погляду споживача. Інтелект і знання не є статичним, їх розвиток залежить від здатності навчатися.

Навчання - це постійний і безперервний процес, націлений на придбання нових навиків і знань. Навчання може бути результатом практичного досвіду, діяльності, вивчення, аналізу, роздумів, експериментування, викладання. Навчання має місце, як на рівні індивідуума, так і на рівні комерційного банку.

Управління знаннями обумовлює створення у комерційному банку середовища і умов, в яких працівник, комерційного банку працюватиме з максимальною віддачею.

Досвід багатьох зарубіжних фірм показує, що інвестиції в нове устаткування не приводять до значного підвищення продуктивності праці, якщо не враховується «людський капітал», якщо не здійснюються одночасно крупні вкладення капіталу в підготовку кваліфікованих кадрів, створення їх резерву.

Ведучі компанії миру інвестують в розвиток людських ресурсів від 2 до 10% фонду заробітної плати. У більшості українських підприємств цей показник не перевищує 2%.

За даними американських учених-економістів у 90-ті роки ХХ сторіччя зростання економіки за рахунок підвищення кваліфікації працівників складало 2,1%, за рахунок зростання населення - 0,4%, за рахунок збільшення капіталу - 0,5%.

Огляд проблем управління персоналом пов'язаний не лише з питаннями прискореного еволюційного розвитку комерційного банку, а й із розвитком людських ресурсів, активізацією творчості в роботі та інноваційній діяльності.

Майбутнє завоювання нових ринків означає ряд необхідних вимог не тільки до якості послуг, але і до якості управління, організації бізнес-процесів, а значить, і до підготовки персоналу.

Технологія підготовки персоналу висуває високі вимоги до достовірності і точності результатів обстеження і, отже, зростає рівень вимог до якості інструментів, вживаних в даному

процесі. Уміле управління людським капіталом включає проведення періодичного аудиту людського капіталу.

Як інструмент необхідно розробити систему сертифікації персоналу. Система дозволяє провести комплексну оцінку вартості персоналу на ринку праці, визначити рівень його конкурентоспроможності і відповідності сучасним вимогам, разом з визначенням рівня навичок, поведінки і ставлення співробітників, які роблять суттєвий вплив на фінансові показники і ступінь реалізації стратегічних планів розвитку комерційного банку.

На сьогоднішній день доцільно враховувати підсумки сертифікації, які визначають рівень відповідності працівника вимогам банківського сектору при атестації і професійному просуванні персоналу, що сертифікується. Персонал, що підтвердив свою відповідність, стає конкурентноздатним на ринку праці, одержує статус професіонала і гарантію зайнятості у банківській сфері.

Для працівника оцінка є критерієм його успішності, він краще розуміє і оцінює свій внесок в діяльність комерційного банку, підвищується ступінь відповідальності, долається відчуження, що позначається на задоволеності працею і зростанні його мотивації. Відчуття появи нового інструменту оцінки професіоналізму, виділення кращих серед професіоналів комерційного банку, підкріплене різницею в матеріальному заохоченні, стимулює подальше вдосконалення професіоналізму.

Оцінка інтелектуального капіталу комерційного банку дозволяє вирішувати наступні задачі:

Включити в загальний ресурс управління новий набір методів, схем, що дозволяють оцінити ресурсну базу; представити основні структури, що визначають, яким чином управління знаннями здійснюватиметься на практиці.

Упровадження у комерційному банку системи мотивації професіоналізму є важливим стимулом підвищення рівня професійної підготовки, підвищення продуктивності праці, якісного виконання своїх функцій. Підвищення витрат на оплату праці в значній мірі може бути компенсоване зростанням гнучкості використання робочої сили і її продуктивності. Чим вище компетентність персоналу, тим менше потрібно грошей і в більш стислі терміни розв'язується задача.

Політика менеджменту людськими ресурсами у вітчизняних комерційних банках сьогодні недостатньо відповідає стратегії ринкових реформ.

Формулу успіху в бізнесі визначає три чинники:

- куди ми йдемо? - питання стратегії;
- з ким ми йдемо? - питання підбору персоналу;
- як ми йдемо? - питання розвитку персоналу.

Ключовим в підвищенні конкурентоспроможності комерційного банку стає рівень розвитку персоналу. У зв'язку з цим керівникам банків необхідно враховувати наступні аспекти:

1. Програми упровадження нових технологій частіше за все проводяться в розріз з програмою професійної підготовки персоналу.
2. Керівники структурних підрозділів не відповідають за процес розвитку персоналу відповідно до сучасних вимог.
3. Діагностика професійних, ділових і особових якостей керівних кадрів проводиться на недостатньому рівні.
4. Недостатній рівень розробки і реалізації програм підготовки фахівців для комерційного банку.

Із вищезазначеного виходить, що необхідно вести безперервний пошук інноваційних рішень проблемних ситуацій кадрового забезпечення банківського сектору, диверсифікацію інфраструктури кадрового менеджменту, сектор роботи з персоналом повинен бути інтегрований у систему загального стратегічного управління.

Отже, сучасний підхід до управління персоналом повинен характеризуватися наступними змінами в роботі кадрових служб комерційного банку:

- орієнтація на розвиток людських ресурсів у тісному зв'язку з метою комерційного банку;
- професіоналізація сфери управління персоналом і скороченням в ній ролі технічних виконавців, які тільки фіксують стан кадрів;
- надавати разом з виконанням посадових обов'язків допомогу лінійному керівництву; Управління персоналом базується на наступних принципах:
- Людина - рушійна сила виробництва і комерційного банку в цілому.
- Організація командної роботи з психологічно сумісних, висококваліфікованих працівників, що володіють усіма необхідними знаннями для вирішення даного питання, проблеми, що дозволяє отримати ефект діяльності команди - передумова успіху комерційного банку.

- Досягнення кадрової незалежності комерційного банку шляхом оптимізації, нарощування інтелектуального потенціалу і раціонального використання наявних трудових ресурсів - критерій ефективності комерційного банку.

- Відповідність працівника робочому місцю і можливість його розвитку.

Функціонування комерційного банку в режимі стабільного розвитку, послідовного технологічного, структурного, якісного зростання веде до того, що підприємство знаходиться у стані безперервних нововведень, самовдосконалення і вимагає виняткових знань, умінь і навиків персоналу.

Висновки: Спираючись на світові тенденції і досвід, комерційним банкам необхідно прагнути розвитку саме внутрішнього трудового потенціалу, формування корпоративної прихильності серед своїх працівників, підготовки високопрофесійних управлінців, фахівців.

РЕЗЮМЕ

Проаналізована роль и значение совершенствования управления трудовыми ресурсами. Рассмотрен вопрос о необходимости инновационного развития персонала для формирования эффективного кадрового потенциала.

SUMMARY

Role and value of the improvement of control of labor resources is analyzed. A question about the need of the innovation development of personnel for the formation of effective enlisted potential is examined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти та професійної підготовки. – К.: Т-во «Знання». КОО, 2001, - 254с.
2. Букович У., Уилльямс Р. Управление знаниями: руководство к действию: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 504 с.
3. Янсен Ф. Эпоха инноваций: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 308 с.
4. Хаит Р., Базан Т. Как создать интеллектуальную организацию: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 230 с.

Надійшла до редакції 06.04.2009 року

УДК 332.1 (1-21)

СПЕЦИФІКА ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА МОНОФУНКЦІОНАЛЬНИХ МІСТ УКРАЇНИ

Кононенко О.В., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень

Постановка проблеми. На сучасному етапі розбудови держави в малих містах має місце складна економічна та соціальна ситуація, передусім у сфері формування та функціонування ринку праці. Низький рівень економічної активності та прогресивних структурних зрушень в економіці, які обумовлені закриттям або консервуванням окремих підприємств, неефективним розвитком виробництва з державною та недержавною формами власності, призводить до погіршення економічної і соціальної ситуації, як окремих монофункціональних міст, так і регіонів в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

У вітчизняній та зарубіжній літературі достатньо уваги приділено вивченню багатоаспектних питань регіонального розвитку й розміщення продуктивних сил, визначенню проблем і стратегічних пріоритетів розвитку регіонів. Ці та пов'язані з ними суміжні проблеми розвитку малих міст відображені в працях: Б.І. Адамова, С.О. Білої, З.С. Варналія, В.Є. Воротіна, Н.В. Грицяк, Б.М. Данилишина, М.І. Долішного, С.І. Дорогунцова, Ф.Д. Заставного, О.С. Ігнатенка, П.С. Коваленка, Н.Р. Нижник, А.М. Новикова, Я.Б. Олійника, та інших. Проблеми монофункціональних міст розглянуто також в нормативних документах України [1, 2].

Метою дослідження є узагальнення теоретичних положень, аналіз особливостей соціально-економічного розвитку монофункціональних міст України у сучасних умовах.

Викладення матеріалу.

Суспільне життя людства нерозривно пов'язане з містом. Сучасне місто є центром несільськогосподарського виробництва, постійно розширює свій вплив на навколишню територію і далі розвиває функції суспільно-політичного і культурного характеру.

Місто визначається як територія, що має певний статус і характеризується специфічним середовищем: соціальним, виробничим, природним, архітектурним [3, с.7].

Місто – це економіко-географічний феномен, пов'язаний як з природою так і діяльністю людини. Фізико-географічні умови є основою для його розвитку [4, с.6]. Особливо це стосується малих міст з монопромисловою структурою виробництва.

До міського населення відносяться особи, які проживають в міських поселеннях. Міські поселення – це населені пункти, що затверджені законодавчими актами як міста. [5].

Віднесення населених пунктів до категорії міст загальнодержавного, обласного, районного призначення, встановлення і зміна їх меж визначається Верховною Радою України.

В Україні нараховується 458 міст, в яких на 1 грудня 2008 року постійно проживає 68,1% всього населення країни, що складає 31336,9 тис. чол. [6].

Міста у кожній області історично формувалися як центри територій, які були їх оточенням – центри адміністрації і торгівлі, культури, освіти, промислового виробництва, обслуговування населення. Міста, зокрема малі міста, є вузлами інфраструктури несільськогосподарського виробництва (в т. ч. фінансової, системи переробки та сервісу, транспорту, зв'язку тощо). Разом із регіональним центром малі та середні міста становлять систему, що забезпечує обмін ресурсів та життєдіяльність району.

Малі міста все частіше зіштовхуються з проблемою невизначеності їхнього майбутнього. Перед місцевими органами влади постає питання по забезпеченню успішного

розвитку міста – сформувати міську політику так, щоб ефективно реагувати на навколишні умови, що змінюються [7, с.149].

Міста відрізняються між собою не тільки за розмірами та підпорядкованістю, але й також за своїми функціями, які вони виконують в системі суспільного виробництва, його організації. За останньою ознакою міста з певними застереженнями можна поділити на дві групи: поліфункціональні та монофункціональні міста.

До поліфункціональних міст відносяться всі великі міста і майже всі середні міські населені пункти. В них розташовані підприємства різних галузей промисловості, різних видів діяльності. І тому неможливо виділити якусь одну сферу діяльності, що визначає спеціалізацію міста в територіальному поділі праці.

Що стосується монофункціональних міст, то вони сформувались і існують переважно на базі однієї містоутворюючої галузі, сфери діяльності. Саме вони обумовлюють розвиток, економічну та соціальну ситуацію міста.

Визначення монофункціонального міста наведено в постанові Кабінету Міністрів України від 17 березня 2000 р. № 521. „Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст”. В цьому документі монофункціональне місто визначається як „мале місто, спеціалізацію праці економічно активного населення в якому визначають підприємства здебільшого однієї – двох профільюючих галузей економіки, що формують доходну частину бюджету міста, забезпечують функціонування соціальної інфраструктури та інших об'єктів життєзабезпечення населення”, а також передбачено надання державної підтримки депресивним містам, намічені заходи щодо стабілізації в них соціальної ситуації. Особлива увага приділена формуванню ринку праці та забезпеченню зайнятості населення [2. с- .112-119].

Виходячи з соціально-економічних особливостей монофункціональних міст, їх можна визначити як міста, що розвиваються на базі однієї домінуючої матеріальної галузі виробництва чи іншої сфери господарської діяльності і комплексі обслуговуючих галузей спеціалізації підприємств, організацій, установ, а також населення міста.

Проблеми малих міст, особливо в відсталих та депресивних регіонах, були та існують і в розвинутих капіталістичних державах. Починаючи з середини ХХ ст. в багатьох державах створені спеціальні державні органи, адміністративні заклади та науково – дослідні організації по вивченню та вирішенню проблем малих міст. У Великобританії, Франції, Японії та інших розвинутих країнах в 60 – 70-х рр. були прийняті закони, які стимулюють розміщення виробничих сил в малих та середніх містах та обмежують (припиняють) розміщення нового будівництва в регіонах з великою концентрацією населення та промисловості [8, с. 228].

Виникнення і розвиток однопрофільного виробництва безпосередньо пов'язано з наявністю різноманітних природних умов і ресурсів. Фізико-географічні умови далеко не байдужі для розвитку міста. Так, народногосподарське використання корисних копалин викликало створення монофункціональних міст і відповідної спеціалізації трудової діяльності зайнятого населення. Багатство надр України (кам'яне вугілля, залізні і марганцеві руди, численні нерудні ресурси) обумовлює утворення міст і їх систем з однопрофільним виробництвом і сферою зайнятості населення. Прагнення максимально наблизити житло до місць прикладання праці обумовило будівництво робочих поселень. Це були поселення при промислових підприємствах Донецької, Луганської, Запорізької, Дніпропетровської, Харківської областей, які стали згодом індустріальними монофункціональними містами.

Сучасні малі монофункціональні міста переважно віднесені до категорії депресивних міст, тобто таких, що потребують надання державної підтримки для їх розвитку. У 122 монофункціональних містах України мешкає близько 2,5 млн. чол., що складає 8% всього населення міст України. У даний час спостерігається досить стійка тенденція спаду чисельності населення в монофункціональних містах України. За останні п'ять років чисельність населення монофункціональних міст країни скоротилася більш ніж на 6 %.

Недостатнє врахування специфіки малих міст України під час проведення економічних реформ загострило соціально-трудові відносини в них, призвело до безробіття в значних масштабах. Виконання соціально-економічних і культурних програм розвитку територіальних громад цих міст не забезпечено фінансовими ресурсами.

Наслідком несприятливої соціально-економічної ситуації в малих містах є високий рівень бідності їх населення. Вузька спеціалізація виробництва обумовила залежність економіки від стабільності роботи одного-двох промислових підприємств, та поставила під загрозу можливість подальшого існування малих монофункціональних міст.

Найбільш гострими проблемами розвитку малих міст в Україні є:

- недостатній рівень соціального розвитку;
- відсутність необхідних фінансових ресурсів;
- недостатній рівень фінансування з бюджету;
- одностороння спеціалізація підприємств і недостатня завантаженість їх потужностей;
- низькі темпи будівництва житла, об'єктів соціальної інфраструктури;
- недостатні економічні можливості містоутворюючих підприємств, обмеженість вибору професій, нерозвинутість сфери обслуговування.

Все це ускладнює ситуацію у сфері зайнятості населення та породжує демографічні проблеми малих міст.

Функціональний профіль і тип міста найчастіше визначаються на основі людності міста і його функцій коефіцієнтом локалізації, який розраховується як частка від ділення долі міста в даній галузі (за числом зайнятих) по країні в цілому на його долю в загальній зайнятості по країні, а також зайнятості населення по галузях народного господарства [11. - с. 3].

Крім шахтарських і гірничодобувних міст, в Україні існують монофункціональні міста з таким основними містоутворюючими галузями діяльності, як електроенергетика, харчова, хімічна, легка промисловість, виробництво будівельних матеріалів, транспортні вузли тощо.

Принципові основи функціонально-структурної типології монофункціональних міст можна відобразити наступними узагальненими характеристиками (рис. 1).



Рис. 1. Узагальнена типологія монофункціональних міст України.

Кожний із зазначених типів міст можна охарактеризувати своєрідним набором функцій і трудової спеціалізації зайнятого населення. Також треба відзначити, що в цих містах галузь спеціалізації за вказаними критеріями займає 60 % і більше відсотків.

Найбільша кількість монофункціональних міст знаходиться в Донбасі – 49 міст, що складає більше 40% загальної кількості монофункціональних міст в Україні. Значна кількість цих міст – це монофункціональні міста, галузями спеціалізації яких є вугледобувна та гірничодобувна промисловість (рис. 2).

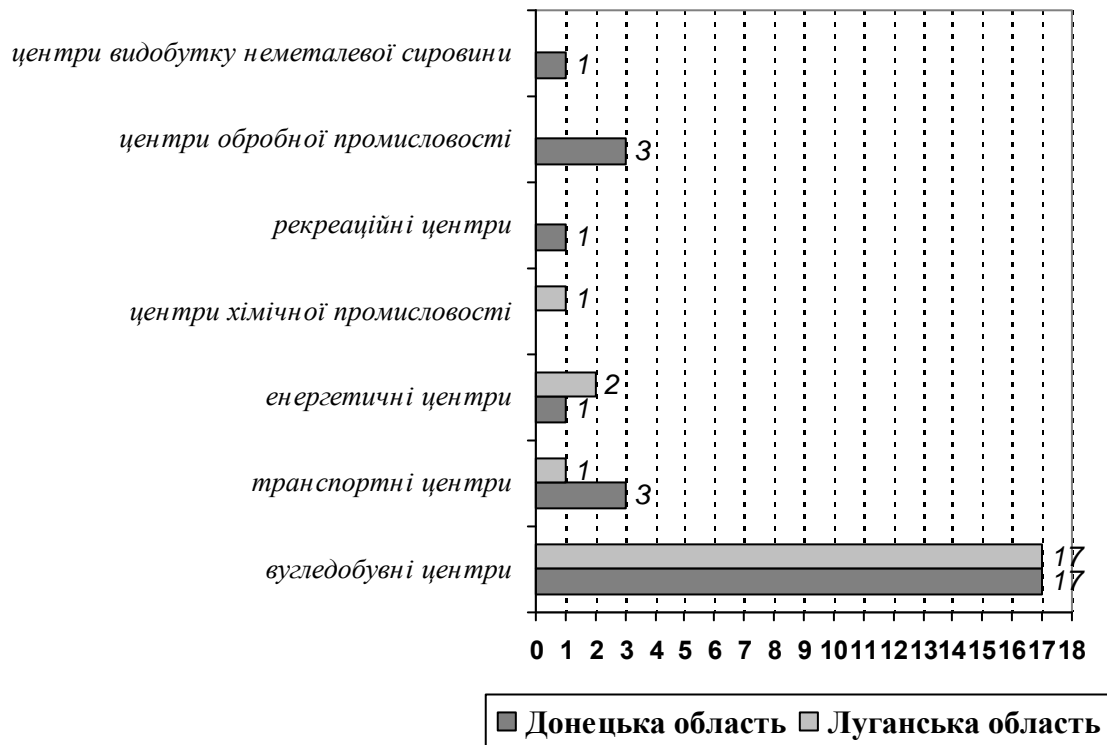


Рис. 2. Монофункціональні міста Донецького економічного району в залежності від спеціалізації, од

Природно, що саме в Донецькій та Луганській областях монофункціональні міста потрапили в особливо складне соціально-економічне становище, оскільки країна вперше за всю історію зіткнулася з новим для себе явищем – масовим виведенням з експлуатації фізично зношених і морально застарілих підприємств. Не важко уявити, в якому стані опиняються жителі тих міст, де закривається єдине містоутворююче підприємство: немає заробітної плати, деградує соціальна інфраструктура і відсутні будь-які перспективи навіть для перепрофілювання діяльності підприємства, наприклад, шахти. При наявності в країні такої кількості монофункціональних міст виникає небезпечна соціальна ситуація, яка загрожує національній безпеці держави.

Необхідно вжиття термінових заходів шляхом запровадження організаційно-правових і економічних форм державного регулювання розвитку малих міст. Це реальний напрям вирішення проблем зайнятості для надлишкового сільського населення, шлях максимально ефективного використання інтелектуальних та кадрових ресурсів в інтересах регіону.

Залежно від галузевого спрямування кожне мале місто потребує окремого підходу до розвитку соціальної сфери. Стратегічні цілі державної регіональної політики повинні розглядатися через призму необхідності створення на мікрорівні нормальних умов для життєдіяльності людей, вдосконалення всіх територіально-господарських пропозицій і вихід на суттєво новий рівень соціально-економічного розвитку території.

Реформування економіки малих міст України – це дуже складний, тривалий процес глибоких і якісних змін на всіх рівнях. Процес структурного, якісного оновлення

виробництва повинен відбуватися за рахунок інвестування. Важливе завдання місцевих органів влади в малих монофункціональних містах України полягає в організації ефективної роботи із залучення інвестиційних ресурсів на свою територію, створення сприятливого інвестиційного клімату. Для цього необхідно розробляти відповідні програми інвестиційної привабливості території.

Нереалізованими також залишаються положення Загальнодержавної програми розвитку малих міст (затв. Законом України від 4 березня 2004 року № 1580-IV) і заходи щодо забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст (затв. Постановою Кабінету Міністрів України № 521 від 17.03.2000 р.). Цими документами передбачена державна підтримка депресивних міст через надання державних замовлень підприємствам малих монофункціональних міст та стимулювання інвестиційної діяльності шляхом створення спеціального інвестиційного режиму на територіях пріоритетного розвитку. Визначені державні пріоритети щодо підтримки депресивних монофункціональних міст України лишаються актуальними й на сучасному етапі проведення державної регіональної політики та потребують подальшого впровадження у практику державного управління [8].

Подальший соціально-економічний розвиток України значною мірою залежить від вибору відповідної стратегії посилення ролі територіального управління. Тому важливого значення набувають науково обґрунтовані регіональні орієнтири економічного росту, які відображають перспективну соціально-економічну модель території, з врахуванням її потенціалу, специфіки та ключових проблем. На практиці це зводиться до розробки і формування регіональних програм пріоритетного соціально-економічного розвитку регіону та монофункціональних міст зокрема.

Державну підтримку регіонів, а в їх складі й монофункціональних міст, необхідно здійснювати на основі програмно-цільового підходу, спрямованого насамперед на зберігання територіальної цілісності держави, вирішення міжрегіональних і загальнодержавних завдань, на прискорення виходу країни з кризи і підвищення ефективності її господарської системи.

РЕЗЮМЕ

В статті определены экономические особенности малых городов, определены общие проблемы монофункциональных городов Украины. Обоснована необходимость и основные направления государственного регулирования социально-экономического развития монофункциональных городов.

SUMMARY

This article is determined for economical peculiar properties of small cities, found out main problems of monofunctional cities in Ukraine. The necessity and directions of government control of social-economical development of monofunctional cities is set.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст: Закон України від 4 березня 2004 року № 1580-IV [Електронний ресурс] //– Офіц. видання. – Режим доступу до документу: <http://uazakon.com> – (Бібліотека офіційних видань)
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 березня 2000 р. № 521 „Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст” // Офіційний вісник України. - 2000. - № 12. - С. 112 - 119.
3. Юр'єва Т. П. Економіка міського господарства: Навч. посібник./ За ред. Т.П. Юр'євої. – Харків: ХДАМГ, 2002. – 750 с.
4. Мельник В.В. Еколого–економічні проблеми розвитку малих монофункціональних міст України //Автореф. дис. к-та. екон. н. - К., 2004. - 20 с.
5. Словник законодавчих термінів [Електронний ресурс] //– Офіц. видання. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>

6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] //– Офіц. видання. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
7. Бакурова А. В., Мартиненко Т. Б. Механізми підвищення конкурентоспроможності монофункціональних міст // Научно-технический сборник. Коммунальное хозяйство городов .- 2006. – с. 149-153.
8. Хорев Б.С. Малый город. Социально - демографическое исследование небольшого города / отв.ред. Б.С. Хорев. - М.: МГУ, 1972. - 247 с.
9. Механізми розв'язання проблем депресивних регіонів, обумовлених реструктуризацією вугільної галузі. Регіональний філіал НІСД у м. Донецьк [Електронний ресурс] // НІСД. Тижневі аналітичні огляди. Випуск 33(69) (01.12.2006 - 07.12.2006). – Офіц. видання. – Режим доступу до журн.: http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor_33/03.htm
10. Лебединська О.Ю., Васильєва О.І., Єгоров О.М., Жабінець І.М., Ханін В.І. Монофункціональні шахтарські міста: регулювання розвитку / За ред. Ю.П. Лебединського. - Ужгород: Патент, 2002. - 263 с.
11. Доценко А.І. Регіональне розселення: проблеми та перспективи. - К.: Наук. думка, 1994. - 195 с.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 001.895: 339

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ТА ЗМІСТ ПОНЯТТЯ

Криворучко Н.В., асистент кафедри менеджменту та правового забезпечення господарської діяльності Бердянського державного педагогічного університету

Постановка проблеми. Економічне зростання країни в умовах глобалізації повинно забезпечуватись провідною роллю науково-технічного прогресу та інтелектуалізацією основних складових виробництва в усіх сферах економіки і головним чином у промисловості. Частина нових або вдосконалених технологій, продукції, устаткування, які містять нові знання або рішення, в розвинених країнах становить 90% приросту валового внутрішнього продукту [1].

Інтенсивність інноваційної діяльності суттєво впливає на рівень економічного розвитку: у глобальній економічній конкуренції виграють країни, які забезпечують сприятливі умови для інноваційної діяльності. Інноваційна політика в Україні на цьому етапі повинна формуватися на основі аналізу поточного стану інноваційної діяльності, комплексного підходу до вирішення загальних задач інноваційної політики [2].

Разом з тим, одним з основних важелів здійснення державної політики в сфері наукової і науково-технічної діяльності є фінансування.

Для структурно-збалансованого розвитку України в умовах глобалізації та кардинального підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників необхідно розробити оновлений комплексний сценарій інноваційно-інвестиційного розвитку промислового виробництва, який буде узгоджений з іншими макроекономічними сценаріями розвитку економіки в цілому та відповідатиме стратегії євроінтеграції.

Але спочатку виникає необхідність з'ясування поняття та змісту інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інвестиційно-інноваційного розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації приділяється багато уваги з боку

як вітчизняних, так і провідних зарубіжних науковців, серед яких Б.І. Адамов, А.І. Амоша, М.Т. Пашута, Б.Санто, В.П. Семиноженко, Д.М. Черваньов та інші.

Виділення невирішеної проблеми. Найчастіше у дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених приділяють увагу дослідженню окремих складових інвестиційно-інноваційної діяльності, однак чіткої, системної наукової бази активізації інвестиційно-інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів через формування національної інвестиційно-інноваційної моделі й навпаки, так і не розроблено. Саме цей аспект спонукав автора статті до прагнення більш узагальнити поняття та зміст інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки в умовах глобалізації.

Мета наукової статті. Дослідити інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості в умовах глобалізації, а саме теоретичний базис та зміст цього поняття.

Результати дослідження. Для України єдиним виходом з технологічної та економічної кризи, що вже існує та технологічної катастрофи, що вже не за горами, є широке залучення інвестицій в інноваційний розвиток. Під широким залученням інвестицій ми розуміємо процес залучення інвестицій і з боку держави, і з боку іноземних інвесторів, і з боку самих підприємств. Саме в цьому контексті ми підійшли до двох важливих категорій економічної думки, на яких треба зробити особливий наголос в контексті питання, що розглядається, а саме інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України: по-перше, це категорія «інновація» або «інновації»; по-друге, така категорія як «інвестиції».

Почнемо з визначення сутності поняття «інновація». Хоч дана категорія є достатньо уживаною, але все-таки виникають розбіжності у визначенні цього поняття.

Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року №40-IV, надає наступне визначення поняттю «інновації»: новостворені (застосовані) або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва або соціальної сфери [3].

У статистичному збірнику Держкомстату України, що присвячено науковій та інноваційній діяльності в Україні, надано, на наш погляд, певною мірою вузьке значення інновацій. Так, там сказано, що «інновації технологічні – це проведення комплексу робіт, які спрямовані на створення й освоєння нових видів продукції і впровадження прогресивних технологічних процесів, а також на значні технологічні зміни продукції та процесів» [4].

Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впроваджено на ринку, або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, а бо в новому підході до соціальних послуг.

Слід відмітити, що необхідність здійснення інноваційної діяльності підприємствами вже теоретично доведена та підтверджена не тільки вченими, але й міжнародними організаціями.

Так, наприклад, організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) визначає поняття інновації як нове застосування наукових і технічних знань, що приводить до ринкового успіху. Канадське статистичне управління розглядає інновацію як трансформацію ідеї в новий чи поліпшений продукт або процес, що користується попитом на ринку.

Американські фахівці дотримуються подібної точки зору з питання визначення інновацій і характеризують їх як усю кошторисну систему, за допомогою якої ідея чи винахід уперше перетворюються в комерційну реальність. Інновація розглядається як успішне впровадження продукту чи послуг на ринок або в економіку, як сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що призводять до появи на ринку нових і поліпшених продуктів, до комерційного використання нових і поліпшених виробничих процесів і устаткування. Німецький фахівець Ф. Хаберленд вважає, що інновація охоплює науково-технічні, технологічні, економічні й організаційні зміни, які відбуваються в процесі

відтворення. Її основними характеристиками, на думку Ф. Хаберленда, є якісна новизна виробів, способів виробництва і технологій у порівнянні з попередніми, темп реалізації, динаміка циклу нововведення, економічна ефективність, соціальні наслідки [5].

Цікавими є визначення поняття «інновації» з боку сучасних науковців.

В своєму навчальному посібнику Л.Г. Мельник наводить наступне визначення: «під інновацією слід розуміти кінцевий результат діяльності по створенню та використанню новацій, що впровадженні у вигляді удосконалених або нових товарів (виробів або послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва та збуту товарів, які сприяють розвитку та підвищенню ефективності функціонування підприємств, що їх використовують».

В «Економічній енциклопедії» інновації визначаються як «новий підхід до конструювання виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор та його компанія здобувають перевагу над конкурентами» [6].

Майже такого визначення дотримуються ще деякі науковці.

М. Портер зазначав, що «інновація – це можливість здобути конкурентні переваги» [7].

І.В. Космидайло в своїй статті зазначає, що «інновація – новий підхід до конструювання, виробництва, збуту товарів, завдяки якому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами» [8].

Як бачимо, наголос в таких визначеннях робиться на отриманні певних конкурентних переваг.

Так, в монографії Р. Фатхутдінова інновація визначена як «кінцевий результат впровадження новації з метою зміни об'єкту управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту» [9].

Цей же автор в іншому своєму підручнику зазначає, що «інновація – впровадження або застосування новації у будь-якій галузі діяльності (патенти, ліцензії, ноу-хау, нові моделі, програми і т.д.) з метою реалізації ексклюзивних конкурентних переваг та отримання якогонебудь ефекту».

В навчальному посібнику М.Т. Пашути «Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання», надано декілька визначень інноваціям: «інновація – це використання результатів наукових досліджень і розробок спрямованих на вдосконалення процесу виробничої діяльності, економічних, правових і соціальних відносин в галузі науки, культури, освіти і в інших сферах діяльності суспільства» [10].

Класик економіки Й.А. Шумпетер стверджував, що «інновація – це історично безповоротна зміна способу виробництва речей». Він же зазначає, що «інновація – це нова комбінація. Інновація в економіці, будь-яке нововведення в мистецтві, науці, життєвій практиці – головним чином полягає в рекомбінації концептуальних фізичних матеріалів, які існували на ринку (творче руйнування)» [11].

Цей же науковець у своїй праці «Теорія економічного розвитку» подавав тлумачення терміна як введення нового товару, впровадження нової технології виробництва, відкриття нового ринку, освоєння нового джерела сировини та напівфабрикатів, впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі.

П. Друкер стверджував, що «інновація – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування. Інновація (новаторство) не стільки технічний, скільки економічний або соціальний термін» [12].

Р. Мюллер, при визначенні сутності інновацій, також робить наголос на тому, що це зміна: «інновація – активна або пасивна зміна конкретної системи, пов'язана з зовнішнім середовищем» [13].

А.І. Пригожин дотримується схожої думки: «інновації – цілеспрямована зміна, що вносить у середовище впровадження (організацію, поселення, суспільство і т.д.) нових, відносно стабільних елементів» [14].

Трапляються і певною мірою «поетичні» визначення інновацій.

Так, наприклад, Р. Нельсон та С. Уінтер наводять таке визначення: «інновація – це зміна рутини» [15].

Вже в згаданому навчальному посібнику М.Т. Пашути, інновації виступають як «результат взаємодії між її творцями і споживачами».

Р. Фостер в своїй книзі «Обновление производства: атакующие выигрывают», надав наступне визначення інноваціям: «Нововведення – це битва на ринку між новаторами чи атакуючими, - тими, хто намагається зробити гроші, змінюючи порядок речей, - і тими, хто обороняється, захищаючи свої нинішні доходи. Нововведення – це плід зусиль непересічної особистості, надбання ринку, що піддається повторенню» [16].

Група визначень поняття «інновація» робить наголос на можливості та необхідності отримання доходу від нововведення.

Д.М. Черваньов у своїй праці «Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України» дає таке визначення: «нововведення – це процес доведення наукової ідеї чи технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить дохід, а також пов'язані з цим процесом техніко-економічні та інші зміни в соціальному середовищі» [17].

Б. Твісс пише, що «нововведення – це пропозиція на ринку чогось нового, за що споживач готовий платити. Винахід стає нововведенням, якщо здобуває успіх на ринку. Нововведення – це застосування, тобто процес, у якому винахід чи ідея набувають економічного змісту» [18].

Б. Санто в своїй праці «Иновация как средство экономического развития» відзначає, що «інновація – це такий суспільний, технічний чи економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій і у випадку, якщо вона на ринку, може принести додатковий дохід» [19].

Інші науковці роблять наголос при визначенні інновацій на тому, що це в першу чергу діяльність або процес.

Наприклад, К.Фрімен розглядає інновацію як «технічну, дизайнерську, виробничу, управлінську та комерційну діяльність, виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання» [20].

Д. Тідд, Д. Бессант, К. Павітт стверджують, що «інновація – це процес перетворення можливостей у нові ідеї, які широко впроваджуються в практику» [21].

В.І. Громов надає наступне визначення: «Інновації – це процес, у ході якого наукова ідея або технічний винахід доводяться до стадії практичного використання і починають давати економічний ефект» [13].

І.М. Буднікевич та І.М. Школа характеризують інновацію як «комплексний процес, спрямований на створення, розроблення та доведення наукової чи будь-якої іншої нової ідеї до стадії комерційного використання та поширення в економіці» [22].

Л.М. Гохберг вважає, що «інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або в новому підході до надання соціальних послуг» [23].

В своєму підручнику С.Д. Ільєнкова, базуючись на Положеннях Фраскаті, наголошує на майже те саме: «інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, втілений у вигляді нового чи вдосконаленого продукту, який впроваджений на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг» [24].

Тепер перейдемо до з'ясування сутності поняття «інвестиції».

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991р. №1560-ХІІ, інвестиціями є «всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [25].

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996р. № 93/96-ВР інвестиції це «цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [26].

Л.І. Дідівська, Л.С. Головка в своєму навчальному посібнику «Державне регулювання економіки» наводять наступне визначення інвестиціям: «інвестиції – це всі види майнових, фінансових та інтелектуальних цінностей (засобів), які вкладаються в об'єкти діяльності, в результаті чого створюється продукт (прибуток) або досягається соціальний ефект (фінансове визначення інвестицій)». Тут же ці автори наводять для прикладу інше визначення: «інвестиції – це витрати на створення, розширення, реконструкцію основного капіталу, а також пов'язані з цим зміни оборотного капіталу (економічне визначення інвестицій)» [27].

Російський вчений Р.М. Нурєєв стверджує: «для створення та збільшення капіталу необхідні вкладення коштів – інвестицій» [28].

Цей же автор дає інше визначення інвестиціям, але в контексті процесу: «інвестування – це процес створення або поповнення запасу капіталу. Зазвичай під процесом інвестування розуміють надходження нового капіталу в поточному році».

С.Ф. Покропивний та В.М. Колот в спільному навчальному посібнику «Підприємництво: стратегія, організація, ефективність» наводять два визначення інвестиціям. Ці автори вважають, що «інвестиціями можна назвати усі види майнових цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту». Інше визначення, що навели ці автори, звучить наступним чином: «інвестиції – сукупність витрат, що реалізують, як правило, довгострокові вкладення капіталу в різні галузі економіки і сфери діяльності; всі види майнових і інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту» [29].

С.В. Мочерний, посилаючись на авторів «Економікс» К. Макконелла та С. Брю, наводить такі визначення інвестицій: «інвестиції – витрати на виробництво та нагромадження засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів; інвестиції – витрати на будівництво нових заводів, на устаткування з тривалим терміном служби та ін.; інвестиції у людський капітал – будь-який захід, спрямований на зростання продуктивності праці робітників (шляхом підвищення їх кваліфікації та розвитку навичок), а також витрати на покращення освіти, здоров'я робітників чи на підвищення мобільності робочої сили» [30].

Г.О. Бардиш підходить до визначення інвестицій таким чином: «інвестиції – це грошові кошти, цільові банківські вкладення, паї, акції та інші цінні папери, ліцензії, кредити, будь-яке майно, майнові права або інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької або іншої діяльності з метою отримання прибутку (доходу)» [31].

Отже, нами було з'ясовано основні сутнісні характеристики таких понять як «інновації» та «інвестиції». Тепер доцільно перейти до розкриття іншої категорії, а саме «інноваційно-інвестиційний розвиток». Логічним є те, що це поняття буде являти собою симбіоз з інших двох.

До інвестиційно-інноваційної діяльності у промисловості необхідно відносити всю діяльність в рамках інноваційного процесу, а також маркетингові дослідження ринків збуту і пошук нових споживачів; інформацію про можливе конкурентне середовище і споживчі властивості товарів конкуруючих фірм; пошуки новаторських ідей і рішень, а також партнерів по впровадженню і фінансуванню інноваційного проекту. Всі ці види діяльності представляють інноваційний сектор, тобто область діяльності виробників і споживачів інноваційної продукції (робіт, послуг), що включає фінансування створення і розповсюдження інновацій [2].

З макроекономічної точки зору інноваційно-інвестиційний процес в суспільному відтворенні є невід'ємним та постійно діючим фактором, а не одноразовим актом. Виходячи з цього, інновації та інвестиції повинні бути взаємопов'язаними між собою не тільки організаційно-технологічно, а й фінансово-хронологічно. В іншому випадку, наприклад, модернізація виробничої бази може привести до своєрідного техніко-технологічного парадоксу, який можна пояснити на прикладі української металургійної промисловості, де основні фонди зношені на 75-80%, а технології відповідають, здебільшого, рівню третього укладу. При впровадженні інновацій в цій галузі орієнтуються на максимізацію прибутку від інвестицій та мінімізацію строку окупності. Як правило, проекти, які не мають швидкої окупності та вимагають суттєвих інвестицій, хоча забезпечують в перспективі інноваційну модернізацію в галузі, не мають шансів на впровадження. Проте слід відмітити, що проекти першого типу, в основному, короткострокові, а це вимагає наступної модернізації через невеликий проміжок часу [2].

Наприклад, у Національному агентстві України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів (НАЕР) вважають, що держава має вкладати кошти і розвивати ті проекти, окупність яких не перевищує 5-10 років. До розряду важкоокупних проектів віднесено інноваційні проекти в сонячній та вітровій енергетиці, а також одержання біодизельного палива. У той же час, спеціалісти Мінпаливенерго розглядають перспективи сонячної і вітрової енергетики в країні як один із пріоритетних напрямів розвитку нетрадиційних відновлювальних джерел енергії у державі.

Таким чином, вбачаємо внутрішню суперечність між ефективністю інноваційного і інвестиційного компонентів.

З метою вивчення природи інвестицій та інновацій як явищ, використовуються терміни, подані вище. Найчастіше у дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених приділяють увагу дослідженню окремих складових інвестиційно-інноваційної діяльності, однак чіткої, системної наукової бази активізації інвестиційно-інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів через формування національної інвестиційно-інноваційної моделі й навпаки, так і не розроблено.

Наприклад, Іткін О.Ф., Паче А.М., Малярчук О.Б., Мартиненко В., Музиченко А.С. досліджують завдання інвестиційно-інноваційної політики держави; Покропивний С.Ф., Новак А.П. дають загальну характеристику інвестиційно-інноваційної діяльності та наведено лише складові елементи інвестиційно-інноваційної діяльності; Семенов В.П. підкреслює, що основною передумовою для розвитку інноваційної діяльності у сучасному підприємстві є необхідність об'єднання під єдиним управлінням інноваційної та інвестиційної функції; Кузьмінський В.О. розглядає систему організації та використання інноваційно-інвестиційного потенціалу інтегрованих корпоративних структур; Жаліло Я.А. досліджує поняття «інноваційна інвестиція» та зазначають, що це є «ресурсозберігаючим» вкладенням, яке забезпечує значно більшу за середню за економікою віддачу; Ілляшенко С.М., Козьменко С.Н. обґрунтовують принципи управління інноваційним розвитком; Бандурка О.М., Дзюба Н.В. досліджують форми і методи первісного нагромадження капіталу [32].

У даному дослідженні автор розглядає поняття інвестиційно-інноваційної діяльності в ув'язці із загальними умовами її активізації. Саме тому далі аргументуємо доцільність вивчення у комплексі інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання та інвестиційно-інноваційної системи країни.

Перший аргумент впливає з вивчення структурних елементів інвестиційної та інноваційної діяльності. У роботах вчених Маховикової Г.О., Пересади А.А. досліджуються внутрішня будова інвестиційної діяльності, а саме: дають повну структуру інвестиційної діяльності та економічного механізму інвестиційної діяльності, досліджують ринкову модель організації інвестиційного проекту та спрямованість інвестиційної діяльності. У роботі Майорової Т.В. указано, що основною формою реальних інвестицій є інноваційні

інвестиції, а у роботі Кузнецової А.Я. цілісність інноваційної та інвестиційної діяльності доводять через систему її фінансового забезпечення [32].

Другий аргумент стосується проблем практичної діяльності українських підприємств. З точки зору окремого підприємця, існує природне бажання використовувати певну технологію протягом тривалого періоду часу і нічого не змінювати. Але сучасна конкуренція змушує підприємства постійно інвестувати кошти в різноманітні інновації, оскільки саме інновації виступають засобом збільшення прибутку, а, отже, й інвестицій. Для забезпечення розвитку вітчизняні підприємства потребують упровадження різних за видовим складом інновацій у господарську діяльність, тобто активізації широкомасштабної інноваційної діяльності. Різні за змістом інновації вимагають відповідних обсягів інвестицій. Тому розв'язання проблеми інноваційного розвитку знаходиться в площині активізації інвестиційної діяльності.

В умовах українських підприємств ці проблеми накладаються, і лише їх розв'язання в комплексі може дати позитивний результат. Причому слід зауважити, що обсяг інвестицій зумовлює здатність економічної системи отримати відкриття у сфері інновацій, а рівень отриманих розробок та їх життєздатність визначають величину прибутку підприємства, а, отже, інвестиційних ресурсів.

Третій аргумент стосується понять «інвестиційний проект» та «інноваційний проект». Доцільно говорити про тотожність понять, оскільки: об'єктом здійснення інвестиційного проекту звичайно є інновація того чи іншого виду; реалізація будь-якого інноваційного проекту потребує інвестиційного забезпечення згідно з чітким графіком; перехід до наступної стадії інноваційного проекту є можливим за умови виконання плану фінансування; для розрахунку ефективності того чи іншого проекту використовують одні й ті ж самі показники.

Четвертий аргумент породжений етапом розвитку економіки України, яка не може забезпечити не лише стійку динаміку, а й хоча б фрагментарне розв'язання проблем інноваційної та інвестиційної діяльності. За всі роки трансформації економічної системи не відбулося формування мотивів, механізмів активізації інноваційної та інвестиційної діяльності ні на мікро-, ні на макрорівнях. Проблема полягає в тому, що не лише підприємства, а й економіка загалом потребує одночасного залучення інноваційної та інвестиційної складової до процесів функціонування. У протилежному випадку можуть скластися умови деіндустріалізації та подальшої деградації економічної системи.

П'ятий аргумент базується на еволюції наукової думки. На початкових етапах розвитку науки переважало пояснення економічної динаміки за рахунок відмінностей у рівнях забезпечення країн факторами виробництва. Далі відбувалося зосередження уваги вчених або на інвестиціях, або на інноваціях, або ж одночасно підкреслювали визначальну роль й інновацій, й інвестицій.

Однак усі ці наукові підходи формувалися поступово відповідно до розвитку практики господарювання і переважно в розвинених країнах. Відповідно, темпи росту слід вважати результатом функціонування тієї системи, моделі, за якою розвивається національна економіка[32].

Що ж таке інноваційно-інвестиційний розвиток? Як уже було сказано, єдиного визначення немає.

Так, Отецький В.Л. зазначає наступне: «На різних рівнях економічного управління й регулювання розробляється і реалізується інвестиційна політика, що є складовою частиною державної наукової й технологічної політики. Інвестиційні відносини істотно впливають на механізми реалізації інноваційної політики, сутність яких полягає у визначенні стратегії й тактики інноваційних технологій та впливу держави на інноваційні процеси» [33].

В статті Ю.В. Дегтярьової зустрічаємо наступне твердження: «В умовах обмеженості внутрішніх фінансових ресурсів рішення проблеми забезпечення достатнього фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності потребує пошуку перспективних джерел фінансування. У зв'язку з цим актуально більш активно використовувати інші джерела

фінансування інноваційної діяльності, тобто формування необхідної схеми фінансового забезпечення розвитку інноваційної діяльності» [34].

В монографії «Соціально-економічні проблеми та перспективи розвитку підприємницької діяльності» зазначено наступне: «Зростання економіки може бути досягнуто тільки за умови комплексного нововведення заходів технічного, організаційного, економічного, соціального і правового характеру. Реструктуризація виробництва неможлива без активної інноваційної діяльності, тому в розвинутих країнах в економічній політиці уряду надається важлива увага науковим дослідженням і інвестиціям, які сприяють впровадженню досягнень науково-технічного прогресу» [35].

В матеріалах другої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Особливості інтеграції України в світовий економічний та політико-правовий простір» зустрічаємо: «Інвестиційний механізм інноваційного розвитку передбачає визначення стратегічних пріоритетів науково-технічного розвитку держави та впровадження механізмів стимулювання (систем пільг та стимулів) залучення інвестицій у визначеній сфері» [36].

Близькою до цієї є думка А. Фісуна, який у своїй статті «Створення наукомістких робочих місць – фундамент зростання економіки України» зазначає наступне: «Формування в Україні ринкової інфраструктури і забезпечення досягнення міжнародного рівня за основними напрямками розвитку економіки зумовлюють необхідність перерозподілу бюджетних інвестицій з наданням пріоритетності державним установам з фундаментальних і прикладних досліджень, а також централізованому фонду підтримки важливих комплексних програм з метою надання поштовху інноваційному розвитку матеріального виробництва. Бюджетна підтримка науково-проектної сфери має доповнюватись надходженнями з джерел прямого іноземного фінансування і міжнародних кредитних фондів» [37].

Висновки. Перехідні процеси постсоціалістичних систем залишаються слабо вивченими, а оскільки визначальною, на думку багатьох вчених, стає здатність країни до сприйняття інновацій, і оскільки вона залежить від рівня інвестиційного забезпечення, то мова в країнах, які розвиваються, повинна йти про формування інвестиційно-інноваційної системи.

Конкретного визначення інноваційно-інвестиційного розвитку не існує. Є узагальнюючі характеристики, що притаманні такому процесу. Також в майбутньому необхідно розглянути фактори, що об'єктивно впливають на виникнення необхідності такого розвитку.

Слід зазначити, що особливої уваги на сучасному етапі розвитку української економіки, вимагає не тільки інноваційно-інвестиційний розвиток, але й вплив глобалізації на цей процес.

Нам відомо, що в умовах глобалізації основною конкурентною перевагою є технологічний відрив від конкурентів, тобто спроможність створювати нові технології та високотехнологічні, наукомісткі продукти. А, отже, невідкладним є найскоріше формування таких засад інноваційно-інвестиційної політики держави, яка б змогла забезпечити надійні перспективи економічного зростання.

РЕЗЮМЕ

В статье делается попытка исследовать инвестиционно – инновационное развитие промышленности в условиях глобализации, а именно теоретическую основу и содержание этого понятия.

SUMMARY

The essence and the content of the investment and innovation development of Ukrainian economic in the conditions of the globalization are opened in this article.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Парламентські слухання «Економічна політика України: актуальні питання» // Економіст. – 2004. - №6. – С. 19-38.
2. Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізації: Колективна наукова монографія/ Під ред. Я.В. Белінської. – К.: Національна академія управління, 2008. – С. 190-201.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 4 липня 2002р. // Урядовий кур'єр. – 2002. – 7 серпня.
4. Україна у цифрах у 2007 році. Статистичний збірник. За ред. О.Г. Осауленка – К.: Видавництво «Консультант», 2008. – 259 с.
5. <http://www.cfin.ru>
6. Економічна енциклопедія. – К.: Академія, 2000. – С.656.
7. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 2001. – С.171.
8. Космидайло І.В. Інноваційна спрямованість як засіб економічного росту // актуальні проблеми економіки. – 2006. - №6. – С.112-118.
9. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность: экономика, стратегия управления. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С.279.
10. Пашута М.Т., Шкільнюк О.М. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития.: Прогресс, 1992. – С. 84-154.
12. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – К.: Україна, 1994. – С. 41.
13. <http://www.innov.etu.ru>
14. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные аспекты инноватики). – М.: Политиздат, 1989. – 271 с.
15. Нельсон Р. Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финстатинформ, 2000. – С. 46.
16. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. – М.: Прогресс, 1987. – С. 27-28.
17. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 1999.
18. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – С. 37.
19. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990.
20. Фрімен К. The Economics of industrial innovation; 2-nd edn. Frances Pinter, London, 1982. – P. 38.
21. Тідд Д., Бессант Д., Павітт К. Managing innovation. John Wiley & Sons, LTD, Chichester, 2001. – P.38.
22. Буднікевич І.М., Школа І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні. – Чернівці: Зелена Буковина, 2002. – С. 29.
23. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
24. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – С. 16.
25. Про інвестиційну діяльність: Закон України №1560-XII від 18 вересня 1991р. // www.rada.kiev.ua
26. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96-ВР від 19 березня 1996р. // www.rada.kiev.ua
27. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 213с.
28. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е издание, зим. – М.: Норма, 2005. – 576 с.

29. Покропивний С.Ф. та Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
30. Мочерний С.В. Основи економічних знань: Підручник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 312 с.
31. Бардиш Г.О. Проектний аналіз: Підручник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 415 с.
32. Касич А.О. Розвиток інвестиційно-інноваційних процесів в Україні: джерела, оцінка, перспективи: Монографія. – ТОВ «Кременчуцька міська друкарня», 2008. – 406 с.
33. Отецький В.Л. Інвестиційно-інноваційна модель розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації // Автореф. дис. доктора екон. наук. – К., 2004. – С.20.
34. Дегтярьова Ю.В. Розвиток інноваційно-інвестиційної системи України // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. Т.1. - 2006. - №1. - С.249-255.
35. Соціально-економічні проблеми та перспективи розвитку підприємницької діяльності: Монографія. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 430 с.
36. Особливості інтеграції України в світовий економічний та політико-правовий простір: Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції. 08 грудня 2006 р. / Укл.: Беззубченко О.А., Дубенюк Я.А., Марена Т.В., Мітюшкіна Х.С.; За загал. ред. к.е.н., проф. Булатової О.В. – Маріуполь: МДГУ, 2006. – 289 с.
37. Фісун А. Створення наукомістких робочих місць – фундамент зростання економіки України // Економіка України. – 2007 - №1. – С.32-42.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 332.871

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Панасенко И.В., ассистент кафедры экономической статистики Донецкого национального университета

Современное положение жилищно-коммунального хозяйства является нестабильным. В данном секторе экономики накопился обширный круг проблем, требующих безотлагательного решения. Основные производственные фонды предприятий жилищно-коммунального комплекса характеризуются высокой степенью износа, для ЖКК присуща низкая производительность труда, необоснованно высокие тарифы на жилищно-коммунальные услуги, несоответствие качества и количества предоставляемых услуг нормам их потребления, недостаток финансовых средств на предприятиях ЖКХ и др.

В рамках сложившихся проблем в жилищно-коммунальном комплексе особое место занимает возможность взаимоотношений государства и бизнеса в сфере управления ЖКХ. А именно, государство является собственником инженерной инфраструктуры ЖКХ, которая представляет собой объекты стратегического назначения, и несет ответственность перед обществом за соответствующее коммунальное обслуживание, выполняет законодательные, регулирующие и контролирующие функции. Частный сектор экономики осуществляет практическую деятельность в сфере оказания жилищно-коммунальных услуг. Преимуществами являются более высокие навыки менеджмента, возможность быстро и рационально внедрять инновации и повышать эффективность деятельности предприятий ЖКХ, что способствует улучшению качества предоставляемых услуг.

Изучению проблем функционирования жилищно-коммунального комплекса посвящено достаточное количество работ отечественных и зарубежных ученых. Так, аспекты реформирования и направления регулирования рынка услуг ЖКХ, проблемы финансирования предприятий комплекса и возможные пути их решения раскрыты в работах Ю. Симионова [1], В. Полуянова [2], О. Тищенко, И. Райнина, С. Юрьевой [3]. Проблемы демонополизации и развития конкуренции в сфере ЖКХ освещены в трудах Скрипник О. [4], Завады А. [5]. Вопросы выбора наиболее эффективных форм и методов управления предприятиями ЖКХ, необходимости взаимодействия государственных органов власти и частного бизнеса в управлении предприятиями ЖКХ изложены в работах, Сментиной Н. [6], Мельник А., Монастырского Г. [7] и др.

Несмотря на достаточное количество работ по исследованию проблем функционирования ЖКК и определению возможных направлений их решения, недостаточно разработанными остаются вопросы формирования и внедрения в управленческую практику государственно-частного партнерства в ЖКХ. Целью работы является исследование направлений возможного взаимодействия местных органов власти и частного бизнеса при создании условий развития ЖКХ, обоснование необходимости государственно-частного партнерства, как варианта повышения эффективности управления предприятиями жилищно-коммунального комплекса.

Сложившаяся ситуация в ЖКХ является следствием неэффективной системы управления предприятиями ЖКХ. Так, местные органы власти при производстве услуг ЖКХ выполняют три функции: являются владельцами коммунальной собственности, выступают заказчиками услуг ЖКХ, выражая таким образом интересы населения, и одновременно являются исполнителями жилищно-коммунальных услуг (отдел жилищно-коммунального хозяйства является составной частью исполнительных органов власти местного самоуправления) [7, с. 68].

С установлением в Украине рыночных отношений в системе управления ЖКК произошли изменения. Так, получили развитие альтернативные формы управления объектами коммунальной собственности - аренда и концессия, начали формироваться организации по предоставлению услуг ЖКХ (товарищества собственников жилья, служба единого заказчика и т.д.), что можно объяснить увеличением удельного веса частного жилого фонда в его общем объеме (рис. 1).

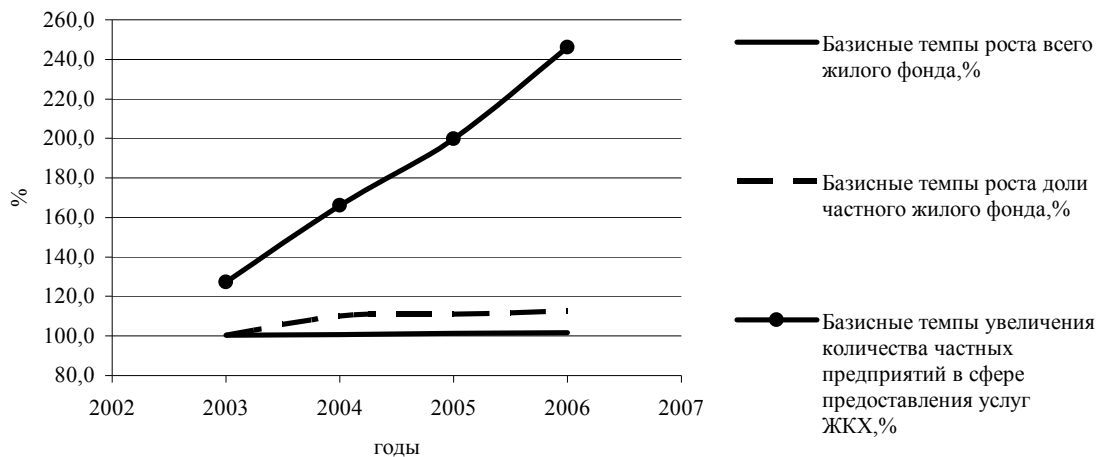


Рис.1. Динамика изменения показателей, характеризующих рыночные процессы в ЖКХ

Тенденция изменения общего жилого фонда и удельного веса частного жилого фонда за период 2002-2006 гг. характеризовались положительной динамикой. В среднем ежегодно за анализируемый период общая площадь жилого фонда увеличивалась на 4,3

млн.м.кв. (или на 0,4%), а частная жилая площадь – на 29,9 млн.м.кв. (на 3,4%), т.е. имела место активная приватизация жилого фонда. Увеличение удельного веса частного жилого фонда в его общей площади обусловило рост числа частных предприятий по обслуживанию жилого фонда. Так, за период 2003-2007 гг. по Украине их абсолютный прирост составлял 798 единиц [12]. Следовательно, наблюдается тенденция роста доли частного жилого фонда, что сопровождается увеличением количества негосударственных предприятий по его обслуживанию и способствует повышению качества услуг, снижению тарифов.

Предприятия негосударственного сектора обладают большей гибкостью в удовлетворении потребностей населения, способствуют созданию новых рабочих мест, вносят вклад в пополнение доходной части бюджета местного уровня, способствуют увеличению объемов инвестиционных ресурсов в модернизацию объектов жилищно-коммунального комплекса. Однако большинство объектов коммунальной инфраструктуры являются стратегически важными для местных образований и не должны находиться в частной собственности, поскольку приватизация таких предприятий может привести к необратимым последствиям - несанкционированному росту цен и тарифов на услуги ЖКХ, отсутствию контроля качества и перебоям в их предоставлении. Это предопределяет необходимость реформирования системы управления в ЖКХ.

Создание альтернативных управляющих компаний и фирм по предоставлению услуг жилищно-коммунального хозяйства, т.е. привлечение частного бизнеса к управлению коммунальной инфраструктурой должно носить целевой характер. Он заключается в направленности на улучшение качества предоставляемых услуг ЖКХ, повышении степени удовлетворенности потребителей этих услуг, а также в инвестировании средств для обновления и развития инфраструктуры ЖКХ. Инвестирование ЖКХ является одной из составляющей процесса реформирования комплекса. Однако получить достаточные инвестиционные ресурсы в ЖКК лишь путем привлечения частного бизнеса в виде альтернативных управляющих компаний представляется мало возможным. Во-первых, у частных управляющих компаний нет стимула к вложению денежных средств в реформирование ЖКХ, так как они не являются собственниками объектов коммунальной инфраструктуры и целью их функционирования является не достижение социального эффекта в виде удовлетворения потребностей потребителей услуг ЖКХ, а получение прибыли. Во-вторых, финансовые возможности инвестирования у малых и средних частных компаний на рынке ЖКХ весьма ограничены, что связано с величиной их собственного капитала.

Главным направлением реформирования ЖКХ является не передача прав собственности местными органами власти частным фирмам, а их взаимодействие в сфере оказания жилищно-коммунальных услуг, т.е. государственно-частное партнерство (ГЧП).

В современной экономической литературе сущность ГЧП определяется как долгосрочный контракт государства и частных предприятий с целью оказания услуг [6, с. 345]. В рамках ГЧП ресурсы частного сектора экономики (финансовые, технические, управленческие и др.) используются в течение длительного времени для оказания услуг, которые традиционно предоставляются государством. При этом частный бизнес инвестирует в ЖКХ средства, управляет объектами коммунальной инфраструктуры, предоставляет услуги ЖКХ потребителям до момента возврата своих инвестиционных вложений. Местные органы государственной власти являются владельцами объектов коммунальной инфраструктуры и выступают в качестве контролирующего органа в вопросах тарифного регулирования, субсидирования.

В работе были выделены достоинства и недостатки государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве на основе методики SWOT-анализа (табл. 1).

Реализация схем государственно-частного партнерства в управлении жилищно-коммунальным комплексом способствует улучшению социально-экономической ситуации, влечет за собой увеличение потока инвестиционных ресурсов

частных компаний, что способствует развитию финансовых и юридических институтов муниципального образования. ГЧП позволяет привлекать экспертов в сфере управления и модернизации ЖКХ.

Таблица 1

SWOT-анализ государственно-частного партнерства в ЖКХ

Внутренняя среда	
Слабые стороны	Сильные стороны
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Несовершенство нормативно-правовой базы в сфере управления ЖКХ. ▪ Риск невозврата инвестиционных вложений для частных предприятий при реализации ГЧП. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Модернизация материально-технической базы ЖКХ за счет средств частных инвесторов. ▪ Повышение качества услуг ЖКХ. ▪ Формирование конкурентных отношений в сфере предоставления услуг ЖКХ. ▪ Внедрение ресурсосберегающих принципов и технологий в ЖКХ, что обусловит сокращение себестоимости услуг и снижение тарифов на них. ▪ Соблюдение государственных интересов в сфере ЖКХ. ▪ Обеспечение защищенности бизнеса в условиях становления и развития рыночных отношений.
Внешняя среда	
Угрозы	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Частичная потеря государственного контроля над функционированием стратегических объектов инженерной инфраструктуры ЖКХ. ▪ Вероятность возникновения коррупционных схем при реализации ГЧП (при выборе арендатора, концессионера, управителя материально-технической базой ЖКХ). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Сокращение государственных расходов на ЖКХ. ▪ Увеличение налоговых поступлений в бюджет от деятельности частных предприятий в ЖКХ. ▪ Сокращение управленческих рисков для органов государственной власти в ЖКХ. ▪ Снятие социальной напряженности в обществе посредством предоставления услуг ЖКХ более высокого качества. ▪ Минимизация социально-экономических рисков от реализации государственных программ и проектов в ЖКХ.

Соответственно, опыт управления более высокого уровня передается от частных компаний к местным органам власти в процессе их взаимодействия. Реализация государственно-частного партнерства перемещает центр действия местных органов власти от производства услуг ЖКХ и пользования объектами инженерной инфраструктуры к контролю за процессами, протекающими в ЖКХ. В результате достигается улучшение рыночной инфраструктуры муниципального образования, повышение эффективности работы коммунальных предприятий, ориентация на потребности клиентов, повышение качества услуг ЖКХ, уменьшение социальной напряженности в обществе.

Известны разные формы государственно-частного партнерства в управлении ЖКХ: контракты на обслуживание, контракты на управление, аренда и концессия [8, с. 31].

В соответствии с контрактами на обслуживание и управление частная компания производит услуги ЖКХ и предоставляет их потребителям [9, с.30]. При такой организации управления частные компании не имеют инвестиционных обязательств и несут лишь часть управленческих рисков, так как не участвуют в распределении бюджетных средств на

реформирование системы ЖКХ, не устанавливают тарифы и льготы на услуги ЖКХ, не занимаются модернизацией объектов инженерной инфраструктуры.

По договорам аренды или лизинга коммунальные объекты передаются в полное ведение частной компании, которая уплачивает арендные взносы в местный бюджет. Согласно арендному договору частные компании являются ответственными за все виды управленческих рисков [6, с.345]. Органы местного самоуправления не имеют возможности оказывать воздействие на управленческие решения компании-арендатора, кроме установления тарифов на услуги ЖКХ, что позволяет регулировать величину финансового результата частной компании от предоставления услуг ЖКХ.

Концессия предполагает предоставление частному бизнесу на договорной, платной и возвратной основе прав на создание и эксплуатацию определенных коммунальных объектов с целью удовлетворения общественных потребностей в виде услуг ЖКХ [7, с.186]. Концессионер строит за свой счет необходимые сооружения, которые принадлежат территориальной единице, и самостоятельно эксплуатирует их. Взамен он получает непосредственно от потребителей услуг плату за их оказание (тариф устанавливается на основе контракта с местными органами власти). Определенная часть стоимости оказанных услуг может передаваться местным органам власти с целью покрытия расходов, которые они несут (информация для потребителей, контроль и т. д.). Закон Украины «О концессиях» [11] определил правовые основы регулирования отношений концессии государственного и коммунального имущества, а также условия и порядок ее осуществления. Необходимость улучшения качества услуг жилищно-коммунального хозяйства и отсутствие государственных средств на реформирование указанной сферы требует поиска инвесторов через концессионные договоры, при условии заключения которых форма собственности не меняется, но управление делегируется концессионеру. Главное условие концессии – обязательная реконструкция и модернизация коммунального предприятия (инженерных сетей) [9, с. 32]. Основными преимуществами концессии в ЖКХ являются: сокращение финансирования из городского бюджета; создание конкурентной среды в управлении объектами инженерной инфраструктуры; создание дополнительных рабочих мест и размещение дополнительных заказов на жилищно-коммунальные услуги за счет средств концессионера; переход эффективного оборудования в собственность местных органов власти после истечения срока концессионного договора.

Следовательно, реализация схем государственно-частного партнерства будет способствовать улучшению конъюнктуры и качества услуг на рынке ЖКХ, стабилизации социально-экономических процессов, протекающих в обществе, повышению уровня удовлетворения потребителей.

Потребителями услуг ЖКХ выступают различные образования: 1) государственные управляющие компании – например, отдел жилищно-коммунального хозяйства, который является составным элементом организационной структуры местных органов власти и представляет собой посредника между предприятиями-производителями услуг ЖКХ и их потребителями [7, с.68]; 2) частные предприятия; 3) организации потребителей услуг ЖКХ – товарищества собственников жилья, квартирные и домовые комитеты и т.п.

Названные организации представляют собой посредников между производителями и потребителями коммунальных услуг и могут заниматься оказанием жилищных услуг – уборка придомовой территории, ремонт и обслуживание лифтов, вывоз и утилизация мусора, ремонт внутридомовых инженерных коммуникаций и т.д.

Государственные управляющие компании сталкиваются с тем же набором проблем, которые присущи и для монопольных производителей коммунальных услуг. А именно, изношенной инфраструктурой ЖКХ, недостатком квалифицированных специалистов, малым объемом финансирования и инвестирования.

Практика управления жилым фондом организациями его собственников (ТСЖ, кондоминиумы) является недостаточно эффективной. Это связано с несовершенством нормативно-законодательной базы, неразвитостью рынка профессиональных услуг

управляющих организаций, отсутствием схем четкого разграничения прав совладельцев и механизмов выбора поставщика услуг жилищно-коммунального хозяйства, условий оказания услуг, ответственности при невыполнении условий договора, пассивностью потребителей.

Отсюда следует, что большими перспективами обладает коммерческая форма управления жилым фондом, которая позволит привлечь частный бизнес в сферу ЖКХ.

На эффективность функционирования любой управляющей организации оказывает существенное влияние сложившаяся система управления в жилищно-коммунальном секторе (непосредственно государственное управление, аренда, концессия, контракт на обслуживание или управление и т.п.). Деятельность управляющей организации также обуславливается количественным и качественным набором предоставляемых услуг и объемом обслуживаемых рыночных сегментов (потребителей), который характеризуется числом обслуживаемых объектов. Однако в качестве объектов обслуживания могут выступать различные единицы – квартиры, многоквартирные и многоквартирные дома, индивидуальные дома и т.п. Каждый из представленных объектов потребляет определенное количество жилищно-коммунальных услуг, по объему которых можно судить об изношенности инженерных коммуникаций, корректировать ремонтные планы и сроки проведения модернизации или замены оборудования. К тому же эксплуатационные компании должны выполнять работы по уборке внутри- и придомовой территории, озеленению территории, обслуживанию трубопроводов, электрических сетей и щитков, водостоков, ремонту крыш, фасадов здания и т.п. Количество данных элементов и определяет масштаб обслуживания, а значит, и задачу определения необходимого количества таких компаний.

Для каждого вида жилищно-коммунальных услуг существует единица масштаба ее измерения и профессия специалиста, который занимается ее оказанием (табл.2).

В соответствии с представленным распределением работников по видам оказываемых услуг ЖКХ, нами разработан алгоритм для обоснования необходимости создания жилищно-эксплуатационной организации:

$$m = \min \left\{ \frac{x}{a_1}; \frac{y}{a_2}; \frac{z}{a_3}; \frac{c}{a_4}; \frac{d}{a_5}; \frac{f}{a_6} \right\}, \quad (1)$$

где m – число необходимых организаций по управлению и эксплуатации жилого фонда;

x - количество квартир (численность жильцов) в жилом объекте, которым поставляются услуги теплообеспечения и водопоставки; y – количество квартир (численность жильцов), потребляющих электрическую энергию; z – число квартир (численность жильцов), оснащенных газом; c – количество квартир (численность жильцов), позволяющее оценить необходимые затраты на вывоз мусора; d – величина общей площади, нуждающейся в ремонтных работах; f – общая площадь придомовой территории.

$a_1, a_2 \dots a_6$ - соответствующие значения нормативной численности работников, занятых содержанием жилого фонда [13, с. 49] в части ресурсообеспечения и технического обслуживания (см. гр. 2., табл.2).

Таблица 2

Распределение профессий работников, занятых обслуживанием жилого фонда, в зависимости от вида услуг ЖКХ

Вид услуги ЖКХ	Профессия работника, занимающегося ее оказанием / устранением неисправностей при ее оказании	Возможные единицы измерения масштаба обслуживания
1	2	3
Ресурсоснабжение Водообеспечение Теплообеспечение Поставка электроэнергии Обеспечение газом	Слесарь, слесарь-сантехник, токарь, монтажник сантехнических систем и оборудования, механик Электромонтер, монтажник электрооборудования Электрогазосварщик	Непосредственную оценку для масштаба обслуживания представляет объем потребления ресурса каждого вида в натуральном выражении (куб м, Гкал, кВт) Косвенная оценка может быть дана: • количеством обслуживаемых квартир – при отсутствии индивидуальных счетчиков учета потребляемых ресурсов (воды, тепла, газа, электрической энергии); • численностью жильцов – в случае наличия счетчиков потребления каждого ресурса.
Техническое обслуживание ✓ Обслуживание строительных элементов и оборудования (кровля, фасады здания и т.п.) ✓ Уборка внутри-и придомовой территории, озеленение придомовой территории ✓ Вывоз твердых бытовых отходов (ТБО)	Кровельщики, монтажники, каменщики, штукатуры, маляры, плотники, работники по обслуживанию лифтов и др. Дворники, уборщики лестничных клеток, работники благоустройства, подсобные работники Подсобные рабочие, грузчики ТБО, водители	Площадь кровли, площадь фасадов зданий, количество лестничных проемов, окон, длина водосточных труб, количество электрических щитков, лифтов и т.д., т.е. косвенную характеристику представляет общая площадь обслуживаемого объекта. Площадь придомовой территории, наличие инфраструктурных объектов (автостоянка, детская площадка). Количество обслуживаемых квартир (численность жильцов).

Составлено автором с использованием [13,14].

Однако значения числителя первых четырех дробей (x, y, z, c) является одинаковым, следовательно формулу (1) можно преобразовать:

$$m = \min \left\{ \frac{x}{a_7}; \frac{d}{a_5}; \frac{f}{a_6} \right\} \quad (2)$$

где x - количество квартир (численность жильцов) в жилом объекте, а a₇ - нормативное значение численности работников - слесарей, сантехников, электромонтеров, электрогазосварщиков, грузчиков ТБО.

Критерием необходимости создания жилищно-эксплуатационной организации на территории административной единицы является значение коэффициента равное или больше

единицы. Только в этом случае создается минимально допустимая нагрузка для обеспечения загруженности рабочего персонала организации.

В случае использования такого подхода к определению необходимого числа обслуживающих компаний необходимо также учитывать ряд факторов:

- возрастную структуру жилого фонда, которая предопределяет техническое состояние жилых конструкций, а соответственно, стоимость и частоту капитальных ремонтов инженерных коммуникаций (водоводы, системы электро-, тепло-, газоснабжения) (табл.3).

Таблица 3

Алгоритм расчета необходимого количества жилищно-эксплуатационных организаций в зависимости от возрастной структуры жилого фонда

Возрастная структура жилого фонда	Алгоритм расчета количества организаций по управлению жилым фондом
Новостройки	$m = \min \left\{ \frac{x}{a_7}; \frac{d}{a_5}; \frac{f}{a_6} \right\}$
Жилой фонд «среднего» возраста	$m = \frac{\frac{x}{a_7} + \frac{d}{a_5} + \frac{f}{a_6}}{3}$
Ветхое жилье	$m = \max \left\{ \frac{x}{a_7}; \frac{d}{a_5}; \frac{f}{a_6} \right\}$

- тип жилого дома (многоэтажный дом или индивидуальное жилье). При определении необходимого количества управляющих компаний для индивидуальных жилых домов такие показатели, как длина водоводов, теплопроводов, площадь крыши и т.п. не нуждаются в учете в связи с тем, что ремонт этих объектов осуществляют собственники жилья. Соответственно, для обслуживания индивидуальных домов необходимо меньшее число занятых а, значит, меньше эксплуатирующих организаций;
- степень благоустройства жилого объекта – наличие водопровода, центрального горячего водоснабжения, лифтов, мусоропроводов и т.д.;
- появление в связи с развитием рыночных отношений так называемого «элитного жилья», для которого перечень обязательных услуг ЖКХ может быть дополнен другими видами услуг – наличие консьержки, цветочное оформление подъезда, ковровое покрытие лестничных пролетов, охрана личного автотранспорта жильцов и т.д. Выполнение подобных услуг требует дополнительного персонала в компании, что предопределяет необходимость разработки соответствующих нормативов по численности персонала.

Таким образом, наиболее перспективной формой управления ЖКХ является государственно-частное партнерство. При таком взаимодействии органов власти и частного бизнеса государство несет ответственность за коммунальное обслуживание перед обществом, регулирует его масштабы, структуру и качество производимых услуг ЖКХ, выполняет законодательные, контролирующие и надзорные функции, а бизнес выполняет практическую деятельность по оказанию жилищно-коммунальных услуг. Оптимальной формой ГЧП является концессия, которая имеет ряд преимуществ перед другими формами: носит долгосрочный характер; предоставляет концессионеру более широкие права и возможности по модернизации жилищно-коммунального комплекса; объекты коммунальной инфраструктуры являются собственностью местных органов власти; государство имеет рычаги воздействия на концессионера. Применение механизма концессии целесообразно для монопольных рынков по производству и сбыту тепло-, электроэнергии и водопоставки. Такие сферы ЖКХ должны находиться в ведении государства в связи с их стратегической важностью в жизнеобеспечении потребителей коммунальными услугами.

Сфера предоставления жилищных услуг требует внедрения и расширения рыночных отношений. В этом секторе актуальной является задача создания экономически обоснованного числа профессиональных управляющих жилым фондом. Развитие потенциально конкурентных рынков жилищно-коммунальных услуг связано с образованием ассоциированного потребителя этих услуг в виде частных организаций.

РЕЗЮМЕ

У статі викладені основні передумови необхідності впровадження схем державно-приватного партнерства (ДПП) у систему управління ЖКГ: застаріла інженерна інфраструктура підприємств житлово-комунального комплексу, слабка інвестиційна привабливість сфери, низька якість послуг ЖКГ.

SUMMARY

In article the basic preconditions of necessity of introduction of circuits of state-private partnership in a control system of housing and communal services are stated: the worn out engineering infrastructure of the enterprises of a housing-and-municipal complex, weak investment appeal of sphere, poor quality of services of housing and communal services.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Экономика жилищно-коммунального хозяйства: Учебное пособие. Под ред. доктора экон. наук., проф. Ю. Ф. Симионова. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 208 с.
2. Полуянов В. П. Организационно-экономический механизм эффективности функционирования предприятий ЖКХ. Монография / НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2004. – 220 с.
3. Тищенко О. М., Райнін І. Л., Юр'єва С. Ю. Організаційно-економічні аспекти реформування житлово-комунального господарства / Соціально-економічний розвиток регіонів. Монографія. Х.: ІНЖЕК, 2007– с. 210-225
4. Скрипник О. Б. Реформирование институциональной системы и среды рынка жилищно-коммунальных услуг.–М.:Финансы и статистика,2007. – 208с.
5. Завада А. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства // Экономика Украины - № 10 –
6. Сментина Н. В. Проблемы залучення приватного сектору до розвитку комунального господарства // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 31 / Одеський державний економічний університет; Одеса: ОДЕУ, 2008. – 480с. - с.344-349
7. Мельник А. Ф., Монастирський Г. Л. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика: Монографія.–Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.
8. Кулик А. П. Международное сотрудничество в области жилищно-коммунального хозяйства // Внешнеэкономический бюллетень. - № 11. – 2001. – с.31-38
9. Гапонова Т. В. Как привлечь капитал: новые формы финансирования городского хозяйства // Міське господарство України - № 3 – 2000 – с. 28-33
10. Закон Украины «О естественных монополиях» // Ведомости Верховной Рады Украины. - №30. – 2000. – ст. 238
11. Закон Украины «О концессиях» // Ведомости Верховной Рады Украины. - № 41. – 1999. – ст. 372.
12. Официальный сайт Минжилкомунхоза Украины <http://www.minjkg.gov.ua>
13. Наказ державного комітету України по житлово-комунальному господарству „Норми часу та норми обслуговування робітників, виробничого персоналу, зайнятих утриманням житлового фонду” № 59 від 04.08.1997
14. Державний класифікатор України. Класифікатор професій. – К., Держстандарт України, 1995.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 65. 012. 34

КОНЦЕПЦІЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ В АНАЛІЗІ ТА КОРОТКОСТРОКОВОМУ ПЛАНУВАННІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рязанов А.В., аспірант Донецького університет економіки та права

У загальній проблемі забезпечення ефективності функціонування логістичних систем (ЛС) підприємств заслуговує дослідження проблема аналізу та короткострокового планування логістичної діяльності.

Актуальність дослідження даної проблеми обумовлена необхідністю підвищення рентабельності підприємств економіки України, визначенням міри впливу логістичних витрат на фінансові результати підприємств та пошуком шляхів зниження логістичних витрат.

Як показав аналіз ряду літературних джерел, концепція еластичності досить широко використовується у мікроекономічному аналізі. Еластичність - це ступінь відсоткової зміни (чутливості) залежної змінної Y при зміні залежної змінної X на один відсоток. Теорія мікроекономіки виділяє наступні коефіцієнти еластичності: 1) цінової еластичності попиту, 2) цінової еластичності пропозиції, 3) перехресної еластичності попиту, 4) еластичності попиту по доходу. Концепція цінової еластичності попиту має важливе практичне значення. Так, виробники використовують її для ціноутворення та проведення цінової дискримінації споживачів різних сегментів ринків. Державні органи застосовують положення даної концепції при встановленні ставок непрямих податків і для обліку розподілу податкового тягаря між учасниками ринку [1, С. 83].

Коефіцієнт еластичності - числовий відсотковий показник еластичності [2, С. 542]. Підходи до розрахунку даного коефіцієнту наведені у роботі К.А. Багріновського та В.М. Матюшка [3, С. 67 - 69]. В основу розрахунку зазначених вище коефіцієнтів найчастіше покладена наступна формула :

$$E = \frac{(Y_2 - Y_1) \times (X_1 + X_2)}{(Y_1 + Y_2) \times (X_2 - X_1)} \quad (1)$$

де Y_1, Y_2 – значення залежної змінної відповідно до та після зміни незалежної змінної X ,
 X_1, X_2 – значення незалежної змінної X відповідно до та після зміни.

Дана формула відома також як формула центральної (середньої) точки або формула Р. Аллена, англійського математика та економіста. Є.В Крикавський пропонує динаміку процесу встановлення ринкової рівноважної ціни визначати коефіцієнтом цінової еластичності попиту. Даний показник розглядається ним у наступних аспектах:

- для визначення ступеня зміни попиту в залежності від зміни ціни;
- для оцінки динаміки попиту на цільових ринках;
- для визначення рівня ефективності цінової політики в логістичних системах.

Так, цінова політика повинна бути тим активнішою (в частині надання знижок різних видів), чим більша еластичність попиту. Відповідно, при зниженні еластичності попиту цінова політика повинна бути більш консервативною (відомо, що за умов зниження еластичності попиту підвищення ціни спричиняє зниження обсягу продажів та підвищення валового виторгу продавців). Проміжний тип називається стабільною або поміркованою ціновою політикою (є доцільною в умовах помірно еластичного попиту). Дане твердження базується на зміні коефіцієнту цінової еластичності попиту на різних відтинках кривої попиту, що досить обґрунтовано зазначає в своїй роботі Є.В. Крикавський [4, С. 166 - 167].

Ю.М. Неруш відзначає, що при аналізі попиту на матеріальний потік (тобто продукцію транспорту у вигляді маси вантажів, перевезених на потрібні відстані) необхідно застосовувати коефіцієнт цінової еластичності попиту [5, С. 46, 58].

Можливість застосування концепції еластичності попиту у зовнішньоторговій логістиці доводить також і К. В. Захаров [6, С. 43].

Таким чином, у роботах [1 - 6] відображене практичне застосування переважно концепції цінової еластичності попиту для визначення ступеню зміни попиту в залежності від зміни ціни. Але ж для сучасного підприємства важливого значення набуває необхідність визначення ступеня впливу логістичних витрат на фінансові результати його діяльності.

Тому метою даного дослідження є спроба застосування концепції еластичності для аналізу та короткострокового планування логістичної діяльності підприємства. Підкреслимо, що під логістичною діяльністю підприємства ми розуміємо діяльність служби логістики з управління логістичною системою за допомогою логістичної інформаційної системи в межах загального управління підприємством. Логістична діяльність є передумовою здійснення операційної діяльності та її важливою складовою.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. Перш ніж вести мову про можливість впровадження концепції еластичності в аналізі та короткостроковому плануванні логістичної діяльності підприємства, визначимося з основними поняттями.

Для цілей нашого дослідження пропонуємо провести економічну інтерпретацію змінних Y та X стосовно логістичної діяльності підприємства.

Y - фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток), надалі ФРОД, тис. грн. Даний показник визначається за даними субрахунку бухгалтерського обліку 791” Результат основної діяльності”. У фінансовій звітності ФРОД відображається у рядках 100 (прибуток), 105 (збиток) форми № 2 “Звіт про фінансові результати” за графою 3 [9, С. 520 – 521, 524].

Вибір ФРОД в якості залежної змінної зумовлений тим, що це - узагальнюючий результат операційної діяльності. Під операційною діяльністю розуміється основна статутна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Основна діяльність - це здійснення операцій, пов’язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства та забезпечує основну частку його доходу. Для комерційного торговельного підприємства такими операціями будуть операції з придбання товарів, для виробничого - придбання матеріалів і сировини, виготовлення продукції та її реалізації, для інвестиційної компанії - формування портфеля інвестицій тощо

Інвестиційна діяльність - це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність - це діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. [8, С. 361].

Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність в сукупності утворюють звичайну діяльність підприємства (діяльність у звичайних умовах господарювання). На нашу думку, інвестиційна та фінансова діяльність пов’язані з логістичними витратами опосередковано.

X - логістичні витрати у сферах виробництва та обігу (реалізації), надалі ЛВ, тис. грн. За необхідності поглибленого аналізу можливо виділення змінних $X1$ (логістичні витрати у сфері виробництва) та $X2$ (логістичні витрати у сфері обігу). Класифікація ЛВ наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація логістичних витрат за сферою виникнення та видами

Сфера виникнення	Виробництво	Обіг	Разом
Стаття (вид)			
Матеріальні витрати	MB_B	MB_0	$MB = MB_B + MB_0$
Основна заробітна плата	$OЗП_B$	$OЗП_0$	$OЗП = OЗП_B + OЗП_0$
Додаткова заробітна. плата	$ДЗП_B$	$ДЗП_0$	$ДЗП = ДЗП_B + ДЗП_0$
Збори на соціальне страхування (з розкриттям по видам зборів)	$ЗСС_B$	$ЗСС_0$	$ЗСС = ЗСС_B + ЗСС_0$
Витрати на охорону праці	$ВОПР_B$	$ВОПР_0$	$ВОПР = ВОПР_B + ВОПР_0$
Амортизаційні відрахування	A_B	A_0	$A = A_B + A_0$
Адміністративні витрати	AB_B	AB_0	$AB = AB_B + AB_0$
Витрати на збут	-	$BЗ_0$	$BЗ = BЗ_0$
Інші операційні витрати	$ІОР_B$	$ІОР_0$	$ІОР = ІОР_B + ІОР_0$
Разом	$ЛВ_B$	$ЛВ_0$	$ЛВ = ЛВ_B + ЛВ_0$

За інших рівних умов для підприємств торгівлі та громадського харчування характерно переважання ЛВ у сфері обігу; на підприємствах промисловості переважають ЛВ у сфері виробництва. Водночас, витрати зазначених класів є взаємопов'язаними.

Наведена у табл. 1 класифікація носить теоретичний характер, але може застосовуватися для виділення логістичних витрат так само, як і класифікація, наведена у наступній таблиці 2.

Ми пропонуємо розраховувати ЛВ як суму витрат, виділених із статей операційних витрат. Ці витрати відображаються у бухгалтерських регістрах, зокрема в журналі – ордері № 10 [9, С. 479 - 481]. Оскільки конкретну форму ведення обліку витрат визначає головний бухгалтер підприємства, ми наводимо умовний приклад виділення ЛВ на основі схеми журналу – ордеру № 10 (табл. 2).

Таблиця 2

Приклад виділення логістичних витрат на основі схеми журналу – ордеру № 10 (тис. грн.)

№	Стаття витрат	Логістичні витрати по даній статі	Разом за місяць	Разом з початку року
1.	Матеріальні витрати	Понаднормативні запаси матеріалів, сировини та комплектуючих; залишки нереалізованої продукції власного виробництва та куплених товарів	тис. грн	тис. грн
2.	Основна заробітна плата	Основна заробітна плата працівників логістичної служби, складського та транспортного господарства	тис. грн	тис. грн
3.	Додаткова заробітна. плата	Додаткова заробітна плата працівників логістичної служби, складського та транспортного господарства	тис. грн	тис. грн

№	Стаття витрат	Логістичні витрати по даній статі	Разом за місяць	Разом з початку року
4.	Збори на соціальне страхування (з розкриттям по видам зборів)	Збори на соціальне страхування працівників логістичної служби, складського та транспортного господарства	тис. грн	тис. грн
5.	Витрати на охорону праці	Витрати на охорону праці працівників логістичної служби, складського та транспортного господарства	тис. грн	тис. грн
6.	Амортизація	Амортизаційні відрахування на транспортні засоби виробничого призначення (у т. ч. внутрішньозаводські), будівлі складів та складське обладнання	тис. грн	тис. грн
7.	Адміністративні витрати	Витрати на забезпечення діяльності логістичної служби, складського та транспортного господарства (на послуги поштового, телефонного, телеграфного зв'язку, канцелярські потреби, опалення, освітлення, водопостачання та інші); амортизаційні відрахування на оргтехніку та транспортні засоби для забезпечення діяльності логістичної служби, складського та транспортного господарства	тис. грн	тис. грн
8.	Витрати на збут	Витрати на транспортування, перевалку і страхування <i>готової продукції</i> (товарів), транспортно – експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) згідно з умовами договорів поставки	тис. грн	тис. грн
9.	Інші операційні витрати	Збитки від знецінення та застарівання запасів; визнані штрафні, санкції за неналежне виконання договорів поставки продукції (товарів)	тис. грн	тис. грн
10.	Разом	х	тис. грн	тис. грн

Статті витрат 1 – 6 відносяться до прямих операційних витрат (собівартості реалізованої продукції), статті 7 – 9 – до накладних операційних витрат (витрат, не віднесених на собівартість).

Наведені у табл. 2 статті витрат можуть бути деталізовані як за місцем виникнення витрат, так і за видами продукції в залежності від інформаційних потреб управління логістичною діяльністю. На зміну розміру та структури наведених витрат впливає зміна організаційно – економічних умов операційної діяльності підприємства.

У процесі діяльності підприємства можуть виникати також логістичні надзвичайні витрати (ЛНВ). Прикладом ЛНВ є транспортні витрати, виниклі при ліквідації наслідків стихійних лих та техногенних аварій (транспортування за межі підприємства об'єктів основних засобів (машин та механізмів), а також виробничих запасів, виведених із експлуатації (зіпсованих) внаслідок даних подій).

Отже, за наявності ЛНВ повний розмір ЛВ визначається формулою 2:

$$ЛВ^* = ЛВ + ЛНВ \quad (2)$$

де ЛВ* - повний розмір логістичних витрат, тис. грн.,
 ЛВ - логістичні витрати операційної діяльності, тис. грн.,
 ЛНВ - логістичні надзвичайні витрати, тис. грн.,

При розподіленні транспортних та складських витрат, заснованому на класифікаціях, наведених у табл. 1 та 2, необхідно дотримуватися наступних положень (рис. 1).

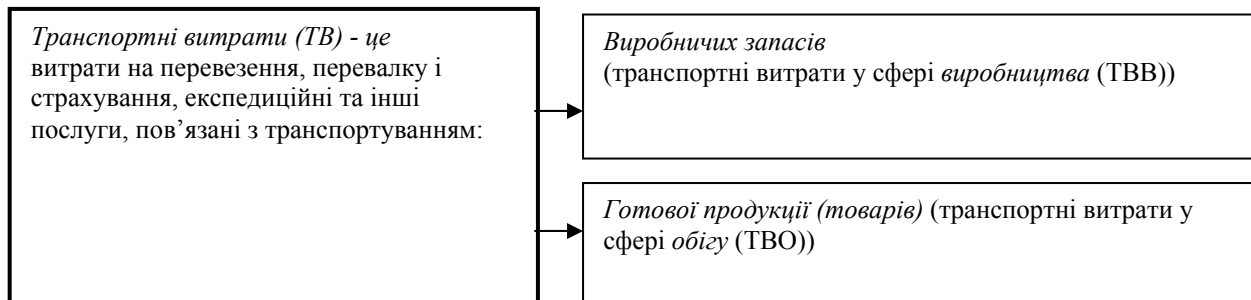


Рис. 2. Розподілення транспортних витрат на витрати у сфері виробництва та витрати у сфері обігу

Чим нижче розмір ЛВ (ЛВ*), тим за інших рівних умов вище розмір ФРОД, і

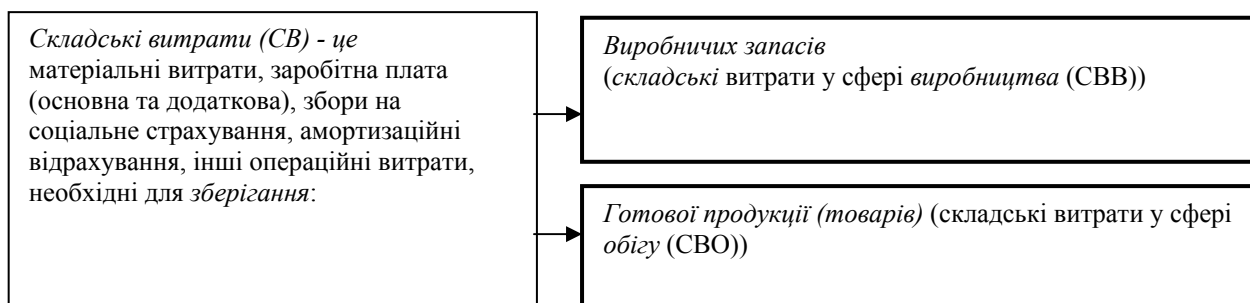


Рис. 1. Розподілення складських витрат на витрати у сфері виробництва та витрати у сфері обігу

навпаки, тобто мається зворотний зв'язок даних показників. За відсутності ЛНВ виконується наступна рівність: $ЛВ^* = ЛВ$, прийнята для подальшого аналізу.

Для розрахунку ступеня впливу логістичних витрат виробництва на зміну фінансового результату від операційної діяльності пропонуємо використовувати коефіцієнт еластичності фінансового результату від операційної діяльності за логістичними витратами ($E_{ФРОД}$). Коефіцієнт розраховується за наступною формулою, похідною від формули (1):

$$E_{\text{фрод}} = \frac{(\text{ФРОД}_2 - \text{ФРОД}_1) \times (\text{ЛВ}_1 + \text{ЛВ}_2)}{(\text{ФРОД}_1 + \text{ФРОД}_2) \times (\text{ЛВ}_2 - \text{ЛВ}_1)} \quad (3),$$

де ФРОД_1 і ФРОД_2 - значення фінансового результату від операційної діяльності відповідно за попередній та звітний періоди, тис. грн. (гр. 4 рядків 100, 105 ф. 2 - за попередній період, графа.3 - за звітний період),

ЛВ_1 і ЛВ_2 - значення логістичних витрат у сфері виробництва, тис. грн. відповідно за попередній та звітний періоди, тис. грн.

Відповідно до положень мікроекономічного аналізу пропонується застосовувати значення $E_{\text{фрод}}$ за модулем, тобто без урахування від'ємного значення, яке може бути отримано.

Ми згодні з думкою К.А. Багріновського та В.М. Матюшка [3, С. 67 - 69], що коефіцієнт еластичності, розрахований на основі формули (1), не може застосовуватися для великих інтервалів часу. Тому в залежності від горизонту планування логістичної діяльності рекомендується використовувати значення змінних за період часу, що не перевищує один рік (тиждень, декада, місяць, квартал, рік).

Слідуючи за класичним мікроекономічним підходом до градації значень коефіцієнтів цінової еластичності попиту та цінової еластичності пропозиції, доходимо наступних висновків:

1. Якщо $E_{\text{фрод}} > 1$, то ФРОД еластичний, оскільки зміна (пониження, підвищення) ЛВ на 1% веде до зміни ФРОД більш ніж на 1% у протилежному напрямку.

2. Якщо $E_{\text{фрод}} < 1$, то ФРОД нееластичний, оскільки зміна ЛВ на 1% веде до зміни ФРОД менш ніж на 1% у протилежному напрямку.

3. Якщо $E_{\text{фрод}} = 1$, то мається ФРОД одиничної еластичності, оскільки зміна ЛВ на 1% веде до зміни ФРОД також на 1% у протилежному напрямку.

4. Якщо $E_{\text{фрод}} = 0$, то ФРОД абсолютно нееластичний (зміна ЛВ взагалі не призводить до зміни ФРОД).

5. Якщо $E_{\text{фрод}} = \infty$ (набуває дуже великих значень), то ФРОД абсолютно еластичний. Хоча зміни ЛВ не відбудеться, тобто ЛВ зберігаються на постійному рівні, ФРОД буде змінюватися внаслідок дії інших показників його формування, які відносяться до логістичної діяльності опосередковано. До таких показників ми відносимо зміни вирахувань із доходу від реалізації (ряд. 010 ф. форми № 2), а саме: розміри належних до сплати непрямих податків (ПДВ, акцизного збору) та інших вирахувань із доходу від реалізації. Ці показники відображені відповідно у рядках 015, 020, 030 форми фінансової звітності № 2 "Звіт про фінансові результати".

$E_{\text{фрод}}$ для галузі виробництва або групи інтегрованих підприємств, які входять до складу концернів, корпорацій, холдінгів, фінансово - промислових груп та інших об'єднань підприємств, визначається за допомогою агрегованих значень ФРОД та ЛВ . Ми пропонуємо наступну формулу розрахунку, яка є похідною від формули (3):

$$E_{\text{фрод}} = \frac{(\sum \text{ФРОД}_2 - \sum \text{ФРОД}_1) \times (\sum \text{ЛВ}_1 + \sum \text{ЛВ}_2)}{(\sum \text{ФРОД}_1 + \sum \text{ФРОД}_2) \times (\sum \text{ЛВ}_2 - \sum \text{ЛВ}_1)} \quad (4),$$

де $E_{\text{фрод}}$ - агрегований коефіцієнт еластичності фінансового результату від операційної діяльності по логістичним витратам для галузі виробництва або групи інтегрованих підприємств,

$\sum \text{ФРОД}$, $\sum \text{ЛВ}$ - агреговані (сумарні) значення показників для даної галузі виробництва або групи інтегрованих підприємств відповідно за попередній та звітний періоди, тис. грн.

Як і при розрахунку $E_{\text{ФРОД}}$ за формулою (3), пропонується застосовувати значення $\bar{E}_{\text{ФРОД}}$ також за модулем.

Абсолютними показниками відхилення коефіцієнтів кожного підприємства даної галузі (групи) від агрегованого коефіцієнту є дисперсія σ^2 та середньоквадратичне відхилення σ , які розраховуються за наступними формулами, адаптованими для цілей дослідження [10]:

$$\sigma^2 = \frac{\sum (E_{\text{ФРОД}} - \bar{E}_{\text{ФРОД}})^2}{n} \quad (5),$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (E_{\text{ФРОД}} - \bar{E}_{\text{ФРОД}})^2}{n}}, \sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (6)$$

Чим вищими є значення дисперсії та середньоквадратичного відхилення коефіцієнтів кожного підприємства від агрегованого коефіцієнту, тим вище нерівномірність розподілу підприємств за еластичністю фінансового результату від операційної діяльності по логістичним витратам.

За інших рівних умов це означає високий ступінь нерівномірності розвитку та ефективності мікрологістичних систем підприємств, тобто утворення “вузьких місць” у логістичній системі групи підприємств. Для вирівнювання темпів розвитку мікрологістичних систем та забезпечення як індивідуальної, так і групової ефективності необхідні певні управлінські зусилля.

Відносним показником відхилення є коефіцієнт варіації, який також розраховується за наступною формулою, адаптованою для цілей дослідження [10]:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{E}_{\text{ФРОД}}} \quad (7)$$

Якщо $V > 0,33$, агрегований коефіцієнт є ненадійним для галузі (групи підприємств). Дану сукупність потрібно розбити на більш однорідні групи (наприклад, за інтервалами розмірів фінансових результатів від операційної діяльності та логістичних витрат у сфері виробництва та реалізації) і для кожної даної групи розраховувати агреговані коефіцієнти.

Якщо протягом попередніх періодів існувала стійка тенденція до підвищення ЛВ як на мікрорівні, так і на макрорівні в абсолютному і у відносному розмірі (відносно загальної суми операційних витрат), оптимальним буде зниження $E_{\text{ФРОД}}$ в динаміці. При цьому знижується ступінь чутливості ФРОД до підвищення ЛВ.

Якщо існувала стійка тенденція до зниження ЛВ як на мікрорівні, так і на макрорівні, оптимальним буде підвищення $E_{\text{ФРОД}}$ в динаміці. У даному випадку підвищується ступінь чутливості ФРОД до зниження ЛВ. Аналіз позитивних тенденцій змін показників ми вважаємо за доцільне навести у вигляді відповідної матриці (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз позитивних тенденцій змін показників

ЛВ ФРОД	Підвищення ЛВ (в абсолютному і у відносному розмірі)	Зниження ЛВ (в абсолютному і у відносному розмірі)
	ФРОД підприємства	Зниження $E_{\text{ФРОД}}$
ФРОД групи підприємств	Зниження $E_{\text{ФРОД}}$	Підвищення $E_{\text{ФРОД}}$

Позитивні тенденції, що схарактеризовані в табл. 2, є передумовою ефективною операційною діяльністю підприємства (групи підприємств) та сприятливою кон'юнктури ринків проміжної та кінцевої продукції, на яких підприємство діє як покупець та як продавець.

Висновки та перспективні напрямки для подальших досліджень. На нашу думку, запропонована система коефіцієнтів є дієвим інструментом аналізу та планування змін фінансового результату від операційної діяльності при зміні логістичних витрат у сфері виробництва та реалізації як на мікрорівні, так і на макрорівні. Використання даної системи дає можливість обґрунтовано розрахувати планові показники і розробити відповідні заходи для покращення стану як логістичної, так і операційної діяльності підприємства (групи підприємств).

Перспективними напрямками для подальших досліджень ми вважаємо наступні:

- розробка методології використання інструментарію мікроекономічного аналізу для цілей логістичного управління;
- інтеграція розробленої системи коефіцієнтів з існуючими економіко - математичними моделями логістичного управління;
- розробка багатофакторних моделей залежності фінансового результату операційної діяльності та обґрунтування умов застосування концепції еластичності для даного класу моделей;
- визначення умов використання концепції еластичності для цілей фінансового менеджменту.

Розроблені в ході дослідження пропозиції можуть використовуватися інтегрованими та неінтегрованими підприємствами різних галузей виробництва, оптової та роздрібною торгівлі, громадського харчування, сільського господарства, які мають намір запровадити механізм аналізу та короткострокового планування як логістичної, так і операційної діяльності.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена возможность применения концепции эластичности для решения практической задачи анализа и планирования логистической деятельности предприятий промышленности и торговли.

SUMMARY

In the article the possibility of applying the concept of elasticity for the solution of the practical problem of analysis and planning the logistic activity of the enterprises of industry and trade is examined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Тарануха Ю. В. Микроэкономика. Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под общ. ред. д.э.н. , проф. Сидоровича А. В., МГУ им. Ломоносова. – М.: Дело и Сервис, 2006 - 640 с.
2. Золотогоров В. Г. Энциклопедический словарь по экономике.- Минск, Полымя, 1997.- 571 С.
3. К.А. Багриновский, В.М. Матюшок. Экономико - математические методы и модели. Учебное пособие. Изд. 2-е. - М.: Издательство Российского университета дружбы народов, 2006. - 220 с.
4. Крикавський Є.В. Логістика. Навчальний посібник. - Львів: Видавництво Державного університету "Львівська політехніка", 1999.- 264 с.
5. Ю.М. Неруш. Логистика: Учебник для вузов. - Изд. 2-е. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 389 с.
6. Захаров К.В. А.В. Циганок, В.П. Бочарников. Логистика, Эффективность и риски внешне экономических операций. – К.: ИНЭКС, 2001. – 237 с.

7. М. В. Кужельний, Є. В. Калюга, О. В. Калюга. Контроль фінансової звітності та правильності її складання. / За загал. ред.. М. В. Кужельного. - К.: Ельга- Центр, 2001. - 240 с.
8. Кобилянська О.І. Фінансовий облік. - Навчальний посібник. – К.: Знання, 2006. – 473 с.
9. Бутинець Т.А., Чижевська Л.В., Береза С.Л. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник. За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. -672 с.
10. Ефимова М.Р., Петрова Е.В., Румянцев В.И. Общая теория статистики: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 416 с.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 327:620

РОЗВИТОК ЕНЕРГЕТИЧНИХ РИНКІВ НАФТИ І ГАЗУ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Серета Л.О., аспірант кафедри «Міжнародна економіка» ДонНУ, провідний економіст ДП «Селидіввугілля»

Постановка проблеми. В сучасних умовах трансформації європейського енергетичного ринку, найважливішою проблемою, яка здавна хвилює світову спільноту та часто відіграє вирішальну роль у світових відносинах, є насиченість енергетичних ринків ресурсами для надійного забезпечення енергетичної безпеки національної економіки.

Головними складовими енергетичного ринку є ринки вугілля, нафти, газу, електроенергії. Вони у визначальній мірі забезпечують функціонування багатьох галузей економіки (металургії, електроенергетики, теплоенергетики та інших), розвиток яких значно залежить від стану справ паливно-енергетичного комплексу, та у кінцевому рахунку – якість життя, ступінь добробуту населення та рівень розвитку суспільства.

Кожна з цих галузей виступає важливою складовою паливно-енергетичного комплексу України та запорукою енергетичної безпеки й незалежності держави.

На сьогоднішній день, за умови багатьох спроб створення реально дієвої програми функціонування енергетичного ринку України, й досі відсутня національна комплексна програма, яка спроможна відповідати сучасним вимогам європейського енергетичного ринку.

Зауваживши те, що розвиток паливно-енергетичного комплексу України характеризується хаотичністю, непередбачуваністю, недосконалістю правового поля, відсутністю злагоджених між собою стратегій і пріоритетів, та як наслідок цього, прийняті програми розвитку окремих галузей є неузгодженими між собою.

Актуальність. У сучасному світі, особливої актуальності набирають ринки нафти та газу. Актуальність перш за все обумовлена гострою необхідністю розробки та впровадження у дію комплексної програми функціонування та розвитку паливно-енергетичного комплексу України, яка має передбачати визначення і ухвалення на державному рівні пріоритетних напрямків та шляхів прискореного розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу і механізмів подолання загроз національним інтересам у світі енергетики; державне регулювання та контроль взаємовідносин між виробниками, постачальниками і споживачами енергоресурсів з метою гарантування необхідного рівня енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави.

Ці обставини, а також роль держави у забезпеченні енергетичної безпеки при реформуванні внутрішніх та світових ринків нафти і газу зумовлюють актуальність визначення та розкриття сутності проблеми.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню проблем енергетичної безпеки у форматі розвитку ринків нафти і газу присвячено праці відомих українських та зарубіжних вчених та практиків, в яких висвітлюються різноманітні погляди на існуючі проблеми, напрямки їх вирішення та вдосконалення, практичні аспекти функціонування нафтогазового комплексу у контексті забезпечення енергетичної безпеки країни, все це також підтверджує актуальність обраної теми статті. Це такі вчені, як: Амоша О.І., Білецький В.С., Білопольський Н.Г., Діак І.В., Івашин В.М., Козловський Є.А., Макогон Ю.В., Рифкін Д., Тіппі Б., Економідес М. та інші.

Але незважаючи на глибину досліджень, багато питань комплексного, взаємопов'язаного функціонування енергетичних ринків, залишаються не до кінця висвітленими у наукових виданнях та потребують подальшого глибокого вивчення.

Виділення невирішеної проблеми. Нафта і газ на сучасному етапі розвитку економіки України та світової економіки, залишаються основними паливно-енергетичними ресурсами. Вважаючи, що в Україні власний видобуток нафти і газу в Україні є недостатнім, основні постачання здійснюються за рахунок імпорту, та враховуючи значну залежність саме від цих паливно-енергетичних ресурсів, що позначається і на рівні забезпечення енергетичної безпеки, нормалізація становища та розбудова сучасних ринків нафти і газу є однією з першочергових проблем енергетичної політики країни.

Поточну ситуацію на ринках нафти і газу як в більшості країн світу, так і в Україні, можна вважати нестабільною: значні коливання цін, обмеженість джерел постачання енергоресурсів, політична нестабільність в деяких країнах виробників та країнах транзитерах, недосконалість ринкових відносин у цьому секторі енергетики – все це створює певні перешкоди на шляху формування ринків нафти і газу та є загрозами енергетичній безпеці держави.

Метою наукової статті є спроба визначення та розкриття головних напрямків забезпечення енергетичної безпеки країни за умов реформування внутрішніх та світових ринків нафти і газу.

Результати дослідження. У паливно-енергетичному комплексі України важливу роль відіграє нафтогазовий комплекс. Розвиток світових, у тому числі українських ринків нафти і газу, у форматі європейського енергетичного ринку, сприяють створенню гідних умов забезпечення енергетичної безпеки країни.

Так склалося, що вуглеводневі види палива, природний газ та нафтопродукти, складають дві третини всіх органічних палив, що споживаються, у тому числі – природний газ – більше половини.

Головною метою функціонування нафтогазового комплексу є надійне забезпечення стабільної національної економіки вуглеводневим паливом у звичайних умовах та надзвичайних ситуаціях. Ця мета досягається лише завдяки складному комплексу заходів економічного, науково-технічного та правового характеру.

Найбільш впливовими факторами, що формують енергетичну сферу держави та у подальшому сприяють розробці складного комплексу заходів, можна визначити такі:

- наявність ресурсів палива, їх доступність та обсяги;
- наявність палива та економічна доцільність використання того або іншого виду;
- вартість технології, яка використовується для генерування енергії;
- конкуренція між різними виробниками енергії;
- реалізація політики енерго- та ресурсозбереження;
- вимоги забезпечення енергетичної безпеки економіки держави для максимального

зменшення негативного впливу можливих зовнішніх і внутрішніх економічних та політичних подій.

Розвиток світового ринку нафти та нафтопродуктів, безумовно має прямий вплив на внутрішній ринок України.

Українська економіка є частиною світового глобального ринку, що найбільш помітно на її енергетичній складовій. Тенденції світової енергетики в тій чи іншій мірі відбиваються на енергетиці України, у тому числі на її НГК, розуміння чого вимагає розроблення перспективних напрямків розвитку комплексу, реалізація яких залежить від багатьох факторів. Тому треба глибоко та всебічно опрацювати запропоновані рішення, щоб уникнути серйозних негативних наслідків при їх реалізації.

Український ринок є повністю залежним від поставок російської нафти, експортне мито на яку, залежить від цін на світовому ринку. Тому будь-які коливання світової кон'юнктури, як наслідок, впливають на український ринок. Негативним наслідком для України є те, що за умов сприятливої кон'юнктури на ринку, російські компанії надають переваги експорту нафти та нафтопродуктів на світовий ринок, ніж збуту їх в Україну. Фактично єдиним засобом гарантованого забезпечення українського споживача паливом є створення в Україні резервних запасів нафти та нафтопродуктів.

Останнім часом, через те, що сьогодні нафтогазові ресурси стали одним із основних факторів світової геополітики, широко обговорюються питання ролі світового нафтогазового сектора.

Сучасний нафтогазовий комплекс України – не можна назвати доцільним та економічно виправданим. Слід зазначити, якщо основна частина, майже три чверті обсягу газу, імпортується за цінами, котрі наближаються або навіть перевищують європейські, такий підхід не прийнятний для нашої країни, як і для будь якої країни у світі.

Нині, на українських ринках нафти і газу, склалася складна ситуація, у першу чергу, пов'язана з відсутністю важливого послідовного підходу до реформування об'єктів паливно-енергетичного комплексу і формування ринкового середовища у цій сфері, та по-друге, обумовлена неузгодженістю процесів реформування в енергетиці з процесами реформування економічних відносин, які відбуваються нині в Україні.

До того ж, висока зношеність основних фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, низький технічний та технологічний рівень устаткування, невирішеність проблем ресурсозбереження та екологічності підприємств гостро ставлять потребу їх широкомасштабної реконструкції та переоснащення комплексу.

Таким чином, головним завданням нафтогазового комплексу України є ефективне освоєння та використання запасів нафти і газу. А також невід'ємною частиною його успішного функціонування є збереження за Україною функцій транзитної держави за умов використання вигідного географічного положення між постачальниками і споживачами нафти і газу та наявності розвинених систем магістральних нафто- і газопроводів. Держава в інтересах вітчизняних та західноєвропейських споживачів повинна якомога повніше використовувати потужності цих систем та займатися їх розвитком на базі існуючої інфраструктури. Оскільки, це надає можливість стримувати зростання цін, пов'язане з виробництвом нових магістралей та підтримувати український нафтогазовий комплекс у належному стані.

Саме тому, при розгляданні функціонування енергетичного ринку України у контексті світового, вважаємо за необхідне провести аналіз стану закордонних країн, енергетичні ринки яких, складають світовий енергетичний ринок.

З метою подальшого порівняння світового досвіду та можливого залучення деяких аспектів до функціонування українського енергоринку, на прикладі країн Каспійського регіону та країн Середньої Азії спробуємо розкрити стан світового нафтогазового комплексу. Саме ці країни було обрано для наведення прикладу, через те, що вони володіють великим потенціалом у галузі видобутку нафти і газу. Багатьма аналітиками та офіційними особами України серйозно розглядаються у якості альтернативного джерела для постачання енергоносіїв.

У ряд перших величезних світових центрів з видобутку вуглеводневої сировини та потенціальних запасів нафти й газу слід виокремити Каспійський нафтогазовий басейн та нафтогазові родовища Середньої Азії.

Найбільш привабливим для транснаціональних компаній, які прагнуть отримати доступ до величезних енергетичних резервів Каспію, є Азербайджан. Під порівняно неглибокою товщею води знаходяться значні бакинські офшорні родовища, такі умови залягання дозволяють видобувати нафту легше та дешевше, ніж у будь-якому кутку Каспію. Усього в країні відкрито 69 родовищ, у тому числі 27 – на морі, у промисловій експлуатації знаходяться відповідно 61 та 21 [3].

Самостійність газова промисловість отримала з відкриттям нового газоконденсатного родовища «Карадаг». Пізніше було відкрито інші масштабні родовища, газові, газоконденсатні та нафтові. Усі вони розташовані у межах Апшеронської та Бакинської акваторії, до того ж у межах першої зосереджено 82% запасів нафти і газу.

Нафтогазовидобувна промисловість Азербайджану знаходиться під контролем Державної нафтової компанії, яка проводить роботи на 40 діючих родовищах нафти, більшість з яких експлуатуються вже більш ніж 50 років, запаси, яких з часом знищуються, а нині спостерігається падіння видобутку. Основний видобуток – 80%, здійснюється на морських родовищах, найбільш крупне, це «Гюнешлі».

Сума видобутих ресурсів російського сектора Каспійського моря може перевищити 2,5-3 млрд. тонн вуглеводнів при приблизно рівному співвідношенні нафти і газу. У Поволжському регіоні виділяються Волго-Уральська та Прикаспійська (Астраханська, частково Волгоградська та Саратовська області, Калмикія) нафтогазоносні провінції. Тут виявлено 554 родовища нафти та газу, з них 430 нафтових, 45 газових, 34 газонафтових, 13 газоконденсатних, 32 нафтогазоконденсатних. Основні запаси, більш ніж 96%, зосереджено на найбільшому Астраханському газоконденсатному родовищі [3].

Отже, у цілому країни прикаспійського регіону володіють нафтогазовими ресурсами глобального значення. Проблеми їх розробки та доставки на міжнародний ринок здійснюють суттєвий вплив на регіональну та глобальну енергетичну безпеку, навколо їх зав'язалась гостра геополітична гра. Важливо, щоб вуглеводні Каспію не стали центром роздорю між крупними державами, а зробили великий вклад у стабілізацію світового енергозабезпечення, сприяючи при цьому господарському процвітання держав регіону. Це можливо лише на основі координації дій та співробітництва усіх зацікавлених сторін-урядів видобувних, споживаючих та транзитних країн, міжнародних та місцевих компаній, міждержавних та неурядових організацій.

Розподіл нафти і газу по регіону Середньої Азії неоднорідний. Якщо з нафти безумовний лідер – Казахстан, то по газу лідирує Туркменістан, Узбекистан займає середню позицію, а у гірських Киргистані та Таджикистані розвіданих запасів помітно менше. Однак, слід зазначити, що останнім часом спостерігається тенденція до підвищення прогнозів виробництва сирих нафтопродуктів у Таджикистані та Киргистані, у зонах складчастості також можуть знаходитися значні запаси нафти. Існує імовірність, що у цих двох країнах можуть бути знайдені додаткові запаси газу.

Казахстан виступає найкрупнішою державою центрально-азіатського регіону та займає 9-те місце у світі за доказаними запасами нафти. Прогнозовані ресурси північно-східної частини Каспію складають біля 2,8 млрд. тонн умовного палива.

На його території розташовано чотири основні нафтогазоносні родовища: Тенгизьке, Карачаганакське, Жанажолське, Урітхау. Значні розвідані запаси та прогнозні ресурси вуглеводневої сировини, якими володіє республіка, дозволяють розраховувати на перспективне збільшення видобутку нафти, газу та газоконденсату, нині знайдено 203 таких родовища. За запасами газу провідне положення займає Західно-Казахстанська область, де видобувається 68%, у Мангістауській області – 32% [10].

Розширення видобутку вуглеводневої сировини спирається на реалізацію інвестиційних проектів за участю найбільших нафтогазових компаній світу. За останні роки

за допомогою сейсмічної розвідки у казахстанській частині акваторії Північного Каспію локалізовано 96 структур з прогнозованими ресурсами нафти близько 10 млрд. тонн, газу – 2 трлн. куб. м.

Поставки казахстанського газу в Україну залишаються на колишньому рівні та підкріплюються рядом міжнародних угод. Імпорт газу з Казахстану до України збільшується з 6 млрд. куб. м. на рік до нинішнього рівня 8,5 млрд. куб. м. на рік [10]. Диверсифікація поставок газу з Казахстану якщо й матиме місце, то не на шкоду Україні. Так, наприклад, Китай, розвиваючи металургійну галузь не споживає газ у таких кількостях, як нафту та вугілля. Він виступає одним з величезних світових споживачів нафти, значна частина – 48,2% усієї нафти, яка споживається у країні – імпортована з інших країн. Імпорт складає 140 млрд. тонн на рік, при цьому щорічно показник зростає на 10%. Казахстан наряду з Росією, є найбільш переважним торговельним партнером для Китаю.

Не дивлячись на свої більш скромні у порівнянні з Казахстаном розміри, Туркменістан виступає гігантом середньоазіатського та Каспійського паливно-енергетичного комплексу, який ніколи не відчував нестачі іноземних інвестицій. У різні періоди часу в галузь інвестували Росія, Казахстан, Україна, США, Туреччина.

Він входить у десятку найбільш перспективних з видобутку нафти і газу держав світу. Володіє величезним, але недостатньо вивченим потенціалом вуглеводнів. У рейтингу геологічної служби США займає 10-те місце, витиснувши з нього Казахстан. На території країни відкрито 144 нафтогазових родовища, ресурси вуглеводневої сировини складають 34,5 млн. тонн нафтового еквіваленту, нафти 13,5 млрд. тонн, газу – 21,1 трлн. куб. м. У туркменському секторі Каспію виявлено 70 нафтогазоносних структур [3].

При цьому більша частина запасів нафти та чверть запасів природного газу, якими розпоряджується Туркменістан, зосереджені в основному на морі, на глибинах до 100 м. вуглеводневі ресурси туркменського сектора Каспійського моря оцінюються у 18,2 млрд. тонн у.п., з яких нафти – 12,0 млрд. тонн у.п., газу – 6,2 млрд. тонн у.п. [3]. На суші підвищення видобутку нафти і газу можливе за рахунок як застосування більш передових методів на старих родовищах, так і введення в експлуатацію нових.

Основні ресурси зосереджені в Амудар'їнській та Південно-Каспійській нафтогазоносних провінціях, до того ж перша вважається переважно газозносною (64% газу Туркменістану), а друга – переважно нафтогазоносною (73% запасів). На державному балансі знаходяться 124 родовища, з них 34 у стадії розробки; 66 у розвідці; 19 законсервовано.

За запасами газу та обсягами його видобутку Туркменістан займає провідне місце серед країн Каспійського регіону. Туркменістан здійснює експорт зі складних газових регіонів Туркменістану через Узбекистан, Казахстан та Росію.

Туркменістан вважається основним постачальником газу в Україну, однак сировина надходить через Росію. Таким чином, основний газ Туркменістану закуповується Росією, яка виставляє для України нову ціну.

81% усієї туркменської нафти, яка видобувається на її території, закуповується російським «Газпромом». Однак при існуючих виробничих потужностях диверсифікувати поставки неможливо: альтернативою поки що виступає Іран, який закуповує близько 8 млрд. куб. м. щорічно. Вартий уваги факт, що «Газпром» не поспішає інвестувати у розвиток пропускної спроможності існуючих газопроводів – функціонування Туркменістану як сировинного додатка, залежного від Росії, вигідно останньому. Однак, на ринку існує ще крупний гравець – Туреччина, яка прагне отримувати газ Каспійським морем. А із сусідніми Казахстаном і Узбекистаном у Туркменістані завжди були натягнуті відношення.

У зв'язку з цим, проблема виникає, як для Росії, так і для України, оскільки дождатися, поки Туркменістан збільшить виробничі потужності, доведеться, м'яко кажучи довго. Формально весь туркменський газ продається на території України через

швейцарського трейдера RosUkrEnergo. У дійсності, значною мірою їм користується і Росія, а частина транспортується до Європи.

Узбекистан – єдина республіка колишнього СРСР, де виробництво нафти й газу за роки реформ не тільки скорочувалося, але й неухильно збільшувалося. Нині нафтогазова галузь Узбекистану найбільш динамічно розвивається серед країн середньоазійського регіону.

Він займає четверте місце за доведеними запасами нафти – 100 млн. тонн та газу – 1,85 трлн. куб. м. Перспективні запаси вуглеводнів складають 5,903 трлн. куб. м. – з природного газу, та 817,7 млн. тонн – з нафти та 360 млрд. тонн – з газового конденсату. Щорічний показник видобутку – 59,686 млрд. куб. м. природного газу та 5,250 млн. тонн нафти та газового конденсату [11].

Ще за радянських часів природний газ Узбекистану вивозився в інші регіони колишнього Радянського Союзу трубопроводами «Бухара-Урал» і «Бухара-Москва». Зі здобуттям незалежності узбецький газ в основному споживається всередині республіки та експортується в Таджикистан, Киргизстан і Південний Казахстан.

На час становлення незалежності, Узбекистан від власного видобутку нафти споживав лише 28%, при цьому 72% нафти республіка змушена була імпортувати, то вже за кілька років було припинено імпорт нафти.

Розширення виробництва нафти й газу на перших етапах реформ відбувалося переважно за рахунок внутрішніх інвестицій. У міру поглиблення реформ ця сфера стала все більше і більше привертати увагу іноземних інвесторів.

Країна прагне досягти стійкого росту видобутку нафти та природного газу шляхом залучення більшої кількості іноземних інвесторів та зниження податкового тягаря.

У цей час залучення прямих іноземних інвестицій у пошукові та розвідувальні роботи нафти і газу є найважливішим пріоритетом у розвитку нафтової галузі Узбекистану.

Основні нафтогазові родовища Киргизстану зосереджені у киргизській частині Ферганської долини, це 7 нафтових, 4 нафтогазових, 2 газових та 1 нафтогазоконденсатне. Видобуток нафти здійснюється з 1901 року, а природного газу з 1960 року.

Експлуатуються родовища Чангир-Ташське, Ізбаскентське, Майлі-Суйське-IV, Майлі-Суйське-III, Чигирчикське, Карагачське, Тогап-Бешкентське, Сузакське. Загальний експлуатаційний фонд становить понад 300 свердловин.

Вже перед Першою Світовою війною видобуток нафти сягнув 3 тис. тонн на рік. На долю нафтової промисловості доводилось 50% усієї продукції на території сучасного Киргизстану. Однак сьогодні загальна динаміка видобутку нафти не є позитивною. Видобуток запасів нафти складає 12 млн. тонн, газу – 4,3 млрд. куб. м. Усього з початку розробки у Ферганській долині Киргизстану видобуто більш 10 млрд. тонн нафти і більш ніж 7,5 млрд. куб. м. газу. Найвищий видобуток нафти складає 320 тис. тонн на рік, а газу – 380 млрд. куб. м. на рік. Сьогодні видобуток нафти здійснюється у розмірі 80 тис. тонн на рік, а газу – 35 млн. куб. м. на рік. Є потенційна можливість видобувати не менш 300 тонн нафти на рік. Відпрацьованість запасів, складає: з нафти – 43%, з газу – 50% [12, 13].

Нафта і газ, які видобуваються у Киргизстані, забезпечують його потреби на 40%, інші ж доводиться імпортувати, переважно із Узбекистану, з яким у Киргизстана, зберігаються натягнуті відносини. Через це перспективи імпорту виглядають туманними. Нині імпорт узбецьких енергоносіїв до Киргизстану складає 30% усього імпорту республіки.

Основною транзитною потужністю є газопровід, який поєднує республіку з газовими родовищами Узбекистану через Казахстан. Основне видобувне підприємство – киргизсько-канадська компанія «Киргиз Петролеум компані». Зокрема, дана компанія збудувала нафтопереробний завод у місті Джалал-Абад. Виробнича потужність цього заводу – 500 тис. тонн сирової нафти на рік. Друге за капіталізацією підприємство – СП «Схід», яке займається переробкою газоконденсату, у другій за вивченням Східно-Чудській долині.

Найбільш перспективні родовища у Киргизстані знаходяться на північній та південній окраїнах республіки. Нині геологорозвідувальні роботи проводяться в Алайському районі, Іссик-Кульський та Нашинській областях.

Останнім часом через фінансові складнощі у республіці також спостерігається швидке скорочення видобутку нафти і газу, через те, що всі родовища, які розробляються, знаходяться у глибокій стадії відпрацювання, та у важко видобувних колекторах, які потребують використання новітніх технологій. У деякій мірі, причиною цього, є скорочення робіт з пошуку, розвідки та розробки родовищ, хоча за прогнозними оцінками фахівців на території Киргизстану є значні нерозвідані ресурси вуглеводнів.

Висновки та пропозиції. Проведений аналіз досвіду функціонування у багатьох країнах ринків нафти і газу, як складових світового енергетичного ринку, дозволяє з впевненістю визначити обрану проблему актуальною та зробити певні висновки та пропозиції щодо забезпечення енергетичного ринку України та функціонування ринків нафти і газу.

В сучасних умовах, процеси, що відбуваються на світових, у тому числі на українському, ринках нафти і газу, вимагають оптимального сполучення державного регулювання та ринкової конкуренції.

Таким чином, з метою виправлення та покращення ситуації, подальшого розширення геологорозвідувальних робіт з пошуку вуглеводневої сировини та переробки нафти і газу, для імпортозаміщення, слід було б збільшити видобуток нафти за рахунок вторинних методів, вести розвідку глибоких горизонтів, пошук нових родовищ, особливо на перспективних площах, а також побудувати нафтопереробний комплекс, який буде здатний забезпечити глибоку переробку нафти, та створити ряд нових об'єктів нафтопереробки.

Сьогодні нафтогазовий комплекс України є дуже регульованим. Уряд має багато прямих і непрямих методів контролю над процесами ціноутворення та встановлення тарифів, операціями імпорту та експорту.

Вдосконалення українського нафтогазового комплексу висуває головну задачу розвитку – створення комплексної програми функціонування та розвитку паливно-енергетичного комплексу України. Така програма розвитку має передбачати пріоритетні напрямки та шляхи ефективного розвитку, механізми подолання будь-яких загроз у сфері енергетики, а також з метою гарантування необхідного рівня енергозабезпечення та енергетичної безпеки держави повинна здійснювати державний контроль та регулювання взаємовідносин між виробниками, постачальниками і споживачами енергоресурсів.

На останок слід зазначити, що Україна є енергодефіцитною країною, тому імпорт енергоносіїв, особливо в період значних цінових коливань, значним чином впливає на її енергетичну безпеку і таку її складову, як енергетична незалежність. В такій ситуації цілком очевидно, що головним напрямком є скорочення обсягу імпорту енергоносіїв та збільшення власного видобутку. Але можливості держави тут досить обмежені наявним рівнем запасів енергоресурсів в країні та потребують значних фінансових коштів та часу.

РЕЗЮМЕ

В этой статье рассмотрены основные аспекты развития мировых энергетических рынков нефти и газа. Определено основную проблему обеспечения энергетической безопасности страны – реформирование внутренних и мировых энергетических рынков.

SUMMARY

In this article the basic aspects of development of the world power markets of oil and gas are considered. It is defined the basic problem of maintenance of power safety of the country - reforming of the internal and world power markets.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Оценка индустриальной развитости мира / А.И. Амоша, С.С. Аптекарь, М.М. Аль-Хазалех, Д.Ю. Череважный; Институт экономики промышленности НАН Украины, Донецк,

2006. - 32с.

2. Амоша А.И., Федоренко В.Г., Белопольский Н.Г., Турченко Д.К. Основные направления укрепления ресурсного обеспечения энергетической безопасности Украины // Экономика та держава. – 2007. - № 11. – С. 9-12.
3. Мала гірнича енциклопедія: в 3-х т. / За ред. В.С. Білецького. – Донецьк: «Донбас», 2004.
4. Энергетична безпека України / І.В. Діак. - К.: Б.В., 2000. - 104с.
5. Если нефти больше нет ...: Кто возглавит мировую энергетическую революцию? / Д. Рифкин; Пер. с англ. М. Штенгаруа. - М.: Изд. дом "Секрет фирмы", 2006. - 414с.
6. А есть ли дефицит?: Азбука нефтяной экономики / Б. Типпи. - М.: Олимп-Бизнес, 2005. - 310с.
7. Цвет нефти: Крупнейший мировой бизнес: история, деньги и политика / Майкл Экономидес, Рональд Олини; Пер. с англ. А. Столярова. - М.: Олимп-Бизнес, 2004. - 252с.
8. Міжнародні ринки ресурсів: Навчальний посібник / А.Б. Яценко, Я.А. Дубинюк, Т.В. Марена, К.С. Мітюшкіна. Під загальною ред. проф. Ю.В. Макогона. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. - 194с.
- 9.Електронний ресурс: <http://www.rpi-inc.ru/publications/intems/?p=35>
- 10.Електронний ресурс: http://uk.wikipedia.org/wiki/Гірнича_промисловість_Казахстану
- 11.Електронний ресурс: <http://news2.uhrinform.com.ua:8101/States/Uzb/econom.html>
- 12.Електронний ресурс: <http://www.welcome.kg/ru/kyrgyzstan/nature/top>
- 13.Електронний ресурс: http://www.kgs.bishkek.gov.kg/geology_rus.htm
- 14.Електронний ресурс: http://www.government.gov.kg/index.php?option=com_content&task=view&id=63

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 339. 9.012.23

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Чижигова О.Н., аспірантка ДонНУ

Глобализация мировой экономики, которая является одной из основных штрихов современного цивилизационного развития, отображается в возникновении и расширении сферы влияния новых форм международного бизнеса. Особенности этого процесса, является, то, что он охватывает главные направления

функционирования международных торговых отношений, движение и рациональное использование финансовых и трудовых ресурсов в пределах мирового экономического пространства. На рубеже столетий изменилась политическая ситуация в мире, снижаются проблемы экономического, военного, научно – технического

противостояния крупнейших стран, что создает благоприятные условия для интенсификации интернационального производства. В мирохозяйственные процессы всё активнее включаются новые субъекты, и в первую очередь, страны с переходной экономикой, которые стремятся наверстать отставание от экономически развитых стран, в частности, путем использования преимуществ международного бизнеса, как одной из форм концентрации совокупного хозяйственного потенциала мирового сотрудничества.

Проблемам исследования международного бизнеса посвящено большое количество научных работ как среди зарубежных авторов: Charles W.L. Hill, John D. Daniels, Lee

H.Radebaugh, Griffin R.W., Pustay M.W., так и среди отечественных: Амоша А.И., Козак Ю.Г., Макогон Ю.В. и др.

Целью статьи является выявление теоретических аспектов формирования международного бизнеса, анализ становления глобализационных процессов Современная предпринимательская деятельность, распространяющаяся на международную экономическую сферу, использующая преимущества повышенной деловой активности в целях получения прибыли, получила название международного бизнеса (МБ).

Анализируя исследования американского ученого Робинсона, разделившего историческое развитие международного бизнеса (МБ) на 4 эры, можно отметить характерные черты формирования МБ в странах с переходной экономикой.

1 Коммерческая эра (1500 – 1850г.г.) На данном этапе, поиск огромных личных выгод, связанных с торговлей колониальными товарами в Европе, был той мощнейшей движущей силой, которая более трехсот лет предопределяла развитие базовой формы международной торговли. Параллельно развивалась достаточно большая сфера международного бизнеса - «бизнес- сервис» - от инвестиционного и страхового (финансирование торговых экспедиций и страхование их) до инфраструктур (развитие складского и транспортного хозяйства). Промышленность европейских стран получила мощный толчок: от судостроения и металлообработки до переработки заморского сырья. Это, прежде всего, касалось таких передовых стран, как Англия, Германия, Голландия, Испания, Франция, а также затронуло практически все европейские страны.

Любой вид внутристранового бизнеса соприкасается с государственной властью, ее органами и установлениями. Бизнес взаимодействует с государством и его интересами. Отличие международного бизнеса заключается в двух главных обстоятельствах:

- жесткое влияние, которое оказывают взаимоотношения стран на возможность и эффективность ведения бизнеса между их фирмами (например: запреты и ограничения на работу иностранных купцов в допетровской России);
- поддержка, которую правительство страны оказывает собственным предпринимателям в их зарубежной деятельности.

2 Эра экспансии (1850 – 1914 г.г.) характеризуется окончательным формированием и структуризацией колониальных империй на фоне промышленных революций. Разные темпы развития европейских государств, различия в обеспеченности природными ресурсами (достаточно высокий в странах с переходной экономикой постсоветского пространства), уровень образования (более высокий в развитых странах и низкий в странах с переходной экономикой, например: в Украине в 1913г – 75% населения – неграмотные) повлияли на формирование международного разделения труда, как результат – расширение рынков сбыта, новые поля инвестиций (особенно из метрополий в колонии).

Эта эра ознаменовалась для международного бизнеса:

- использованием более эффективных ресурсов (природных, сырьевых, энергетических);
- расширением рынков сбыта;
- новым полем приложения свободных финансовых ресурсов;
- использованием выгодных возможностей местного законодательства (налогового, таможенного и т.д.)

3 Эра концессий (1914 – 1945 г.г.) Между двумя мировыми войнами качественно изменилась роль крупнейших компаний, более эффективных в годы Великой депрессии 1929-1932 г.г.в странах с рыночной экономикой. В странах с переходной экономикой на этом же этапе (особенно постсоветского пространства) велика была роль государственного управления ВЭД, к сожалению, неэффективного международного предпринимателя.

Концессионная эра подготовила почву для самоопределения колониальных и полуколониальных стран в экономическом плане, Вторая мировая война дала мощный политический импульс. Интернационализация мирового рынка рабочей силы и обостряющееся соперничество на мировых рынках сырья, готовых изделий, участники

которых стараются приобрести конкурентные преимущества, используя возможности структуры международного бизнеса.

4 Эра национальных государств (1945 – 1970 г.г.) характеризуется стремительным созданием новых государств, их развитием, а также тяжелым финансовым состоянием большинства из них. В этот момент и происходило расширение международного бизнеса, бывшие колонии стали субъектами бизнеса, стали искать рынки сбыта, иностранные инвестиции для развития – произошло формирование и развитие международного рынка капитала, новых финансовых инструментов, международного аудита и консалтинга. В этот период появляется такой термин как «пакет развития» для фирмы, который осуществляет международный бизнес (информация, капитал, квалификация, компетентность персонала, технологии и т.д.). В развитых странах

(первоначально в США, а затем Японии и странах Европы) на данном этапе осуществляется формирование качественно новой ступени развития МБ – мультинационального бизнеса, при котором весь мир становится ареной конкурентной борьбы. Это дало возможность перейти международному бизнесу к наиболее высокой стадии его развития – глобализации. В период начала глобализации международного бизнеса, международные компании становятся системами, которые включают банк, рекламные агентства, консалтинговые фирмы, университеты, которые опираются на глобальную компьютеризацию.

Эра национальных государств переделала весь мир в сферу международного бизнеса, вывела на более высокий уровень развития, который требовал новой системы управления.







На современном этапе выделяют еще одну эру - Глобализации

Эра глобализации (начиная с 70-ых г.г. XX в.) Данный этап развития международного бизнеса проходит под знаком технологических изменений. Компьютерная революция и мощное развитие телекоммуникаций изменили традиционные технологии. Страны с переходной экономикой перейдя от плановой к рыночной экономике увеличили территорию международного бизнеса на 15 – 20% и население, им охватываемое почти на 300 млн. человек. На данный момент на Земле практически не осталось закрытых для международного бизнеса зон и тем.

В конце XX в. интернационализация хозяйственной жизни поднялась на новую стадию – глобализации: процесс нарастающего взаимодействия между субъектами мировой экономики приобретает всемирный характер. Движущими силами глобализации стали: информационная революция, которая произвела переворот в средствах телекоммуникаций, углубление международного разделения труда на базе растущей дифференциации высокотехнологичных конечных продуктов и полупродуктов, углубление международной транспортной инфраструктуры, развитие

транснационального предпринимательства, рассматривающего все мировое пространство как единое поле для международного бизнеса.

Развитие глобализации связано с рядом проблем, таких как:

-  защита окружающей природной среды;
-  обеспечение энергосырьевыми ресурсами и продовольствием;
-  преодоление отсталости развивающихся стран;
-  терроризм, незаконный оборот наркотиков;
-  уничтожение накопленного оружия;
-  захоронение радиоактивных отходов и т.д.

Глобализация мирового хозяйства проявляется в ускорившемся росте мировой торговли и стремительном переливе капитала; в интенсификации межстрановых перемещений других факторов производства; гипертрофированном трансграничном движении финансовых средств; международных организаций управляющих этими процессами. Международная сфера экономики развивается намного быстрее внутреннего производства. Так, в 1950 – 2006 гг. объем мировой торговли расширился в 1,5 – 2 раза быстрее реального ВВП.

Одну из главных ролей в международном обмене играют услуги. Их доля в мировом экспорте товаров и услуг составляет около 20%, а в объеме прямых иностранных инвестиций превышает 50%.

На современном мировом рынке технологии, выступают в двух формах:

- овеществленной (новейшие отрасли, технологические линии, оборудование и т.д.);
- неовещественной (опыт, научно – техническая информация и т.д.)

Ускорение межстранового перемещения капиталов, является важнейшей особенностью развития мирохозяйственных связей последних десятилетий. Основными экспортёрами и импортёрами капитала являются развитые страны. На них приходится свыше 60% ввезенного капитала и почти 90% накопленного объема вывезенных инвестиций. Если с начала 90 - х гг. основным центром притяжения капитала стала Восточная и Юго – Восточная Азия, стран с развивающийся экономикой, фаворитом для иностранного бизнеса является Китай, то в те же годы начинает формироваться новое направление миграции предпринимательского капитала – регион Центральной и Восточной Европы и экономическое пространство бывшего СССР. Примерно половина населения стран с развивающийся экономикой живет в замкнутой экономике.

Мировой валютный рынок является наиболее глобальным. Суточный объем сделок на этом рынке увеличился с 10 – 20 млрд. дол. в 1979 г. почти до 2 трлн. дол. в настоящее время. Также можно выделить и кредитный рынок, объем международного кредитования (банковского кредита и облигационных займов) за последнюю четверть века увеличился в 15 – 20 раз. За 20 лет (1980-1999 гг.) капитализация мировых рынков акций возросла почти в 13 раз.

Вместе с глобализацией активно развивается регионализация, т.е. организация производства и рынка в определенном географическом пространстве. Большинство стран мира являются участниками одной или нескольких региональных торгово-экономических группировок. Регионализация – основа формирования экономического полицентризма в мире. Регионализация, представляет собой определенный этап на пути к глобализации, но особые интересы участников региональных объединений ослабляют согласованные в рамках международных организаций механизмы регулирования.

Международная интеграция, которая формируется, прежде всего, в развитой части мира- , при которой наивысшая ступень интернационализации, нарастающая экономическая взаимозависимость стран переходит в сращивание национальных рынков товаров, услуг капиталов и формирование целостного пространства с единой валютно-финансовой системой, единой правовой системой. Таким образом, если глобализация – новое качество интернационализации на стадии предельно возможного развития вширь, то интеграция – наивысшая ступень развития вглубь. Примером международной интеграции в 70 – 80 гг., стран с переходной экономикой может служить СЭВ.

Вместе с тем, усиливается процесс транснационализации мировой экономики, которыми являются транснациональные корпорации (ТНК) и банки. ТНК создают собственную подсистему международного разделения труда, которая предопределяет конфигурацию мирового хозяйства. Транснационализация, играет важную роль в распространении новых методов, и тем самым способствует глобализации мировой экономики. В основе транснационального капитала лежит международная олигополия, когда согласованная, скоординированная политика ведущих производителей разных стран не исключает конкуренции между ними. Транснациональная корпорация является составной частью национальной экономики и ключевым элементом мировой экономики.

Усиление тенденций к глобализации и регионализации способствует выходу рыночных отношений из – под контроля государства, подрыву его хозяйственных функций, регулированию экономики у национальных правительств. В связи с этим национальные государства все решительнее отстаивают свои интересы, и выступают против передачи в регулировании хозяйственных вопросах международным органам.

Глобалізація посилює тенденції в мировому господарстві, тому тісне економічне взаємодіяє сприяє виникненню в різних країнах схожих тенденцій розвитку, вирівнює динаміку економічних показників.

В теперішній час виділяють різні соціально – економічні моделі: англо-американська, німецька (континентально європейська), шведська, японська і т.д.

В умовах глобалізації виникають нові проблеми для мирової економіки, це обертається зростанням залежності всіх країн від міжнародної кон'юнктури і динаміки цін на сировину, т.е. якщо раніше передача відбувалася в першу чергу по каналах зовнішньої торгівлі, то в теперішній час головним механізмом передачі стає фінансово – кредитна сфера, яка гірше розвита в країнах з перехідною економікою. Зростає можливість виникнення фінансових кризисів.

Блага глобалізації, розподіляються нерівномірно, найбільші вигоди від лібералізації отримують розвинені країни, які прагнуть забезпечити єдність і цілісність мирової економіки, шляхом поширення західних моделей соціально-економічного розвитку по всьому світу. В останній час, багато розвиваються країни, активно виступають проти глобалізації мирової економіки.

Для країн з перехідною економікою, можливість протистояти наслідкам глобалізації, залежить від результативності впроваджених економічних реформ, які передбачали структурну перебудову секторів національної

економіки (фінансового, державного, зовнішньоекономічного і т.д.). К сожалению, поки не реалізований внутрішній потенціал економічних взаємодій країн колишнього СРСР. Ці країни займають 16% від всієї території земної кулі, 5% чисельності населення, 25% запасів природних ресурсів, 10% промислового виробництва, 12% науково – технічного потенціалу. Систематизуючи різноманітні дослідження, стосуються наслідків глобалізації мирової економіки для національної економіки, слід відзначити, що наявність глобальної економіки, формує великий доступ до зарубіжних ринків для вітчизняних виробників. Однак, якщо національні галузі мають низьку міжнародну конкурентоспроможність, ефект глобальної сфери буде протилежним. Приєднання до загальних стандартів, дозволяє покращити інвестиційну привабливість національної економіки, з іншого боку загострюється проблема посилення залежності від дій транснаціональних корпоративних структур, які виступають основними інвесторами в мировому господарстві. Посилення міжнародної конкуренції в умовах глобальної економіки, загострює проблему забезпечення конкурентоспроможності національних ринків, особливо для країн з перехідною економікою. Використання переваг, які дає взаємодія країн – учасниць регіональних об'єднань, дозволяє національній економіці підвищити рівень міжнародної конкурентоспроможності.

В період мирової кризи, який почав свій шлях з США, чия економічна політика, привела до краху мирової економіки, почавшись в системі іпотечного кредитування США, потім продовжившись в фінансовій системі і досягнувши реальних секторів економіки. Система глобального економічного зростання, дала серйозний сбой, в якому один центр практично без обмежень, неконтрольовано випускав гроші і витрачав блага, інший виробляв дешеві товари і зберігав випущені іншими державами гроші.

Також впливали колосальні дисбаланси, накоплені за останні роки:

- між зростаючим попитом на кредитні ресурси і джерелами їх забезпечення;
- між масштабами фінансових операцій і реальною вартістю активів.

Таким чином, в умовах мирової фінансової кризи, країнам з перехідною економікою необхідно займатися вдосконаленням ринкових механізмів; якісно оновити структуру господарства, в процесі найближчих десяти – дванадцяти років;

РЕЗЮМЕ

У данній статті виявлені теоретичні аспекти формування міжнародного бізнесу, проаналізовані глобалізаційні процеси, що відбуваються в країнах з перехідною економікою.

SUMMARY

In given clause theoretical aspects of formation of the international business are revealed, analysed globalization processes which occur in the countries to transitive economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. Международный менеджмент. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2005.- 656 с.
2. Мировая экономика и международный бизнес: учебник/ кол. авт.; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В.Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К.Щенина.- 4-е изд., перераб. И доп.- М.: КНОРУС, 2007.- 688 с.
3. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб./ За ред. А.О.Задої.- К.: Знання, 2007.- 332 с.
4. Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір / Під наук. ред. К.В.Балабанова.- Донецьк: «Вебер» (Донецька філія), 2007.- 234 с.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 658.152

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Котыш Е.Н., аспирант кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД, Харьковский национальный экономический университет

В период трансформационных преобразований одним из важных факторов экономического роста отечественных предприятий являются инвестиции, возможности привлечения которых, прежде всего, зависят от результатов их хозяйственной деятельности. Традиционно, основным критерием, характеризующим результативность деятельности предприятий Украины, считается прибыль. Однако, как показывает опыт экономически развитых стран, в качестве основного показателя оценки деятельности предприятия часто рассматривается его инвестиционная стоимость (ИСП), являющаяся комплексной характеристикой внутреннего состояния предприятия.

Проблемы оценки ИСП исследовались многими отечественными и зарубежными учеными такими как, В.В. Галасюк, В.В. Галасюк, Е.А. Зенченко, Т.В. Момот, П.В. Круш, С.В. Полишук, В. Андреефф, Дж. Андерсен, А. Дамодаран, И. А. Егерев, И. М. Островкин, О. Румянцева и т.д. Однако, недостаточно изученным остается процесс оценки ИСП как единого показателя, позволяющего на основе ретроспективного и перспективного анализа деятельности предприятия определить тенденции его развития и экономически правильно обосновать величину ИСП.

Учитывая выше сказанное, целью статьи является комплексная оценка ИСП на основе построения комплексного показателя оценки факторов ее формирования, позволяющего определить финансово-экономическое состояние предприятия и обосновать целесообразность капиталовложений в его развитие.

Для достижения поставленной цели в работе были решены следующие задачи:
выявлены наиболее значимые факторы формирования ИСП;

разработаны методологические принципы интегральной оценки факторов формирования ИСП;

обоснован выбор подхода интегральной оценки факторов формирования ИСП.

В соответствии с ранее проведенным исследованием [1; 2; 3], ИСП является сложной многокритериальной категорией, величина которой формируется за счет факторов внутренней среды предприятия, которая структурно включает в себя: интеллектуальную, ресурсную, организационную и функциональную составляющую. Однако, основываясь на результатах опроса 34 экспертов высшего и среднего звена управления, работающих на предприятиях машиностроительной отрасли г. Харькова и Харьковской области в качестве наиболее значимых внутренних факторов формирования ИСП, которые относятся к ресурсной и интеллектуальной составляющей были выделены: человеческий капитал; организационный капитал; финансовые ресурсы; материально-технические ресурсы [1].

Учитывая то, что представленные факторы являются многомерными неоднородными и разнонаправленными по действию, то построение комплексного показателя необходимо осуществлять на основе их интегральной оценки, которая должна осуществляться на основе следующих методологических принципах:

а) интегральная оценка должна строиться на основе четырех ключевых внутренних факторов предприятия, которые, по мнению экспертов, в наибольшей степени позволяют обеспечить экономический рост предприятия и его инвестиционные возможности;

б) интегральная оценка должна учитывать не только фактические результаты деятельности предприятия, но и ретроспективные и перспективные его возможности, что позволит учесть интересы всех заинтересованных лиц оценочного процесса: инвестора, реципиента, государства;

в) результат интегральной оценки человеческого капитала; организационного капитала; финансовых и материально-технических ресурсов должен быть экономически объективно обоснован, что позволит прогнозировать его изменение во времени и выработать эффективную стратегию развития.

Обзор экономической литературы [4] показал, что интегральная оценка внутренних факторов формирования ИСП может осуществляться на основе двух противоположных подходов: *первый подход* основывается на системе показателей, которые позволяют отразить многостороннюю деятельность объекта хозяйствования. При этом данный подход подразумевает выбор наиболее значимого показателя, и использование его в качестве критерия для оценки состояния внутренних факторов. При этом наиболее часто в числе критериальных показателей используется валовая прибыль предприятия; общая ликвидность предприятия; рентабельность всей хозяйственной деятельности; балансовая стоимость основных и оборотных фондов и т.д. Однако такая оценка является неоднозначной, из-за разнонаправленности (противоречивости) изменения различных показателей, входящих в систему.

Следовательно учитывая недостатки первого подхода в рыночных условиях хозяйствования, наиболее актуальным является *второй подход*, который позволяет оценить состояние внутренних факторов формирования ИСП с помощью одного интегрального показателя. Преимуществом данного показателя является то, что он интегрирует в себе качественные и количественные аспекты всей деятельности предприятия, приводя их к одной единице измерения, что позволит на основе его результатов определить состояния внутренней среды предприятия.

Таким образом, ссылаясь на проведенное выше исследование, основой для построения комплексного показателя оценки факторов формирования ИСП является интегральная оценка человеческого капитала; организационного капитала; финансовых и материально-технических ресурсов. Методика построения данного показателя представлена на рисунке 1.

Рассмотрим более подробно каждый из этапов методики.

Первый этап. Основой формирования информационной базы для построения комплексного показателя является система ранее сформированных внутренних факторов,

которая была определена с помощью экспертных методов в работе [1]. Данная система имеет 3 уровня детализации:

к первому уровню отнесены факторы первого порядка: интеллектуальная и ресурсная составляющая;

ко второму уровню относятся промежуточные факторы: человеческий и организационный капитал, финансовые и материально-технические ресурсы;

к третьему уровню относятся локальные показатели, которые характеризуют состояние каждого промежуточного фактора. В результате анализа литературных источников [5; 6], а также на основе эмпирических данных в работе было выявлено 55 локальных показателей, наиболее часто используемых при оценке четырех факторов внутренней среды предприятия.

Второй этап. Учитывая неоднородность и многоаспектность данных локальных показателей, на основе которых рассчитывается комплексный показатель оценки факторов формирования ИСП, у экспертов могут возникнуть трудности при анализе большого массива информации. Поэтому возникает необходимость в сокращении количества локальных показателей информационной базы. Для этой цели разные ученые используют статистические и экспертные методы. Однако, учитывая то, что главным недостатком экспертных методов является субъективизм, поэтому, в работе для обоснования и выбора конечной системы локальных показателей предлагается применить статистический подход, а именно методы факторного анализа.

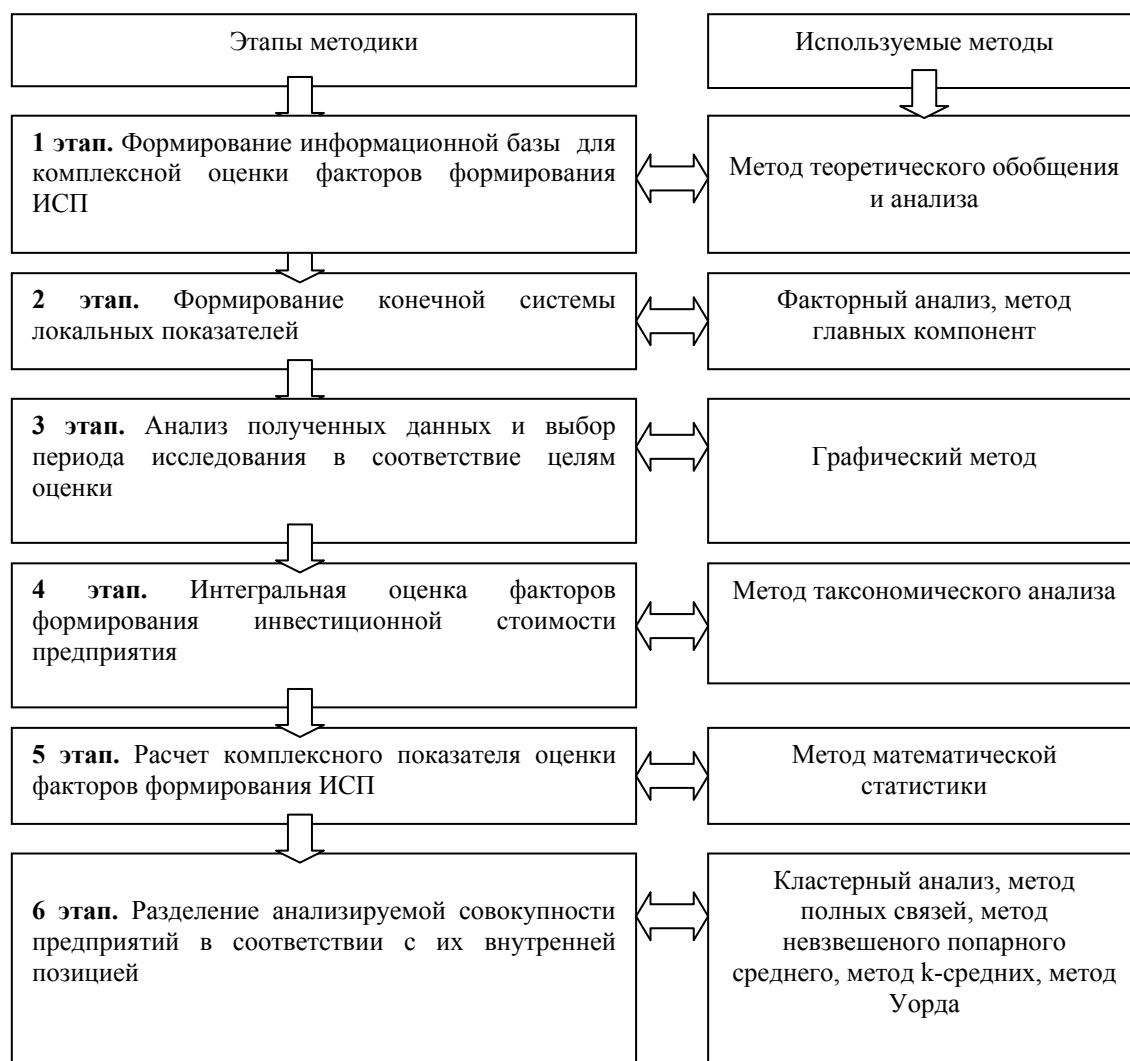


Рис. 1. Методика построения комплексного показателя оценки внутренних факторов формирования ИСП

Преимуществом факторного анализа является то, что он не требует априорного распределения переменных на зависимые и независимые, все показатели рассматриваются в нем как равнозначные [7]. Главной задачей факторного анализа в данной работе является сокращение числа малоинформативных или «шумящих» переменных, т.е. редукция данных. Для решения поставленной задачи предлагается применять метод главных компонент, так как он имеет наибольший уровень интерпретируемости, его реализация осуществляется с помощью ППП STATISTICA 6.0. Следовательно, формирование конечного списка частных показателей, которые характеризуют внутренние факторы предприятия, предлагается проводить в следующей последовательности:

а) формирование матрицы исходных данных по человеческому капиталу, организационному капиталу, финансовым и материально-техническим ресурсам;

б) стандартизация данных, поскольку вся совокупность показателей имеет разные единицы измерения, для обеспечения возможности их математического соединения необходимо выравнивание всех значений показателей;

в) формирование матрицы факторных нагрузок с числом факторов (главных компонент), определенных на основе применения критерия Кайзера и критерия «каменистой осыпи»;

г) анализ уровня интерпретируемости полученных данных и осуществление вращения осей главных компонент;

д) выбор локальных показателей из числа тех, которые вошли в состав первых главных компонент, обеспечивающих более 70% общей дисперсии и осуществление экономической интерпретации.

Третий этап. Данный этап предусматривает выбор соответствующего периода оценки факторов формирования ИСП, который в наибольшей степени отвечает целям данного процесса. При этом необходимо отметить, что период, в соответствии с которым происходит оценка ИСП, должен включать не менее шести точек исследования по каждому объекту оценки, что позволит обеспечить получение адекватных результатов.

Четвертый этап. Главной задачей данного этапа является интегральная оценка состояния факторов внутренней среды предприятия на основе построения таксономического показателя, который представляет собой синтетическую величину, «равнодействующую» всех признаков, характеризующих единицы исследуемой совокупности, что позволяет с его помощью линейно упорядочить элементы данной совокупности. Интегральная оценка факторов формирования ИСП осуществляется на основе применения следующих формул [8]:

$$X^k_i = 1 - \frac{c^k_{io}}{c^k_o}, \quad (1)$$

$$c^k_{io} = \left[\sum_{s=1}^n (z^k_{js} - z^k_{0s})^2 \right]^{1/2}, \quad (2)$$

$$c^k_o = \bar{c}^k_o + 2S^k_o, \quad (3)$$

$$S^k_{a^k_j} = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (a^k_{ij} - \bar{a}^k_j)^2}, \quad (4)$$

где, \bar{a}^k_j – среднеарифметическое значение j -того показателя k -того внутреннего фактора;

$S^k_{a^k_j}$ – среднеквадратическое отклонение j -того показателя k -того внутреннего фактора;

c^k_{io} – расстояние между точками – характеристиками k -го фактора в t -й момент времени и некоторой эталонной точкой;

X^k_i ($k = 1, 4$) – интегральная оценка соответственно человеческого и организационного капитала, финансовых и материально-технических ресурсов предприятия в t -тый момент

времени.

Значение данного интегрального показателя X_t^k можно интерпретировать следующим образом, чем ближе его значение к единице, тем выше оценка состояния факторов внутренней среды предприятия, тем сильнее внутренняя позиция предприятия.

Пятый этап. Расчет комплексного показателя оценки факторов внутренней среды i -того предприятия, формирующих его инвестиционную стоимость на основе модифицированного таксономического показателя на определенный момент времени t_n осуществляется по формуле:

$$K_{ИСП} = \sum_{k=1}^4 \alpha_k X^k, \quad (5)$$

где, $K_{ИСП}$ - комплексный показатель оценки ИСП;

α_k - коэффициент важности k -того внутреннего фактора.

Коэффициент важности α_k варьируется в пределах от 0 до 1, при этом, сумма α_k по всем факторам равна 1.

Таким образом, комплексный показатель оценки факторов внутренней среды предприятия, формирующих его инвестиционную стоимость может принимать значение от 0 до 1, в зависимости от результатов интегральной оценки человеческого капитала, организационного капитала, финансовых и материально-технических ресурсов предприятия.

Шестой этап. Комплексный показатель i -того предприятия в t_n период времени показывает состояние внутренней среды предприятия в единичном интервале, что не дает возможности эксперту по оценке (или инвестору) комплексно охарактеризовать деятельность предприятия. Для устранения данного недостатка целесообразно рассчитать $K_{ИСП}$ в динамике за определенный промежуток времени. При этом для экономически обоснованных выводов о состоянии внутренней среды изучаемых предприятий необходимо разделить их на предприятия со слабой и сильной внутренней позицией, т. е. на два кластера. Для этой цели целесообразно использовать методы кластерного анализа, а именно метод полных связей, метод Уорда, k -средних. Выбор этих методов объясняется тем, что они хорошо работают в случаях малого числа выбросов в данных и имеют тенденцию к выявлению относительно компактных гиперсферических кластеров, которые созданы объектами с большой схожестью [9].

Однако сама по себе количественная оценка комплексного показателя не позволяет определить время перехода предприятия из одного кластера в другой. Для решения данной проблемы необходимо рассчитать границу перехода (F) предприятия в определенный момент времени t_n , которая определяется по формуле [10]:

$$F = (K_{ИСП \max} + K_{ИСП \min}) \times \frac{1}{2}, \quad (3.15)$$

где, F – граница перехода предприятия от одного кластера в другой;

$K_{ИСП \max}$ – максимальное значение комплексного показателя по исследуемой совокупности за анализируемый период;

$K_{ИСП \min}$ – минимальное значение комплексного показателя по исследуемой совокупности за анализируемый период.

Для концептуального анализа полученного значения $K_{ИСП}$ и определения тенденций развития предприятия в работе предлагается построить матрицу позиционирования комплексного показателя, которая представлена на рисунке 2.

Особенностью данной матрицы является то, что она позволяет наглядно продемонстрировать масштаб изменения комплексного показателя в динамике и время перехода предприятия из одного кластера в другой, что дает возможность выработать эффективные стратегические решения для достижения поставленной цели.

Таким образом, предложенная методика построения комплексного показателя оценки

факторов формирования ИСП имеет ряд преимуществ:

во-первых, система показателей, на основе которой рассчитывается комплексный показатель, базируется на публичной статистической отчетности;

во-вторых, расчет комплексного показателя основан не на субъективных предположениях экспертов, а на реально сложившейся рыночной ситуации, что является актуальным в условиях динамично развивающейся экономики Украины, особенно при обосновании выбора объекта капиталовложений;

в-третьих, предложенная методика позволяет оценить состояние отдельных внутренних факторов предприятия, что позволяет выявить сильные и слабые внутренние позиции предприятия и разработать эффективные мероприятия по их удержанию и улучшению;

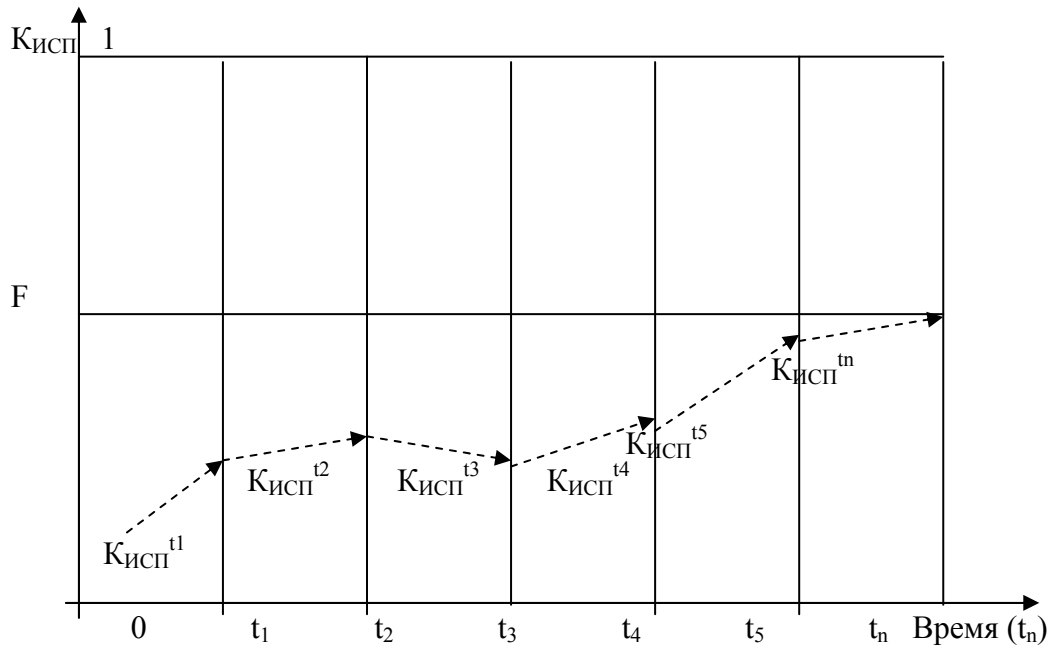


Рис. 2. Матрица изменения комплексного показателя оценки факторов формирования ИСП

в-четвертых, результат расчета комплексного показателя оценки факторов формирования ИСП дает возможность определить уровень развития предприятия, который является экономическим инструментарием для расчета коэффициента важности соответствующего метода оценки ИСП.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена питанням комплексної оцінки факторів формування інвестиційної вартості підприємств.

SUMMARY

The article is devoted to questions of a complex estimation of factors of formation of investment cost of the enterprises.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Сушко Л.Н., Котыш Е.Н. Систематизация внутренних факторов формирующих инвестиционную стоимость предприятия. // БИЗНЕС – ИНФОРМ. – 2007. - №9.
2. Базалиева Л.В., Котыш Е.Н. Интеллектуальный капитал как фактор повышения инвестиционной стоимости предприятия. // Галицкий економічний вісник., г. Тернополь – 2007. - №3 (14). – с. 16 – 20.
3. Прокопович С.В., Котыш Е.Н. Интегральная оценка финансовой компоненты инвестиционной стоимости предприятия. // матер. межд. научно-практической конференции. – Симферополь, 2007.

4. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием / Белый А.П., Лысенко Ю.Г., Мадых А.А., Макаров К.Г.; под общ. Ред. Ю.Г. Лысенко, - Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003 – 120 с.
5. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов: Учеб. Пособ. – 2-е изд. – М: Высш. шк., 1989. – 208 с.
6. Игнатов А.В. Анализ финансового состояния предприятия // Финансовый менеджмент, 2004. - №4. – С. 3-20.
7. Раевнёва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
8. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа: Пер. с пол.- М.: Статистика, 1980. – 151 с.
9. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с.
10. Кизим Н.А., Благун И.С., Копчак Ю.С. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: Монография.- Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004.-144 с.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 338.124.4 (477)

ГЛОБАЛЬНА КРИЗА В УКРАЇНСЬКОМУ ВИМІРІ: ПОРОДЖЕННЯ ІНСТИНКТІВ І РАЦІОНАЛІЗМУ

Борщевський В.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту Львівського інституту менеджменту, здобувач наукового ступеня доктора економічних наук Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Шевченка.

Нинішня глобальна криза, яка зробила явними усі протиріччя, що накопичувалися в українській економіці упродовж усіх останніх років, змушує по-новому оцінити ті засади, на яких здійснювалося становлення та відбувався розвиток вітчизняного ринку, а також переосмислити перспективи еволюції господарського комплексу нашої держави у найближчій та довготривалій перспективі.

Останнім часом ця тематика доволі гостро дискутується у колах провідних вітчизняних учених, зокрема, їй присвячені роботи Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Геєця, Ю. Пахомова, А. Філіпенка, А. Шарова тощо. Водночас, більшість висновків щодо цієї проблематики концентрується у площині впливу світових економічних тенденцій на український ринок, або ж у сфері дослідження недосконалості механізмів державної політики, пов'язаної з недостатнім стимулюванням господарського розвитку нашої держави. Проте, лише окремі дослідники звертають першочергову увагу на методологічні корені нинішньої кризи, особливо в контексті її подальшого перебігу та впливу на всіх, без винятку, учасників вітчизняного ринку.

На нашу думку, глобальна фінансова криза та її українська іпостась мають низку суттєвих відмінностей, що свідчить про принципову диференціацію як глибинних причин, так і гіпотетичних наслідків розгортання цієї кризи.

По-перше, «пусковий механізм» світової кризи бере свій початок у значній гіпертрофованості фінансового сектора, в той час, як в Україні першочерговий удар припав на не менш гіпертрофований, проте більш вразливий виробничий сектор, а саме на непомірно матеріаломісткі і технологічно застарілі галузі гірничої металургії, будівельної індустрії, машинобудування та хімічної промисловості. Це є свідченням того, що світова криза зобов'язана своїм походженням, насамперед, надто активним фінансовим

спекуляціям, які можна подолати відносно швидко і не надто болісно, а ось українська – спекуляціям фундаментальним, тобто тим, що опираються на структурні деформації в самій серцевині економічного організму. Наслідки тривалого існування цих спекуляцій, відображених, зокрема, у сумнозв'язній тезі про те, що старопромислові галузі індустріального Сходу України годують всю державу, приборкати значно складніше.

По-друге, не зважаючи на наявність численних фінансових спекуляцій на глобальному ринку та десятикратне переважання фінансового капіталу над обсягами реального світового виробництва, загальна конкурентоспроможність та інноваційна перспективність міжнародних компаній, на відміну від українських, залишається на достатньо високому рівні. Саме тому, в умовах кризи, частка дійсних банкрутів у реальному секторі світового господарства виявляється непомірно меншою ніж в Україні. Ситуація ускладнюється ще й спробами української влади, активно заангажованої у великий бізнес, забезпечувати підтримку цих банкрутів коштом суспільства (державного бюджету), що знижує конкурентоспроможність національної економіки ще на кілька порядків. Відтак, на виході з кризи, цілком імовірно, спостерігатиметься не втішна для України картина оздоровлення та посилення інноваційної спрямованості західного бізнесу, та цілковитої деградації і тотального витіснення з міжнародного і внутрішнього ринків вітчизняних підприємств.

По-третє, західний світ, включаючи його європейську складову, попри численні суспільно-психологічні та соціально-економічні проблеми, опирається у своєму розвитку на систему тих морально-етичних норм і ментальних цінностей, які свого часу стали визначальними при формуванні наріжних стовпів сучасної цивілізації, включаючи «десять заповідей» та інші християнські догмати. Україна ж за довгі 70 років панування в ній войовничого атеїзму, супроводжуваного деформуванням духовного стрижня нації і насадженням їй сумнівних цінностей, що прикривались ефемерним «моральним кодексом будівника комунізму», перетворилась у відстійник тих квазі-етичних норм, що були притаманними лише периферійним суспільствам цього світу. Саме тому, нинішня криза виступає для розвинених держав планети, з одного боку, закономірною платою за відхід від тих фундаментальних правил, які протягом століть гарантували капіталістичному господарству високу ефективність і динамізм, а з іншого, є логічним засобом повернення західного світу до традиційного ринкового консерватизму, індивідуального прагматизму, стриманості у споживанні та обмеження картельної і спекулятивної складових економічного розвитку. Для України ж ця криза, вже сьогодні стала серйозним викликом, пов'язаним із загрозою повернення до так добре знайомих як пересічному обивателю, так і більшості політиків тоталітаризму, ґрунтованому на домінуванні адміністративно-планових важелів при управлінні економікою.

Таким чином, пошук виходу із кризової ситуації в нинішніх українських реаліях слід шукати на принципово відмінних засадах від тих, що сьогодні вбачаються очевидними для більшості вітчизняних владоможців. Адже посилення регуляторних функцій держави в умовах відвертих прогалин у системі інституційного забезпечення ринкових відносин та за наявності жорсткої кланово-олігархічної моделі перерозподілу економічних і фінансових ресурсів, у першу чергу, сприятиме подальшому поглибленню галузевих диспропорцій в господарському комплексі держави та зростанню ступеня монополізації відповідних ринків.

Відтак, вихід з кризи, слід, насамперед, шукати на принципово нових методологічних засадах, порівняно з тими, що призвели до виникнення нинішньої фінансово-економічної ситуації в Україні. В першу чергу, мова йде про переосмислення ролі та функцій владних інституцій у забезпеченні життєдіяльності господарського організму держави. Так, для більшості сучасних українських політиків та експертів, потреба в посиленні ролі держави фактично не викликає сумнівів. Однак, «вектор» цього посилення вказується далеко неоднозначно.

Найчастіше можна почути заклики до активізації держави у напрямі використання низки запобіжних інструментів, покликаних нівелювати наслідки кризи для окремих

господарюючих суб'єктів та галузей. Це стосується і закликів до НБУ щодо підтримки українських експортерів за допомогою штучного заниження курсу гривні, і намагання захистити вітчизняних виробників шляхом створення різного роду бар'єрів на шляху імпорту товарів, і прикладів бюджетного фінансування збиткових підприємств, і фактів спрямовування іноземних кредитів на підтримку банківського сектора, і запровадження різного роду галузевих преференцій для будівельників, аграріїв, металургів, транспортників тощо. Така позиція означає не що інше, як підкорення здорового ринкового глузду інстинктивним прагненням підприємців і політиків убезпечитися від неблаганного вироку економічної конкуренції: підприємства, що не спроможні забезпечувати ефективного використання виробничих та фінансових ресурсів – мають збанкрутувати. І скільки б ми інстинктивно не хапалися за державні віжки у спробі рятувати потопуючий «Титанік» старопромислових і енерговитратних секторів вітчизняної економіки, нічого іншого, окрім чергових економічних збитків держава від цього не матиме.

Друга, не менш активна позиція щодо посилення ролі держави в українській економіці, репрезентує точку зору «соціальних інженерів», або «ринкових раціоналістів». Вона схиляє можновладців до думки про необхідність повернутися на період кризи до централізованого управління основними макроекономічними інструментами, починаючи від обмеження свободи приватних підприємств, до встановлення директивних цін на основні групи товарів. Прихильники цієї концепції, з одного боку, сподіваються таким чином вибити економічний ґрунт з-під ніг олігархічних кланів, а з іншого – взяти під контроль спонтанні ринкові процеси, що відбуваються у вітчизняній економіці. Підставою для переконаності у сутнісній спроможності вказаного підходу, є сліпа віра носіїв тоталітарних ідей, загартованих у горнилі планово-адміністративної економіки, в те, що людський розум не лише здатен повністю осягнути всі нюанси функціонування економічного організму, але і генерувати оптимальні рішення в безлічі непередбачуваних ринкових ситуацій. На жаль, світовий досвід, а також рівень господарського розвитку колишніх і нинішніх тоталітарних держав змушує сильно засумніватися у здійсненності наріжних постулатів цієї концепції.

І нарешті третя група апологетів активізації ролі української влади в умовах нинішньої економічної кризи репрезентує так званий традиціоналістський підхід, який свого часу лауреат Нобелівської премії Ф. Гайек характеризував, як шлях між інстинктами та розумом (в даному контексті між першою та другою концепціями подолання наслідків кризи). Цей підхід апелює не до інстинктивних бажань рятувати «тонучий корабель» в безнадійній ситуації і не до самовпевненого людського раціоналізму, переконаного у непогрішимості «мудрих керманців нації». Натомість, він схильний вбачати у державі не більш ніж відстороненого, проте достатньо потужного захисника ринкової конкуренції, яка, у разі її послідовного дотримання, автоматично забезпечує максимальну ефективність функціонування господарського організму. При цьому, недостатньо ефективні та нежиттєздатні підприємства поступаються своїм місцем іншим, тим, що виявляються спроможним використовувати обмежені економічні ресурси відповідного ринкового середовища більш якісно. В цьому разі, основним критерієм сили державної влади виступає її рівновіддаленість від усіх суб'єктів ринкового процесу і спроможність обмежувати свавілля картелів і монополістичних об'єднань, як в економіці, так і в межах діючої політичної системи.

На нашу думку, для нинішньої української ситуації саме третій шлях є найбільш дієвим та перспективним.

Однак, крім трансформації важелів державної політики, важливим напрямом подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи в Україні є докорінна зміна бюджетної та адміністративної філософії і пов'язаних із нею фінансової та управлінської складових функціонування господарського комплексу держави. Насамперед, мова йде про перехід від діючої моделі перерозподілу значної частини ВВП через державний бюджет до більш активного використання важелів ринкової саморегуляції в умовах відкритої

конкуренції. Для цього необхідно запровадити відразу декілька суттєвих адміністративно-управлінських інновацій, а саме:

- оголосити пріоритетність розвитку приватного бізнесу і малого та середнього підприємництва перед державною підтримкою «флагманів» старопромислової індустрії;
- істотно зменшити фіскальне навантаження на господарюючі суб'єкти та доходи фізичних осіб, максимально спростивши систему дозвільних і наглядових процедур;
- провести докорінну децентралізацію політичної та бюджетно-управлінської системи на основі здійснення адміністративно-територіальної реформи за європейський зразком;
- лібералізувати систему зовнішньоекономічного регулювання, відмовившись від філософії «підтримки вітчизняного виробника» на користь ідеології «захисту вітчизняного споживача».

І, нарешті, останній напрям реалізації антикризової політики в сучасних українських реаліях повинен стосуватися відмови від рудиментів соціальної політики радянського зразка. З цією метою усі механізми соціальної підтримки населення слід докорінно модернізувати на основі впровадження ринкового принципу індивідуальної (а не солідарної) відповідальності та запровадження ефективних страхових інструментів у сферах охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, допомоги з безробіття та навчально-освітньої діяльності.

Пріоритетними на цьому шляху мають стати надання приватним медичним та освітнім закладам рівних прав з державними лікувальними та навчальними установами, реорганізація пенсійного фонду шляхом його суттєвої децентралізації та створення на цій основі ефективної мережі конкуруючих між собою приватних пенсійних адміністрацій (за чилійським зразком), перехід до персональних медично-страхових рахунків для працівників підприємств та організацій, відмова від фактичних субсидій з безробіття на користь створення дієвої системи виконання громадських робіт для безробітних громадян, ліквідація діючої системи пільг, преференцій та державних дотацій для колишніх депутатів, високопосадовців тощо.

Таким чином, лише на основі відмови від застарілої картезіанської парадигми економічного розвитку та переходу до принципово нових засад ведення економічної політики, пов'язаної із запровадженням конкурентного порядку функціонування національного господарського комплексу, Україна зможе зайняти гідне місце в середовищі провідних європейських держав. В іншому ж разі, вітчизняна економіка ще багато років продовжуватиме «борсатися» в хитросплетіннях нездорового симбіозу, породженого відвертими соціальними інстинктами громадян і підприємців, з одного боку, та примітивним тоталітарним раціоналізмом політиків і бюрократів, з іншого.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются основные проблемы, приведшие к возникновению финансового кризиса в Украине. Анализируются ошибки экономической политики, которые вызвали углубление рыночных диспропорций, а также предлагаются пути выхода из кризисной ситуации.

SUMMARY

The principle problems with outing in the financial crisis in Ukraine are investigated in the article. Mistakes of the economic police leading to the market disproportion are analyzed. Measures of getting out of the crisis situation are proposed.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гальчинський А. Нинішня фінансова криза — початок кінця. Далі — новий початок? // Дзеркало тижня. — 2008. - № 39 (718). [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/64383/>
2. Геєць В. «Я розпоряджався би передусім своїми коштами, а не запозиченими, бо ми вже

- є жертвою кредитної експансії» // Дзеркало тижня. – 2009. - № 8 (736). – С. 1, 7.
3. Здоровик В. Фінансово-економічна криза: її причини та наслідки // Універсум. – 2009. - № 1-2. – С. 5-6.
4. Хэнке С. Истоки финансового кризиса. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cato.ru/pages/69?idcat=638&parent_id=4/
5. Шаров А. Мировой финансовый кризис: “Hannibal ante portas” // Зеркало недели. – 2008. - № 41 (720). – С. 7.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 332.1 (477)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Жемеренко Є.В., Національний інститут стратегічних досліджень (м. Київ)

Постановка проблеми. За роки незалежності в Україні накопичилось чимало проблем соціально-економічного характеру. Ці проблеми особливо загострюються на фоні нерівномірності регіонального розвитку держави, яка спричинена як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Виключно важливою складовою державного регулювання регіонального розвитку є спеціально організоване формування та розподіл фінансових ресурсів між територіальними одиницями держави, а також створення особливих умов для збільшення фінансового потенціалу кожного окремого регіону. Застосування фінансових механізмів та конкретних дій для регіонального розвитку може бути максимально ефективним лише в тому випадку, якщо воно економічно, політично та соціально виправдано. Треба зазначити, що вирішення проблем регіонального розвитку неможливе без врахування регіональної ініціативи, тобто повинно здійснюватися шляхом консолідації зусиль центральної та місцевої влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових публікаціях проблеми регіональної фінансової політики обговорюються вченими нечасто. Частина фахівців приділяють увагу усуненню нерівномірності регіонального розвитку в Україні, вчені економісти вивчають можливості підвищення ефективності міжбюджетних відносин та проблеми формування місцевих бюджетів. При написанні даної статті використовувались нормативні та законодавчі акти, публікації С. Максименко з питань регіонального розвитку, а також праці вчених Національного інституту стратегічних досліджень, в яких шляхи удосконалення регіональної політики нерозривно пов'язані з поліпшенням міжбюджетних відносин.

Метою даної статті є окреслення основних проблем фінансової регіональної політики в Україні та пошук можливих шляхів покращення економічного стану регіонів України засобами фінансового регулювання.

Викладення основного матеріалу. В площині регіональної проблематики особливого значення набуває вдосконалення системи місцевого самоврядування як інституту публічної влади, та імплементація сучасних підходів до місцевого та регіонального розвитку в ширшому контексті. Реформаторські спроби протягом останніх десяти років незалежності не призвели до суттєвих змін на краще. До основних проблем на сьогоднішній день можна віднести наступне:

- незважаючи на конституційні гарантії місцевого самоврядування і прийняття Закону “Про місцеве самоврядування в Україні” (1997 р.), на сьогоднішній день ще не сформовані

дієві механізми, які б забезпечили реальну самодостатність територіальної громади, і, перш за все, її бюджетно-фінансову самостійність;

- становлення і повноцінний розвиток самодостатньої територіальної громади неможливі без всебічного перегляду застарілого адміністративно-територіального устрою, які дісталися у спадок від радянської системи;

- в Україні відсутня система фінансового вирівнювання, яка в багатьох країнах світу є ефективним інструментом позбавлення суттєвих відмінностей в рівнях соціально-економічного розвитку окремих регіонів і територіальних громад, забезпечує конституційне право кожного громадянина незалежно від місця проживання на певний обсяг і якість послуг, які гарантує держава;

- однією з найактуальніших проблем державного будівництва в Україні є відсутність сучасної державної регіональної політики, яку слід розуміти як необхідність перенесення пріоритетів розвитку з відомчо-галузових підходів на цілісно-територіальні, оптимізацію відносин між центром і територіями, врахування євро регіональних тенденцій розвитку держави, яка знаходиться в самому центрі Європи.

Відомий в Європі дослідник з питань регіональної політики, професор із Шотландії Джон Бахтлер написав в 2001 році книжку, яка називається “Перехідний період, консолідація суспільства та регіональна політика в країнах Центральної і Східної Європи”, але Україна в ній жодного разу не згадується, тому що в нашій країні відсутня реальна регіональна політика, якщо політику розуміти як формалізовану стратегію держави, існування якої чітко і зрозуміло задекларовано, а виконання забезпечується через дієві інституційні, фінансові, адміністративні та інші інструменти та механізми. Але слід відзначити, що за 2001 рік відбулися деякі позитивні зрушення: перш за все слід згадати, що в травні 2001 року Президент України підписав Указ, яким ухвалив Концепцію державної регіональної політики України. Поява Концепції, однак, не означає миттєвого народження політичної стратегії. Це процес, який забере досить багато часу.

Перед тим, як перейти до аналізу самої Концепції, слід визначити саме поняття регіональної політики. При цьому можна виходити з того, що це діяльність держави (стратегія держави), спрямована на адміністративно-економічну оптимізацію регіональної структури країни і відносин між центром і територіями з метою забезпечення збалансованого розвитку за рахунок максимально ефективного використання існуючих внутрішніх ресурсів і заохочення зовнішніх в умовах глобалізації міжнародної економіки. У державно-правовому розумінні регіональна політика – це, перш за все, інструмент забезпечення конституційних прав громадян незалежно від того, в якій частині країни вони проживають, чи це жителі села, чи міста: регіональні диспропорції (а їх не може уникнути жодна держава у світі), незалежно від рівня економічного розвитку і політичного устрою, не повинні приводити до суттєвої різниці рівня і якості, як мінімум, основних послуг, які надає громадянину центральний уряд і органи місцевого та регіонального самоврядування. Дане твердження має особливе значення для країн з перехідною економікою, в яких імпульсивні процеси лібералізації практично всюди привели до суттєвого сповільнення темпів економічного розвитку і рівня життя населення. [3]

Одним з основних законодавчих документів, що закладають підвалини регіональної політики в Україні, є Концепція державної регіональної політики [2], про яку вже говорилося раніше. В цьому документі закладено принципи здійснення регіональної політики в Україні, які є також базовими для ефективного функціонування місцевих фінансів:

- конституційність та законність;
- поєднання процесів централізації та децентралізації влади;
- гармонізація загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;
- максимальне наближення послуг, що надаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, до безпосередніх споживачів;

- стимулювання тісного співробітництва між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування у розробленні та реалізації заходів щодо регіонального розвитку.

Згідно з Концепцією для того, щоб створити умови для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищити рівень життя населення, забезпечити додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглибити процеси ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, удосконалити роботу органів державної влади та органів місцевого самоврядування, необхідно виконати цілу низку завдань. Значна частина таких завдань направлена на вдосконалення фінансової спроможності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Вони полягають в реформуванні бюджетної системи та міжбюджетних відносин на основі принципів бюджетного унітаризму в поєднанні з елементами бюджетної децентралізації. Для того щоб реформувати відносини між різними рівнями бюджетної системи України та забезпечити фінансову самостійність органам місцевого самоврядування, Концепцією передбачено виконання наступних завдань:

- удосконалення системи стратегічного бюджетного планування та фінансового вирівнювання, з тим щоб вони ґрунтувалися на об'єктивних критеріях, гарантованих державою соціальних стандартах, законодавчо визначеному переліку завдань місцевого значення, виконання яких є обов'язковим для органів місцевого самоврядування на всій території України;

- даліше вдосконалення системи місцевих податків і зборів, підвищення їх ролі у формуванні місцевих бюджетів;

- планування та фінансування видатків бюджетів усіх рівнів на заходи з соціального захисту та утримання об'єктів соціальної сфери на програмно-цільовій основі,

- запровадження застосування для обрахування обсягів видатків і доходів місцевих бюджетів коефіцієнтів податкової спроможності територій;

- стимулювання місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до об'єднання на договірних засадах фінансових та інших ресурсів для вирішення місцевих, регіональних та міжрегіональних проблем розвитку, оптимального використання бюджетних коштів.

Згідно з Концепцією впровадження цих завдань в життя повинно відбуватися шляхом внесення відповідних змін в Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні", прийняття Податкового кодексу, тощо. Але на практиці цього досі не відбулось. Більш того в Концепції зазначено, що до 2003 р., тобто на першому етапі реалізації Концепції, необхідно було розмежувати функції і повноваження центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, забезпечити збільшення власних доходів місцевих бюджетів за рахунок оподаткування землі та майна, прийняти програму державної підтримки органів місцевого самоврядування, визначити правовий режим комунальної власності. Можна констатувати той факт, що за майже п'ять років існування Концепції, основні її принципи та завдання втілювались в життя дуже повільно, а що стосується реформування засад функціонування системи місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин в Україні, то майже нічого зроблено не було. Таке зволікання призвело до того, що більшість місцевих бюджетів в Україні є дотаційними, органи місцевої влади не зацікавлені в збільшенні доходів до місцевих бюджетів через те, що значна частина коштів при перевиконанні дохідної частини місцевого бюджету перераховується до Державного бюджету, а отже простіше отримувати дотації вирівнювання. Державна регіональна фінансова політика, спрямована на надання однакового рівня громадських послуг населенню по всій території країни, призвела до того, що основним видом міжбюджетних трансфертів є дотації вирівнювання, а коштів на капітальні вкладення, спільне фінансування спорудження об'єктів економічної інфраструктури регіонального значення в державі не вистачає. Однією з причин незадовільного стану місцевих бюджетів є також вкрай слабка фінансова база органів місцевого самоврядування, мізерність доходів

від місцевих податків та зборів, на які органи місцевого самоврядування можуть покластися при виконанні обов'язкових функцій та завдань. Таке становище в останні роки сприяло загостренню міжрегіональних диспропорцій в соціально-економічному розвитку України.

Для вирішення накопичених проблем регіонального розвитку України в 2005 р. був прийнятий Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" [1], в якому законодавчо закріплено поняття регіону та депресивної території, а також показники розвитку, за якими територія може бути визнаною депресивною. Стимулювання розвитку регіонів, яке визначається законом як комплекс правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому, повинно здійснюватися з метою створення рівних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, забезпечення додержання визначених державою соціальних гарантій для кожного громадянина незалежно від місця його проживання та подолання депресивного стану окремих територій. Засади, на яких повинно здійснюватись стимулювання розвитку регіонів, деяким чином подібні до завдань, які встановлені Концепцією державної регіональної політики: це і розробка державної стратегії регіонального розвитку, і максимальне наближення послуг, що надаються центральними та місцевими органами влади, до споживачів цих послуг, і програмно-цільовий підхід до розв'язання проблем соціально-економічного розвитку регіонів. Для ефективного стимулювання розвитку регіонів Законом передбачається укладання угод щодо регіонального розвитку між Кабінетом Міністрів України та центральними органами виконавчої влади регіонів.

Українські вчені вже не перший рік намагаються вирішити проблему нерівномірного розвитку регіонів України, пропонуючи різноманітні шляхи виходу з кризи. Вагомий внесок в цю справу роблять науковці Національного інституту стратегічних досліджень, при безпосередній участі яких була створена Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015). [5, 331-334] В цій праці приділено увагу стратегії вдосконалення міжбюджетних відносин, реформування яких дозволить вирішити низку проблем регіонального розвитку України. Головною метою стратегії вдосконалення міжбюджетних відносин, на думку науковців, є акумулювання на рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць обсягу ресурсів, достатнього для виконання власних і делегованих функцій органів місцевого самоврядування. Для того щоб втілити таку стратегію на практиці, система міжбюджетних відносин повинна узгоджуватися із загальною логікою змін на регіональному та місцевому рівнях, а також із пріоритетними напрямками соціально-економічного розвитку України. Вдосконалення системи міжбюджетних відносин неможливе без:

- проведення адміністративно-територіальної реформи, а саме без об'єднання фінансових можливостей територіальних громад для вирішення своїх соціально-економічних проблем, що дозволить зменшувати видатки на забезпечення діяльності органів управління;
- без зміцнення доходної бази місцевих бюджетів шляхом формування ресурсного мінімуму в органах місцевого самоврядування, що включає місцеві податки і збори та комунальну власність, визначення нормативів відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів на основі диференційованих коефіцієнтів, що враховують місцеві особливості, рівень розвитку регіону, надання місцевим органам влади більших прав щодо регулювання ставок закріплених за місцевими бюджетами податків;
- без реформи бюджетної системи, яка передбачатиме поступовий перехід до взаємовідносин державного бюджету безпосередньо з бюджетами місцевого самоврядування.

Головна мета стратегії вдосконалення системи міжбюджетних відносин відповідає статті Європейської хартії місцевого самоврядування [4, 109] щодо фінансових ресурсів

органів місцевого самоврядування про те, що органи місцевого самоврядування мають право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, обсяг яких відповідає функціям, передбаченим конституцією або законом. Стратегічні орієнтири реформування доходної бази місцевих бюджетів також спираються на одну зі статей Хартії про те, що частина фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування повинна формуватися за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають право встановлювати в межах закону.

Для забезпечення міцності місцевих бюджетів необхідно вжити практичні заходи щодо реформування економічних та організаційно-правових засад місцевого оподаткування та запровадження в дію таких норм законодавства, які сприятимуть розбудові регіонів та держави в цілому, включенню України в сучасні інтеграційні процеси. Зміцнення фінансової бази регіонів неможливе без визначення додаткових дохідних джерел. Прикладом для України можуть стати країни із ринковою економікою, в яких широко застосовується податок на володіння цінними паперами, на біржові операції, на володіння двома і більше будинками (квартирами), на розміщення офісів у центральній частині міста. Слід зазначити, що загальний напрям державної політики, спрямованої на формування ефективної регіональної економіки, має втілювати заходи, що дозволять підвищити фінансову автономію територій за рахунок збільшення частки їх бюджетних надходжень на основі власних і закріплених доходів.

У контексті реформування міжбюджетних відносин і зміцнення ролі та значення місцевих бюджетів України необхідним є не лише розширення доходної бази місцевих бюджетів, а й конкретизація та перегляд видаткових повноважень місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування в наступних напрямках:

- удосконалення нормативів соціальних видатків, які повинні враховувати регіональну і місцеву специфіку;
- надання державних соціальних гарантій, визначених Конституцією та законодавством України, з урахуванням поєднання економічних можливостей держави та місцевого самоврядування, посилення відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за їх дотримання;
- запровадження формування державного та місцевих бюджетів у галузях освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та культури на основі загальнодержавних соціальних стандартів;
- забезпечення належного фінансування органами державної влади виконання органами місцевого самоврядування делегованих повноважень (цей принцип внесено у проект Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні" (від 12 квітня 2003 року). [6]

Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015) включає в себе обов'язкове проведення адміністративно-територіальної реформи. Необхідність реформи територіального устрою України зумовлена, зокрема, тим, що розрив у фінансуванні конституційних гарантій громадян між областями України є невиправдано великим. Так, бюджетні видатки на одного жителя в Києві та Київській області вдвічі більші, ніж у Чернівцях. Не менша і відмінність у витратах за конкретними напрямками, наприклад, на одного учня в системі освіти.

Внаслідок того, що зазначена реформа передбачає зміну повноважень місцевих органів виконавчої влади, виникає необхідність узгодженого проведення адміністративно-територіальної реформи із бюджетною. Тобто, розмежування повноважень між рівнями управління має відбуватися узгоджено із розмежуванням доходів і видатків бюджетів різних рівнів. Це підвищить контроль і відповідальність за надання послуг населенню. Метою адміністративно-територіальної реформи має стати:

- утворення самодостатніх базових територіальних громад;
- запровадження дієвих механізмів кооперації діяльності місцевої влади;

- перетворення районів на одиниці чистого місцевого самоврядування шляхом надання районним радам повного контролю щодо виконання завдань, пов'язаних із сферою їх компетенції.

У спадщину від радянської доби Україні залишилась стара система адміністративно - територіального поділу, характерною рисою якого є висока фрагментація територіальної структури органів влади. Більшість базових територіальних громад є занадто малими та не мають достатніх фінансових й адміністративних ресурсів для самостійного надання громадських послуг. У загальному вигляді реорганізація низових муніципалітетів із метою посилення їхнього видаткового, доходного та управлінського потенціалу може відбуватись двома шляхами:

- по - перше, це злиття існуючих територіальних громад у нові низові адміністративні одиниці з певною визначеною мінімальною кількістю населення, тобто їхнє укрупнення;

- по - друге, посилення спроможності низових муніципалітетів, можливо, за рахунок запровадження механізмів співпраці останніх між собою, а також шляхом укладання контрактів на купівлю тих чи інших послуг для компенсації невідповідностей у їх роботі.

Таким чином, реформа адміністративно-територіального устрою, що має закріпити межі функціональної відповідальності за кожним рівнем публічної влади та наблизити систему просторової організації влади відповідно до стандартів ЄС, повинна стати каталізатором майбутніх реформ в бюджетній сфері. [7]

Висновки та пропозиції. Накопичені за роки незалежності проблеми регіонального розвитку України загострилися останнім часом не в останню чергу завдяки нестабільності в політичному житті країни. Диспропорційність регіонального розвитку України стає предметом спекуляцій з боку політиків. Але треба зазначити, що державна влада опікується проблемами розвитку регіонів постійно, принаймні на законодавчому рівні. Науковці також приділяють постійну увагу даним проблемам. Викладений вище матеріал дозволяє зробити висновки про те, що ініціативи державної влади, закріплені в законодавчих актах, здебільшого залишаються лише декларацією намірів.

Вирішення проблем регіонального розвитку потребує обов'язкового перегляду фінансових відносин між центральною та місцевими органами влади та органами місцевого самоврядування. Але як засвідчує досвід європейських країн, здійснити реформу в бюджетній сфері без попереднього здійснення адміністративно-територіальної реформи, майже неможливо. В ході адміністративно-територіальної реформи може бути здійснений чіткий розподіл функцій та повноважень між різними рівнями влади, без якого, як наполягають українські науковці, підвищення ефективності та досягнення прозорості міжбюджетних відносин неможливе. Зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів шляхом збільшення частки місцевих податків та зборів в доходній частині бюджету можливе за умови прийняття Податкового кодексу, про що йдеться в Концепції державної регіональної політики. Прийняття цього документа дозволить також здійснювати стратегічне бюджетне планування на місцевому рівні, без якого розробка та втілення державної стратегії регіонального розвитку, про що йдеться в Законі України "Про стимулювання розвитку регіонів", не має сенсу. Отже, регіональний розвиток України потребує комплексного підходу до вирішення існуючих проблем, і почати слід, на наш погляд, з виконання вже існуючих законодавчих актів.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются основные проблемы финансовой региональной политики в Украине и поиск возможных путей улучшения экономического состояния регионов Украины средствами финансового регулирования.

SUMMARY

In the article the basic problems of a financial regional policy in Ukraine is considered and search of possible ways of improvement of an economic condition of regions of Ukraine by means of financial regulation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про стимулювання розвитку регіонів. Закон України від 8.09.2005 р. № 2850-IV. www.rada.gov.ua
2. Концепція державної регіональної політики. Затверджено Указом Президента України від 25.05.2001 р. № 341/2001. www.rada.gov.ua
3. Максименко С. Перспективи регіональної політики України в контексті європейського досвіду. www.lviv.ua
4. Регіональна політика України: інституційно-правове забезпечення: Зб. офіц. док. / За ред. З. Варналія; Упоряд.: З. Варналій, Є. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. – 521 с.
5. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015). Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол. : Гальчинський А. С., Геєць В. М. та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України. – 2004.
6. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2004 / За ред. А. С. Гальчинського. – К.: НІСД, 2004.
7. Україна: стратегічні пріоритети. Аналітичні оцінки – 2005 / За ред. О. С. Власюка. – Київ: Знання України, 2005. – 608 с.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 159.9

ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ ВЕДЕННЯ ДІЛОВОЇ БЕСІДИ

*Гармаш С.А., к.пед.н., доц. кафедри філософії і психології
Гашутіна О.Е., Донецький державний університет управління*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями

Формування культури ділового спілкування – вимога часу, виклик на сучасний розвиток суспільства. Вміння досягти поставленої мети за оптимальний час із мінімальними витратами коштів – велике мистецтво. Саме тому суб'єкт професійної діяльності повинен не тільки мати глибокі знання та вміння, а й володіти сучасною технікою ділового спілкування, що ставить визначену проблему в ряд актуальних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор

Теоретико-методологічні аспекти проблеми ділового спілкування відбито в дослідженнях Ю.Алешіної [3], А.Бодалева [4], Г.Бороздиної [5], Н.Леонова [1], Л.Петровської [3]. У психологічних дослідженнях виділені види ділового спілкування (А.Бодалев, Н.Леонов) [4; 1], його форми (Ю.Алешіна, Л.Петровська) [3]. Практичні аспекти застосування психологічних знань у діловому спілкуванні представлені у працях І.Амінова [2], А.Столяренка [8], В.Лозниці [6], Г.Щокіна [7].

Висвітлення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми психологія ділового спілкування показав, що в сучасних умовах ведення бізнесу виникає необхідність системного підходу до формування культури ділового спілкування суб'єктів професійної діяльності.

Формування цілей статті (постановка завдання)

Мета цієї статті полягає в обґрунтуванні психологічних закономірностей ведення ділової бесіди та розробка технології організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів

Спілкування, як форма людського буття, є життєво важливим процесом встановлення і розвитку контактів між людьми і групами, який передбачає здійснення обміну інформацією, діями, сприйняття і розуміння партнера. У ході спілкування можуть скластися взаємини різного характеру: взаєморозуміння, взаємовплив, непорозуміння, конкурентність, конфліктність, конфронтація тощо. У спілкуванні здійснюється своєрідна "презентація" внутрішнього світу особистості. Саме тому спілкування, виступаючи певною формою взаємодії однієї людини з іншою або з групою осіб, виявляє певні людські якості, розкриває, чого варта та чи інша людина.

Технікою ведення ділової бесіди володіють далеко не всі люди, більш того, не всі керівники. А саме управлінці більшість свого робочого часу витрачають на спілкування: проведення нарад, засідань, бесід, дискусій, переговорів, звітів перед керівництвом тощо. Більшість проблем в керівництві так чи інакше пов'язані зі спілкуванням. Саме тому організація ділового спілкування є предметом нашого дослідження.

Головна мета ділового спілкування полягає в організації і оптимізації виробничої, наукової, комерційної чи іншої діяльності, де на першому місці стоять інтереси справи, а не конкретних співрозмовників.

Ділове спілкування визначається як специфічна форма контактів і взаємодії людей, які представляють не лише самих себе, а й свої організації. Воно включає обмін інформацією, пропозиціями, вимогами, поглядами, мотивацією з метою розв'язання конкретних проблем як всередині організації, так і за її межами, а також укладення контрактів, договорів, угод чи встановлення інших відносин між підприємствами, фірмами, організаціями.

Людина, яка спрямовує інформацію (комунікатор), і людина, яка її приймає (реципієнт), у діловому спілкуванні постійно міняються місцями, завдяки чому у людей, що спілкуються, має бути однакове розуміння не тільки значень, а й змісту слів. Ефективність ділового спілкування залежить не стільки від обміну значеннями, скільки від обміну думками. Більше того, це пошук спільного рішення [1].

Саме тому виникає необхідність у розробці технології організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності. Взагалі, процес організації спілкування між діловими людьми передбачає вибір певної моделі поведінки, яка в конкретній ситуації буде найбільш сприятливою у досягненні поставленої мети. При цьому цей процес ґрунтується на певних засадах. Так, найважливішим є наявність декількох варіантів поведінки в однотипній ситуації і сформованість вмінь у співрозмовників оперативно ними скористатись. При цьому важно не допускати конфронтації чи конфліктів з діловим партнером, чого можна уникнути у разі вміння використати механізми людської взаємодії (прихильності, довіри, поваги і т.п.). Крім того, уважне ставлення до нових, хоч і незвичних на перший погляд ідей, думок; освоєння тих моделей поведінки, які приносять успіх у ділових стосунках; вміння подати себе, правильно оцінювати реакцію партнерів, вловлювати найменші зміни в ситуації тощо, все це сприяє ефективній організації ділової бесіди.

Використовуючи результати досліджень І.І. Амінова стосовно технології ділового спілкування [2, с. 200-237], нами була розроблена технологія організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності (організатором та учасником ділової зустрічі). Вона включає такі етапи:

- підготовчий;
- мотиваційно-цільовий;
- діяльнісний;

- рефлексивний.

Підготовка та проведення ділової бесіди, згідно з розробленою технологією організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності, узагальнена і представлена на рис.1.

Кожний етап підготовки та проведення ділової бесіди передбачає спільну взаємодію її учасників, а саме: організатора зустрічі та ділового партнера.

Так, на підготовчому етапі організатор зустрічі планує ділову бесіду, а саме: підбирає і систематизує необхідний матеріал, моделює ділову розмову, розробляє стратегію, тактику та техніку її ведення. При цьому діловий партнер бере участь у формуванні змісту ділової бесіди.

Успіх ділової зустрічі залежить від підготовленості її учасників. Умілі співбесідники приступають до справи з думкою про те, як вони хотіли б її завершити. Такий підхід дозволяє їм намітити шлях досягнення своєї мети. Саме такий підхід до організації переговорів потребує того, щоб учасники називали один-два питання, із приводу яких вони хотіли б домовитися, наприклад, ціни і дату постачання. Крім того, під час ведення переговорів, їм стає зрозумілим, що виявляється цілий ряд інших питань, ігнорування яких може зірвати їхню угоду. Наприклад, це може бути: форма відвантаження товару, страхування, забезпечення якості і т.д. Якщо учасники ділової зустрічі не зможуть обговорити те, як будуть підходити до рішення подібних питань, і як вони повинні надходити у визначених непередбачених випадках, кожна сторона стане діяти за своїм розсудом. Наслідками цього можуть бути зруйновані відносини, а також не занадто довгий термін дії подібної угоди. Щоб уникнути ці обставини, сторони повинні підготувати відносно повний перелік питань, що, на їхню думку, необхідно буде торкнутися під час переговорів [3].

Другий, мотиваційно-цільовий, етап розпочинається з моменту початку ділової зустрічі. Взаємодія її учасників передбачає коротке привітання, представлення учасників, оцінку індивідуально-особистісних і поведінково-психологічних особливостей співбесідників. Організатор зустрічі – формує ділову атмосферу, визначає мету бесіди, а діловий партнер – формує внутрішній настрій на успішну взаємодію та сприймає і усвідомлює спільну мету ділової зустрічі.



Рис. 1 - Підготовка та проведення ділової бесіди

Чітке визначення мети, результату, а також процесу ведення ділової зустрічі є запорукою її успіху. Для визначення спільної мети необхідно, щоб учасники бесіди чітко розуміли, що вони хочуть бачити на момент її закінчення. Однією з продуктивних тактик ведення переговорів може бути "поступове підвищення складності обговорюваних питань". При цьому спочатку обговорюються найбільш легкі питання, потім, досягнувши домовленості з принципових питань, сторони відпрацьовують деталі угоди. Таке ведення переговорів дозволяє значно заощаджувати час. Заслужує схвалення розробка і внесення таких пропозицій, які б сприяли реалізації обоюсторонніх інтересів, тобто пропозицій, на які партнер міг би відповісти твердо. Іноді, діловий партнер згоден із суттю пропозицій, але знаходить самі формулювання неприйнятними. У ході переговорів буває корисно "розділити проблему на окремі складові", а не намагатися відразу вирішити її. Аналіз можливостей досягнення домовленості з кожної окремої частини проблеми, дозволяє учасникам зустрічі доцільно організувати переговори. При цьому, не обов'язково всі аспекти визначеної проблеми будуть миттєво розглянуті, за деякими з них не буде досягнуто всеосяжної угоди. Однак, у цілому ряді випадків, наявність такої часткової угоди буде значним кроком уперед, у порівнянні з відсутністю якої б то не було домовленості [4].

Учасники переговорів іноді не здатні чітко продумати всю послідовність дій, необхідних для того, щоб дійти згоди, яка б була готова до здійснення. Ми дуже часто забуваємо про те, що рішення не завжди перетвориться в дію - особливо, якщо необхідні кроки не будуть ретельно продумані, а також, якщо про тих, чиє співробітництво буде необхідно, забудуть, або не проконсультуються з ними. Коли необхідність спільного з партнером ухвалення рішення досить очевидна і сторони погодилися почати переговори, краще намагатися відійти від конфронтаційного типу взаємодії. У цьому випадку знайдене рішення може бути значно повніше й у більшому ступені відповідати інтересам обох сторін. Оскільки, на односторонній основі це зробити практично неможливо, то і під час підготовки, і, особливо, при веденні переговорів необхідно показати партнерові доцільність саме такого підходу, його взаємну вигоду. Які принципи тут можуть бути використані? Одне з основних правил - ніколи першим не застосовувати різного роду прийоми, спрямовані на конфронтацію, або, як вони ще називаються, - "брудні методи" ведення переговорів. Позитивний вплив на хід переговорів часто робить внесення конструктивних ідей з дозволу протиріч. Прагнення до конструктивності, прояв доброї волі викликає звичайно аналогічні дії з боку партнера. Якщо цього все-таки не відбулося, не варто поспішати з погрозами і "відповідними мірами" [3].

Третій етап підготовки та проведення ділової бесіди – діяльнісний – передбачає обмін інформацією між співбесідниками та її обробку. Організатор зустрічі реалізує план дій з організації ділового спілкування, а діловий партнер включається в цей процес. При цьому проходить обговорення поставленої проблеми, учасники обмінюються інформацією, поглядами, наводять власні аргументи, виробляють компроміси, оцінюють гідні варіанти рішення задачі та недоліки, що виникають.

У ході переговорів, сторони вступають у ділові відносини. Міжособистісні симпатії й антипатії можуть перешкодити справі. Звичайно, дане правило не варто розуміти занадто буквально. У тому випадку, якщо переговори тривають досить довго, а рішення ніяк не знаходиться, корисним може виявитися оголошення перерви. Під час перерви можливе проведення різних консультацій. Іншим виходом з наміченого безвихіддя може бути пропозиція відкласти дане питання на більш пізніший час, після того, як і інші проблеми будуть вирішені. Під час обговорень і аргументації власної позиції не треба намагатися переконати партнера в помилковості його точки зору. Таке поводження може тільки викликати роздратування. У цьому зв'язку дуже цікаве зауваження колишнього президента Французької Республіки Валери Жискар д'Естена у відношенні адвокатів, з якими йому доводилося зустрічатися: "Тим, кого приймав, вистачало розуму не намагатися переконати мене. Вони давали мені зрозуміти, що розділяють мої сумніви і лише хотіли звернути мою увагу на ті моменти, що, на їхню думку, я міг випустити з уваги". При згоді партнера піти

на поступку не слід розглядати і надалі використовувати це як прояв його слабкості. Навпроти, бажано показати, що подібні дії з боку партнера дозволяють вийти на домовленості й у цьому змісті підсилюють позиції обох сторін [5].

Відносини звичайно погоджуються з проблемою. Як наслідок людського фактору у ході переговорів виникає дискусія стосовно ділової справи між їх сторонами. Іноді зауваження, що робляться, щоб позначити проблему, приймаються як особиста образа, що веде до конфліктів. У переговорах емоції можуть виявитися важливіше самою дискусією. У цьому випадку сторони більше готові до боротьби, чим до співробітництва з вироблення домовленості у відношенні загальної проблеми. Емоції з однієї сторони сприяють прояву емоцій з іншої. Страх може викликати гнів і навпаки. Емоції можуть швидко завести переговори в безвихідь, навіть, взагалі їх припинити. Тому, дуже важливо керувати, насамперед, своїми емоціями і стежити за емоціями партнерів.

Важко швидко прийти до згоди шляхом поступок, прийнятних для обох сторін. Позитивне рішення робить позитивний психологічний вплив на учасників переговорів, демонструє можливість досягнення домовленостей. Рішення спочатку більш легких питань створює сприятливу психологічну атмосферу, показує, що проблеми можуть бути розв'язані. До викладеного прийому примикають дії, спрямовані на "пошук загальної зони рішення", тобто сторони спочатку приходять до згоди щодо змісту спільного документа, іншими словами визначається зона можливих рішень або за визначенням американських дослідників У. Зартмана і М. Бермана "загальна формула рішень" [6].

Широко розповсюджене припущення про те, що переговори повинні полягати в тім, щоб з'ясувати, "як справитися з даною проблемою", може і не означати, що кожний згоден з тим, що в результаті відповідного засідання повинен з'явитися визначений план дій. Хоча і не існує придатної, на усі випадки життя, відповіді у відношенні того, яким повинен бути результат кожного конкретного засідання, можна приступити до справи, спираючись на неперевірені припущення, що може привести до загального розчарування. Деякі переговори починаються і закінчуються на одному засіданні, при цьому учасники переговорів дійсно приймають усі необхідні рішення. Для досягнення якогось позитивного підсумку потрібно не тільки проведення серії зустрічей, на яких могли б бути обговорені відповідні питання, але й визначена діяльність до і після кожного засідання, щоб переконатися в тім, що вся необхідна інформація зібрана. Ведення переговорів припускає активність обох сторін. Пасивність, звичайно, може приводити до вироблення слабкої позиції або мати небажаний результат переговорів [4]. Але не треба впадати й в іншу крайність - змушувати партнера обговорювати тільки власну позицію, власні ідеї. Переговори - це діалог рівноправних учасників. Особливо варто зупинитися на питанні ведення переговорів з більш сильним партнером, тобто з партнером, позиція якого об'єктивно сильніше. Часто майбутня зустріч з більш сильним партнером викликає тривогу і почуття непевності. Один з найбільш прийнятих способів розкрити інтереси іншої сторони - це поставити себе на місце протилежної сторони і визначити, яке рішення, на її думку, ви повинні запропонувати, а потім запитати себе, чому вони самі не прийняли такого рішення.

Майже на всіх переговорах кожна зі сторін має не один, а багато інтересів. Найбільш сильні інтереси - це основні людські нестатки: безпека, економічний стан, життєздатність. Для того, щоб виявити різні інтереси кожної зі сторін, бажано зробити їхній виклад на папері, що допоможе розкласти інтереси у визначеному порядку.

Імовірність успіху в переговорах зростає, якщо про проблеми, говорять, відкрито і перелічують конкретні деталі. Учасники переговорів повинні виявляти готовність до компромісів: у випадку розбіжностей інтересів партнера варто домагатися угоди поетапно. При компромісному рішенні згода досягається за рахунок того, що партнери після невдалої спроби, домовившись між собою, з урахуванням нових розумінь, частково відходять від своїх вимог (від чогось відмовляються, висувають нові пропозиції). Щоб наблизитися до позиції партнера, необхідно думкою передбачити можливі наслідки компромісного рішення для здійснення власних інтересів (прогноз ступеня ризику) і критично оцінити припустимі

межі поступки. Може трапитися, що запропоноване компромісне рішення перевищує компетенцію учасника зустрічі. У цьому випадку, в інтересах збереження контакту з партнером, можна піти на умовну угоду (наприклад, послатися на принципову згоду компетентного керівника) [7].

Інколи, у ході переговорів виникає необхідність з'ясувати, які докази й аргументи доцільно використовувати, щоб змінити точку зору партнера. При цьому, варто подивитися на речі його очима, розглянути комплекс проблем з погляду очікуваних від партнера аргументів "за" і довести до свідомості співрозмовника зв'язані, з цим переваги. Обміркування можливих контраргументів партнера підготує до їх використання у процесі аргументації. Крім того, висунуті партнером не варто намагатися ігнорувати, оскільки він чекає реакції на свої заперечення, застереження і т.д. При цьому необхідно з'ясувати, що стало причиною такого поведіння партнера [6].

Останній етап підготовки та проведення ділової бесіди передбачає підведення підсумків його учасниками. При цьому можливо як формулювання певного рішення проблеми, так і визначення наступних шляхів у спільній діяльності. Учасники переговорів обмінюються роздумами над власними почуттями, думками, станами і визначаються мотиви для досягнення нової мети у ході реалізації спільної діяльності.

Головне на цьому етапі ще раз пройти з усіх питань, щоб переконатися, що розбіжностей не залишилося. Всі учасники переговорів повинні бути задоволені рішенням проблем. Після цього сторонами підписуються необхідні угоди, договори, резюме переговорів. У цих документах повинні бути зазначені всі проблеми, домовленості і їхні рішення [8].

Завершуючи переговори, якщо тільки не буде вирішено перервати них, сторони беруть на себе зобов'язання. Вони являють собою угоди про те, що буде робити кожна зі сторін. Для того щоб переговори могли вважатися успішними, дані зобов'язання повинні бути чіткими, добре продуманими і довгостроковими. При реалізації сторонами партнерських відносин центральною ланкою стає спільний аналіз проблеми, спільна творчість. Чим повніше і глибше буде проаналізована проблема, тим більше шансів знайти дозвіл протиріч, що мають місце. Тому будь-які дії, спрямовані на вивчення проблеми, відіграють позитивну роль. Інформація про положення справ повинна бути доступна учасникам переговорів. При орієнтації на спільний з партнером аналіз проблеми треба висловити свою точку зору, вислухати партнера, зіставити їх. У більшості випадків починати доцільно з аналізу загальних інтересів і моментів, а через них виходити на визначення можливої загальної зони рішення. Навіть, якщо сторони, що вступили в переговори, знаходяться в стані конфлікту, необхідно уникнути підкреслення розходження на початковому етапі ведення переговорів. Звичайно, спільний аналіз розбіжностей не припускає обмін одними компліментами. Можливі і необхідні заперечення. Однак, їхній зміст принципово відмінний від розбіжностей в умовах торгу. Там заперечення - один з інструментів маніпулювання поведінням партнера, тут - інструмент аналізу проблеми. Вони повинні бути добре аргументовані й орієнтовані не на захист власної позиції, а на пошук узгодження інтересів. Розбіжності, що виникають при висновку угоди або улагоджуванні суперечки, визначаються розбіжністю ходу думки одного партнера з ходом думки іншого. Зрозуміти точку зору іншої людини - це не значить відразу погодитися з нею, але, якщо зрозуміти спосіб її мислення, то можна переходити до перегляду власних поглядів, це допоможе звузити область конфлікту, а також просунути вперед у власній зацікавленості, одержати новий стимул, завдяки отриманому знанню. Досягти мети в переговорах легше, якщо бути твердим у захисті своїх інтересів, але м'яким у відносинах з людьми.

Висновки й перспективи подальших розвідок у даному напрямку

Таким чином, реалізація розробленої нами технології організації ділового спілкування між суб'єктами професійної діяльності буде сприяти системному підходу до формування культури ділового спілкування суб'єктів професійної діяльності. Варто зазначити, що

перспективи подальших розвідок вимагають з'ясування психологічних прийомів щодо підготовки та проведення ділової бесіди з урахуванням специфіки переговорів на міжнародному рівні.

РЕЗЮМЕ

В даній статті определена необхідність применения системного подхода к формированию культуры делового общения и использования психологических знаний при ведении переговоров. Авторы обосновали психологические закономерности ведения деловой беседы и разработали технологию организации делового общения между субъектами профессиональной деятельности.

SUMMARY

The necessary of system conception's using connecting with form of business conversation's culture and using of psychological knowledge during business negotiations is defined in this article. The authors explained the psychological prediction of business conversation's authority and have done the groundwork of technology of business conversation's organization between individuals of professional activity.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Леонов Н.И. Психология делового общения. Учебное пособие – М.: Изд-во Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2003.
2. Аминов И.И. Психология делового общения. – М.: Омега-Л, 2006. - 304 с.
3. Алешина Ю.Б., Петровская Л.А. Психология общения: психологическая компетентность пропагандиста (организация групповой дискуссии и индивидуальной беседы). – М., 1989.
4. Бодалев А.А. Личность и общение. – М.: Педагогика, 1983.
5. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие. – М.: ИНФРА, 1999.
6. Лозниця В.С. Психологія менеджменту. Теорія і практика: Навч. посібник. – К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2001. – 512 с.
7. Щокін Г.В. Практична психологія менеджменту: Наук.-практ. Посібник. – К.: Україна, 1994. – 399 с.
8. Столяренко А.М. Психологические приемы в работе юриста: Практическое пособие. – М.: Юрайт, 2000.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 65.012:33+658.0(477)

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОЗВІЛЬНОЇ СИСТЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ЗМІЦНЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Васильців Т.Г., Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, к.е.н., заступник директора; Львівська комерційна академія, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства

Економічна безпека підприємництва є системоформуючим чинником економічної безпеки держави. В існуючих умовах загострення економічних стосунків, зниження рівня економічної ефективності підприємств, скорочення робочих місць, стає очевидним, що створення економіко-правового середовища, за якого більшість суб'єктів первинної ланки

економіки формують належний рівень економічної безпеки та, у тому числі, фінансової стійкості, за якого можуть бути належним чином прогнозованими та нівельованими ризики економічної кризи, є життєво необхідним для кожного регіону держави.

Крім того, прозорість та ефективність дозвільної системи, рівність у доступі та проходженні дозвільних процедур підприємств малого і середнього бізнесу порівняно з великими підприємствами мають вплив на рівень сформованості конкурентного середовища та значною мірою визначають ділову активність населення. Проте вітчизняна дозвільна система є бюрократичною та обтяжливою, що визнають не лише вітчизняні підприємці, але й міжнародні економічні інституції. Це призводить до концентрації (монополізації) товарних ринків та механізму доступу до обмежених господарських ресурсів і прав діяльності, створення штучних бар'єрів у започаткуванні/здійсненні роботи підприємств, корупції тощо. Незважаючи на певне покращення ситуації у цій сфері, подальше вдосконалення вітчизняної дозвільної системи потребує посилення контролю і відповідальності посадових осіб дозвільних органів, проведення ревізії переліку існуючих ліцензій та дозволів, удосконалення роботи місцевих дозвільних офісів, створення органу з контролю та моніторингу вітчизняної дозвільної системи, популяризації досвіду проходження дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків посадових осіб дозвільних органів.

Метою статті є виявлення недоліків та перешкод розвитку вітчизняної дозвільної системи, а також обґрунтування засобів її удосконалення у контексті покращання економіко-правового середовища для ведення підприємницької діяльності.

Зауважимо, що пошук механізмів стимулювання розвитку підприємництва, зміцнення базових засад його економічної безпеки, у тому числі у сфері погоджувальних та дозвільних процедур здійснювали такі науковці, як: Варналій З.С., Воротін В.Є., Козоріз М.А., Ляпін Д.В., Реверчук Н.Й. та ін. Тим часом усвідомлення сучасних аспектів та недоліків вітчизняної дозвільної системи потребує розробки більш досконалих методів та засобів державної політики, спрямованих на критичне покращання ситуації у досліджуваній сфері.

Подальші дослідження у цій сфері повинні стосуватись розробки системи критеріїв оцінки ефективності регулюючих заходів органів державного управління всіх рівнів.

Органи місцевого самоврядування протягом останніх років одержали більшу самостійність у вирішенні соціальних та економічних проблем своїх територій, а підприємцям надані ширші можливості щодо реалізації своїх економічних та соціальних інтересів, включаючи вирішення місцевих завдань забезпечення стійкого розвитку. Разом з тим вирішення цих задач залежить від рівня сформованості належного економіко-правового поля щодо ведення підприємницької діяльності, включаючи належний та, що особливо важливо, рівний для всіх суб'єктів ринку доступ до господарських ресурсів та прав на провадження певних дій щодо здійснення господарської діяльності.

Прозорість та ефективність дозвільної системи мають вплив на рівень сформованості конкурентного середовища та значною мірою визначають ділову активність населення. Проте вітчизняна дозвільна система є бюрократичною та обтяжливою. За експертними оцінками [1] принаймні один дозвіл щорічно отримує 54% підприємств, а середній час на отримання дозволу становить 35 днів (ліцензій – 242 дні); середня кількість процедур, необхідних для отримання дозволу налічує 18; витрати на отримання дозволу/ліцензії складають в середньому 186,5% від доходу на одиницю населення [2].

Недосконалість вітчизняної дозвільної системи визнають також міжнародні економічні інституції. Про це свідчить 128 місце серед 175-ти країн у рейтингу за рівнем сприятливості економічного та правового середовища щодо ведення підприємницької діяльності [2]. Серед показників, які традиційно враховуються в рейтингу важливе місце посідає отримання ліцензій та дозволів, за яким Україна посідає 107 місце у світі.

Проходження дозвільних процедур є особливо обтяжливим для вітчизняних малих і середніх підприємств. Про це свідчать результати опитувань підприємців (на прикладі Львівської області) [3], які на практиці мають справу з проходженням дозвільних процедур:

- підприємці не задоволені умовами, створеними місцевою владою для здійснення підприємницької діяльності (13,1% - повністю не задоволені; 20,5% - в цілому не задоволені; 45,4% - задоволені лише окремими аспектами);

- оцінка роботи обласної влади у напрямі спрощення дозвільних процедур у сфері підприємництва на рівні області, міст та районів є незадовільною - склала 2,27 за 5-ти бальною шкалою оцінювання;

- серед факторів гальмування та розвитку підприємництва в регіоні окремі органи державної влади, які здійснюють дозвільні процедури отримали такі оцінки: санстанція – 26,1%; пожежний нагляд – 17,11%; енергонагляд – 2,63%; екологічний нагляд – 1,32%;

- серед основних причин, які гальмують розвиток малого бізнесу недосконалість дозвільної системи визнали 13,91% підприємців у м. Львові та 8,9% підприємців області;

- боротьбу з корумпованістю та усуненням бюрократичних перепон при веденні бізнесу підприємці визначають першочерговими кроками органів державної влади для розвитку і підтримки бізнесу в регіоні (відповідно, 47,12% та 46,78% серед усіх можливих заходів).

Значний рівень бюрократизму, інколи тривалість і складність проходження дозвільних процедур, необхідність додаткових витрат на лобювання та/чи пришвидшення їх проходження є перешкодою особливо для малих та середніх підприємств, які в силу об'єктивних причин інколи навіть відмовляються від їх проходження через обмеженість кадрових, фінансових ресурсів, коротший порівняно з великими підприємствами життєвий цикл діяльності (чи інвестиційних проектів тощо). Більше того, дозвільні процедури часто використовуються як інструмент недобросовісної конкуренції, створення штучних бар'єрів доступу на ринок підприємств малого та середнього бізнесу і лобювання таким чином інтересів крупного бізнесу та/чи суб'єктів бізнесу, представники яких перебувають в органах влади.

Потрібно зазначити, що недосконалість дозвільної системи в Україні є одним з чинників, які перешкоджають подальшому розвитку підприємництва, досягнення показників його розвитку рівня розвинених держав, формування позитивного іміджу України в світовому рейтингу країн не тільки за рівнем сформованості підприємницького середовища, але й інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності країни тощо.

Разом з тим підприємці, в тому числі малого і середнього бізнесу, визнають процедури проходження частини дозволів не складними. Тому удосконалення потребують дозвільні процедури, проходження яких є суттєвим бар'єром щодо здійснення діяльності підприємств та, відповідно, на їх спрощення має бути в першу чергу направлена політика органів державного управління. Зокрема сюди відносять такі дозволи та погодження: на будівництво; на відведення земельної ділянки; на купівлю/оренду державного/комунального майна; дозволи спеціального призначення щодо використання природних ресурсів; на розміщення малих архітектурних форм.

Значною мірою призвели до неналежного рівня ефективності дозвільної системи в Україні такі чинники:

1. Складність, тривалість та, як наслідок – значна вартість проходження дозвільних і погоджувальних процедур. Причому ця причина містить дві компоненти:

1.1. Об'єктивний характер, який полягає у тому, що більшість положень вітчизняної дозвільної системи (наприклад, стандартизації будівельних робіт, встановлення обладнання, використання природних ресурсів, побутового обслуговування населення та праці і т.ін.) базуються на нормативно-правовій базі, розробленій ще за Радянського Союзу, є дотичними та потребують погодження у інших відомствах і інспекціях; є застарілими, складними та тривалими щодо проходження і тому часто час на одержання дозволів на будівництво, зміну робочих годин, встановлення обладнання, використання природних ресурсів є тривалими, а витрати на їх одержання – суттєвими.

1.2. Суб'єктивний характер, зумовлений тим, що:

- механізм проходження дозвільних процедур часто ускладнюється навмисно (важко

знайти інформацію, непрозорими є правила проходження дозвільних процедур у сфері господарської діяльності; відповідні погоджувальні органи володіють цілим арсеналом напівлегітимних засобів затягування чи відмови у надання дозволів), процес супроводжується додатковими витратами і згаяним часом через низку “прихованих”, неписаних правил, процедур та вимог, запроваджених місцевими органами влади;

- надмірною є кількість дозвільних органів різних профілів, а також рівнів управління (центрального, регіону, місцевого, сільський тощо), рішення яких по одному і тому ж підприємницькому проекту різняться, що свідчить про їх суб'єктивність, відсутність належного рівня відповідальності службовців, політизованість рішень тощо;

- часто недотримується часові рамки, визначені законодавством для надання відповідного дозволу;

- отримання дозволів практично ніколи не обходиться без відповідних витрат на їх супроводження чи сприяння у прийнятті позитивного рішення (часто такі додаткові транзакційні видатки складають до половини вартості капіталовкладень по проекту, для реалізації якого потрібен відповідний дозвіл);

- на сьогодні не існує жодного спеціального державного консультативного органу, який надавав би на пільгових (чи безоплатних) засадах інформацію з процедур отримання дозволів.

2. Недосконалість механізму проходження дозвільних процедур, яка полягає у:

- відсутності зворотного зв'язку між адміністратором та заявником, а також законодавчо встановленого належного рівня контролю за рішеннями дозвільних органів, відповідальності посадових осіб за відповідні рішення; у багатьох дозвільних офісах не дотримуються вимоги вітчизняного законодавства щодо висвітлення інформації, необхідної суб'єктам підприємницької діяльності для отримання відповідних дозволів в мережі Інтернет, відсутні веб-сторінки (інформація розміщується, як правило, виключно на веб-сторінках міських адміністрацій, містить інформацію про порядок роботи дозвільного офісу та лише перелік послуг) тощо.

3. Недостатність відповідальності посадових осіб дозвільних служб та низький рівень обізнаності підприємців про механізм притягнення їх до відповідальності (не зважаючи на наявність системних порушень в Україні відсутня практика притягнення як адміністраторів, так і посадових осіб дозвільних органів до адміністративної та/чи кримінальної відповідальності, включаючи публічне висвітлення такої роботи).

4. Низький рівень громадського контролю за рішеннями адміністраторів і дозвільних органів.

5. Неналежний рівень підготовленості та кваліфікації адміністраторів, низький рівень їх впливу на рішення, які приймаються посадовими особами дозвільних органів; адміністратори при одержанні заявки на дозвіл не здійснюють попереднього консультування щодо повноти поданих документів та ймовірності одержання позитивного висновку.

Питання проходження дозвільних процедур регулюються Законом України “Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” (№2806-IV від 6.09.2005 р.), норми якого набули чинності ще у 2005 році та значною мірою визначають як основні терміни, положення і принципи державної політики у цій сфері, так і порядок проходження дозвільних процедур, видачі дозволів, відповідальність посадових осіб. Більше того дозвільні офіси, створені практично у всіх обласних центрах та містах України стали істотним зрушенням у напрямі удосконалення вітчизняної дозвільної системи.

Позитивним є схвалення у 2007 році Указом Президента України Концепції вдосконалення державного регулювання господарської діяльності (№ 816/2007 від 03.09.2007 року), в якій серед актуальних проблем розвитку господарської діяльності важливе місце відводиться недосконалості вітчизняної дозвільної системи, її бюрократичності та обтяжливості. До пріоритетних напрямів вдосконалення державного регулювання господарської діяльності включено: спрощення дозвільної системи, її

уніфікація, визначення єдиних вимог щодо порядку видачі, переоформлення та анулювання документів дозвільного характеру; забезпечення практичної реалізації декларативного принципу та запровадження принципу “мовчазної згоди”, за яким суб’єкт господарювання за певних умов набуває право на провадження окремих дій щодо здійснення господарської діяльності без одержання відповідного документа дозвільного характеру; визначення необхідності одержання документів дозвільного характеру, виходячи з рівня ризику виду діяльності для безпеки населення і довкілля. Концепцією також передбачено прийняття Закону України “Про перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності”, що є своєчасним та необхідним.

Проте багатьма місцевими органами державного управління робота з спрощення дозвільних і погоджувальних процедур не визнана як системоформуюча щодо створення умов, сприятливих для розвитку бізнесу та активізації ділової активності населення; Закон України „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” потребує подальшого вдосконалення з врахуванням існуючих перешкод розвитку підприємництва; не зважаючи на те, що правила та процедури отримання дозволів переважно встановлюються на місцевому рівні, вони регулюються на різних рівнях державного управління (окремі з них встановлюються та регулюються Законами України, інші – Постановами Кабінету Міністрів, а нормативні документи таких державних органів, як Державний комітет з нагляду за охороною праці регулюють інші види дозволів).

В таких умовах в тому числі актуалізується потреба у вивченні та імплементації ефективного закордонного досвіду удосконалення дозвільної діяльності підприємництва у вітчизняну систему регулювання підприємницької діяльності.

Із урахуванням існуючих недоліків та проблем, а також позитивного світового досвіду видається доцільною реалізація заходів у контексті удосконалення вітчизняної дозвільної системи підприємництва за такими ключовими напрямками:

1. Посилення контролю та відповідальності посадових осіб дозвільних органів. Метою заходів цього напрямку є підвищення рівня відповідальності посадових осіб (на сьогодні згідно Закону України „Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності” за несвоєчасне прийняття рішення, порушення строків прийняття рішення чи видачі дозвільного документа, безпідставну відмову та ін. передбачено накладення штрафу від 20-ти до 50-ти неоподатковуваних мінімальних доходів громадян, що є недостатнім та з урахуванням інфляційних процесів не відповідає існуючим умовам, а також принципу „перевищення рівня відповідальності над можливою вигодою”); розширення переліку порушень порядку видачі дозвільних документів (наприклад, за недотримання принципу „мовчазної згоди”; ненадання консультаційної допомоги щодо перевірки повноти документації (інформації), яку подає заявник; затягування дозвільної процедури); посилення громадського контролю (для чого необхідно створити з представників громадських та асоціативних підприємницьких організацій робочі групи з моніторингу рішень дозвільних органів для посилення публічного контролю рішень, які стосуються суб’єктів підприємницької діяльності, забезпечення рівного доступу всіх підприємств до прав на провадження певних дій у сфері господарської діяльності і формування системи „прозорих” взаємовідносин бізнесу та адміністративних органів влади, пришвидшення проходження підприємствами дозвільних і погоджувальних процедур).

2. Проведення ревізії переліку існуючих ліцензій та дозволів у всіх сферах підприємницької діяльності (досвід Кенії, яка у 2005 році переглянула вимоги за усіма ліцензіями та дозвільними процедурами, за результатами чого прийнято рішення до кінця 2007 року відмінити 438 ліцензій та дозволів та спростити близько 700).

3. Удосконалення роботи місцевих дозвільних органів. Забезпечення подальшого удосконалення вітчизняної дозвільної системи у цьому напрямі може бути реалізованим через:

- посилення їх спеціалізації за видами дозволів (з метою спрощення як процедур отримання дозволу, так і проходження погоджень суміжних погоджувальних служб

доцільно запровадити єдині дозвільні офіси за найбільш складними дозволами (наприклад, дозволи на будівництво, придбання/одержання в оренду державного/комунального майна/землі; використання природних ресурсів). Наприклад, створення єдиного офісу видачі дозволів на будівництво (досвід Румунії та Грузії) передбачає об'єднання процесів погодження будівельних проектів профільними, а також суміжними відомствами – Міністерством культури, Міністерством навколишнього середовища та водних ресурсів, відповідними відомствами з електроенергетики і телекомунікацій. Слід зазначити, що для спеціалізованих єдиних дозвільних офісів мають бути розроблені науково-обґрунтовані максимальні терміни (між вхідною та вихідною ланками) проходження дозвільної процедури (досвід Грузії, внаслідок встановлення термінів для видачі рішень лише у сфері будівництва від моменту одержання санкцій від санітарного інспектора до моменту початку будівництва і погодження від бюро археології, кількість погоджувальних дій скоротилась з 29 до 17, а час на отримання дозволу на будівництво – з 285 до 137 днів. Уряд Канади, переглянувши будівельний кодекс, скоротив термін розгляду заявок на будівництво, згідно якого повний цикл часу для погодження всієї документації з будівництва складає 77 днів);

- посилення диференціації дозвільних заявок (проектів) на предмет спрощення процедур і термінів погодження документів дозвільного характеру невеликим об'єктами (досвід Республіки Кореї та Лаоської НДР);

- обов'язкове впровадження у діяльність дозвільних офісів принципу затвердження дозвільних заявок за замовчуванням, наприклад, за умови відсутності відмови (без поважної причини) з боку органів влади протягом максимально встановленого терміну на видачу відповідного дозволу (досвід Іспанії);

- включення до порядку проходження дозвільних документів вимоги щодо попередньої письмової оцінки адміністратором дозвільного офісу пакету документів, який подається підприємцем.

4. Створення органу з контролю та моніторингу дозвільної системи. На цю інституцію можуть бути покладені функції щодо ревізії кількості та механізмів проходження процедур дозвільного характеру, попереднього аналізу проектів вітчизняних нормативно-правових актів на предмет порушення принципів ефективної дозвільної системи та здійснення дій з попередження їх проходження у Верховній Раді України та місцевого самоврядування, організація роботи з функціонування гарячих ліній, моніторингу доходів та витрат державних службовців, які працюють у дозвільних службах, висвітлення результатів моніторингу порушень у дозвільній сфері та прийняті по відношенню до них санкцій.

5. Популяризація досвіду проходження дозвільних процедур та підвищення рівня обізнаності підприємців щодо прав і обов'язків дозвільних адміністраторів та посадових осіб дозвільних органів. Регіональним та місцевим органам державного управління слід виділити в межах регіональних та міських програм підтримки підприємництва фінансові ресурси на проведення систематичних комунікативних і навчальних заходів із залученням підприємців, науковців, представників органів державної влади та дозвільних органів, які стосуються проблематики проходження дозвільних процедур, позитивного досвіду удосконалення дозвільної системи, а також щодо процедури притягнення до відповідальності дозвільних адміністраторів та/чи представників дозвільних органів у разі порушення ними норм вітчизняного законодавства щодо дозвільної системи у сфері господарської діяльності (із забезпеченням широкого висвітлення такої практики у ЗМІ).

Лише комплексний та системний підхід до подальшого удосконалення вітчизняної дозвільної системи, зокрема у секторі малих і середніх підприємств, спроможний критично змінити та покращити ситуацію у рівні сформованості сприятливого економіко-правового поля щодо ведення підприємницької діяльності в нашій країні та підвищити рівень її економічної безпеки.

РЕЗЮМЕ

Обнаружены недостатки и препятствия развитию отечественной разрешительной системы;

обоснованно средства ее усовершенствования в контексте улучшения экономико правовой среды для ведения предпринимательской деятельности.

SUMMARY

Failings and obstacles development of the domestic permission system are found out; facilities of its improvement in the context of economic-legal environment for the conduct of entrepreneurial activity improvement are grounded.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Довідка про стан виконання Резолюції учасників робочої зустрічі Президента України з промисловцями і підприємцями 27.11.2006 року та Указу Президента України від 28.04.2007 року №363 „Про деякі заходи щодо вдосконалення регулювання підприємницької діяльності”.
2. Doing business in 2007: How to reform. Comparing regulations in 175 economies / The International Bank of Reconstruction and Development.
3. Регіональна програма розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2007 – 2008 роки / Стан та проблеми малого підприємництва в регіоні. – Львів, 2006. – С.5-27.

Надійшла до редакції 22.03.2009 року

УДК 001.895 (477)

БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Малова Т.И., Донецкий национальный университет

Устойчивый рост украинской экономики на современном этапе невозможен без активизации инновационной деятельности. Переход на инновационную модель развития требует решения проблем модернизации и обновления основных фондов, дефицита финансовых ресурсов, обеспечения государственной поддержки научно-исследовательской деятельности. Переход экономики Украины на инновационную модель развития предусматривает создание на фоне наукоемких производств прорывных конкурентоспособных технологий. Имеющийся отечественный научно-технический потенциал достаточен для интенсивного инновационного подъема экономической сферы. Однако, все еще существенной проблемой остается несоответствие между накопленным научно-техническим потенциалом и производительностью национальной экономики.

Важность проблемы инновационного развития подтверждается фундаментальными трудами в этой области ведущих ученых. К ним, прежде всего, принадлежат труды зарубежных (А.Смита, Й.Шумпетера, В.Джевонса, Л.Вальраса, Б.Санто, Р.Солоу) и отечественных (В.Захарченко, М.Згуровского, В.Онищенко, Н.Панкратовой, В.Соловьева, Л.Федуловой, Н.Чумаченко) ученых и практиков. В работах перечисленных авторов, прежде всего, затрагивались следующие проблемы: понимания и управления инновационными процессами на всех уровнях (национальном, региональном, корпоративном); реализации инновационной модели развития экономики; технологического предвиденья как инструмента принятия стратегических решений; совершенствования системы индикаторов управления инновационным развитием и т.д.

Статья посвящена детальному анализу существующих базовых условий создания инновационной модели развития экономики Украины, выявлению факторов, тормозящих

развитие инновационной деятельности на государственном уровне и определению путей их устранения.

О переходе экономики Украины на путь инновационных преобразований было указано в Послании Президента Украины к Верховной Раде Украины «Европейский выбор. Концептуальные основы стратегии экономического и социального развития Украины на 2002-2011 гг.». До этого времени процесс практической реализации государственной инновационной политики желаемых результатов не принес [2, с. 35]. **«Стратегию экономического и социального развития Украины на 2004-2015 гг.», содержащую специальный раздел «Стратегия утверждения инновационной модели развития».**

Инновационная модель развития экономики Украины – модель, которая основывается непосредственно на получении новых научных результатах, их технологическом внедрении в производство, обеспечивая прирост ВВП преимущественно за счет производства и реализации наукоемких продукции и услуг.

Основная цель инновационной модели Украины – обеспечение повышения конкурентоспособности национальной экономики за счет использования отечественного и мирового научно-технического и образовательного потенциалов.

Таким образом, инновационная модель экономики имеет сложный характер и состоит из элементов, находящихся в динамической взаимосвязи между собой. Главными элементами инновационной модели являются системы:

- продуцирования научных знаний и инноваций;
- образования и повышения квалификации;
- коммерциализации научных знаний и инноваций;
- использования инноваций;
- управления и регуляции инновационного развития экономики.

Каждая из приведенных систем играет важную роль в функционировании инновационной модели.

Однако, особое значение приобретает система управления и регуляции инновационного развития экономики как на государственном, так и на отраслевом, региональном уровнях, а также непосредственно на уровне предприятий и организаций.

Именно, от государственной политики зависят возможности и темпы развития всех составляющих инновационной модели, для которой характерна переориентация государственного влияния от прямого вмешательства в экономические процессы к переходу на более эффективные методы опосредствованного влияния:

- создание условий для роста рыночного спроса на инновации;
- содействие развитию конкурентной среды;
- предоставление приоритетной поддержки развитию науки и образования;
- обеспечение защиты интеллектуальной собственности;
- обеспечение повышения качества рабочей силы и опережающей динамики роста ее стоимости и др.

По мнению экспертов, среди причин отсутствия инновационного энтузиазма в стране следует выделять следующие:

- отсутствие финансирования;
- высокие кредитные ставки банковских учреждений;
- период окупаемости инноваций превышает прогнозный период развития большинства предприятий в Украине;
- частые смены в органах власти препятствуют проведению последовательной инновационной политики в стране.
- несовершенство законодательной базы в налоговой сфере

Таким образом, практическая реализация государственной инновационной политики позволяет констатировать, что в Украине до сих пор не созданы благоприятные условия для осуществления инновационной деятельности, формирования спроса на инновации. Экономическая модель, сформировавшаяся в Украине, буквально «выталкивает»

финансовые ресурсы из инновационного оборота. Вопросы о государственном регулировании научно-технологического и инновационного развития с помощью финансово-кредитных, налоговых рычагов решаются не эффективно или вообще носят декларативный и постановочный характер. Решению данной проблемы может способствовать создание действенного механизма реализации национальной инновационной системы.

Инновационная экономика определяется рядом специфических качественных характеристик, а именно:

- четко определенной направленностью воспроизводственного процесса нацеленного на достижение высокой технологической конкурентоспособности страны за счет научных знаний, технологий, информации;
- наличием социально-экономической инфраструктуры, соответствующей росту уровня технологической конкурентоспособности наиболее развитых стран мира;
- наличием технологического и производственного потенциала – материальных и человеческих ресурсов, способных обеспечить выпуск конкурентной высокотехнологичной продукции.

Учет отмеченных особенностей инновационной модели экономического развития предоставляет возможность обосновать основные ориентиры для перестройки национальной модели инновационного развития Украины [3].

Российскими учеными Садковым В.Г., Машеговым П.Н., Збиняковой Е.А. была представлена структура национальной инновационной экономики для России. Применение этой структуры возможно и в Украине, но с учетом особенностей украинской экономики. Макроструктура национальной инновационной системы должна включать как минимум, следующие структурные и составные части (компоненты системы), которые можно представить в виде таблицы.

Таблица

Структура национальной инновационной экономики Украины [4]

Структурные части системы	Компоненты системы
1. Мониторинг идей, открытий, изобретений, разработок (система общенациональных информационных центров, банков данных патентов, технологий, инновационная периодика и т.д.).	1.1. Мониторинг идей, открытий, изобретений, разработок в общенациональном масштабе. 1.2. Мониторинг идей, открытий, изобретений, разработок в общемировом масштабе. 1.3. Мониторинг человеческого потенциала и формирование банка данных креативно-эффективных авторов.
2. Система выявления прорывных научно-инновационных направлений и обоснование сектора стратегических приоритетов развития науки, технологий и техники.	2.1. Теоретические основы и методический инструментарий выявления стратегических приоритетов. 2.2. Теоретические основы и методы стратегического инновационного программирования, механизмы финансирования и реализации на всех уровнях: национальном, региональном, муниципальном, корпоративном.
3. Экономико-математическое моделирование и пакеты прикладных программ.	3.1. Пакет методов, моделей и прикладных программ комплексного анализа научно-инновационной деятельности (НИД). 3.2. Пакет методов, моделей и прикладных программ прогнозирования НИД. 3.3. Пакет методов, моделей и прикладных программ комплексного моделирования результатов НИД.
4. Институционально-организационная структура и	4.1. Общенациональная сеть государственных научно-инновационных центров.

<p>инфраструктура научно-инновационной деятельности.</p>	<p>4.2. Общенациональная сеть государственно-частных научно-инновационных центров. 4.3. Региональные программно-целевые центры координации научно-инновационной и образовательной деятельности.</p>
<p>5. Система методов и механизмов мобилизации финансовых ресурсов на научно-инновационную и инвестиционную деятельность.</p>	<p>5.1. Государственные заказы на НИД (программы, гранты и т.д.) на реальной конкурсной основе. 5.2. Регионально-муниципальные заказы на НИД. 5.3. Выпуск ценных бумаг под залог оцененной интеллектуальной собственности (акции, корпоративные, государственные и региональные облигации). 5.4. Банковские кредиты под залог оцененной интеллектуальной собственности. 5.5. Собственные средства предприятий (прибыль, амортизация). 5.6. Финансовые ресурсы государственно-региональных фондов поддержки. 5.7. Финансовые ресурсы частных венчурных фондов.</p>
<p>6. Система мотивации научно-инновационной деятельности.</p>	<p>6.1. Прямые и косвенные методы государственно-региональной, муниципальной и корпоративной мотивации НИД предприятий (целевые программы, гарантии). 6.2. Прямые и косвенные методы персональной мотивации креативно-эффективной деятельности с учетом оценки человеческого капитала.</p>
<p>7. Система правового обеспечения повышения масштаба эффективности научно-инновационной деятельности.</p>	<p>7.1. Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности» (национальный и региональный уровень). 7.2. Закон Украины «Об инновационной деятельности» (национальный и региональный уровень). 7.3. Постановление Верховной Рады Украины «О соблюдении законодательства относительно развития научно-технического потенциала и инновационной деятельности в Украине». 7.4. Закон Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» и др.</p>
<p>8. Система образования в сфере научно-инновационной деятельности.</p>	<p>8.1. Пакеты конструктивных научных и учебно-методических комплексов. 8.2. Пакет комплексных базовых учебно-методических программ обучения в сфере научно-инновационной деятельности. 8.3. Базовая опорная сеть учебно-методических центров образования в сфере НИД.</p>
<p>9. Foresigh</p>	<p>9.1. «AGRIBLUE» показывает, какую роль играет форсайт для развития отсталых районов, сталкивающихся с проблемой потери конкурентоспособности и миграции, в основном это касается сельскохозяйственных районов, получающих помощь по линии сельскохозяйственной политики ЕС. 9.2. «FOR-RIS» – использование форсайта для стимулирования инновационного развития и выхода на международную арену.</p>

	<p>9.3. «TECHTRANSE» – районы с высокоразвитой научно-технической базой и региональной инновационной системой. Основной упор сделан на решение проблем трансфера технологий.</p> <p>9.4. «TRANSVISION» – объединение приграничных районов в целях создания крупного региона с критической массой.</p> <p>9.5. «UPGRADE» – это проект для регионов, нуждающихся в реструктуризации экономики и перехода к инновационному пути развития, к экономике, основанной на знаниях.</p>
--	--

Сравнение представленной нормативной модели национальной научно-инновационной системы с реальной ситуацией показывает, что многие компоненты системы отсутствуют полностью или частично [1, с. 7].

Так, например, под форсайтом понимают средство планирования и канал научно-технологического развития событий с целью улучшения экономической конкурентоспособности и качества жизни. Несмотря на всеобщую глобализацию мировой экономики сегодня, региональный уровень – наиболее существенный плацдарм для улучшения экономической ситуации в стране. Цель программы форсайт состоит в разделении опыта и использовании практики регионов, для изучения и развития эффективной и экономико-производственной базы, для улучшения качества жизни всех граждан.

Форсайт способствует общению участников системы, обсуждению проблем, имеющих долгосрочный взаимный интерес, координации соответствующих стратегий и в некоторых случаях – сотрудничеству.

Таким образом, форсайт становится средством активизации национальной и региональных систем инновационного развития. При этом на национальном уровне на форсайт возлагается функция, связанная с созданием общей модели общества, к которой желательно прийти, определением технологий будущего, осуществлением менеджмента в интеллектуальной сфере и принятием стратегических решений относительно экономического роста страны, развития инновационной деятельности, повышения качества жизни, увеличения занятости населения, распределения ограниченных ресурсов.

В условиях региона данный процесс считается более управляемым, из-за меньшего количества вовлекаемых людей, а также, потому что люди одной области (региона) будут иметь большее количество контроля (контрольных точек).

Таким образом, при проектировании национальной инновационной системы необходимо конструирование недостающих или неэффективно-функционирующих систем.

Для ускорения процесса утверждения в Украине инновационной модели развития экономики необходимо усиление государственного влияния на развитие инновационной деятельности. К первоочередным мероприятиям в этой сфере следует отнести увеличение финансирования инновационной деятельности. На рис. 1. показана динамика инновационно-активных предприятий в 1994-2007 гг.

Анализ динамики инновационно-активных предприятий за период с 1994 по 2006 гг. указывает на то, что с 1994-1999 гг. инновационная деятельность в Украине характеризовалась резким спадом. Так, если в 1994 году количество предприятий, которые внедряли инновации, составило 2181 ед., в 1995 – 2202 ед., в 1996 – 1729 ед., в 1997 – 1655 ед., в 1998 – 1503 ед., в 1999 – 1376 ед.

В 2000-2003 гг. в Украине наблюдался рост инновационно-активных предприятий в промышленности: прекратилось резкое сокращение количества предприятий, внедряющих инновации, их доли в общем количестве промышленных предприятий, возникли определенные реальные наработки в законодательной базе. Количество предприятий,

которые внедряли инновации в 2000 году составило 1491 ед., в 2001 – 1503 ед., в 2002 – 1506 ед., 2003 – 1120 ед., 2004 – 958 ед., 2005 – 703 ед., 2006 – 825 ед., 2007 – 920 ед.



Рис. 1. Динамика инновационно-активных предприятий в 1994-2007 гг. [5]

Официальная статистика утверждает о том, что в Украине удельный вес предприятий, занимающихся инновационной деятельностью с 1994 по 1999 гг. резко сократился. В 1994 году удельный вес предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, в общем количестве промышленных предприятий Украины составлял 26%, в 1995 – 22,9%, в 1996 – 19,3%, в 1997 – 17%, в 1998 г. – 15,1%, в 1999 г. – 13,5%, 2000 г. – 14,8%, 2001 г. – 14,3%, 2002 г. – 14,6%, 2003 г. – 11,5%, 2004 г. – 10%, в 2005 г. – 8,2%, в 2006 г. – 10%, а в 2007 г. – 11,5% [5]. На рис. 2. представлена динамика оценки освоенных новых видов техники и внедренных технологических процессов в 1994-2007 гг.

Анализируя динамику внедрения инноваций в промышленность Украины, можно отметить, что показатели количества освоенных новых видов техники, внедренных новых технологических процессов в период с 1994 по 1998 гг. резко сократились. Так, в 1994 г. количество освоенных новых видов техники составляло 1181 ед., в 1995 – 1000 ед., в 1996 – 717 ед., в 1997 – 591 ед., в 1998 – 449 ед. В 1999 анализируемый показатель составил 469 ед.

Начиная с 2000 года, несколько активизировался процесс освоения новых видов техники и внедрения новых технологических процессов. В 2000 году количество освоенных новых видов техники составило 631 ед., в 2001 – 610 ед., в 2002 – 520 ед., в 2003 – 710 ед., в 2004 – 769 ед., в 2005 – 657 ед., в 2006 – 786 ед. В конце 2007 года количество освоенных новых видов техники составляло 881 ед.

Начиная с 2000 года, несколько активизировался процесс освоения новых видов техники и внедрения новых технологических процессов. В 2000 году количество освоенных новых видов техники составило 631 ед., в 2001 – 610 ед., в 2002 – 520 ед., в 2003 – 710 ед., в 2004 – 769 ед., в 2005 – 657 ед., в 2006 – 786 ед. В конце 2007 года количество освоенных новых видов техники составляло 881 ед.

Начиная с 1994 по 1999 гг. в Украине наблюдалась постоянная тенденция к сокращению внедрения новых прогрессивных технологических процессов: в 1994 году этот

показатель составил 3559 ед., в 1995 – 2936 ед., в 1996 – 2138 ед., в 1997 – 1905 ед., в 1998 – 1348 ед., в 1999 – 1203 ед.

В 2000 году по анализируемым промышленным предприятиям Украины показатель количества внедренных новых прогрессивных технологических процессов составил 1403 ед., в 2001 – 1421 ед., в 2002 – 1142 ед., в 2003 – 1482 ед., в 2004 – 1727 ед., 2005 – 1808 ед., в 2006 – 1145 ед., в 2007 – 1419 ед.

Некоторая активизация инновационной активности в последнее время может быть объяснена тем, что в результате определённого экономического подъёма в стране, у предприятий появились дополнительные средства на финансирование инновационной деятельности. Кроме того, пришло понимание необходимости постоянного внедрения инноваций для выживания и развития предприятий в условиях нестабильного рынка.

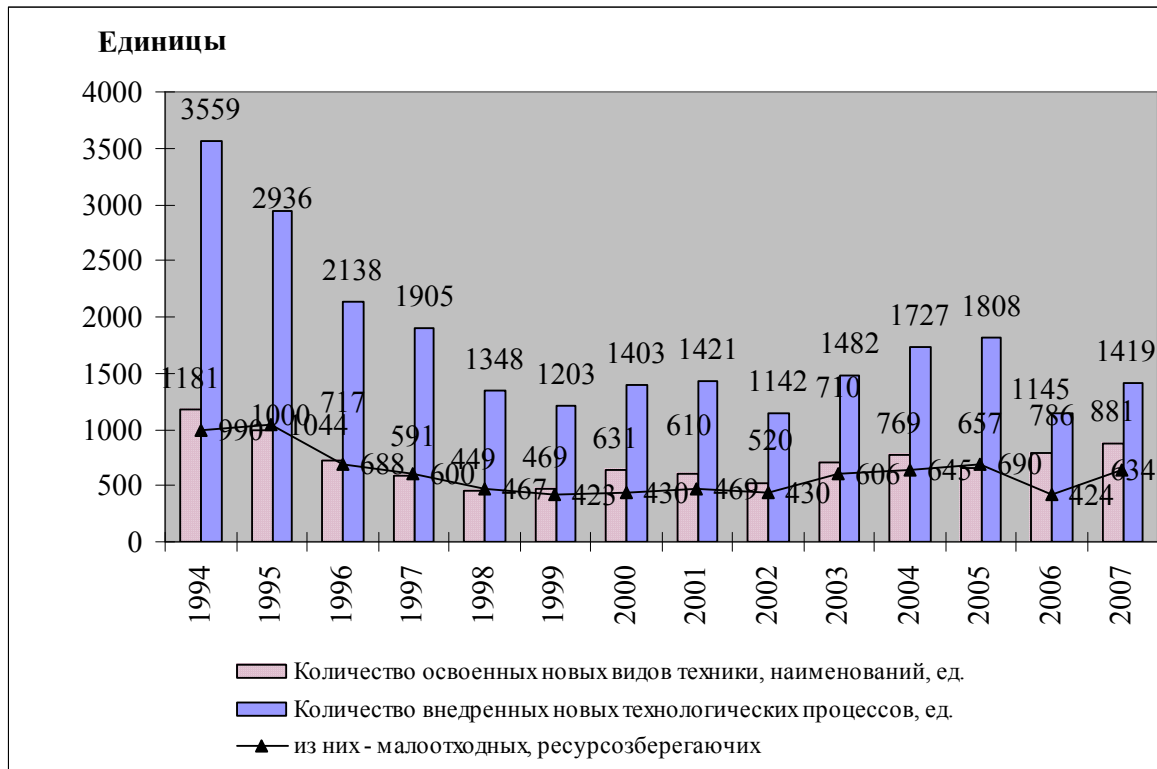


Рис. 2. Динамика оценки освоенных новых видов техники и внедренных технологических процессов в 1994-2007 гг. [5]

Украина имеет все предпосылки для создания и утверждения инновационной модели развития экономики. К таким предпосылкам, прежде всего, следует отнести:

- научно-технический, кадровый, интеллектуальный потенциалы;
- развитую учебно-научную систему;
- наличие отраслевых научных школ, структурно разветвленных научных комплексов и ряда наукоемких высокотехнологичных секторов.

На наш взгляд, инновационная модель – единственно возможный путь развития экономики Украины.

РЕЗЮМЕ

В статті обґрунтована теоретична значимість інноваційної моделі стратегічного розвитку економіки України, виявлені основні чинники, що впливають на розвиток інноваційної діяльності на державному рівні та визначені шляхи їх усунення. Представлена нормативна модель національної науково-інноваційної системи.

SUMMARY

In article the theoretical importance of innovative model of strategic development of economy of Ukraine is proved, the major factors influencing development of innovative activity at the state level are revealed and ways of their elimination are defined. The standard model of national scientifically-innovative system is presented.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Высоцкий Д.Е. Основные тенденции законодательного обеспечения инновационной деятельности в России и Украине (сравнительно-правовой анализ) // Инновации. – 2006. – № 5. – С. 7-14.
2. Петрина М. Базовые условия создания инновационной модели развития экономики Украины // Экономика Украины. – 2006. – № 8. – С. 35-40.
3. Министерство образования и науки Украины. – <http://www.mon.gov.ua/science/innovation/In07.doc>
4. Садков В.Г., Машегов П.Н., Збинякова Е.А. Оценка уровня инновационности экономики и ключевые направления формирования целостной многоуровневой национальной инновационной системы. – http://bali.ostu.ru/umc/arhiv/2003/1/pdf/Sadkov_Zbinykova_Mashegov_Pavlov_Morozov.pdf
5. Государственный комитет статистики Украины. – www.ukrstat.gov.ua

Надійшла до друку 23.04.2009 року

УДК 001.895: 339.727.22

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Барановская М.И., преподаватель кафедры международных экономических отношений Одесского государственного экономического университета

Интеграционные и глобализационные процессы оказывают все большее влияние на развитие мирохозяйственных связей, в частности – на движение иностранных инвестиций. Обострение конкурентной борьбы на глобальном уровне все чаще побуждает компании переносить свою деятельность в те регионы мира, где им предлагаются улучшенные условия. Для стран, осуществляющих экономическую модернизацию, как никогда важным становится создание привлекательного инвестиционного климата.

Украина обладает высоким потенциалом экономического развития, что открывает для нее значительные перспективы участия в мировом рынке инвестиций. В этой связи необходима выработка политики привлечения иностранных инвестиций, адекватной долгосрочной стратегии государства, а именно – перевод украинской экономики с сырьевых на инновационные рельсы. Широкомасштабное привлечение иностранных капиталов, научно-технических знаний и ноу-хау, организационного опыта позволит быстрее преодолеть отставание Украины в ряде ключевых секторов хозяйства и кардинально трансформировать их, а также создать качественно новые отрасли и производства, основанные на высоких технологиях.

Среди вопросов, рассматриваемых в рамках международных экономических отношений, проблема трансферта капитала является одной из главных и предусматривает моделирование инвестиционного климата, оптимального с точки зрения иностранного инвестора и страны-реципиента капитала. В то же время проводимая украинским государством политика моделирования инвестиционного климата путем создания

благоприятной инвестиционной среды в стране недостаточно эффективна как с точки зрения национальных интересов, так и с точки зрения интересов зарубежных инвесторов. Известно, что инвестиционный климат отличается сложностью, комплексностью, эволюционностью и имеет сложную структуру с многочисленными связями и звеньями, что предполагает учет различных международных методик при его определении. Данная ситуация предполагает дальнейшую проработку этой проблемы на базе критического обобщения накопленного зарубежного и отечественного опыта, а также требует выработки соответствующих конкретных рекомендаций по ее совершенствованию.

Изучению и анализу проблем привлечения иностранных инвестиций в инновационную сферу страны через моделирование благоприятного инвестиционного климата посвящены научные работы зарубежных и отечественных ученых-экономистов: Б.Губского, Ю.Козака, Ю.Макогона, М.Окландера, В.Полтеровича, Н.Рудь, Л.Федуловой, О.Яшкиной и других.

Целью научной статьи является изучение основных факторов, составляющих инвестиционного климата страны и разработка предложений по повышению эффективности привлечения капиталовложений в инновационную сферу страны с учетом сложившейся ситуации в мире.

Понятие "инвестиционный климат" характеризует ситуацию, сложившуюся в той или иной стране (регионе, отрасли), по отношению к инвестициям, которые могут быть привлечены в данную страну (регион, отрасль) [2]. Подготовку и реализацию мер по улучшению инвестиционного климата и привлечению иностранных инвестиций необходимо осуществлять в определенной последовательности, т.е. согласно следующим этапам:

- 1) исследование инвестиционного потенциала страны;
- 2) выбор приоритетных отраслей и технологий;
- 3) разработка способов привлечения инвестиций;
- 4) реализация разработанной политики и контроль за ее исполнением.

С 2000 года наблюдается устойчивый приток иностранных инвестиций в экономику Украины. Однако достигнутые масштабы инвестиций, их отраслевое и территориальное распределение не обеспечили условий для кардинальной структурной перестройки отечественной экономики на инновационные рельсы, обновления основных фондов и технологической базы.

Изучение мирового опыта позволяет выделить главный концептуальный подход к формированию наукоемких отраслей экономики – селективную государственную поддержку основных направлений научно-технического прогресса, в том числе путем целенаправленного стимулирования притока иностранных инвестиций в соответствующие отрасли. Украине также важно не распылять имеющиеся финансовые, интеллектуальные, материальные и организационные ресурсы, а сконцентрировать их на нескольких ключевых направлениях научно-технического развития.

Очевидно, что для обеспечения устойчивого экономического роста и глобальной конкурентоспособности страны приоритетом государственной политики в отношении иностранных инвестиций должна стать поддержка той их части, которая будет способствовать широкомасштабному внедрению высоких технологий в отечественную экономику. При этом поддержка иностранных инвестиций должна ориентироваться на характер осуществляемых капиталовложений, а не на их отраслевую принадлежность. Наукоемкие инновационные технологии сейчас применяются практически во всех отраслях хозяйства. Универсальным показателем наукоемкости отраслей экономики может служить стоимость затрат на НИОКР в общей стоимости капиталовложений (табл. 1).

Таблица 1. Отраслевая принадлежность 700 крупнейших фирм мира по критерию затрат на НИОКР в 2006г., % [4]

Отрасль	Доля затрат на НИОКР	Степень концентрации в отрасли (доля первых двух крупнейших компаний в отрасли)
Оборудование для информационной технологии	21,7	13
Автомобилестроение	18,0	21
Фармацевтика и биотехнологии	17,5	18
Электроника и электротехническое машиностроение	10,4	31
Программное обеспечение для информационных технологий и компьютерные услуги	6,3	44
Химическая	4,8	23
Аэрокосмическая и оборонная	3,9	35
Машиностроение	2,9	20
Телекоммуникации	2,2	58
Продукция для здравоохранения	2,2	33
Другие	8,2	-

Как видно из вышеприведенных данных, наиболее наукоемкими по критерию затрат на НИОКР являются такие отрасли, как производство оборудования для информационных технологий, автомобилестроение, фармацевтика и биотехнологии.

Что касается Украины, то по результатам 2003-2006 годов возросло производство высококачественного бензина (на 18%), азотных и калийных минеральных удобрений (на 11%), но одновременно уменьшилось: производство тракторов (на 15%), а также токарных, фрезеровочных станков, прессовочных машин (на 40%). По результатам 2006 г. новые технологические процессы внедряло каждое пятое инновационно активное предприятие. Необходимо отметить, что на протяжении 2007 года в производство было внедрено на 7,7% меньше рационализаторских предложений, чем в 2006 году.

Как видим, инновационным процессам в Украине присущи неоднозначные тенденции, прежде всего из-за отсутствия мощной производственной основы выпуска инновационной продукции. Как следствие - отсутствие устойчивого роста доли предприятий промышленности, внедряющих инновации, и низкий показатель доли инновационно активных предприятий, который в развитых странах достигает 60-70%.

Доля отечественных промышленных предприятий, внедрявших инновации в 1999-2007 годах, сократилась. В 2007 году она не превышала 11,5%, что больше, чем в 2004 году, т.е. складывается следующая ситуация: на фоне роста объемов промышленного производства наблюдается общая тенденция к уменьшению доли инновационно активных предприятий, особенно в промышленности [3].

Обращает на себя внимание рост разрыва между темпами изменения объемов промышленной продукции и динамикой доли промышленных предприятий, принимающих участие в инновационных процессах. Данный разрыв, в общем, является негативным явлением, так как он увеличивается на фоне общего падения темпов прироста объемов промышленного производства. Поэтому, имеющегося инновационного потенциала не достаточно для устойчивого развития инновационной деятельности в целом по стране.

Если рассматривать отдельные отрасли промышленности, то первое место по объемам реализации инновационной продукции занимает машиностроение. Несмотря на явные позитивные тенденции роста финансового эффекта от реализации инновационной продукции это не способствовало повышению инновационной активности предприятий

промышленности. Основой для такого вывода является то, что данные отраслевого распределения объемов реализованной инновационной продукции имеют недостаточно выраженную взаимосвязь с соответствующим отраслевым разделением инновационной активности предприятий. Например, тогда как доля предприятий по производству кокса и продуктов нефтепереработки, осуществляющих инновационную деятельность и внедряющих нововведения, является наиболее высокой, их плотность относительно объемов реализации продукции - незначительна. То же самое касается металлургии и обработки металла, легкой и целлюлозно-бумажной промышленности [3].

Рассматривая общие тенденции развития инновационной деятельности в Украине, необходимо обратить внимание на инновационную активность предприятий в региональном аспекте. Для большинства регионов характерно уменьшение доли инновационно активных предприятий. Следствием такой динамики можно считать негативную тенденцию изменения доли инновационной продукции в общем объеме продукции промышленности.

Наиболее негативные изменения доли объема инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции в 2004-2006 годах наблюдались в Киевской, Кировоградской и Черниговской областях (табл. 2). Кроме того, региональное распределение инновационной активности предприятий промышленности свидетельствуют о ее концентрации по отдельным регионам. Особенно это касается плотности распределения объемов реализации инновационной продукции. Это связано с тем, что в Украине одновременно наблюдается территориальная концентрация финансовых ресурсов в наиболее развитых регионах. В данном случае возникает вопрос о финансовой поддержке инновационной деятельности с целью активизации инновационного развития.

Таблица 2. Динамика промышленных предприятий, осуществлявших инновационную деятельность (по основным регионам Украины) в 2004-2006 годах

Регион	Абсолютное отклонение		
	2005/2004	2006/2005	2006/2004
Автономная Республика Крым	10	-24	-14
Днепропетровская обл.	4	-10	-6
Донецкая обл.	11	-19	-8
Житомирская обл.	2	2	4
Запорожская обл.	4	-2	2
Киевская обл.	17	-13	4
Кировоградская обл.	4	-33	-29
Луганская обл.	-4	-7	-11
Львовская обл.	-34	-4	-38
Одесская обл.	2	7	9
Сумская обл.	-14	-4	-18
Харьковская обл.	17	-1	16
Черкасская обл.	16	-3	13
г. Киев	48	-11	37
г. Севастополь	-4	3	-1

Отсутствие тесной взаимосвязи отраслевого распределения инновационно активных предприятий и соответствующих объемов реализации инновационной продукции можно объяснить большой разницей в стоимости инновационной продукции с точки зрения отраслевого распределения. Обычно стоимость продукции машиностроения существенно больше, чем легкой или пищевой промышленности. Вместе с тем объемы реализации в легкой или пищевой промышленности, как правило, наоборот значительно больше, чем в машиностроении, что может до определенной степени сократить разрыв в стоимости.

Поэтому с целью повышения инновационной активности предприятий необходимо улучшить систему инвестирования их инновационного развития.

Проведенное обобщение основных тенденций инновационного развития отечественной экономики дает основание сделать вывод о ее неоднозначности. При этом, решение этой проблемы тесно связано с финансовым аспектом ведения инновационной деятельности.

Анализ международных теорий трансферта капитала показал, что стратегия привлечения иностранных инвестиций в инновационную сферу экономики страны предполагает учет следующих факторов:

1. непосредственные цели, которые могут быть достигнуты путем привлечения иностранного капитала. Экономическим интересам Украины отвечало бы участие иностранных инвесторов в решении проблем, связанных с изысканием дополнительных источников финансирования инновационных отраслей, структурными сдвигами в экономике, модернизацией и техническим перевооружением действующих предприятий;

2. механизм привлечения и использования иностранных инвестиций, выбор национального или преференциального режима;

3. задачи, связанные с национальными интересами, к которым относятся: обеспечение национальной безопасности, контроль над природными ресурсами, сохранение контроля над ключевыми секторами экономики;

4. интересы и цели потенциальных иностранных инвесторов. Данному фактору не уделяется должного внимания, что в конечном итоге ведет к несоответствию Украины стандартным требованиям международного рынка капитала.

Следует отметить, что нет единого главного инвестиционного мотива для всех государств, а существует интегральная сумма оценок значимых параметров с учетом региональной и отраслевой корректировок, которые влияют на принятие инвестиционного решения. Причем при моделировании инвестиционного климата Украины в качестве основных критериев выдвигается уровень политической стабильности и масштабы украинских некоммерческих рисков. Уровень политической стабильности предусматривает сохранение социально-экономической стабильности, а также устойчивость и целостность системы законодательства. Украинское законодательство как часть системы привлечения иностранных инвестиций нуждается в совершенствовании, в частности необходимо более детально отразить и систематизировать следующие вопросы:

1. конкретные льготы в налоговой, таможенной и других областях, узаконение условий их неизменности;

2. публично обнародованный и доступный инвесторам список приоритетных отраслей, где инвесторы пользуются льготами, а также список закрытых для иностранных инвесторов отраслей. Часть из этих вопросов была реализована в украинском законодательстве: льготы, отчасти ограничения в виде лицензирования страховой и банковской деятельности;

3. ограничения на деятельность иностранных инвесторов в виде определенной доли вложений или получения специальных лицензий на осуществление деятельности в конкретных отраслях.

Дальнейшее регулирование данной сферы должно пойти по пути предоставления новых льгот иностранным инвесторам. В связи с этим при выборе между национальным и преференциальным режимами привлечения зарубежных инвестиций целесообразным является дифференцированный преференциальный режим в зависимости от региона и сферы приложения иностранных инвестиций в Украине. В качестве другого условия выступает система страхования некоммерческих рисков иностранных инвесторов. Для стратегии большинства иностранных компаний, минимизирующих свои инвестиционные риски, характерно следующее:

- небольшое первоначальное финансирование и получение кредита в стране, в которой будут размещены капиталовложения;

- значительная диверсификация активов для преодоления синхронно воздействующих факторов риска и максимизация прибыли;

- использование механизма международных трансфертных цен с целью заявления прибыли в странах с более низким уровнем налогообложения.

В целом моделирование инвестиционного климата предполагает законодательное регулирование иностранных инвестиций, создание системы страхования некоммерческих рисков и учет стратегии иностранного инвестора.

При разработке механизмов привлечения наукоемких иностранных инвестиций нельзя не учитывать острую международную конкуренцию за них. Иначе говоря, Украина должна предлагать глобальным инвесторам условия как минимуму не худшие по сравнению с другими странами-реципиентами. В зарубежных странах для стимулирования притока иностранных инвестиций, связанных с НИОКР, активно используются бюджетные, налоговые, финансовые и административные рычаги. К финансовым стимулам относят прямое государственное финансирование НИОКР посредством преференциальных займов или субсидий. К мерам фискального характера относятся ускоренная амортизация, налоговые вычеты, налоговые кредиты, налоговые каникулы, льготы по подоходному налогу, изъятия из таможенного обложения импорта.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто та проаналізовано складові інвестиційного клімату країни. Проведено аналіз інноваційного розвитку вітчизняної економіки на сучасному етапі, виявлено фактори, що негативно впливають на його подальше зростання. Обґрунтовано необхідність моделювання інвестиційного клімату для фінансової підтримки інноваційного сектору економіки.

SUMMARY

The article reviewed and analyzed the components of the investment climate. The analysis of innovation development of the domestic economy at the present stage, to identify factors affecting its continued growth. The necessity of modeling the investment climate for financial support for innovation economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Механизмы государственной поддержки ПИИ в сфере высоких технологий Н. Рудь / Мировая экономика и международные отношения №8. 2008. - с.32-40.
2. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / Фінанси України. - №11. – 2008. - с.64-75.
3. Куштим В.В. ключові тенденції інноваційного розвитку реального сектору вітчизняної економіки / Фінанси України. - №11. – 2008. - с.117-122.
4. UNCTAD World Investment Report 2007. P. 121

Надійшла до друку 20.02.2009 року

УДК 330.44:621

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВУГІЛЬНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ НА ГАЛУЗЕВИХ І СВІТОВОМУ РИНКАХ

Таранич О.В., Донецький національний університет

Постановка проблеми. Сучасний стан світового ринку вугільного машинобудування характеризується постіндустріальним розвитком конкурентних відносин: міжнародна конкурентоспроможність на ньому визначається наукомісткістю продукції за показниками комп'ютеризації виробничого процесу, дистанційного керування, використання комплексних засобів руйнування гірських порід; технологічністю прохідницьких робіт за показниками забезпечення безпеки праці — встановлення кріплення, пиловидалення, газодетекції; і комплектації додатковим оснащенням зі зрошення бурової коронки, перевантаження зруйнованих порід та вугілля. Такі комплексні вимоги до міжнародної конкурентоспроможності вугільного машинобудування свідчать про багатовекторність його розвитку та необхідність формування стратегії у певних напрямках, до яких можна віднести інноваційно-технологічний та соціально-економічний. У межах першого напрямку автором виділено впровадження провідних технологій роботизації руйнування гірських порід, а другого — відтворення фінансового та людського капіталу як головних чинників виробництва капіталомісткої та наукомісткої продукції.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми визначення міжнародної конкурентоспроможності країни присвячено роботи провідних науковців США, Західної Європи й Японії М.Енрайта, К. Кодзими, П. Кругмана, М. Портера, К. Прохалада, А. Сливоцького, Й. Шумпетера, Г. Хамела, у тому числі й таких відомих українських дослідників, як Я.Б. Базилюк, Я.В. Белинська, Б.В.Губський, Ю.І.Єхануров, Я.А. Жаліло, Ю.Г.Козак, Ю.В. Макогон, О.Д.Павловська, І.Ю.Сіваченко.

Аналіз публікацій за проблематикою дослідження дозволяє зробити висновок, що методологічні підходи щодо механізму формування стратегії залишаються або зовсім не розглянутими, або розглядаються у дуже широкому контексті. Наприклад, у колективній монографії [1] автори розглядають механізм реалізації стратегії через врахування поведінки споживачів, узгодження товарної та цінової стратегій, взаємного впливу організаційної структури управління та корпоративної культури на конкурентну стратегію підприємства. Використання кожного з цих інструментів авторами обґрунтовано, проте в цілому наведений механізм не відповідає принципам системності та комплексності при впровадженні стратегії, що може бути підставою для дискусії.

Ціль — визначення організаційно-економічного механізму формування міжнародної конкурентоспроможності країн на галузевих і світовому ринках вугільного машинобудування.

Результати. Механізм визначення стратегії міжнародної конкурентоспроможності базується на трьох послідовних етапах аналізу, синтезу та впровадження, проте склад і набір інструментів аналізу та прийняття стратегічних рішень формується дослідниками самостійно, виходячи зі стану кризової ситуації на галузевих ринках, що залежить від змін у технологіях, каналах розподілу та комунікацій, виникнення нових конкурентів і заходів зі створення унікальних торговельних пропозицій споживачам.

Міжнародні галузеві ринки послідовно перебувають у стані рецесії, стагнації, зростання та стабілізації. На кожному з цих етапів формування міжнародної конкурентоспроможності матиме певні особливості та вади, обумовлені внутрішніми процесами та зовнішнім впливом. Також посиленню стратегічної кризи в галузі сприяють

організаційна інерція керівництва, яка не дозволяє оперативно привести стратегію у відповідність до нової галузевої ситуації та конкурентної структури ринку, що склалися, й помилки у впровадженні стратегії на різних рівнях й етапах її реалізації. Особливо важко приходиться традиційному галузевому лідеру у ситуації, коли експлуатація екстенсивних виробничих активів і навичок більше не відповідає попиту споживачів, і потрібна докорінна перебудова технологічних схем і підприємницьких стратегій. Тут потрібно негайно приймати рішення щодо змін у стратегічних планах і управлінських методах їх реалізації.

В основу механізму визначення міжнародної конкурентоспроможності було покладено дворівневий метод П. Дойля «консолідація + трансформація» [23, с. 489]. У його межах консолідація пов'язана з отриманням (відновленням) короткострокових прибутків і нормалізацією руху грошових коштів: скорочення витрат, підвищення розміру чистого прибутку, позбавлення надлишкових активів і посилення контролю за грошовими трансакціями. Тоді трансформація є будівництвом довгострокової маркетингової діяльності з формуванням лояльності споживачів.

Розробка лише консолідаційних чи трансформаційних заходів не матиме жаданого позитивного ефекту через обмежене сприйняття стратегії менеджментом або призведе до її саботування, тому що ці етапи мають різну спрямованість і стратегічні пріоритети. Завданням стратегічного центру є проведення організаційно-роз'яснювальної роботи з виконавчими органами та структурними підрозділами щодо кінцевих цілей і стратегії розвитку галузі.

Розробка стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках повинна бути колективним заходом, узгодженим між підприємствами, виконавцями та фіскальними органами, тому що командні дії з її реалізації є більш важливими, ніж правильна спрямованість. Адаптивність і гнучкість стратегії дозволяють коригувати її в залежності від ступеня та векторної спрямованості ринкових трансформацій. Проте відсутність колективного підходу для впровадження стратегії чи нерозуміння галузевими суб'єктами ринкової місії становлять загрозу не тільки для всієї системи стратегічного формування міжнародної конкурентоспроможності на галузевих і світовому ринках, але й оперативного управління через «місництво», коли кожний суб'єкт відповідає тільки за ефективність власної виробничої та зовнішньоекономічної діяльності, без узгодженості з іншими організаційними одиницями.

Для запобігання такої невизначеності в оперативній діяльності та налагодження системи визначення та планування міжнародної конкурентоспроможності необхідно використовувати зважені методи формування такої стратегії зовнішньоекономічного розвитку. Вони повинні бути визначеними за термінами реалізації, галузевими ринками та споживчими сегментами, функціональними інструментами впровадження, мотивації та контролю. Це передбачає загальне сприйняття стратегії усіма підприємствами й їх співробітниками через систему професійного навчання та заходи виробничих змагань, призначених для формування у них корпоративного духу та навичок командної роботи.

Стратегія формування міжнародної конкурентоспроможності у загальному вигляді є планом дій, спрямованих на досягнення цілей кожного суб'єкта стратегічного планування. Тоді розробка такого плану належатиме системі стратегічного планування, а впровадження — системі стратегічного менеджменту, що є нерозривно пов'язаними з загальною системою управління в галузі. Розглянемо механізм розробки та впровадження стратегії з позиції компетенцій операційного та стратегічного менеджменту.

До механізму розробки стратегії можна додати систему з 4 компонентів, розглянутих в [2], що передбачають постійні за часом і диференційовані за спрямованістю дії управлінського характеру. Критеріями диференціації виступають компетенції оперативного та стратегічного менеджменту з одного боку та функціональний погляд на економічну систему як поєднання концептуальних й організаційних засад розвитку галузі (організаційна структура, профіль підприємницької діяльності та форма власності) — рис. 1.

Компетенції (функції) менеджменту	<i>Планування, організація</i>	<i>Мотивація, контроль</i>
		Концепція бізнесу (ринок, споживачі, технології)
Оперативні	Первинна стратегія розвитку галузі (корпоративна місія, система ринкових цілей, організаційна структура управління, адаптація до галузевої структури ринку під впливом семи сил конкуренції)	Операційний менеджмент
Стратегічні	Перехідна стратегія розвитку галузі (розширення бізнесу)	Стратегічний менеджмент

Рис. 1. Чотирьохрівневий механізм формування стратегії

До першої компоненти відносяться заходи щодо становлення стратегічної системи (підприємства, нові види бізнесу, галузеві реформації, зовнішньоекономічна діяльність на регіональних і світовому ринках) — налагодження зв'язків із постачальниками, споживачами, посередниками, моніторинг активності галузевих і потенційних конкурентів щодо товарів і субститутів (за теорією п'яти сил конкуренції М. Портера), фінансовими інститутами та іншими елементами ринкової інфраструктури, органами державної влади та місцевого самоврядування тощо.

До другої компоненти можна віднести систему операційного менеджменту, що спрямована на управління поточними бізнес-процесами з точки зору дотримання генеральної лінії розвитку в цілому та виправлення коливань під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що можуть привести до біфуркаційних зрушень. Такий розвиток подій є неприпустимим у системі операційного менеджменту, але концепція стратегічного менеджменту припускає наявність «стратегічних вікон» (за П. Дойлем [3, с. 138-139]) як складових стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках.

До третьої компоненти належатимуть заходи з розширення існуючої бізнес-моделі як подальшого розвитку галузі в організаційному та ресурсному плані чи вихід в інші галузі промисловості та непромислової сфери.

До четвертої компетенції відносяться функції з моніторингу «стратегічних вікон» як у процесі їх первинної ідентифікації, так і очікування оптимального моменту щодо попередньо запланованого виходу на ринок. Еволюція поняття стратегії та методів управління призвела до визнання стратегічного мислення, яке дозволяє прогнозувати виникнення нових тенденцій і раптових подій, і використовувати їх для створення сприятливих можливостей. Це знайшло відображення у конкурентних стратегіях мобільних новачків, що виявляють і застосовують ринкові зміни на власну користь (за П. Дойлем: «вставити ногу у двері»), так і провідних лідерів ринку, що блокують навіть потенційні спроби вплинути на власне становище (за П. Дойлем: «зачинити вікно»). Зміни у ринковому середовищі починаються з виникнення нових технологій, втілених у товарах ринкової новизни; з нових сегментів ринку та змінах у ринкових пріоритетах споживачів; з виникнення нових каналів розподілу; зі змін у внутрішньому діючому законодавстві та в країнах-партнерах, й інших зовнішніх потребах.

На підставі таких управлінських зв'язків формуються конкурентні переваги економічного суб'єкту: внутрішні, зовнішні й організаційно-адміністративні.

Внутрішні конкурентні переваги (рис. 2) формуються за рахунок більш ефективної взаємодії функціональних підрозділів і виробничих функцій (маркетинг, виробництво, НДДКР, кадри), ніж аналогічні елементи системи формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках.

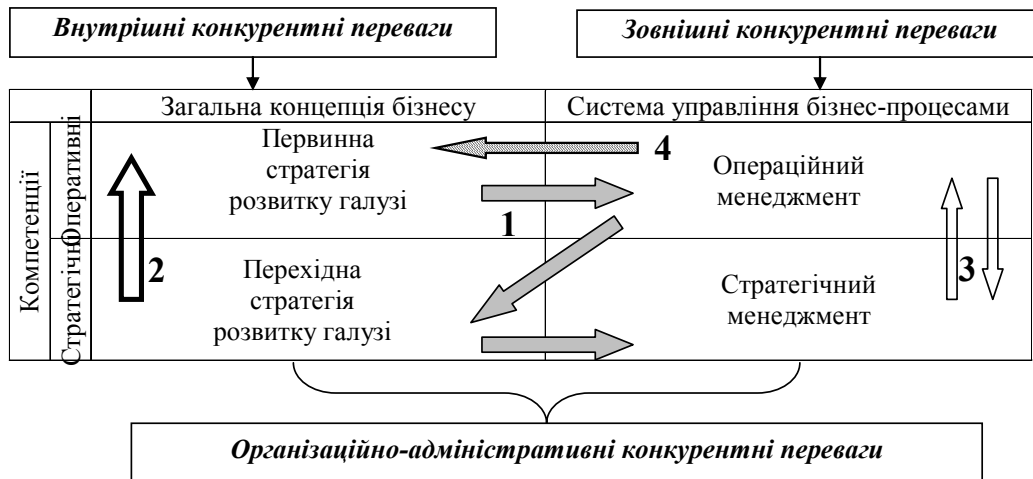


Рис. 2. Чотирьохрівневий механізм формування міжнародної конкурентоспроможності галузі з урахуванням конкурентних переваг і стратегічних процедур:

- 1) горизонтально-поступальний Z-зв'язок між рівнями стратегічного управління;
- 2) вертикальний зв'язок уточненої галузевої стратегії з її базовим варіантом;
- 3) вертикальний зв'язок між системами стратегічного й операційного менеджменту;
- 4) зворотній зв'язок між розвитком галузі та системою менеджменту

Зовнішні конкурентні переваги («мегамаркетингові» за Ф. Котлером) складаються на підставі інтеграції виробничих функцій у зовнішнє середовище: впливові контакти в галузі, доступ до фінансових, інформаційних і матеріально-технічних ресурсів, контроль над каналами постачання і збуту, підтримка уряду.

Організаційно-адміністративні конкурентні переваги передують виникненню внутрішніх і зовнішніх переваг у залежності від стартових можливостей акціонерів і ефективності застосування ними підприємницьких здібностей: розмір статутного фонду, кількість стратегічних одиниць бізнесу, рівень мобільності, накопичений досвід діяльності, фінансова могутність, ефективність менеджменту. Також вони використовуються як мотивуючий фактор для підсилення внутрішніх і зовнішніх переваг через використання економічних, організаційно-адміністративних і соціально-психологічних методів управління.

Також на рис. 2 наведені стратегічні процедури, що формуються відповідно до ключових показників розвитку. Розглянемо їх більш докладно.

Філософія стратегічного менеджменту, що оперує поняттями ринкових можливостей і загроз, може бути доповнена чотирьохрівневим механізмом формування стратегії. У його складі автором визначено два класифікаційні рівні за термінами вирішення відповідного кола питань у межах компетенцій операційного та стратегічного менеджменту. Для кожного рівня запропоновано власні ключові показники, за якими можна визначати стратегічні задачі щодо стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках й оцінки загальної ефективності й ефективності окремих галузевих суб'єктів.

На рівні оперативних компетенцій управління — первинні стратегії організації бізнесу. До них можна віднести велику групу підприємницьких стратегій: ринкової діяльності за конкурентними перевагами та конкурентною позицією, сегментації ринків збуту, вибору цільового ринку, задоволення потреб споживачів, стану ринкового попиту, позиціонування, диференціації від конкурентів, стратегії за елементами маркетингового комплексу. Для формування тактичних планів виробничої та збутової діяльності рекомендовано наступний перелік ключових показників — випуск продукції, товарообіг, рівень товарних запасів до виробництва й обігу, витрати на виробництво і збут, робота з каналами розподілу;

На рівні операційного менеджменту — організаційні і трудові стратегії, стратегії науково-технічного розвитку і конкуренції на галузевому ринку. Ключові показники — виконання плану товарообігу, виконання нормативів товарних запасів, фондоемність, фондovіддача, розвиток географічної структури збуту, проникнення у роздрібні торговельні мережі, інформування споживачів;

На рівні стратегічних компетенцій управління — стратегії зростання, стратегії конверсії основної діяльності, стратегії управління життєвим циклом на товарних ринках й у межах портфеля бізнесу. Ключові показники — бюджетування стратегічних одиниць бізнесу, обігові кошти та швидкість їх обертання, витрати на НДВКР, витрати майбутніх періодів, швидкість відновлення «попиту на заміну»;

На рівні стратегічного менеджменту — стратегії створення нової продукції та технологій (нововведень). Ключові показники — баланс між фінансовими донорами та реципієнтами серед стратегічних одиниць бізнесу, рентабельність витрат на НДВКР, терміни повернення інвестицій, поінформованість і лояльність споживачів.

Подальше діалектичне дослідження чотирьохрівневого механізму стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності дозволяє виявити в ньому наявність чотирьох контурів внутрішнього зв'язку, що функціонують незалежно один від одного, підвищуючи загальну ефективність всієї системи управління міжнародною конкурентоспроможністю країн на галузевих і світовому ринках:

- 1) горизонтально-поступальний Z-зв'язок між рівнями стратегічного управління;
- 2) вертикальний зв'язок уточненої галузевої стратегії з її базовим варіантом (причинно-наслідковий зв'язок між існуючою та новою системами впровадження стратегії);
- 3) вертикальний зв'язок між системами стратегічного й операційного менеджменту, коли відхилення від стратегічної лінії розвитку оцінюються на предмет наявності додаткових можливостей для скачкоподібного розвитку всієї системи чи прискорення зворотної реакції операційного менеджменту на негативні коливання зовнішнього середовища;

4) зворотній зв'язок між розвитком галузі та системою менеджменту: остання повинна відслідковувати не тільки зовнішні коливання, але й швидкість і напрями розвитку ринку та бізнесу — і вдосконалюватись відповідно до них.

Особливістю моделі чотирьохрівневого механізму стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності є її поступальний характер — тільки за умов виконання вимог кожного попереднього, непарного рівня (першого, третього) стає можливим перехід до наступного рівня (другого, четвертого).

Наступною особливістю є наочне відображення ступеня відповідальності кожного рівня стратегічного механізму за кінцеві результати діяльності в залежності від часу: на операційному рівні цей термін становить від одного місяця до одного року (рідко 12-18 місяців); на стратегічному рівні акумулюються результати господарської діяльності чи потенційний (неодержаний) прибуток за два-п'ять років.

Додатково відзначимо, що важливим пріоритетом менеджменту є розмежування компетенцій операційного і стратегічного менеджменту. Оперативна діяльність потребує уваги майже кожен день — приймати рішення щодо наслідків в залежності від змін зовнішнього середовища дуже складно з технічного боку, але важливо для майбутнього всього галузевого ринку з фінансової точки зору. Тому різними є не тільки ступені відповідальності між компетенціями менеджменту, але й управлінські навантаження, особливо для прийняття та впровадження стратегічно ефективних рішень. Тому пріоритети між компетенціями штучно трансформуються на користь операційного менеджменту, що є негативним фактором стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках. В таких умовах вирішення стратегічних питань набуває все більш важливого значення, доки стратегія зростання не перетворилася на антикризову стратегію.

Отже, ефективність вирішення питання щодо розмежування компетенцій операційного і стратегічного менеджменту істотним чином залежатиме від ієрархії посадових осіб, залучених до системи управління. Зокрема, участь перших керівників сприймається не тільки як позитивний мотивуючий фактор, але й виступає гарантом цілеспрямованості всіх стратегічних заходів. У першу чергу це відноситься до наявності системи обґрунтування та прийому стратегічних рішень у межах системи формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках, а по друге — до її фінансування.

Найбільш ефективним вважається використання консультаційно-штабних структур у верховному ешелоні ієрархії управління. Вони можуть складатися на постійній чи тимчасовій основі, у якості експертів можуть входити чи залучатися галузеві фахівці чи зовнішні експерти. Таким чином, шляхом відносно незначного збільшення фонду оплати праці створюються довгострокові стратегічні засади розвитку, за рахунок яких стає можливим подальше формування міжнародної конкурентоспроможності країни. При цьому персональна увага до рекомендацій залучених фахівців повинна знаходити своє відображення у системі преміювання й інших заходах із мотивації стратегічного мислення персоналу.

Загальний аналіз проблеми дозволяє зробити наступні висновки щодо основних проблемних факторів, що перешкоджають становленню системи формування міжнародної конкурентоспроможності країн на галузевих і світовому ринках:

- 1) відсутність негайного результуючого ефекту знижує мотивацію до організації стратегічного управління;
- 2) відсутність профільної фахової підготовки та компетенцій персоналу до стратегічного управління;
- 3) складність встановлення системи показників аналізу та контролю щодо ефективності функціонування системи формування міжнародної конкурентоспроможності країн;
- 4) важко прорахувати момент повернення інвестицій і їх розмір;
- 5) складність встановлення джерел фінансування витрат на організацію та підтримку системи управління міжнародної конкурентоспроможності на окремому галузевому підприємстві.

Впровадження чотирьохрівневого механізму стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності на підприємствах вугільного машинобудування повинно здійснюватися паралельно зі змінами в організаційній структурі управління. Поточна й інноваційна діяльність повинні бути узгодженими зі стратегією розвитку підприємств на регіональних і світовому ринках, з іншого боку, управління такою діяльністю повинно здійснюватись із єдиного стратегічного центру.

У межах чотирьохрівневого механізму стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності вугільного машинобудування визначимо рекомендації з розробки стратегій на кожному з управлінських рівнів.

Вагомою складовою чотирьохрівневого механізму стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності підприємств вугільного машинобудування на галузевих і світовому ринках виступатимуть настанови з визначення саме методичних підходів до кожного з рівнів управління (рис. 3).

На рівні первинного розвитку галузі інструментарій «Школи планування» становитиме основу для визначення короткострокових стратегій розвитку / конкурентоспроможності та маркетингової політики на регіональних і світовому ринках вугільного машинобудування.

		Галузевий рівень конкурентоспроможності	Управління міжнародною конкурентоспроможністю на галузевих і світовому ринках
Компетенції управління	Оперативні	<p>1) рівень оперативного планування й організації поточної діяльності — «Школа планування» (бізнес-план, бюджет, метод сценаріїв). <i>Первинні стратегії:</i> стратегії діяльності, конкуренції, конкурентних переваг, сегментації ринків збуту, вибору цільового ринку, задоволення потреб, стану ринкового попиту, позиціонування, диференціації від конкурентів</p>	<p>2) рівень мотивації та контролю поточної діяльності — «Школа підприємництва» (підприємницька оргструктура, евристичні методи прийняття рішень). «Школа пізнання» (відтворення / інтерпретація зовнішнього середовища). <i>Стратегії операційного менеджменту:</i> організаційні, трудові, науково-технічного розвитку, конкуренції на ринку</p>
	Стратегічні	<p>3) рівень стратегічного планування й організації інноваційної діяльності — «Школа позиціонування» (конкурентний аналіз, матричний аналіз портфеля бізнесу, PIMS). «Школа дизайну» (SWOT-аналіз). «Школа конфігурації» (трансформація стратегії під життєвий цикл організації). <i>Перехідні стратегії:</i> зростання, конверсії основної діяльності, управління життєвим циклом на галузевих ринках</p>	<p>4) рівень мотивації та контролю інноваційної діяльності — «Школа навчання» (синтез кінцевої стратегії шляхом колективного навчання). «Школа влади» (владні та політичні методи встановлення зон впливу). «Школа культури» (формування корпоративної культури). <i>Стратегічний менеджмент:</i> стратегії створення нової продукції та технологій (нововведень)</p>

Рис. 3. Стратегічне поле формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках

На рівні мотивації та контролю поточної діяльності формування стратегії може здійснюватись шляхом використання інструментарію «Школи підприємництва» (формування організаційної структури управління на підприємницьких (харизматичних) засадах, використання евристичних методів прийняття управлінських рішень); чи «Школи пізнання» (відтворення досягнень провідних конкурентів засобами бенчмаркінгу, впровадження провідного досвіду управлінської діяльності).

На рівні стратегічного планування й організації інноваційної діяльності варто використовувати інструментарій «Школи позиціонування», яка передбачає проведення розгорнутого конкурентного аналізу, матричного аналізу портфеля бізнесу для виявлення збиткових та прибуткових активів; «Школи дизайну», спрямованої на приведення у відповідність внутрішніх і зовнішніх можливостей шляхом проведення SWOT-аналізу; «Школи конфігурації», що вимагає трансформувати існуючу стратегію під життєвий цикл організації.

На рівні мотивації та контролю інноваційної діяльності доцільно формувати стратегію як синтез її кінцевого стану шляхом колективного навчання («Школа навчання»); встановлювати зони корпоративного впливу владними та політичними методами («Школа влади»); формувати чи змінювати корпоративну культуру у пристосуванні до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Висновок. Дослідження чотирьохрівневого механізму стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності країни на галузевих і світовому ринках дозволило виявити чотири контури внутрішнього зв'язку, що функціонують незалежно один від одного, підвищуючи загальну ефективність всієї системи стратегічного менеджменту. Особливістю механізму є його поступальний характер — тільки за умов виконання вимог кожного попереднього рівня стає можливим перехід до наступного рівня.

РЕЗЮМЕ

Определенно организационно-экономический механизм формирования международной конкурентоспособности страны на отраслевых и мировом рынках угольного машиностроения. Исследование четырехуровневого механизма стратегии формирования международной конкурентоспособности позволило выявить четыре контура внутренних связей, которые функционируют независимо друг от друга, повышая общую эффективность всей системы стратегического менеджмента.

SUMMARY

Identified organizational-economic mechanism of formation of the country's international competitiveness on branch and world markets of coal machine building. Research of mechanism of strategy of formation of the country's international competitiveness revealed internal communications, which increase the overall effectiveness of strategic management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, професора Тищанка О.М. – Х.: ВД «Інжек», 2006. – 384с.
2. Карпов А. Стратегия: от разработки до реализации // Управление компанией. 2006. — №3. //www.management.com.ua/strategy/?type=0
3. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. — СПб: Издательство «Питер», 1999. — 560 с.

Надійшла до друку 23.04.2009 року

УДК 339.7.012

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Степанова А.Е., аспирант кафедры Международной экономики ДонНУ

Украина вступила на путь укрепления и развития своего национального фондового рынка в конце XX столетия, в момент, когда во всем мире бурно происходил процесс глобализации всех процессов, включая и экономические процессы.

Украина, естественно, не могла не использовать имеющуюся мировую практику в области создания и функционирования фондовых рынков. На основе мирового опыта она начала создавать свой фондовый рынок, писать свою историю развития цивилизованного рынка.

Первые украинские акции появились в 1992-1993 г., что повлекло за собой появления и первых торговцев ценными бумагами в лице Украинской фондовой биржи (УФБ), которая до мая 1995 г. была единственной официально зарегистрированной биржей ценных бумаг в Украине. Тем не менее, развитие фондового рынка в эти годы продолжалось за счет открытия филиалов УФБ. Так в 1992 г. было открыто 22 филиала, а в 1994 году работало уже 27 филиалов и 2 региональных центра. Участниками торговли ценными бумагами являлись финансовые посредники, представленные на Украинском фондовом рынке различными доверительными обществами, инвестиционными фондами и компаниями, а также коммерческими банками. На начало 1995 года в Украине функционировало 228

коммерческих банка, 500 инвестиционных компаний и фондов, а также 500 различных доверительных обществ [1].

В начале своей деятельности объемы операций на фондовом рынке были незначительные. Так в 1992 году объем продаж акций составил только лишь 33,6 млн. крб., в 1993 году – 3,4 млрд. крб., в 1994 г. – 43 млрд. крб. Следует отметить тот факт, что существенный рост объема продаж объясняется не столько увеличением масштабов сделок, сколько самим ростом, тем, что цены за 1993-1994 гг. выросли почти в 500 раз! [2].

Изменения в объемах и структуре рыночных сделок послужило мощным толчком к изменениям в выпуске ценных бумаг. Суммарная эмиссия ценных бумаг увеличилась с 1096,5 млрд. крб. в 1993 г. до 28572,5 млрд. крб. в 1994 году. Динамика структуры эмиссии ценных бумаг за эти годы представлена в табл. 1 [3].

Таблица 1

Динамика структуры эмиссии ценных бумаг в 1993-1994 гг.

Виды ценных бумаг	1993		1994	
	млрд. крб.	%	млрд. крб.	%
Акции	357,9	34,3	5690	20
Векселя	2,5	0,2	4280,5	15
Сберегательные сертификаты	219,2	20	16167,6	56,6
Другие ценные бумаги	489,9	45,5	2434,4	8,5
Всего	1096,5	100	28572,5	100

Таким образом, анализ динамики эмиссии ценных бумаг за эти годы показывает, что в 1994 г. наиболее предпочтительными видами ценных бумаг были сберегательные сертификаты – 56,6% от всего объема эмиссии и векселя – от 2,5% до 15%. Вместе с тем резко снизился объем эмиссии акций – с 34,3% до 20% объема и других ценных бумаг – с 45,5% до 8,5%. Поэтому в 1994 г. были приняты меры к расширению и улучшению организации финансового рынка. Были разработаны и приняты два основополагающих документа, регламентирующих функционирование фондового рынка:

- 1) «Концепция функционирования и развития фондового рынка» [4];
- 2) «О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине» [5];

и решение о выпуске государственных ценных бумаг, эмиссия которых должна стать эффективным рычагом финансирования государственного бюджета.

Таким образом, можно утверждать, что к концу 1994 г. в Украине в основном были заложены основы организационной и законодательной деятельности национального фондового рынка.

Следующим этапом развития фондового рынка Украины явилась массовая приватизация 1994-1996 годов. В это время выходит Декрет Кабинета министров «О доверительных обществах» и положение «Об инвестиционных фондах и инвестиционных компаниях». Также создается целый ряд инвестиционных фондов и доверительных обществ. Так к концу 1995 г. в стране действовало 680 инвестиционных компаний и фондов, причем 252 из них получили разрешение фонда госимущества Украины (ФГИУ) на коммерческую деятельность, и 900 доверительных обществ, из них 366 имели разрешение ФГИУ на представительскую деятельность с приватизационными бумагами и 203 коммерческих банков [6]. В это же время появились две основные фондовые биржи: Киевская международная фондовая биржа и Донецкая фондовая биржа. Однако основные торги все еще проводились практически только на Украинской фондовой бирже (УФБ): в 1995 г. объем сделок на УФБ составил 539,2 млрд. крб., что в 3,1 раза превысило объемы сделок в 1994 году [7].

В этом же году появляются и первые объединения участников рынка: Первая фондовая торговая система (ПФТС), которая представляет собой электронную биржу ценных бумаг Украины и охватывает все наибольшие регионы Украины, поддерживает работу электронной системы торговли ценными бумагами в режиме «online».

Кроме того, в это же время были созданы Украинская ассоциация инвестиционного бизнеса, Профессиональная ассоциация регистраторов и депозитариев. Для обеспечения депозитарно-клирингового обслуживания клиентов (операторов) рынка создается Межрегиональный фондовый союз. Важным шагом в процессе становления и развития фондового рынка в Украине было создание в 1995 году Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (ГКЦБФР). Она начала выполнять функции координирующего органа и проводить единую государственную политику по регулированию различных составляющих национального рынка ценных бумаг. В 1996 году появился закон «О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине», который призван обеспечить проведение единой государственной политики по развитию фондового рынка Украины, его адаптацию к международным стандартам, координации деятельности центральных органов власти в сфере государственного регулирования рынка ценных бумаг. Именно государственное регулирование позволило в определенной степени упорядочить деятельность участников рынка.

В структуре национального финансового рынка наиболее быстро развивался фондовый рынок. Это было в основном связано с быстрой приватизацией государственных предприятий, созданием корпоративных предприятий и последующей эмиссией ценных бумаг, вновь созданными обществами. Динамика изменений выпуска различных видов ценных бумаг представлена в табл. 2 [8].

Анализ приведенных данных показывает, что наибольший рост эмиссии ценных бумаг приходится на акции, которые становятся наиболее мощным средством привлечения дополнительных ресурсов в экономику.

Характерной чертой развития фондового рынка Украины в 1995 году был рост объемов эмиссии государственных ценных бумаг, в частности выпуск государственных бумаг для покрытия дефицита государственного бюджета Украины. Было реализовано три выпуска облигаций государственного внутреннего займа (ОВГЗ) 1995 г., общим объемом 31 трлн. крб., которые были проданы на общую сумму 32031,9 млрд. крб. и эти деньги поступили в государственный бюджет Украины [7].

Таблица 2

Динамика распределения ценных бумаг в 1994-1995 гг.

Виды ценных бумаг	1994		1995	
	млрд. крб.	%	млрд. крб.	%
Акции	5690	20	38500	51,4
Векселя	4280,5	15	3300	4,4
Сберегательные сертификаты	16167,6	56,6	20900	27,9
Другие ценные бумаги	2434,4	8,5	12200	16,3
Всего	28572,5	100	74900	100

В 1996 году рынок ценных бумаг заметно вырос уже и по сравнению с 1995 годом. Это было связано, как и в 1995 году, с продолжающейся приватизацией бывших государственных предприятий. На конец 1996 года – начало 1997 г. эмитентами Украины уже было выпущено акций на сумму 3439,9 млн. грн., т.е. почти в 4,4 раза больше, чем в 1995 г. Не намного меньше увеличился и выпуск векселей, но все-таки сберегательных сертификатов было выпущено на 36,6% меньше. Выпуск других ценных бумаг также вырос примерно в 2,1 раза. Можно отметить тот факт, что в целом эмиссия ценных бумаг в 1996 году возросла в 2,7 раза по сравнению с 1995 годом [8].

Из таблицы 3 видно, что объем эмиссии акций в 1996 г. вырос до 74,5% против 51,4% в 1995 г. Акции стали наиболее популярным видом ценных бумаг на фондовом рынке Украины.

Таблиця 3

Распределение ценных бумаг в 1995-1996 гг.

	1995 г.		1996 г.	
	трлн. крб.	%	трлн. крб.	%
Акции	38500	51,4	3439,9	74,5
Векселя	3300	4,4	228,2	4,9
Сберегательные сертификаты	20900	27,9	395	8,6
Другие ценные бумаги	12200	16,3	555,8	12
Всего	74900	100	4618,9	100

Вместе с ростом объема рынка ценных бумаг продолжала совершенствоваться и законодательная база. Был принят закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О ценных бумагах и фондовой бирже». В этом году впервые появились облигации предприятий, стремительными темпами развивается внебиржевая торговля. Следует отметить и тот факт, что в этом году объем эмиссии ценных бумаг промышленных предприятий превысил почти в 5 раз объем эмиссии банковских учреждений.

Этап фактического становления фондового рынка Украины начался с 1997 года. Это связано со многими обстоятельствами, а именно [1]:

- во-первых, с тем, что на фондовом рынке Украины появился иностранный инвестор, что привело к развитию вторичного рынка ценных бумаг и высокой их ликвидации;

- во-вторых, резко возрос объем торгов на организационно-оформленных рынках, общий объем которого составлял 15,81% к уровню 1996 г.;

- в-третьих, резко вырос объем эмиссий акций, который в 1997 г. составил 99,7 млрд. грн. или около 74% всех эмитированных ценных бумаг. Если в 1996 г. объем эмиссии акций составил около 34,4 млрд. грн., то в 1997 г. их было выпущено почти в 2,9 раза больше, причем 75,3% эмиссии акций приходится на закрытые акционерные общества (ЗАО), а 18,1% на открытые акционерные общества (ОАО) и 6,6% на коммерческие банки, страховые и инвестиционные компании;

- в-четвертых, расширилось число предприятий, которые выпускали облигации.

Объем эмиссии облигаций в 1997 году составил 116,4 млн. грн., что в 151,2 раза больше чем за предыдущий год. Но все же их объем на рынке ценных бумаг был незначительным – что-то около 0,9% от всей эмиссии ценных бумаг (без учета ОВГЗ).

Финансовый кризис 1997 года привел к резкому снижению иностранных инвестиций в украинский финансовый рынок, что, в свою очередь, повлекло снижение курса акций.

С 1998 года темпы роста объемов выпуска ценных бумаг неуклонно возрастали (см. рис. 1).

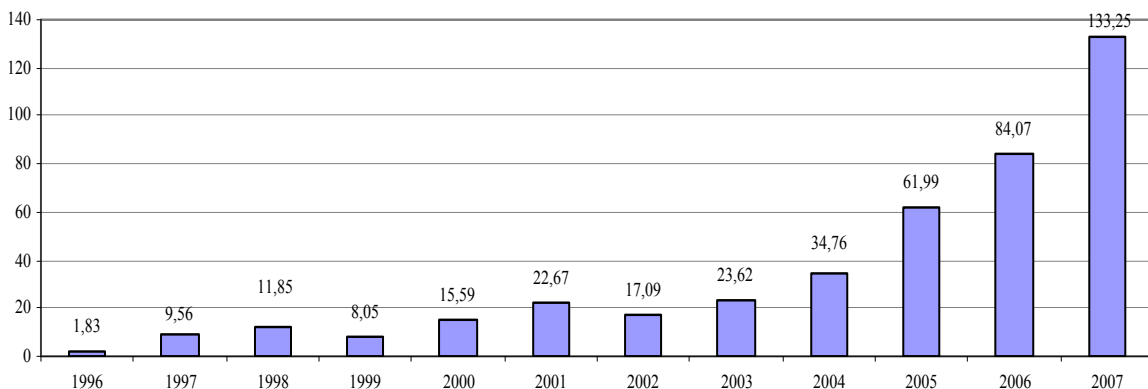


Рис. 1. Объем выпуска ценных бумаг, зарегистрированных ГКЦБФР в 1996-2007 гг., млрд. грн.

Среди последних четырех лет 2005, 2006 и 2007 года следует выделить как самые успешные на фондовом рынке Украины. Этому способствовали следующие факторы:

1) темпы роста экономики за последние годы 2004-2007 гг. были достаточно высокими и стабильными;

2) заявления правительства о вступлении в ВТО;

3) отсутствие валютных рисков. Гривна оставалась стабильной в течение этих лет;

4) политическая ситуация отрицательно влияет на фондовый рынок, но несмотря на политическую нестабильность в стране, выпуск ценных бумаг в 2005 году резко вырос. Это связано было с ожиданиями и надеждами инвесторов (эмитентов) на «оранжевую революцию». Эта тенденция, как ни странно, сохранилась и в 2006, и в 2007, и в 2008 годах.

Следует отметить еще один факт в истории фондового рынка. По итогам 2007 года рынок ценных бумаг Украины занял по прибыльности второе место в мире (113%), после Китая.

Структура торгов ценными бумагами резко изменилась в сторону корпоративных облигаций. Структура торгов ценными бумагами в 2006, 2007 гг. представлена в таблице 4.

Таблица 4

Структура торгов ценными бумагами в ПФТС в 2006, 2007 гг.

Вид ценной бумаги	2006 г., (млрд. грн.)	%	2007 г., (млрд. грн.)	%	Изменения за период
ОВГЗ	8652,12	25	2959,87	7	-65,79
Муниципальные облигации	996,15	2,9	752,2	2	-24,49
Корпоративные облигации	12304,73	35,6	17878,79	42,1	45,3
Акции	6179,5	17,8	10227,95	24,1	65,51
Голубые фишки	2198,97	6,3	5026,97	11,7	128,61
Акции 2-го и 3-го уровня	3980,53	11,4	5200,99	12,1	30,66
Инвестиционные сертификаты	216,97	1	427,97	1	97,25
Всего:	34528,97	100	42474,74	100	23

«Неизменный объем торгов при существенном росте цен может свидетельствовать только о том, что стоимость украинских компаний сейчас завышена» – объявил член Государственной Комиссии по ценным бумагам и фондовом рынке Сергей Видлюдько в интервью еженедельнику «Бизнес». О завышении цен на ценные бумаги говорит и тот факт, что спрос на ценные бумаги растет быстрее, чем предложение. По данным ПФТС в 2007 году спрос на ЦБ в 2007 году увеличился на 194,7%, а предложение выросло только на 23%. По прогнозам этот дисбаланс сохранился и в 2008 году. Это означает, что ценные бумаги фондового рынка Украины сильно перегреты. По всей видимости, это обстоятельство и послужило одной из причин финансового кризиса.

Таким образом, анализ состояния фондового рынка Украины говорит о значительном росте всех его показателей. Фондовый рынок развивается достаточно быстрыми темпами. Хотя и существует ряд факторов, неблагоприятно влияющих на него (инфляция, политическая нестабильность), но они не останавливают рост фондового рынка Украины, о чем говорят показатели роста объемов выпуска и оборота ценных бумаг. Эксперты оценивают фондовый рынок Украины, как перспективный, так и привлекательный, хотя он и находится на начальной стадии своего развития и считается не совсем активным.

Фондовый рынок – барометр экономики. После беспрецедентного взлета в 2007 году (почти на 135%) сейчас наблюдается резкий спад активности: активность фондового рынка упала на 70% от своих максимальных значений. Основная причина такого снижения

зключається в малочисленности внутрешнього інвестиційного ресурса, попадаючого на ринок через різні інвестиційні фонди, негосударственные пенсійні форми (НПФ), страхові компанії, банки. Другими словами, кризис фондового ринку України зв'язан з відтоком капіталів іноземних інвесторів, і тепер кожен учасник отримав перший інвестиційний урок і можливість оцінити свої ризики і восприимчивість до них.

Економічна теорія говорить про те, що розвиток економіки рухається по циклам, за роками спаду обов'язково придуть роки оживлення і навпаки, причому новий цикл не замкнут з старим, а має вигляд спіралі і тому починається на більш високому рівні або більш високому положенні розвитку.

Кризиси в певній мірі оздоровлюють економіку, вдосконалюючи систему економічних відносин.

З 2004 г. по 2007 рік вітчизняний фондовий ринок виріс на 1500% і жадність перемогла страх: почалась золота лихорадка. На ринку інвестування з'явилися інвестиційні компанії з непрозорою метою (так звані компанії по управлінню активами – КУА).

Яка стратегія поведінки інвестора в складній ситуації? Найрозумніше, що він повинен зробити – це визначитися з найбільш привабливими для себе фондами, купити їх акції, коли ціна покажеться прийнятною і тримати ці акції у себе, до тих пор, поки ринок не почне стабілізуватися. Теоретично ідеально купувати активи на самому дні кризи, а продавати – на піку. На практиці визначити це дуже складно, тому рекомендується поступове придбання цінних паперів уже на пониженні. Наприклад, можна купувати папери кожен місяць або кожен квартал, тим самим усереднюючи ціну акції.

Особливість фондового ринку України обумовлена тим, що він виник і розвивався в умовах змішаної економіки. Це обумовило той факт, що умови становлення фондового ринку України характеризуються революційним характером перетворень, нестійкістю стану економіки і суспільства, різноманітністю шляхів переходу, наявністю різних економічних форм, функціонуючих в умовах як планового, так і ринкового способів господарювання.

РЕЗЮМЕ

У роботі проаналізовані етапи становлення фондового ринку України і розглянуті тенденції його розвитку.

SUMMARY

In work the stages of becoming of fund market of Ukraine are analyzed and his progress trends are considered.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Оскольський В. В. Фондовий ринок України / В.В.Оскольський. - Київ, УФБ - «Скарбниця». - 2002 г. – 235 с.
2. Мінков В. І. Деякі особливості розвитку фондового ринку України // Фінанси України. - 2005. - № 12. – с. 104 – 115.
3. Білоус О. А. Ринок облігацій як сегмент фондового ринку / О. А. Білоус // Фінансовий ринок. – 2005. - №2. – С. 123-127.
4. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV від 23.02.2006/ Верховна Рада// Офіційний вісник України. – 2006. - №13 (12.04.2006). – С. 857.
5. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» № 448/96 від 30.10.1996/ Верховна Рада// Голос України. - №221(26.11.1996).
6. Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» № 55/94 від 19.02.1994// Правительський кур'єр.–1994. - №31-32(24.02.1994).

7. Любкіна О. В. Фінансові ринки у контексті глобалізації / О. В. Любкіна // Фінанси України. – 2005. - № 9. – С. 122 – 128.
8. Кузнецова Н. М. Финансовые рынки / Н. М. Кузнецова. – Киев. – 2002 г. – 523 с.

Надійшла до друку 23.04.2009 року

УДК 339.9: 332.142.6

СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ НЕГАТИВНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Рябчин О.М., асистент кафедри «Міжнародна економіка» Донецький національний університет

Дебати із приводу змін клімату в останні роки змінили спрямованість. Ніхто більше не сперечається про те, чи має місце глобальне потепління чи ні, або про те, чи винувато людство в цій зміні клімату. Сьогодні встає питання про те, як вирішити цю проблему. Чим довше ми відкладаємо вживання конкретних заходів по подоланню негативних екологічних наслідків глобалізації, тим вище стає концентрація в атмосфері парникових газів і тим складніше буде домогтися, щоб концентрація CO₂ в атмосфері підтримувалася на стабільному рівні, а отже, тим більше імовірність того, що глобальна економіка в 21 столітті зіткнеться з небезпечною зміною клімату.

Проблеми, пов'язані з кліматичними змінами стали ключовими пунктами на зустрічах високого рівня: саміту “великої вісімки”, Ради Безпеки ООН, 62-ої сесії Генеральної Асамблеї ООН, у ході Всесвітнього економічного форуму. Кульмінаційним моментом у міжнародній дискусії з проблем зміни клімату стала Балійська конференція (грудень 2007 р.), на якій було прийнято рішення з необхідності егідою ООН розпочати роботу над угодою, яка мала б замінити Кіотський протокол після завершення терміну його дії у 2012 році. Проблема зміни клімату також була однією з головних тем на щорічних нарадах Всесвітнього банку і Міжнародного валютного фонду в жовтні 2008 року.

Згідно аналізу сталої траєкторії викидів, пом'якшення наслідків кліматичних змін, очевидно, почне приносити свої плоди після 2030 р., а світові температури досягнуть свого максимуму приблизно в 2050 р. Ці факти є наочною ілюстрацією існуючого лага між прийнятими мірами в розв'язанні проблеми зміни клімату і їхніх результатів. Вони призивають мислити і діяти в рамках більш протяжних часових горизонтів, ніж ті, що обумовлюються політичними циклами. [1]

Розглянемо стратегії, які необхідні для здійснення швидкого переходу до економіки майбутнього, засновану на низковуглецевому споживанні. Успіх ґрунтується на трьох напрямках.

1. Державне регулювання - зм'якшення і адаптація наслідків кліматичних змін.
2. Ринкові механізми - плата за викиди вуглецю.
3. Міжнародне співробітництво.

Необхідні термінові і радикальні реформи в галузі екологічної і енергетичної політики. Із часу промислової революції економічний зріст і добробут суспільства підживлювались енергетичними системами, заснованими на вуглецевому паливі. Протягом наступних декількох десятиліть у світі повинна відбутися енергетична революція, що дозволить всім країнам адаптуватися до низковуглецевої економіки. (Табл. 1.) Ця адаптація повинна початися в розвиненому світі і передбачає скорочення багатими країнами викидів парникових газів, щонайменше, на 80% до 2050 р., причому 30% скорочення повинне бути здійснене до 2020 р.

Таблиця 1

Вибіркові приклади планованої адаптації світового господарства

Сектор	Варіант/стратегія адаптації	Рамки лежачої в основі політики	Ключові обмеження і можливості для здійснення (прямий шрифт = обмеження; курсив = можливості)
Водне господар-ство	Розширення збору дощового стоку; методи акумулювання, охорони і раціонального використання вод; повторне використання води; опріснення води; ефективність водокористування і іригації	Національна політика відносно води і комплексне і раціональне використання водяних ресурсів; боротьба з небезпечними явищами, пов'язаними з водою	Фінансові, кадрові і фізичні бар'єри; <i>комплексне і раціональне використання водяних ресурсів; спільні дії з іншими секторами</i>
Сільське господар-ство	Коректування термінів сівби і відбору сортів сільськогосподарських культур; зсув зон оброблення культур; поліпшення організації землевпорядження, наприклад боротьба з ерозією і захист ґрунтів за допомогою посадки захисних лісосмуг	Політика у галузі НДР; інституціональна реформа; системи землеволодіння і земельна реформа; підготовка кадрів; нарощування потенціалу; страхування врожаю, сільськогосподарських культур; фінансові стимули, наприклад, субсидії і податкові пільги	Технологічні і фінансові обмеження; доступ до нових сортів; ринки; <i>збільшення вегетаційного періоду в більш високих широтах; прибутки від «нової» продукції</i>
Інфра-структура/ населені пункти	Переселення; дамби і захисні споруди від штормових нагонів; закріплення дон; відвід земель і створення водно-болотних угідь як буфер проти підвищення рівня моря і затоплення; охорона існуючих природних бар'єрів	Стандарти і нормативні акти, які враховують у проектах фактори зміни клімату; політика у галузі землекористування; будівельні норми і правила; страхування	Фінансові і технологічні бар'єри; наявність районів для переселення; <i>комплексна політика і керування; узгодженість із цілями сталого розвитку</i>
Охорона здоров'я	Плани дій «жара-здоров'я»; медичне обслуговування в надзвичайних ситуаціях; санітарно-епідеміологічний нагляд і контроль відносно хвороб, чутливих до клімату, безпечна вода і поліпшені санітарні умови	Політика у галузі суспільної охорони здоров'я, що враховує кліматичний ризик; укріплення служб охорони здоров'я; регіональне і міжнародне співробітництво	Межі опірності людини (уразливі групи); обмеження в рівні знань; фінансовий потенціал; <i>удосконалені служби охорони здоров'я; поліпшена якість життя</i>
Туризм	Диверсифікованість туристських ресурсів і прибутків від туризму; переміщення лижних трас на більшій висоті і льодовики; використання снігогенераторів	Комплексне планування (наприклад, пропускної здатності; зв'язку з іншими секторами); фінансові стимули, наприклад, субсидії і податкові пільги	Привабливість/маркетинг нових туристських ресурсів; фінансові і матеріально-технічні проблеми; потенційний несприятливий вплив на інші сектори; прибуток від «нових» ресурсів; більш широка участь зацікавлених сторін
Транспорт	Реорганізація/ переміщення; стандарти проектування і планування шляхів, залізниць і іншої інфраструктури для вирішення проблеми потепління і дренажу	Облік факторів зміни клімату в національній транспортній політиці; інвестиції в НДР для особливих ситуацій, наприклад, у районах вічної мерзлоти	Фінансові і технологічні бар'єри; наявність менш уразливих маршрутів; <i>поліпшені технології і інтеграція із ключовими секторами (наприклад, енергетикою)</i>
Енергетика	Укріплення інфраструктури ліній електропередач і розподілу, прокладка підземних кабелів для комунальних цілей; енергоефективність; використання джерел поновлюваної енергії; скорочення залежності від єдиного джерела одержання енергії	Національна енергетична політика, нормативні акти і податкові і фінансові міри для заохочення використання альтернативних джерел; облік факторів зміни клімату в стандартах проектування	Доступ до життєздатних альтернатив; фінансові і технологічні бар'єри; прийняття нових технологій; <i>стимулювання нових технологій; використання місцевих ресурсів</i>

Для досягнення поставлених цілей крива сукупних викидів повинна досягти максимуму і почати схилитися у зворотному напрямку в період між 2012 і 2015 р. Країни,

що розвиваються, також повинні будуть визначити траєкторію переходу на низьковуглецеве споживання, хоча темп переходу повинен відбивати їх більш обмежені ресурси, необхідність підтримки економічного зростання і скорочення бідності. [2]

Ринкові інструменти відіграють важливу роль у створенні стимулів, що сигналізують підприємствам і споживачам, що скорочення викидів приводить до створення додаткової вартості – і що спроможність Землі до поглинання вуглекислого газу обмежені. Два основних способи встановлення ціни – це оподаткування і торгівля квотами на викиди.

В оптимальному випадку, граничні витрати викиду вуглецю були б співвіднесені із заподіяваним збитком - або впливом привнесених факторів, і варто було б примусити економічних агентів, відповідальних за викиди, повною мірою компенсувати суспільні витрати, викликані їхніми діями. У реальному світі встановити ціну на вуглецеві викиди, рівну сукупним витратам, не дуже просто. Вартісні і більш широкі соціальні витрати викидів вуглецю істотні, але їх складно оцінити, крім того, вони розподілені між різними країнами і поколіннями. Один з найважливіших результатів полягає в тому, що виробники викидів, не стикаються з наслідками заподіяного ними забруднення.

Жодна з описаних проблем не представляється нездоланим бар'єром для розвитку практики ціноутворення на вуглець. Зараз економісти не в змозі визначити точне значення витрат викидів. Однак їм відомо, у яких розмірах необхідно провести скорочення викидів для запобігання небезпечної зміни клімату. Аналізована нами траєкторія викидів являє собою перше наближення. На сьогоднішній день необхідно підняти ціну на вуглець до рівня, що відповідає цієї траєкторії, або за допомогою оподаткування, або за допомогою встановлення квот, або за рахунок застосування обох інструментів. Навколо питань рівня і принципів встановлення ціни розвертаються запеклі дебати, так само як і із приводу відносних переваг оподаткування викидів вуглеців перед програмою торгівлі квотами на викиди.

Як оподаткування, так і системи торгівлі квотами на викиди здатні створити економічні стимули для скорочення викидів. У випадку з оподаткуванням, винуватці забруднення зобов'язані сплачувати податок з кожної тонни вироблених ними викидів. При цьому необхідно встановити величину ставки оподаткування, визначити, хто буде платити цей податок, і вирішити, на що будуть витрачатися надходження від податку. У випадку із програмою торгівлі квотами на викиди держава встановлює квоту на загальну кількість викидів. Після цього воно випускає підлягаючі продажу квоти, по суті, «права на забруднення», які дозволяють компаніям здійснювати викиди в зазначеному розмірі. Ті компанії, які скорочують викиди з меншими витратами, можуть продати свої права іншим компаніям, які інакше не в змозі виконати норму по скороченню. У цьому випадку необхідно ухвалити рішення щодо того, на якому рівні встановити верхню межу масштабів забруднення, кого наділити правами, а також яку кількість прав потрібно продати, а не надати безкоштовно.

Розглянемо переваги механізму оподаткування викидів перед системами торгівлі квотами на викиди. Їх можна об'єднати в чотири групи:

- Адміністративні переваги. Прихильники податкових підходів стверджують, що останні мають більш значні адміністративні переваги. У принципі, податки на викиди CO₂ можна запровадити через стандартну систему оподаткування, де ухиляння від сплати податків буде обмежено механізмами примусу в ключових галузях економіки.
- Обмеження і порушення, з боку зацікавлених осіб. Як і в будь-якій системі розподілу квот, схеми торгівлі квотами на викиди не застраховані від маніпулювання результатами з боку зацікавлених кіл. Адже випуск дозволів по суті справи є друкування грошей для того, хто контролює ці дозволи. Хто скільки одержить прав і за якою ціною вони будуть випущені - ці питання вирішуються в ході політичних процедур.
- Передбачуваність цін. Як оподаткування, так і торгівля квотами підвищують витрати викидів CO₂ але дуже відмінним друг від друга способом. Податки на викиди безпосередньо, але передбачувано позначаються на ціні. Торгівля квотами, навпроти,

контролює кількість. Фіксуючи обсяг викидів на певному рівні, подібні схеми приводять до невизначеності в зміні цін, коректуючи їх залежно від установленого розміру квоти. Критики торгівлі квотами стверджують, що вони призведуть до ще більш значних коливань цін на енергоносії, торкнуться інвестиційної політики компаній і споживання домогосподарств.

- Мобілізація доходів від оподаткування. Оподаткування викидів вуглецю потенційно може генерувати великі потоки прибутків. Через те, що оподатковувана база у випадку вуглецю настільки велика і, навіть мінімальні податкові ставки здатні викликати істотні надходження.

Оподаткування викидів пропонує дійсно ефективний спосіб скорочення викидів. Багато хто з оголошених переваг цілком реальні, також як реальні проблеми, що виявляються при реалізації системи торгівлі квотами. Однак існують вагомні аргументи на користь впровадження системи торгівлі квотами, особливо з метою досягнення короткострокових і середньострокових цілей, від яких, в остаточному підсумку, залежить успіх у запобіганні небезпечної зміни клімату. Більше того, розходження між торгівлею квотами і оподаткуванням можуть бути перебільшені. На практиці жоден підхід не є у своїй основі більше складним, чим інший. Обидва вимагають наявності системи контролю, примусу і ефективного керування - і в рамках обох повинно бути вирішено питання про те, як розподілити витрати і вигоди серед всіх членів суспільства. Труднощі адміністрування - це та сама галузь, у якій були перебільшені розбіжності між підходами. Системи квотування в будь-якій галузі економіки можуть створити надзвичайно складні адміністративні проблеми.

Керування збором податків на вуглець через систему оподаткування, можливо, має свої операційні переваги. Але навіть при цьому система оподаткування може виявитися дуже складною. Особливо якщо, як у випадку з податком на вуглець, надаються корпоративні звільнення від податку або спеціальні дозволи. Більше того, задум і реалізація системи оподаткування так само піддана лобіюванню з боку зацікавлених осіб, як і видача дозволів на надання квот.

З погляду пом'якшення змін клімату, системи торгівлі квотами мають кілька переваг. Фактично податки забезпечують визначеність відносно цін, у той час як торгівля квотами - визначеність відносно стану навколишнього середовища. Жорсткий примус до дотримання квот гарантує кількісне обмеження викидів, а ринки самостійно пристосовуються до наслідків цього.

Програма по боротьбі з кислотними дощами в США являє приклад схеми торгівлі квотами, що принесла відчутні вигоди для навколишнього середовища. Впроваджена в 1995 р., програма передбачала 50% зниження викидів діоксида сірки (SO₂). Продаж прав на забруднення відбувався у два етапи: для електростанцій і інших підприємств, що здійснювали значні викиди SO₂, що створювало, тим самим, стимули для швидких технологічних змін. У цей час цілі майже досягнуті - і чутливі до цих викидів екосистеми вже відновлюються.

У контексті зміни клімату квоти можуть бути найбільш ефективною альтернативою для досягнення короткострокових цілей скорочення викидів. Система торгівлі квотами пропонує кількісний механізм для досягнення кількісних цілей. Встановлення ціни на рівні граничної податкової ставки мало б той же ефект через якийсь час. Але помилки у встановлення цін на початкових етапах перешкодили б успішному проведенню політики по зм'якшенню наслідків, оскільки це привело б до більше високого рівня викидів, що зажадало б більше значних коректувань у майбутньому.

Слід зазначити, що ціль введення податку на вуглець - це зм'якшення наслідків зміни клімату, а не збільшення доходів держави. Податок на CO₂ можна збільшити, залишивши загальний податковий тягар на колишньому рівні. Дійсно, оподаткування викидів вуглецю, засноване на принципі фіскального нейтралітету, дозволяє фінансувати більше масштабні реформи системи оподаткування. Як було показано вище, зниження податків

на фонд заробітної плати і інвестиції може створити стимули для розвитку технологій, заснованих на низькому споживанні вуглеців. Оскільки оподаткування вуглецю може спровокувати підвищення цін на енергоносії, також важливо компенсувати регресивні ефекти, використовуючи надходження для підтримки груп з низьким рівнем доходу.

Незважаючи на теоретичні і практичні переваги оподаткування вуглецю, політичні моменти, пов'язані з торгівлею квотами на викиди, стають усе більше вагомими. Протягом декількох наступного років ми, імовірно, станемо свідками введення в США системи обов'язкового контролю за викидами і розширення заснованої торгівлі квотами на викиди. Узагальнюючи, можна відзначити, існує ймовірність, що в роки, наступні за строком припинення дії Кіотського протоколу в 2012 р., ми станемо свідками процесу інтеграції ринків вуглецю в розвиненому світі і посилення вуглецевого фінансування відносно країн, що розвиваються. Жодна з перспектив не суперечить підвищенню ролі оподаткування викидів вуглеців. Однак програми торгівлі квотами на викиди виступають як основний двигун стратегії зм'якшення наслідків, заснованої на ринкових механізмах, при цьому конче потрібно, щоб вони здійснювалися в інтересах досягнення головної мети - запобігання небезпечної зміни клімату. Це найважливіші уроки, які повинні бути витягнуті з досвіду ЄС. [3]

Де варто застосовувати податки на вуглець, а де програми торгівлі квотами? Оптимальний підхід складається у встановленні глобальної ціни на вуглець і системи міжнародних трансфертів для перерозподілу (подібно тому, як система національних трансфертів використовується для компенсації ефектів оподаткування). Теоретично можливо розробити перехідний шлях до досягнення цієї мети, зі зміною податків і квот, що відображають умови, у яких функціонують багаті і бідні країни. На практиці, в усьому світі немає в достатній кількості політичних, адміністративних і фінансових структур управління для того, щоб контролювати системи оподаткування і торгівлі квотами, як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються.

Але це не означає, що світ не може рухатися в напрямку встановлення режиму глобальної ціни на вуглець. Проблема перебуває у виборі послідовності. Для розвинених країн пріоритет складається у впровадженні схем торгівлі квотами або введенні оподаткування вуглецю, що відповідає завданням скорочення викидів, передбаченим нашою сталою траєкторією емісії. Об'єднання вуглецевих ринків, що зароджуються, в Австралії, Європі, Японії і США забезпечує кістяк структури світової вуглецевої торгівлі. Країни, що розвиваються, могли б поступово інтегруватися в міжнародні системи, через прийняття власних схем торгівлі квотами, або через введення оподаткування вуглецю, рухаючись по шляху скорочення викидів у довгостроковій перспективі.

Оптимальний рівень скорочення викидів відповідає рівню, при якому граничні соціальні вигоди від такого скорочення (МВА) рівні його граничним витратам (МСА), тобто рівню зниження забруднення A в кожній частині рис 1. Якби було відомо, що крива МСА точно відповідає показаній безперервній лінії, цього оптимального рівня можна б було досягти або просто вимагаючи знизити забруднення до A , або встановивши податок на викиди на рівні T (тобто рівня, при якому рівність між витратами приватного сектора при невеликому зниженні викидів і сумою податку, що він повинен був би заплатити в протилежному випадку буде означати скорочення викидів точно до рівня A).

Таким чином, ці два інструменти повністю еквівалентні. Однак припустимо тепер, що, після того як установлені параметри інструмента політики і до того, як вони можуть бути змінені, витрати на зниження забруднення виявляться більш високими, на рівні МСА'. У цьому випадку ідеальним підсумком був би рівень зниження викидів у точки C . Однак оскільки податок зафіксований на рівні T , зниження викидів фактично буде відповідати точці B , ліворуч від C : тобто, забруднення скоротиться в недостатньому ступені.

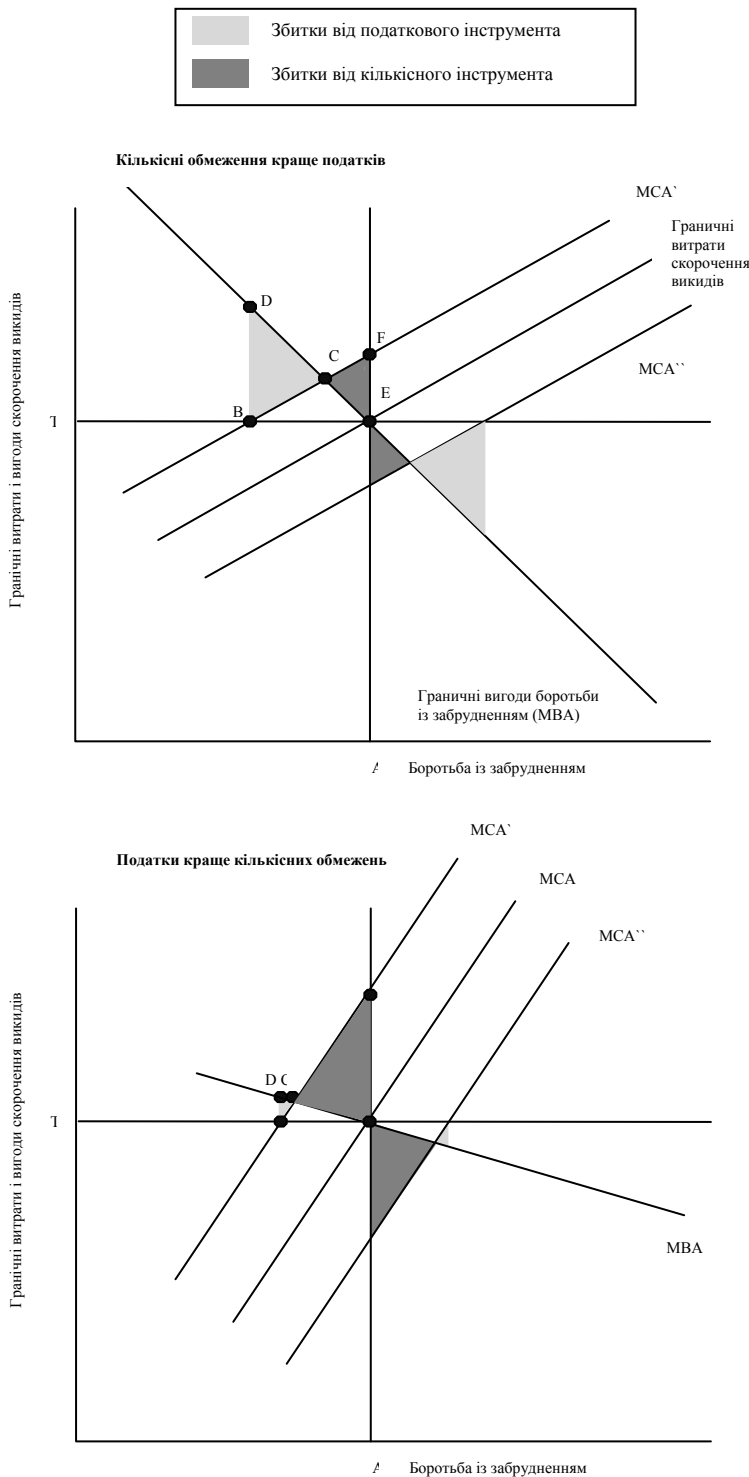


Рис 1. Податки або кількісні обмеження в умовах невизначеності*

Порівняння граничних вигід і витрат, пов'язаних із цією погіршністю політики, показує, що відбувається фактичне зниження добробуту (щодо ідеального рівня С), відображене трикутником BDC. Кількісне обмеження також буде відрізнятися від оптимуму за фактичними результатами, якщо граничні витрати будуть рівні МСА': у цьому випадку, при кількості, зафіксованій на рівні А, відбудеться занадто велике скорочення викидів, і зниження добробуту буде відповідати трикутнику CEF. Навпроти, якщо граничні витрати на скорочення викидів виявляться нижче, ніж очікується, на рівні МСА'', відбудеться зниження добробуту у зв'язку з надмірним скороченням викидів при використанні податкового режиму і недостатнім скороченням при використанні кількісних обмежень.

Якщо порівнювати верхню і нижню частини малюнка, від відносних нахилів кривих МВА і МСА залежить, чи будуть втрати від податкового інструмента більше або менше, ніж від кількісних обмежень. Податки кращі в нижній частині, де крива МВА є відносно пологою, а МСА відносно крутою. [4]

Для усунення деяких недоліків чисто податкового режиму і системи торгівлі квотами пропонуються гібридні програми, що поєднують елементи обох систем. Вони включають, наприклад, продаж додаткових дозволів за фіксованою ціною, щоб запобігти перегону цін. Разом з тим, самі такі програми мають

потенційні обмеження, зокрема оскільки вони утрудняють розробку механізмів для встановлення зв'язків між програмами торгівлі.

На практиці однієї зі спірних характеристик системи торгівлі квотами є тенденція часткової або повної передачі прав на викиди безкоштовно джерелу викидів замість реалізації їх з аукціону тому, хто запропонує найвищу ціну. Це робить впровадження такої програми більш прийнятним для тих, хто робить викиди в цей час, але позбавляє державні органи потенційного прибутку.

У рамках системи торгівлі викидами ЄС як мінімум 95% прав на викиди в цей час надається фірмам безкоштовно виходячи з їхніх обсягів викидів у минулому. Введення податків на викид ПГ і плани продажу прав на викид з аукціону зштовхнулися з упорним опірм з боку впливових промислових груп у ЄС, тоді як система торгівлі квотами з лише обмеженим використанням аукціонів зустріла меншу протидію. [5]

Запропоновані напрямки подолання негативних екологічних наслідків глобалізації потребують фундаментальних змін в енергетичній політиці і у сфері міжнародного співробітництва. В області енергетичної політики немає альтернативи введенню плати за вуглецеві викиди через оподаткування та/або торгівлю квотами. Підтримка сталого вуглецевого балансу вимагає «керування недостатністю» - у нашім випадку мається на увазі недостатня здатність Землі поглинати парникові гази. У відсутності ринків, які відбивали б цю нездатність, енергетичні системи будуть як і раніше керуватися помилковими стимулами, що ведуть до надлишкового використання енергії, виробництво якої пов'язане з інтенсивними викидами вуглецю.

Без фундаментальної реформи ринкових відносин світ не уникне небезпечної зміни клімату. Однак одного введення плати за вуглецеві викиди буде недостатньо. Підтримуючі міри регулювання і міжнародне співробітництво становлять два інших стовпи з тих трьох, на яких спочиває зм'якшення кліматичних змін. По всім трьох напрямках, відзначається прогрес, однак він далеко не такий, якої повинен би бути. Переговори по виконанню умов Кіотського протоколу після 2012 р. дають можливість поліпшити картину. Одним з невідкладних вимог є включення сміливих положень про передачу фінансових засобів і технологій країнам що розвиваються. Інша вимога - міжнародне співробітництво, покликане сформувати механізми енергоефективного розвитку країн в системі сталого розвитку світового господарства.

РЕЗЮМЕ

В статье проведен анализ экономических последствий изменения климата, рассмотрены стратегии перехода к низкоуглеродной экономике и адаптации к неизбежным последствиям глобального потепления. Проанализированы рыночные механизмы платы за выбросы.

SUMMARY

This article is about economic consequences of climate changes and global adaptation and mitigation strategies. Carbon taxes and quotas are analyzed there.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Stern review: The Economics of Climate Change, 2006 www.sternreview.org.uk
2. МГЭИК, 2007 : Изменение климата, 2007 г.: Обобщающий доклад. Вклад рабочих групп I, II и III в Четвертый доклад об оценке Межправительственной группы экспертов по изменению климата (Пачаури, Р.К., Райзингер, А., и основная группа авторов (ред)) МГЭИК, Женева, Швейцария, 104 стр.
3. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделённом мире / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2007. – 400 с.
4. Перспективы развития мировой экономики - глобализация и неравенство - Washington D.C., Международный Валютный Фонд, 2007 г
5. World Bank. 2008. World Development Indicators 2008. Washington.

Надійшла до друку 23.04.2009 року

УДК: 339.5.012.54

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЗИЦИЯ КИТАЯ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА В ВТО

Фомичева Н.В., к.э.н., доцент, Донецкий национальный университет
Третьякова Э.И., Донецкий национальный университет

На современном этапе возрастающую роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества играет международная торговля, являясь, с одной стороны мощным фактором экономического роста, с другой – фактором увеличения взаимозависимости стран. Особенностью современного этапа развития мировой экономики и торговли является активный выход на передовые позиции азиатских стран, в первую очередь Китая, поэтому исследование его роли в международных торговых процессах представляется особенно *актуальным*.

Постановка проблемы. Расширение участия Китая в процессах глобализации сопровождается реформированием внутренних экономических институтов, повышением степени транспарентности в их деятельности, ускорением рыночных преобразований, постепенным открытием для иностранного проникновения ранее закрытых областей бизнеса. Эти процессы стали особенно заметными после вступления КНР в ВТО в 2001 г. Присоединение к Организации, несомненно, еще более усилило экономические влияния КНР на внешние рынки и способствовало более глубокому вхождению страны в мировую хозяйственную систему. Вопросы дальнейшей либерализации системы внешнеторговой деятельности Китая приобретают растущее значение по мере выполнения этой страной обязательств, принятых в ходе присоединения к ВТО.

Анализ публикаций. В процессе работы над статьей автор опирался, прежде всего, на труды известных российских и украинских ученых, специализирующихся на анализе общих проблем развития мировой экономики в условиях глобализации - С.И. Долгова, И.И. Дюмулена, В.А. Мельянцева, Ю.В. Макогона, В.Е. Новицкого, В.В. Михеева, Ю.Н. Пахомова, А.С. Филипенко. Используются также работы экономистов-востоковедов - Е.В. Бубенцова., Э.П. Пивоваровой, Н.А. Ушаковой, Ши Гуаншэн, Ян И, Ши Минь, Ли Цзинвэй, Ли Цзиншэна, Чжао Хун.

Целью данной статьи является анализ внешнеэкономических связей Китая на современном этапе и влияние на них членства страны в ВТО.

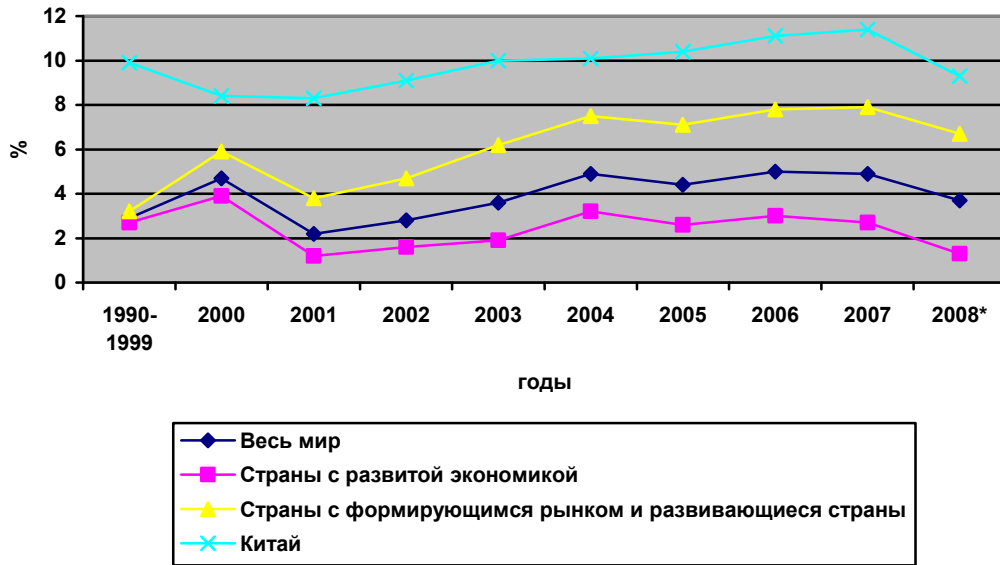
Экономика Китая в последние годы постоянно привлекает к себе внимание зарубежных экономистов и предпринимателей.

Одним из главных элементов политики реформ в КНР является «открытая» внешнеэкономическая политика, которая рассматривается в качестве важнейшей предпосылки экономического развития страны. Переход к открытой политике в области внешнеэкономических связей привел к существенной корректировке концепции «опоры на собственные силы», которая в современной трактовке не только не исключает использование передовой зарубежной техники, технологии, опыта управления и организации производства, а также иностранных финансовых средств, а, наоборот, подразумевает активное использование этих факторов в целях укрепления экономического потенциала и повышения технического уровня народного хозяйства.

Выдвинутые задачи решаются за счет расширения внешней торговли, привлечения иностранного капитала, использования иностранных кредитов.

Наиболее развитой формой внешнеэкономических связей КНР является внешняя торговля.

ВВП Китая за 2007 год вырос на 11,4%, побив собственный рекорд 13-летней давности. [1]



*2008 г. – предварительные данные

Рис.1.Мировые объемы производства (годовое изменение в процентах) [2]

Государственное статистическое управление Китая оценило валовой внутренний продукт страны в 24,7 трлн. юаней, что соответствует 3,4 трлн. долларов по курсу на конец 2007 года. По объему ВВП Китай вплотную приблизился к Германии.

Внешнеторговый оборот Китая за 2007 г. составил 2 173 млрд. 800 млн.долл., в т.ч. экспорт 1218000 млн.долл., импорт – 955800 млн.долл. Положительное сальдо внешней торговли составило 262200 млн.долл.

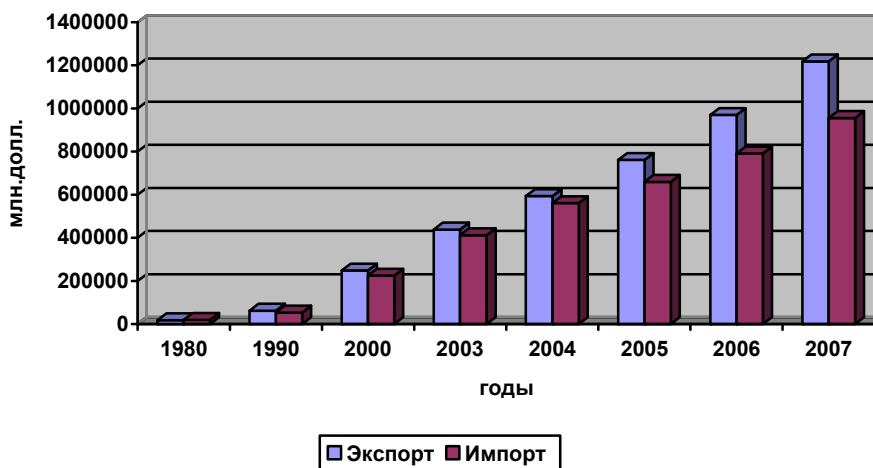


Рис.2.Динамика экспорта и импорта Китая, млн.долл. [1]

Наиболее крупными внешнеторговыми партнерами КНР были страны Азии, на которые приходилось 58,3% всего объема внешней торговли, или 495,54 млрд.долл. . Далее идут страны Европы – 158,02 млрд.долл. (+43,3%), Северной Америки – 136,39 млрд.долл.

(+29,7%), страны Латинской Америки – 26,81 млрд.долл. (+50,4%), СНГ – 22,42 млрд.долл. (+41,7%), Африки – 18,55 млрд.долл. (+49,7%).

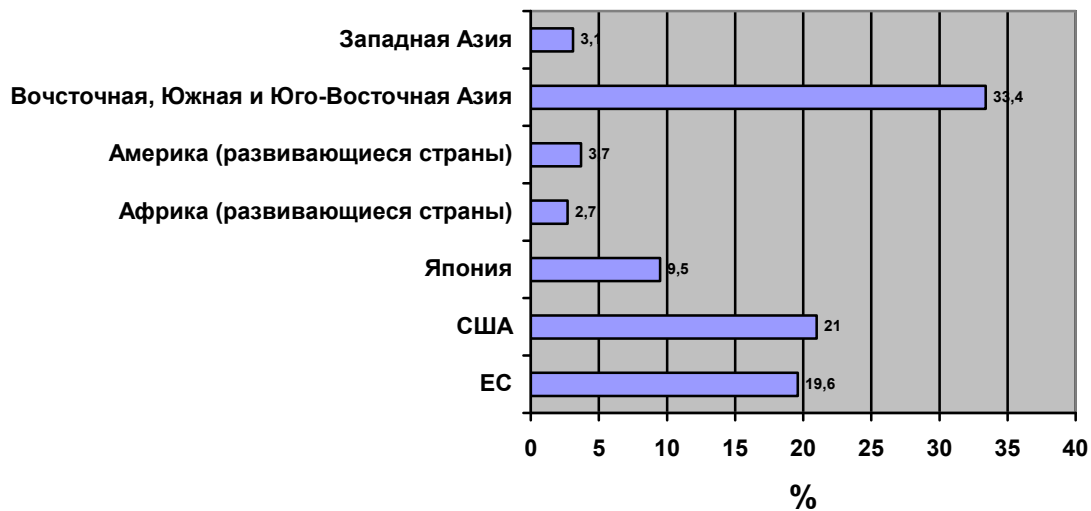


Рис.3. Доля стран и регионов мира в экспорте Китая в 2007 г., % [1]

Сейчас КНР поддерживает внешнеэкономические связи более чем с 220 странами (и территориями). Ведущими торговыми партнерами являются Япония, США, страны ЕС, Республика Корея, Австралия, Россия, Канада. Первое место в экспорте КНР занимает продукция машиностроения (85 млрд. долл.), доля которой в объеме достигает 30%. В 2007 г. было экспортировано наукоемкой продукции более чем на 46 млрд. долл. и ее доля в объеме экспорта составила 17,5%. В 2007 г. Китай занял второе место в мире по экспорту угля (более 80 млн. т.).

Одна из важнейших задач китайской внешней торговли — приобретение техники и технологии для развития народного хозяйства.

В этом плане в 90-е годы во внешней торговле произошла переориентация от закупок комплектного оборудования к закупкам ключевого оборудования и неовещественной технологии (патенты, лицензии и т.д.), поскольку в этом случае приобретение техники и технологии дает Китаю возможность на базе реконструируемых предприятий наладить собственное производство современной продукции и, в конечном счете, выйти на более высокий уровень технического развития.

Так, количество импортируемого оборудования и его стоимость по лицензионным соглашениям увеличились в 25 раз по сравнению с предыдущим десятилетием. В результате существенно возросла зависимость ряда отраслей от импорта. Наибольшее значение импорт имел для автомобилестроения, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности, самолетостроения, черной металлургии.

За счет импорта техники и технологии было обеспечено около 60% прироста промышленного производства, а на внутренний рынок поступило свыше 8 тыс. наименований новых видов продукции. По мере роста импорта машин и оборудования снижалась доля закупок сырья и полуфабрикатов (как продовольственных, так и непродовольственных).

В настоящее время они составляют примерно 40% импорта. Китай резко сократил ввоз зерновых и полностью прекратил закупки хлопка, соевых бобов, ряда других культур, что стало возможным благодаря внедрению новых форм хозяйствования в деревне, позволившему значительно увеличить сборы сельскохозяйственных культур внутри страны. В то же время сохраняется довольно высокая импортная зависимость по товарам группы сырья и материалов производственного назначения: лес и лесоматериалы, металлы, каучук, целлюлоза, химические товары.

Структура китайского экспорта претерпевала важные изменения, которые отражают фундаментальные сдвиги в структуре промышленности, происходившие в рамках государственной политики догоняющего индустриального развития. Хотя в абсолютном исчислении традиционный экспорт (текстиль и одежда) значительно вырос во всех региональных направлениях, доля его снизилась. Одновременно существенно выросла доля машин и оборудования. Китайская промышленность достаточно быстро осваивала производство товаров с высокой добавленной стоимостью, обеспечивая при этом необходимое качество продукции, без чего расширение экспорта было бы невозможным даже при условии сравнительно дешёвой рабочей силы.

Страна занимает первое место в мире по экспорту хлопчатобумажных тканей и натурального шелка. Текстильная промышленность служит важнейшим источником инвалютных доходов КНР. В то же время текстиль — один из наиболее болезненных вопросов в торговых отношениях с промышленно развитыми странами. Опасаясь быстрого роста ввоза изделий китайской текстильной промышленности на свои внутренние рынки, ряд стран потребовал от КНР ограничить их ввоз. В частности, в США в сферу действия ограничений включено 75% изделий текстильной промышленности, что вызвано опасением за судьбу местных производителей. Вместе с тем, несмотря на увеличение импортных квот, введенных США, Китай удерживает первое место среди основных поставщиков текстильной продукции на американский рынок. По мере того, как экспорт традиционных видов этой продукции подпадает под ограничения, Китай последовательно развивает экспорт новых категорий и улучшает качество изделий, на которые распространяются ограничения, чтобы повысить их стоимость, не увеличивая при этом количества, и таким образом обходит ограничения.

На машиностроительную и электротехническую продукцию приходится не менее 20% экспорта. К числу экспортных товаров китайского машиностроения относятся металлообрабатывающие станки, судостроительная техника, велосипеды, бытовые электроприборы. Проникновение этих товаров на мировой рынок сдерживается невысоким качеством, возможностями послепродажного обслуживания и пока не выдерживает конкуренции с другими поставщиками этой продукции, среди которых выделяются Тайвань, Южная Корея. Удельный вес продукции машиностроения КНР в мировом экспорте не превышает 0,6%.

Неуклонно снижается доля сырья и полуфабрикатов в общем объеме китайского экспорта. Степень зависимости некоторых отраслей от экспорта довольно значительна. Наибольшее значение экспорт имеет для отраслей текстильной промышленности: хлопчатобумажной промышленности (52%), шелковой промышленности (65%), а также легкой промышленности (45%). В основном на внутренний рынок работает химическая промышленность — экспортная квота составляет 5%. [2]

Нынешний этап развития внешней торговли КНР характеризуется преобладанием промышленно развитых стран Запада. На их долю приходится свыше 70% закупок техники и 90% технической документации и «ноу-хау». При этом основная часть китайских закупок машин, оборудования за рубежом приходится на долю Японии, что объясняется географической близостью и активной политикой стимулирования экспорта, проводимой японским правительством, которое предоставляет Китаю финансирование закупок на льготных условиях, что помогает тому оплачивать дорогостоящий импорт. На долю Японии приходится в среднем около 50% китайских закупок машин и оборудования. США лидирует в поставках высокотехнической продукции, самолетов и электронно-вычислительной техники.

В 2003 г. на базе МВТЭС КНР и ГКЭТ КНР было создано министерство коммерции КНР. Предполагалось, что особый акцент в работе нового ведомства будет сделан на повышении эффективности работы тех структур, в чьем ведении находится проведение процедур антидемпинговых расследований, рассматриваемых как мощное средство защиты внутреннего рынка от внешней экспансии.

В 2007 г. в отношении китайской продукции было возбуждено 50 антидемпинговых расследований в различных странах мира. В свою очередь, в КНР было инициировано 12 антидемпинговых расследований, и по 27 ранее начатым расследованиям приняты окончательные решения. Эти меры затронули торговлю товарами на 62 млрд. юаней.

Вступление Китая в ВТО в 2001 г. крайне остро поставило проблему конкурентоспособности китайских товаров, особенно — продукции сельского хозяйства. Низкое качество и высокая себестоимость продукции агросферы — серьезная преграда на пути расширения экспорта. Кроме того, Китай испытывает дефицит многих специализированных сортов и видов сельскохозяйственной продукции, которые не производятся в стране. Нынешняя структура в условиях рынка и изменившегося характера спроса уже не в состоянии удовлетворить возросшие потребности потребителей. Соответственно, со вступлением Китая в ВТО в страну хлынул широкий поток дешевой импортной сельхозпродукции. Импортная продукция все более свободно конкурирует с национальными товарами на внутреннем рынке Китая. Увеличивается влияние мирового рынка на ассортимент производимой продукции. В связи с этим, с 2007 года в действие введена экстренная стратегическая программа создания 12 отраслевых зон по производству наиболее перспективных видов продукции, обладающих конкурентными преимуществами на мировом рынке. В основе формирования этих отраслевых зон - научное районирование, специализация и разделение труда.

Осуществление программы будет способствовать ускорению темпов развития агросферы основных сельскохозяйственных регионов и увеличению доходов крестьян. Со вступлением в ВТО под ударом оказались некоторые районы КНР. Внедрение данной программы хотя еще не дало масштабных результатов в силу ряда причин, но оно позволяет отработать концепцию реструктуризации отрасли, придать нужную направленность реформе, обеспечивая научное и рациональное размещение производительных сил в сельском хозяйстве. Эта программа решает также проблему оптимизации структуры производства и ассортимента зерновых, что позволит преодолеть затоваривание, поднять внутренний спрос, стимулировать рост рыночных цен на качественную продукцию. Это в свою очередь, должно привести к увеличению производства зерна.

Среди отраслей китайской промышленности наиболее высокие темпы роста объемов производства в 2007 году демонстрировали производство миникомпьютеров, цветных телевизоров, мобильных телефонов, автомашин, кондиционеров, химических волокон, металлопродукции, добыча угля. Наибольший рост экспорта приходился на продукцию электроники и коммуникационного оборудования, энергетического машиностроения, текстильной промышленности и одежды. Наблюдается улучшение в структуре выпускаемых промышленных товаров. Так, заметно выросла пропорция товаров народного потребления высокого качества с высокой добавленной стоимостью.

Важным фактором ускоренного развития китайской экономики с середины 90-х гг. являются иностранные инвестиции. В соответствии с обязательствами перед ВТО, рынок капитала также подлежит рыночной трансформации. С середины 90-х гг. КНР занимает ведущие позиции среди крупнейших в мире реципиентов иностранного капитала. Причины успехов КНР в области привлечения иностранных инвестиций: поддержание в стране высокого уровня социально-экономической и политической стабильности, наличие емкого внутреннего рынка и дешевой рабочей силы, проведение активной национальной инвестиционной политики, постоянное совершенствование и либерализация юридической базы в направлении создания благоприятного режима для иностранных компаний.

Среди основных иностранных инвесторов лидируют такие страны и территории, как Гонконг, Виргинские острова, Япония, Корея, США, Тайвань, Сингапур, Германия и др. Около 2/3 притока иностранных инвестиций приходится на зарубежных предпринимателей китайского происхождения. В последние годы наблюдается заметная активизация деятельности в Китае крупнейших ТНК, в том числе в рамках их участия в реструктуризации государственных предприятий КНР посредством полного либо

частичного выкупа активов. Опережающими темпами возрастают инвестиции в полностью иностранные предприятия.

Характерной особенностью последних лет является интенсивный приток зарубежных портфельных инвестиций, сопровождающий выход ведущих китайских компаний (Ping An Insurance, Great Wall Auto, China Resources Power, China Life Insurance) на иностранные фондовые рынки.

Гарантии зарубежных инвесторов в КНР обеспечиваются межправительственными соглашениями по взаимной защите иностранных инвестиций. Китай имеет более 70 таких соглашений, в частности, с Великобританией, Германией, Францией, Японией, Австралией, Республикой Корея.

В целях активного привлечения иностранных инвестиций в Китае в настоящее время действуют основные административно-экономические образования с льготными режимами: 5 специальных экономических зон, 32 зоны экономического и технологического развития, 15 зон свободной торговли, 14 зон приграничного экономического сотрудничества.

Прошел начальный этап адаптации экономики Китая к согласованным с ВТО условиям поэтапного открытия его внутреннего рынка для иностранных предпринимателей и либерализации внешнеторгового режима страны.

Присоединение Китая к ВТО в качестве полноправного члена укрепило его позиции на мировом рынке. Китай активно использует инструментарий ВТО для обеспечения своих внешнеэкономических интересов.

Крупные достижения во внешнеэкономической области в 90-е годы приходили в ходе дозированной либерализации при преобладании выраженного протекционизма.

О его масштабах можно судить даже по огромному количеству поправок к законодательству, которые Пекин согласился сделать на переговорах с ВТО. Протекционизм гармонично связал полуавтаркический курс 60-70-х годов с, возможно, куда более либеральной будущей экономической стратегией. Уступки же, сделанные КНР в ходе завершающего этапа переговоров о членстве в ВТО (1999-2001 гг.), не означают полного демонтажа сложившейся в стране системы внешнеэкономического регулирования, в которой государство сохранило за собой ряд эффективных рычагов.

По соглашениям с ВТО Китай несколько ослабил государственные монополии во внешнеэкономических связях: формально ликвидирована система ведения экспортно-импортных операций с рядом товаров (натуральный каучук, древесина, сталь и прокат) специально уполномоченными компаниями. Государственным внешнеторговым компаниям оставлено преимущественное право ведения внешней торговли зерновыми, нефтью и нефтепродуктами (для частных компаний зарезервирована увеличиваемая квота), удобрениями, хлопком и хлопковым волокном, табаком и сигаретами, сахаром, некоторыми видами растительных масел, вольфрамовыми рудами и концентратами, чаем, углем и коксом, шелком, серебром, сурьмой.

На большинство перечисленных позиций (а также медикаменты - около 40 товарных групп) сохраняется и государственное ценообразование. Оно распространяется также на соль, природный газ, тарифы на коммунальные услуги, плату за жилье и воду для орошения, почтовые, телекоммуникационные, образовательные, транспортные и некоторые профессиональные услуги (архитектурные и инженерные, юридические, бухгалтерские, арбитражные, нотариальные, регистрационные и др.).

Очевидно, что сохранение в руках государства разнообразных и мощных средств контроля над внешнеэкономической политикой существенно облегчает защиту внутреннего рынка там, где это необходимо, а также принятие ответных мер в случае серьезного нарушения прав китайских экспортеров.

Средняя ставка таможенного тарифа КНР после перехода на Гармонизированную систему с 1 января 1992 г. составила 44%; чуть меньшим был уровень реального обложения импорта (отношение суммы пошлин к стоимости ввоза). В течение 90-х годов правительство Китая неоднократно снижало ставки таможенного тарифа. По мере

исключительно динамичного роста "сборочного" сектора китайского хозяйства снижался уровень реального обложения импорта (комплектующие для экспортных производств ввозятся беспошлинно).

Таблица 1.

Основные действующие таможенные ставки Китая в 2007 г. [1]

Общая тарифная линия	РНБ пошлина (простая средняя)	9,7
	Количество позиций	7605
	РНБ, без пошлины (количество позиций)	665
	Количество позиций с неадвалорной пошлиной	44
Тарифная линия по закрытым соглашениям	РНБ пошлина (простая средняя)	11,6
	Преференциальная пошлина (простая средняя)	0,0
	Количество позиций	1337
	Количество позиций с неадвалорной преференциальной пошлиной	0
	Количество позиций с неадвалорной РНБ пошлиной	3
	Действующие преференциальные соглашения, закрытая ставка, %	19,27

Следуя идеям самообеспечения и максимизации стоимости, добавленной на своей территории, Китай сохраняет экспортные пошлины на многие сырьевые товары и полуфабрикаты, что зафиксировано в соглашениях с ВТО (85 позиций).

Для защиты внутреннего рынка Китай широко использует технические стандарты и условия. Хотя определенный прогресс в переходе на международные стандарты есть, его никак не назовешь стремительным: в течение последних 20 лет сфера использования международных стандартов расширилась с 12 до 40%. По соглашению с ВТО, КНР обязалась расширять сферу действия международных стандартов на 10% каждые 5 лет.

В документах о приеме КНР в ВТО зафиксированы достаточно четкие обязательства участников антидемпинговых расследований или введения компенсационных пошлин. Упор сделан на повышение прозрачности процедур, китайской стороной показаны обязанности государственных экономических органов по рассмотрению жалоб местных производителей.

Стоит заметить, что нынешняя привлекательность китайского рынка и неплохая координация действий участников внешнеэкономических связей (большую роль, помимо государственных органов, играют ассоциации товаропроизводителей) позволяют достаточно эффективно осуществлять нажим на торговых партнеров. Заметно также традиционное для китайской политики стремление к разрешению возникающих разногласий на двусторонней основе и без особой огласки, особенно в отношениях с соседними странами.

Существенной спецификой отличается политика Китая в отношении иностранных инвестиций. Главная их часть представлена прямыми капиталовложениями в промышленность, в отношении которых на протяжении всего периода реформ проводился курс, почти противоположный идеологии ВТО. КНР в полной мере использовала регламентацию деятельности зарубежных инвесторов по передаче современных технологий, доле в капитале, гражданству управляющих и персонала. Особенность Китая в том, что полноправным участником предприятия с иностранным капиталом, как правило, является государственная китайская компания, а предметом сотрудничества - создание новых объектов. Сравнительно редки случаи приобретения иностранным инвестором китайских предприятий (около 5% прямых капиталовложений в КНР по сравнению с 85% в среднем по миру).

Ведущие национальные компании Китая имеют достаточный опыт и ресурсы для осуществления крупных проектов с зарубежными корпорациями (или конкуренции с ними) на относительно паритетных началах. Соответственно, не выглядит большой угрозой более либеральный подход к деятельности иностранного капитала в стране, который нашел

воплощение в договоренностях с ВТО. КНР взяла на себя обязательства в области постепенной ликвидации таможенных и налоговых преференций в районах с особым режимом, ведя дело к сближению юридических и налоговых условий хозяйственной деятельности на территории страны. Все же "ограничительно-поощрительный" принцип взаимодействия с иностранным капиталом сохраняет свое значение (по-прежнему стимулируются отдельные высокотехнологичные направления, развитие инфраструктуры в отсталых районах и т.п.), а борьба за рынки и ресурсы продолжается в более скрытых формах. Одна из областей жесткого соперничества между иностранными и национальными производителями - быстро растущие рынки - компьютеров и комплектующих, мобильных телефонов, фармацевтики и т.п.

Важно, что собственность на землю в Китае остается государственной. Ставки арендной платы и возможность изъятия арендуемого участка дают достаточные рычаги воздействия на зарубежного инвестора. Максимальные сроки аренды определены законом как 70 лет для жилых зданий, 50 лет - для промышленных объектов, комплексного развития, учреждений культуры, науки и образования и 40 лет - для коммерческих и туристских объектов.

В сфере услуг, практически закрытой для зарубежного бизнеса в течение всего предшествовавшего периода реформ, КНР по соглашениям с ВТО пошла на ограниченную и поступательную либерализацию. Практически во всех отраслях предусмотрено постепенное расширение географии деятельности иностранного капитала и повышение его участия в капитале совместных предприятий. В ряде случаев допущено полное владение предприятиями. Определен также круг разрешенных операций. Ограничительные схемы предусмотрены соглашениями в области туризма, внутренней торговли, профессиональных услуг адвокатов, архитекторов, инженеров, подрядчиков, медиков, бизнес-консультантов, преподавателей и т.д. Мотивация таких ограничений, как правило, весьма прозрачна: преследуются цели расширения занятости китайского населения, сохранения для национальных агентов наиболее выгодных операций, облегчения контроля над деятельностью иностранного капитала и развитием хозяйства в целом.

Таким образом, членство Китая в ВТО дало стране больше выгод, чем негативного влияния. Это обусловлено, в первую очередь, выгодными условиями, на которых Китай стал членом торговой организации, а также специфическими политическими, социальными, демографическими, этническими и др. особенностями страны.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню зовнішньоекономічних зв'язків Китаю на сучасному етапі, оцінено вплив на зовнішньоекономічну політику і стан ЗЕЗ вступ країни до СОТ.

SUMMARY

The article is devoted to current Chinese external relations research, also the impact of WTO membership on international economic policy and international position of China has been done.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Потапов М.А. Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии: Монография. – М.: Международные отношения, 2004. -239 с.
2. Современное законодательство Китайской Народной Республики. Сборник нормативных актов/ Составитель, редактор и автор предисловия Гудошников Л.М., М.: ИКД «Зерцало-М», 2004. 432 с.
3. Федорова Е. Специальная экономическая зона Шэньчжень (КНР)// Мировая экономика и международные отношения. – 2003. - № 10. – С 47-54.
4. Li Lubin. Zhongguo fazhan zengzhang de shijie yiyi./ Ли Лубинью Мировой взгляд на успехи китайской реформы. <http://www.drcnet.com.cn>.
5. UNCTAD. Handbook of statistics 2008.
6. <http://www.wto.org>

Надійшла до друку 23.04.2009 року

УДК 339.9 (477): 658.114.3

ПЕРЕДУМОВИ СТВОРЕННЯ НОВОЇ МЕРЕЖЕВОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Русак Д.М., к.е.н., ас. кафедри міжнародних економічних відносин і світового господарства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Говорун Є.П., Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка кафедра міжнародних економічних відносин і світового господарства

За умов ринкового господарювання в розвитку економіки країни важливу роль відіграють корпоративні форми організації господарської діяльності підприємств і, відповідно, моделі управління цими формами.

Світова практика переконує, що тільки з розвитком національного корпоративного сектору економіки, і зокрема акціонерних товариств, акумулюються значні обсяги інвестиційних ресурсів у національній економіці. Саме корпоративне управління та акціонерний капітал становлять важливу складову ефективної інтеграції суб'єктів господарювання в міжнародну економіку і саме цей сектор визначатиме тенденції розвитку післякризової світової економіки. Тому вивчення світового досвіду і практики корпоративного управління є актуальним для українських корпорацій у контексті їхнього входження у світовий економічний простір та в контексті подолання фінансово-економічної кризи.

Світовий досвід у сфері корпоративного управління висвітлено в працях Ансоффа, Ф. Лопез, Р. Ла Порту, Т. Пітерса, Д. Кея, А. Силберстона, А. Шлейфера, О. Вільямсона, Р. Коуза, Т. Еггертсона, Д. Кортена, А. Алчіана, Г. Демсеца, М. Дженсена, У. Меклінга, Ф. Лопеса-де-Силанеса, Дж. Нівета, Дж. Стігліца, С. Соссьє, Дж. Колемана, А. Демб, Ф. Нойбауера, Р. Раяна, Л. Зінгалеса, С. Пішпека, С. Лемма, М. Роу, Е. Стернберга, А. Берлі, Г. Мінза, П. Друкера, Ю. Фама, М. Дженсена, Дж. Коулмена та інших зарубіжних дослідників даної проблеми. Проте праці цих учених здебільшого стосуються побудови ієрархізованої моделі корпоративного управління, майже відсутні дослідження, які охоплюють віртуальні організаційні форми з їхньою неієрархізованою організаційно-управлінською моделлю корпоративного управління.

Вивчення наукової літератури, яка обґрунтовує методологію та методіку дослідження корпоративного управління, свідчить про відсутність комплексних досліджень у цій сфері стосовно умов мережевої економіки, мережевих організаційних форм та віртуальних корпоративних об'єднань. Це зумовлює необхідність проведення глибокого наукового аналізу корпоративного управління та визначення напрямів удосконалення національного корпоративного управління з урахуванням світового досвіду та сучасних тенденцій.

Метою дослідження є розробка теоретичних підходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення національної моделі корпоративного управління в контексті світових тенденцій побудови нових організаційно-управлінських форм та визначення світових тенденцій в системі корпоративного управління в рамках розвитку інформаційного суспільства для дослідження впливу мережевої економіки та простору віртуалізації на сучасні ієрархізовані моделі корпоративного управління.

Основним чинником, який фактично визначатиме формування сучасної моделі корпоративного управління буде фактор мережевої економіки (*networked economy*), риси якої є достатньо чітко визначеними, і які стануть домінуючими ознаками економіки наступного століття [1]. Сучасні досягнення в розвитку глобальних інформаційних та телекомунікаційних технологій ІТ, привели до формування глобального електронного середовища для економічної діяльності. Глобальна мережева економіка визначається як середовище, в якій будь-яка компанія або індивідуум, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко

з мінімальними затратами з будь-якою іншою компанією або індивідуумом щодо спільної роботи, для торгівлі, для обміну думками та ідеями та ноу-хау або просто задля задоволення [3].

Отже, мережева економіка представляє собою нову економічну модель, яка характеризується ключовою роллю знань та інформації як продуктивних сил наявністю мережевого ефекту, мережевої конкуренції, просторовим та часовим стисненням [9]. Сучасні тенденції домінування мережевої економіки на фінансових ринках реалізуються у вигляді розвитку електронних банків та бірж, виникнення альтернативних торговельних систем. Класичні біржі відмирають або трансформуються в електронні [4]. Мережеву економіку слід сприймати як особливу форму економічної діяльності, що базується на горизонтальних зв'язках, глобальній електронній середі, з переважанням в якості важливих елементів продуктивних сил знань, інформації та взаємовідношень, що забезпечують миттєву реакцію на попит та пропозицію, оскільки природа мережевої економіки заснована на багатоманітних зв'язках між суб'єктами відносин [5]. Доля кожного окремого осередку залежить від того, що відбувається з найближчим оточенням. Мережі не тільки дозволяють перевести на якісно нову основу управління компанією, але й створити підґрунтя для переходу від ієрархічних та ринкових систем управління до прямих горизонтальних зв'язків; віртуальна економіка – форма економічної діяльності в мережевому суспільстві, що базується на глобальному економічному середовищі, в якості найважливіших елементів продуктивних сил якої виступають нестандартні теоретичні знання, реалізовані в високоприбуткових, інтелектуальних технологіях, що забезпечують лідерство в конкурентоспроможності корпоративним учасникам [12].

Якщо за умов індустріальної економіки був сформований системний (організаційний підхід), то при побудові мережевого підприємства використовується інтуїтивний підхід до управління виробництвом [2, 12]. Особливість інтуїтивного підходу до управління виробництвом в умовах мережевої економіки полягає в тому, що менеджер зараз здатен накопичувати не тільки власний, родовий або національний досвід, але і глобальний досвід управління виробництвом. Таким чином, побудова мережевого підприємства з допомогою цього підходу досягається за рахунок засвоєння досвіду провідних світових мережевих компаній. Конкретизація різних методів побудови мережевого підприємства в рамках інтуїтивного підходу до управління виробництвом не передбачається. Інтуїтивний підхід передбачає наявність спільної для всіх практики побудови мережевого підприємства, це можна прослідкувати на аналогічному досвіді американських компаній "Google", "Heltheon", "Yahoo", "LUCENT", "AOL", "Oracl", "Netskape" європейських "Siemens" та "Nokia" [2, 8].

Ефективна організація та управління в нових умовах пов'язана зі зміною моделі організації в цілому, посиленням людського фактору в управлінні, а також зі зміною технології управління, стало мінливим не тільки зовнішнє середовище, але й самі системи, що взаємодіють в мінливому середовищі [10]. Інформаційне суспільство визначає необхідність формування організацій нового типу та відповідних їм структур, єдність відносно понятійного апарату яке поки що відсутнє.

Посилення концепції управління людськими ресурсами стає найважливішою тенденцією в системі корпоративного управління. В зв'язку з цим актуальними стають креативні моделі, які сприяють формування системи управління, що базується не на впливі та підкоренні, а на взаємодії та партнерстві [6]. Концепція управління компанією через владу поступається місцем управлінню через організацію діяльності, те, що відбувається в мережевих корпораціях, які організують управління на децентралізованій моделі організації [7].

Проблема створення мережевого управління організаційними структурами пов'язана, що найменш, з двома аспектами. По-перше, мережева організація роботи порушує сталі принципи управління, що характеризується високим ступенем децентралізації та демократизації управлінського процесу. По-друге, формування принципів управління новими організаційними структурами обумовлене особливостями організаційно-управлінських форм майбутнього. Оскільки час організованих організацій пройшов і основна компетенція менеджерів полягає в усвідомленні важливості самоорганізації і всебічному її стимулюванні", то самоорганізацію

можна розглядати як один із способів підвищення ефективності нових організаційно – управлінських форм [11].

Отже, вже існуючі форми КУ, створення яких починалося за класичними зразках, не стоять на місці. Так сьогодні найбільші світові корпорації у пошуках глобальної конкурентоспроможності, прагнуть використовувати найефективніші рішення, успішно дозуючи і вирішуючи кроскультурні проблеми у сфері КУ. країни національного базування, підшукуючи собі більш зручні "гавані". Ще більше, і не до кінця зрозумілий вплив на зміну моделей корпорацій і КУ надає інтерференція прогресу в області інформаційних технологій, формуючого основу корпоративної «електронної нервової системи» і Web-стиль діяльності і управління корпорацій.

Тому для українських корпорацій є надзвичайно важливим перехопити світові тенденції в області КУ, а не вирішувати пріоритетність англосаксонської моделі над континентальною європейською чи навпаки, водночас маніпулюючи позитивним сторонами цих моделей задля власного збагачення пулу реальних власників контрольних пакетів акцій, а не рядових акціонерів. Адже лідери Інтернет технологій та мережевої торгівлі визначатимуть економічне майбутнє країни після фінансово-економічної кризи.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов функционирования современного корпоративного управления и мировых тенденций в области усовершенствования корпоративного управления и дальнейшего инкорпорирования перспективных мировых новшеств.

SUMMARY

The article is devoted to research of theoretical aspects of functioning of modern corporate governance and world tendencies in area of improvement of corporate governance and further incorporating of perspective world innovations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ламанов А. Новые формы российских промышленных сетей//Проблемы теории и практики управления. - 2004. - №1.
2. Мерриден Т. Бизнес путь: Nokia. Секреты успеха самой быстроразвивающейся компании в мире. - СПб.: Издательство "Крылов", 2003. - 192 с.
3. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФА - М, 2002.
4. Михальски Т. Услуги как стратегический фактор глобально действующих компаний // Проблемы теории и практики управления, 1998. - №3.
5. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур//Проблемы теории и практики управления. - 1997. - №3.
6. Реут Д., Попов А. Кооперация вместо конкуренции//Консультант директора. - №10(118), 2000.
7. Сивова С. Нуждается ли самоорганизация в управленческом обеспечении?//Проблемы теории и практики управления. - 2001.-№2.
8. Тарасов В. Причины возникновения и особенности организации предприятия нового типа//Проблемы теории и практики управления. - 2000. - №4.
9. J. Bradford De Long, A. Michael Froomkin. The Next Economy. April 1997.
10. Joel M. Podolny, Karen L. Page, Network Forms of Organization, Annual Review of Sociology, 1998.
11. (Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997, <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/>)
12. <http://www.hrm.ru/db/hrm/40D2CD9230A9088EC3256B6E004DCCB1/category.html>

Надійшла до друку 23.04.2009 року