

Міністерство освіти на науки України
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра міжнародної економіки



МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Збірник наукових праць
Випуск 3



Київ НТУУ «КПІ»
2013

УДК 339.9
ББК
М58

Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць:
/ [Редкол. О.А. Гавриш (відпов. ред.) та ін.]. К.: НТУУ «КПІ», 2013.- 228 с.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки НТУУ «КПІ»
Протокол №6 від 6.11.2013 р.

спецвипуск присвячений круглому столу «Розвиток альтернативної енергетики на основі біоресурсів», 21 листопада 2013 р.

Редакційна колегія:

Гавриш О.А., д.т.н., професор (відповідальний редактор)
Охріменко О.О., д.е.н., доцент (заступник відповідального редактора)
Войтко С.В., д.е.н., доцент
Герасимчук В.Г., д.е.н., професор
Стеченко Д.М., д.е.н., професор
Кочетков В.М., д.е.н., професор
Скоробогатова Н.Є., к.е.н., доцент
Серебренніков Б.С., к.е.н., доцент
Черненко Н.О., к.е.н., доцент
Нараєвський С.В., старший викладач
Дідух В.В. технічне редагування

Збірник наукових праць «Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики» охоплює широке коло питань, присвячених актуальним проблемам функціонування багаторівневого механізму, що охоплює сукупність національних економік з властивими їм характеристиками.

Сборник научных трудов «Международная экономика: интеграция науки и практики» охватывает широкий круг вопросов, посвященных актуальным проблемам функционирования многоуровневого механизма, который охватывает совокупность национальных экономик со свойственными им характеристиками.

Collection of scientific papers «International Economy: Integration of Science and Practice» covers the wide range of questions, devoted to current issues of multilevel mechanism functioning that includes the aggregate of national economies with their proper characteristics.

© НТУУ «КПІ», 2013

© Автори матеріалів

ЗМІСТ

Герасимчук В.И.

ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ ЕВРОПЕЙСКОГО И ЕВРАЗИЙСКОГО
ВЕКТОРОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
УКРАИНЫ.....7

I.T. Dimitrov

THEORETICAL APPROACHES FOR STUDY OF BUYER-SUPPLIER
RELATIONSHIPS.....13

С. Т. Транев, К. П. Ангелов

КООРДИНАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРЕШЕНИЯ
КОНФЛИКТОВ.....24

Піражков С.І., Чебан М.В.

ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ І
РЕСПУБЛІКИ МОЛДОВА.....29

Чернюк В. І.

СТРАТЕГІЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ВИСОКИХ
ТЕХНОЛОГІЙ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....35

Андрос С.В.

СТРАТЕГІЯ КОНСОЛІДАЦІЇ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО
БІЗНЕСУ.....41

Афанасьева Е.О.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В УКРАИНЕ.....47

Багинський О.В.

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....53

Бігун У. В.

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ДОВГОСТРОКОВИЙ ПЛАН ВИХОДУ
ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ.....59

Бурлак В.В.

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ.....65

Гераськова О. О.

ФАКТОР ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ АКТИВНОСТІ
КРАЇНИ.....71

Дідух В. В.

ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЕКТУ З РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....77

Кирєєва А.Є.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇНИ ЯК ОСНОВНА
ФОРМА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....83

Клименко К.С.

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ВЕКТОР МАЙБУТНЬОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ.....89

Косенко А.Г.	
ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	94
Кузнєцова К.О.	
ВІДНОВЛЮВАЛЬНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	100
Кулинич О. О.	
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	106
Лісовська Н.В.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....	112
Любченко А.П.	
СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КАТЕГОРІЇ “ЗАРОБІТНА ПЛАТА”.....	118
Манаєнко І.М.	
УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ.....	124
Мостиський Т.А.	
ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	130
Мяло Н.С.	
ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РІПАКУ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ.....	136
Нараєвський С.В.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ ТА УКРАЇНІ.....	142
Охріменко А.О.	
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	148
Покрас О. С.	
АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ФАКТОРАМИ ТА МІГРАЦІЄЮ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ.....	154
Рева О.В.	
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІНСТРУМЕНТАМИ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ.....	160
Рибалко А.К.	
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	166
Сапсай К.В.	
АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ДОСВІДУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО.....	172
Смірних Д. В.	
ГЛОБАЛІЗАЦІЯ РИНКУ АУТСОРСИНГОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	178

Тишкун В.С.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА.....184

Цар А.Я.

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: МИНУЛЕ ТА
МАЙБУТНЄ.....190

Чавдар К.О.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
УКРАИНЫ.....196

Чебан М.В.

ДО ПИТАННЯ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ
УКРАЇНИ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ.....202

Шишолін А. П., Мельник Я. Д.

МІЖНАРОДНІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНІ ОРГАНІЗАЦІЇ
ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ.....208

Янкова В.С.

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНІМ
БОРГОМ УКРАЇНИ.....214

Яресько Р.С.

ПІДХОДИ ТА ПРИЙОМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ.....222

УДК 339.543.624(477)

Герасимчук В.И., e-mail: gerasymchuk.vh@i.ua

докт. эконом. наук, профессор

Национальный технический университет Украины

“Киевский политехнический институт”

ПРЕИМУЩЕСТВА И УГРОЗЫ ЕВРОПЕЙСКОГО И ЕВРАЗИЙСКОГО ВЕКТОРОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ УКРАИНЫ

Проанализировано влияние трансформационных процессов в политике и экономике Украины, других государств на изменения качества жизни населения. Охарактеризованы тенденции в осуществлении экспортно-импортных операций Украины со странами СНГ и ЕС. Акцентируется внимание на необходимость укрепления позиций на традиционных рынках и освоении новых рынков реализации отечественной продукции.

Influence of transformation processes is analyzed in politics and economy of Ukraine, other states on the changes of quality of life of population. Tendencies are described in realization of export-import operations of Ukraine with countries the CIS, EU. Attention is accented on the necessity of strengthening of positions on traditional markets and mastering of new markets of home production distribution.

Ключевые слова: внешнеэкономические отношения, импорт, качество жизни, стратегия, управление, экспорт, эффективность

1. Введение. Украина по-прежнему находится в процессе “раздвоения трансформации”, в процессе выбора приоритетов между Европейским Союзом (ЕС) и Таможенным Союзом (ТС), между Германией и Россией, между Брюсселем и Москвой, между “синицей в руке и журавлем в небе”. Известно, что при вступлении в тот или иной союз часть полномочий государства незамедлительно и бесповоротно переходит на надгосударственный уровень. Какими критериями следует руководствоваться при принятии судьбоносных для государства решений? При определении стратегических ориентиров социально-экономического развития страны следует отдавать предпочтение главному критерию – продолжительности и надлежащему качеству жизни каждого гражданина страны. Для достижения высоких целей, страна должна быть конкурентоспособной, достойно выглядеть во всех существующих мировых рейтингах.

Уровень конкурентных преимуществ оценивается, прежде всего, экономическим потенциалом страны, состоянием ее промышленного и аграрного секторов, степенью участия в международном разделении труда. Актуальной является проблема взаимоотношений Украины с различными международными группировками политико-экономической направленности. Войдем ли мы в число лидеров или будем и дальше

опускаться в разряд аутсайдеров, оставаясь рынком сбыта не отечественных, а импортных товаров и услуг?

Проблемам активизации участия Украины в интеграционных процессах посвящено достаточное количество научных исследований. Их результаты нашли отражение в законодательных и нормативных актах, монографиях, учебниках, диссертациях, публикациях в научных сборниках, средствах массовой информации. Назовем имена отечественных ученых, которые, по нашему мнению, в наибольшей мере проявили активность, настойчивость, масштабность, объективность в изучении поднятой проблематики. Это: О.Г. Белорус, П. И. Гайдуцкий, В.М. Геец, М.З. Згуровский, Д.Г. Лукьяненко, Ю.В. Макогон, В.С. Кравцов, Ю.Н. Пахомов, Е.В. Савельев, А. С. Филиппенко, В.И. Чужиков и др.

Главной *целью* статьи является изложение подходов к углублению теоретико-методологических основ повышения эффективности внешнеэкономической деятельности (ВЭД) государства как важной составляющей укрепления его безопасности, улучшения качества жизни всех слоев населения. Среди ключевых *задач* исследования: углубление теоретических подходов и выработка практических рекомендаций по формированию целевого блока механизма управления ВЭД; определение основных составляющих программного обеспечения при разработке и реализации стратегических и тактических государственных решений; совершенствование теоретических устоев формирования организационного механизма управления ВЭД в увязке с системой стимулов ко всем ее участникам.

Методологическую основу исследования формируют ключевые положения, принципы и методы экономической теории, а также концептуальные подходы к изучению проблем развития мировой и национальных экономик, цикличности развития экономических систем. Для достижения обозначенной цели исследования использовались следующие *методы*: статистический, сравнения, программно-целевой, структурно-функциональный, индукции и дедукции, исторический.

2. Экономическая результативность государственности (Украина: 1991-2013гг.). С первых дней независимости социально ориентированные приоритеты в государстве уступили место прагматичному стремлению к получению максимальной прибыли отдельного, узкого круга людей, приближенных к структурам власти. Экономический потенциал стран мира сравнивают по номинальному ВВП, по ВВП (ППС). Более высокий реальный ВВП, в т.ч. и на душу населения, является показателем более высокого уровня жизни (табл. 1).

Таблица 1.

**Основные социально-экономические показатели Украины
и стран - новых членов ЕС**

Страны	ВВП (ПКС), млрд. дол. США	ВВП (ПКС) на душу населения, тыс. дол. / чел	Индекс развития человеческого потенциала	Средняя месячная зарплата,евр о
Польша	801,00 (21)	20,6 (47)	0,821 (39)	1320
Чехия	285,00 (43)	27,2 (56)	0,873 (28)	965
Словакия	126,00 (62)	24,3 (43)	0,840 (35)	793
Словения	58,70 (83)	28,2 (35)	0,892 (21)	1489
Венгрия	190,00 (53)	19,6 (49)	0,831 (37)	740
Эстония	28,44 (106)	21,7 (45)	0,846 (33)	916
Латвия	37,04 (100)	18,3 (51)	0,814 (44)	704
Литва	64,32 (82)	21,6 (46)	0,818 (41)	646
Болгария	105,70 (66)	14,3 (57)	0,782 (57)	415
Румыния	267,00 (45)	12,8 (74)	0,761 (56)	468
Хорватия	79,40 (75)	17,8 (54)	0,786 (47)	728
Украина	344,70 (37)	7,4 (105)	0,740 (78)	304

Составлено автором на основании данных ООН, МВФ, других доступных источников за 2011-2013гг. В скобках указаны места стран в мировых рейтингах.

По уровню ВВП (ПКС) на душу населения Украина продолжает сдавать позиции. Еще год-два тому назад она занимала 90-е место среди 169 стран с показателем 6535 дол. США. По данным МВФ за 2012г. с показателем в 7374 дол. США она отодвинулась на 105-е место. В 1990г. Украина занимала 51-е место, превышая среднемировой уровень на 11%. Среднемировой показатель ВВП (ПКС) на душу населения составлял 10631 дол. США, что в 1,6 раза больше, чем в Украине. В течение 1990-2013 гг. экономика Беларуси выросла на душу населения более чем на 200%, России – 92%, Грузии – 39%, Эстонии – 196%. Украина, Молдова и Таджикистан находятся приблизительно на одном уровне – 15-20%. По итогам первого полугодия 2013г. Украина единственная страна в СНГ имеет падение ВВП – на 1,1%. Все другие страны имеют рост, в частности, в Беларуси рост 1,1%, России – 1,6 %, Армении – 4%. Через 22 года независимости экономика страны в натуральных показателях стала производить товаров вдвое меньше, чем в 1991г.

Если подводить итоги функционирования экономики Украины за период 1991-2013гг., то его состояние можно охарактеризовать незначительным объемом ВВП на душу населения, низким уровнем качества жизни населения, большим размером государственного долга, устойчивой тенденцией сокращения численности населения, оттоком за границу интеллектуального потенциала, неэффективным использованием природных запасов, обострением экологических проблем. Неразвитость внутреннего рынка, низкая конкурентоспособность национального производства, ослабление государственного управления экономикой, ее инновационной системой ухудшает перспективы развития, отдаляет год от года Украину от когорты развитых стран.

3. В ЕС на правах аутсайдера? 21.11.2013г., за неделю до саммита “Восточного партнерства”, правительство Н.Я. Азарова приняло решение о приостановлении процедуры присоединения Украины к ЕС в качестве ассоциированного члена. Намечено активизировать торгово-экономические отношения с Россией, странами ТС, исходя из интересов национальной безопасности. Украина нацелена на то, чтобы вернуть утраченные объемы производства и направления торгово-экономического сотрудничества с Россией и странами СНГ, за счет этого формировать надлежащий уровень внутреннего рынка, который бы обеспечивал паритетные отношения между Украиной и ЕС [1].

Иницируется создание трехсторонней комиссии при участии Евросоюза и России для расширения и содействия международной торговле, дальнейшей либерализации рынков, согласования регуляторной базы для улучшения условий осуществления предпринимательской деятельности. Определенная логика принятого решения имеется, исходя хотя бы из анализа географической структуры экспорта украинских товаров (табл.2). Вполне реально, что в случае присоединения к ЕС Украина только усилит свою роль сырьевого придатка Европы, что имеет место с новыми членами ЕС и о чем неоднократно заявляют разного ранга европейские политики.

Таблица 2

Географическая структура экспорта товаров из Украины, 2012г.

Географическая структура экспорта товаров	Объем, млн. дол. США	Доля в общем объеме, %
Страны СНГ (Россия, Казахстан, Беларусь, Молдова, Азербайджан)	25 302,6	36,8
Европа (Польша, Италия, Германия, Венгрия, Испания)	17 424,0	25,3
Азия (Турция, Китай, Индия, Ливан, Иран)	17 676,8	25,7
Африка (Египет, Марокко, Алжир, Нигерия, Ливия)	5 638,2	8,2
Америка (США, Бразилия, Мексика, Белиз, Канада)	2 607,3	3,8
Австралия и Океания	50,9	0,1
Всего	68 809,8	100

Составлено автором на основании данных Госкомстата Украины [2]. В скобках указаны крупнейшие страны-партнеры Украины в данном регионе.

Членство в любом товариществе несет в себе как положительные стороны, так и определенные отрицательные последствия. В ЕС граждане всех 28 стран устремлены на достижение максимальных значений по показателю ИРЧП, по уровню среднемесячной заработной платы и др. (табл. 1). Ныне среди новых государств-членов ЕС средняя зарплата болгарина отличается от словенца почти в 4 раза. И вряд ли произойдут здесь изменения в иную сторону.

Добавим еще один нелицеприятный факт относительно “аутсайдерства” Украины в ЕС. В отчете Европейской Комиссии (The European Higher Education Area in 2012: Bologna Process Implementation Report) Украина оказалась аутсайдером, заняв сорок седьмое место из 47 и получив итоговую оценку 2,2 балла из 5 возможных за внедрение

Болонского процесса в высшем образовании. В Украине так и не введено Национальной рамки квалификаций, которая бы отвечала требованиям Европейского пространства высшего образования, так и не создана система обеспечения качества высшего образования [3].

4. О возможностях окрепнуть в ТС и СНГ. Географическая структура экспортно-импортных операций товаров явно свидетельствует о первенстве торгово-экономических отношений Украины со странами СНГ (табл. 2). Россия является торгово-экономическим партнером Украины №1. В обозримом будущем эта позиция будет априори неизменной. Россия уверенно наращивает свою прочность и значение в мирохозяйственной системе. Она является полноправным и полноценным членом “G-8”, занимает в нем 6-е место по ВВП (ППС). Россия является активным участником “G-20” – стран, которые производят 80% мирового ВВП. Россия также является членом АТЭС. 21 страна АТЭС производят 2/3 мирового ВВП. Российская Федерация является активным членом БРИКС. К 2020г. объем ВВП этих пяти стран будет вдвое превышать ВВП США. Она также причислена к “Е-7” – быстроразвивающимся странам. По прогнозам экспертов, к 2050г. потенциал стран “Е-7” будет на 64% больше, чем текущий масштаб экономик “G-7” в долларовом выражении по рыночным обменным курсам (РОК) и в 2 раза превысит по ППС. А может Украине ориентироваться во внешнеэкономической деятельности на многовекторность интересов, включая страны “Е7”?

5. Рецепты для перехода из третьего мира в первый: стратег и стратегия. Для совершенствования механизма модернизации национальной экономической политики необходимо предпринять целый комплекс мер научно-методического и практического характера. Во-первых, в Украине должна стабилизироваться политическая обстановка, атмосфера взаимопонимания в обществе. Во-вторых, должен реализовываться принцип ответственности всех и каждого за порученное дело. В-третьих, при наличии эффективного организационного механизма управления экономической политикой давно пора вести речь о Стратегии развития на 5, 10, 20, 50 лет [4]. Подход “от бюджета до бюджета” превратил Украину в “страну малых дел”. В-четвертых, Украина нуждается в своей модели развития по примеру модели Л. Эрхарда, Дэн Сяо Пина, Л. Бальцеровича, Ли Куан Ю [5]. В-пятых, сплотить общество на великие дела может, в первую очередь, обновленная, очищенная атмосфера морали. В-шестых, в серьезных коррективах нуждается система образования. В-седьмых, экономический потенциал развитой страны (страны “G-7”, БРИКС) основывается на достижениях науки и техники, на инновациях. Возродить необходимо уважение к труду, к человеку труда, к инженеру – творцу новаций и инноваций. В-восьмых, стратегия инновационного развития Украины в условиях глобализационных вызовов нуждается в инвестициях, во взвешенной налоговой и финансовой политике. Деньги должны направляться, в первую очередь, в сферу развития. Философия “потребительства” должна меняться на философию творчества,

философию созидания. Наконец, в-девятых, нам следует четче определиться в системе интересов на внешнем рынке. Политические решения должны соответствовать экономическим действиям.

Выводы. Украина продолжает находиться в процессе выбора внешнеполитического и внешнеэкономического курса – или ЕС, или ТС. Состояние внешних торгово-экономических связей указывает на то, что более активные отношения сложились со странами СНГ. Не следует забывать об общности в традиционном партнерстве: география, история, культура, религия, язык, традиции. Вызывает озабоченность изменение за последние два десятилетия структуры ВВП Украины в сторону усиления сектора услуг, в сторону производства товаров с низкой добавленной стоимостью. В случае присоединения к ЕС Украина может только усилить свою роль как сырьевого придатка Европы, что имеет место с новыми членами ЕС. Дружбу всегда стремятся заводить с сильными, умными, богатыми, счастливыми и успешными. Украина должна стать привлекательной страной для всего мира. Была же она таковой 1000 лет тому назад во времена Киевской Руси, во времена Ярослава Мудрого. Успех зависит от каждого из нас – политика и ученого, заводчанина и агрария, от умело сформулированной стратегии движения и не менее умелого ее воплощения в жизнь.

Литература:

1. Гайдуцкий П. Украина – ЕС: проблемы интеграции / Зеркало недели, №20, 7 июня 2013, с. 1,9.
2. Государственная служба статистики Украины. Внешнеэкономическая деятельность. Географическая структура внешней торговли товарами [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Иностранцы недовольны качеством высшего образования в Украине [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://society.lb.ua/education/2013/11/14/240906_inostrantsi_nedovolni_kachestvom.html
4. Ansoff, H.Igor. Implanting strategic management, N.Y.: Prentice/Hall International, 1984, 510 p.
5. From Third World to First. The Singapore Story: 1965-2000. Memoirs of Lee Kuan Yew, Singapore: Press Holding, Times Edition, 2000, 684 p.

THEORETICAL APPROACHES FOR STUDY OF BUYER-SUPPLIER RELATIONSHIPS

The aim of this paper is to present several theoretical approaches that can be used successfully in the study of inter-organizational exchange and buyer-supplier relationships. In this light the key characteristics of transaction cost theory, the relationship marketing approach and the industrial network approach are discussed.

Мета цієї статті полягає в поданні декількох теоретичних підходів, які можуть бути успішно використані у вивченні обміну міжорганізаційних та відносин покупця-постачальника. У цьому світлі, обговорюються ключові характеристики теорії транзакційних витрат, маркетингового і мережевого підходу в промисловості.

Key words: *buyer-supplier relationship, transaction cost theory, relationship marketing, industrial network approach*

Introduction. Typical development trend of companies around the world is to focus on their core competencies and to outsource non-core activities. This leads to a situation where a company's success is to a great extent dependent on how well it is able to organize buying activities and manage its supplier base. As the observations show that the trend for outsourcing continues and more complex products are purchased from suppliers, can be concluded that the companies buy other firms' competencies rather than their products. This increases the importance of well-functioning relationships between buyers and sellers. As purchased products become closely associated with core competencies, the scope of the supply side operations extends beyond buyers and sellers to involve R&D-personnel. This will imply that buying and selling activities will become more associated with relationship management and involve more than just purchasing and marketing departments.

Problem statement. Numerous researches on buyer-supplier relationships have only examined the buyer's perspective [21, 24], and some have focused only on the seller's side [16, 29]. The most studies that include both buyer and supplier perspectives rely on using single or very few information sources within each organization [5, 7, 10, 30]. The most of studies that deal with both buyer and supplier perspectives have not penetrated very deeply into the different relationships. Relationships often involve multiple connections between representatives from both organizations and from the individual functional areas within them. If only one party of the relationship is involved in a study, it would appear to be very difficult to draw credible conclusions concerning the relationships [27]. It also suggested that

the buyer-supplier partnerships research, which looked at the buyer-supplier connection only from the buyer's perspective, should be extended to take account the supplier's perspective as well.

Paper objective. The objective of the paper is to discuss some popular theoretical approaches to buyer-supplier relationship research. They can be used to develop a general set of criteria for studying buyer-supplier relationship as well as to develop a successful inter-organizational exchange.

Transaction cost theory. Transaction cost theory is an interdisciplinary approach combining aspects drawn from law, economics and organizational studies [3, 332]. The basic unit of analysis in the transaction cost approach is the transaction [33]. Transaction costs arise in situations in which markets are imperfect and market failure becomes a problem and it is the cost of using the price mechanism. Transaction costs can relate to the friction in physical systems that could be seen as equivalent to economic transaction costs [32]. An economic definition of transaction costs is the cost of measuring what is being exchanged and enforcing agreements [26]. All three definitions make a distinction between production and transaction costs. Firms aim to economize on total costs, which are the sum of both production (including governance) and transaction costs [32].

In procurement operations, the price of a particular commodity could be categorized as a production cost, while the cost of buying the product, including defining the demand specification, the supplier selection and the contracting, make up transaction costs. The trade-off between production and transaction costs could clearly be used as the basis for make-or-buy decision-making in any organization [4]. Transaction costs may be further classified into *ex ante* and *ex post* costs: costs before and after the transaction.

In the light of transaction cost theory, firms are autonomous entities that interact via transactions. Markets and hierarchies are positioned at the opposite ends of the market-structure spectrum, with intermediate forms such as long term contracting, joint ventures and franchising [32]. The transaction cost approach is an attempt to explain the institutional form of these transactions [18].

Transaction costs originate from factors that do not exist in the perfect hierarchy of the vertically integrated company. Williamson identified four different human and environmental factors that lead to transaction costs [32]. Bounded rationality means that in contracting situations (*ex ante*), rationality is bounded and therefore it is impossible to include all relevant information in the actual contract. Owing limited rationality one cannot identify best behavior. Since all parties in the market are not equally informed about the market situation, some buyers or sellers may resort to opportunistic behavior in their dealings with other parties. Opportunistic behavior, or the pursuit of self-interest, also increases transaction costs, as possible opportunism must be taken into account in transaction and contracting situations (*ex ante*). In transaction cost analysis, the implications of trusting behavior in designing governance mechanisms are generally ignored [28]. Bounded rationality and

opportunistic behavior are the primary causes of uncertainty. In contracting situations (ex ante), attempts to significantly reduce (ex post) uncertainty are costly. The fourth factor, which relates to the existence of transaction costs, is small numbers. Small numbers of actors in the market, as both buyers and sellers have limited options in replacing each other in a transaction [32]. In theoretical terms, the appropriate governance mechanism for a particular transaction is to be found at the margin, where the costs of organizing a transaction in a more entrepreneurial form equals the cost of organizing this same transaction in a more market-governed form.

One of the basic elements of transaction cost analysis in different governance mechanisms is the concept of asset specificity, defined as a measure of asset redeploy ability and consequent "sunk costs" [33]. Asset specificity may also be used in relational contracting to secure goal congruence and relationship continuation. In situations in which both the buyer and the supplier make relationship-specific investments in their respective companies, both parties should be reluctant to terminate the exchange relationships, since the costs associated with these investments cannot be fully recovered outside of the relationships in question [23].

Organizations are assumed to prefer vertical integration to market-based transactions in situations that involve highly asset-specific transactions [2]. Transaction cost theory practical implications fail to produce optimal transactional forms in fast-moving industries. In highly competitive market place firms prefer flexibility and agility to minimized transaction costs.

The relationship marketing approach. The relationship marketing approach can use as alternative theoretical framework for a study of procurement activities and sourcing relationships that takes the buyer's perspective mainly. "Relationship marketing" and "relationship purchasing" are very similar activities, both involve partner selection, relationship management and evaluation. The relational approach to buyer-supplier interaction could be referred to as either relationship marketing or purchasing, depending on the perspective of the investigation. The supplier cannot engage in successful relationship marketing activities with a particular customer without having the customer engage in comparable operations to secure similar benefits.

The core theme of all relationship marketing perspectives and definitions is a focus on co-operative and collaborative relationships between the firm and its customers. The relationship marketing approach is applicable to studies focusing on procurement and buyer-supplier relationships, even if primarily investigated from the buyer's perspective.

Relationship marketing is an ongoing process of engaging in co-operative and collaborative activities and programs with immediate and end user customers to create mutual economic value at reduced cost. This definition focuses only on the customer and thus has no link to other supply chain partners. On the basis of this definition, it appears as if the relationship

marketing approach is hardly an appropriate one for studying buyer-supplier relationships from the buyer's perspective.

Relationship marketing refers to all marketing activities directed towards establishing, developing, and maintaining successful relational exchange [25]. This very broad definition does not mention of the customer specifically, and emphasizes successful relational exchange with all stakeholders, including suppliers. If the broad definition of relationship marketing is compared with one of the many definitions of supply chain management, there appear to be great similarities between the two concepts.

Bilateral, market-based relationship marketing is characterized by a small number of actors, who are mutually interdependent through the existence of relatively heterogeneous resource ties.

The relationship marketing approach has its focus on relational exchange and does not really concern transactional exchanges. It is essential in relational exchange to identify potential partners for relationship marketing activities. The key factors in determining potential partners are risk (i.e. uncertainty) and value added by the supplier to the buyer's product. According to Doney trust in the supplier has little or no relevance for buyers in supplier selection [9]. Buyers base their supplier selection on hard objective measures related to the product offered (price and delivery reliability) rather than to the more subjective measures of the relationship characteristics [9].

It is identified three factors that determine a suitable relationship, particularly in relationship purchasing [6]. The first concerns the characteristics of the product exchanged and its underlying technology. The second aspect is the competitive conditions in the upstream market, and this is linked to the availability of alternative suppliers. The third factor is linked to the capabilities of the suppliers in the marketplace, and this issue is also closely linked to the number of suppliers. Often, the more specific the assets involved are, the fewer the number of capable suppliers, and more collaborative relationship types would thus be appropriate.

According to Dyer suppliers should be segmented into suppliers of strategic inputs based on core competencies and non-strategic inputs [6]. Companies must be able to develop skills in managing both relational and transactional supply chain partners. This dual approach has its limits, since at times a company may find itself defending a current partner, which in the light of current and future business should be replaced by an alternative supplier.

Industrial network approach. It has been argued that competition has shifted from the firm level to the network level or the supply chain level [8, 17]. As a consequence, it has been suggested that the network of buyer-seller relationships rather than the product market becomes the relevant unit of analysis [15].

Companies often operate in an environment in which their behavior is conditioned by a limited number of actors, each having unique identities and goals, which they pursue. In this environment they are constantly in contact with each other. The ensuing relationships constitute a framework for

exchange processes, which allows actors to access resources owned by other actors. A firm's expertise and capabilities are developed through interactions in the relationships which it maintains with other parties in the network, and thus the identity and character of an organization is created through this involvement process with other actors. Since the above-mentioned characteristics are applicable to all actors operating in these conditions, an organization's performance is affected by the network itself, and indirectly even by a third party not in direct contact with the actor [13].

In the network approach (and elsewhere), exchange takes place between individual parties through interaction, and these interactions are shaped by interdependence, prior experiences and current expectations between the exchanging parties [13]. A relationship develops over time with an increased number of interactions between parties, each interaction consisting of acts and counter-acts, which shape the relationship.

In networks, firms often find themselves in a relationship consisting of both positive and negative aspects. On the positive side, transaction costs are reduced and the economic efficiency between parties in the network increases. Yet, on the down side, this network relationship limits access to the resources and activities owned and performed by other firms that are not a part of the network [22].

The model of industrial networks is constructed of three factors forming the network environment - actors, activities between actors, and the resources these actors possess and exchange in network activities [14]. Actors control the activities and resources exchanged within the network structure. They may be single individuals, groups of individuals or whole companies. Actor bonds, the links between networking actors, influence actor identities and how they perceive one another through interaction and exchange between the networking parties [14].

All actors in the network are goal orientated, and the aim of each actor organization is to increase control over network resources and activities. This control can then be used to achieve other goals. Information, perception and knowledge about activities in the network are unequally distributed, and naturally, the closer the actors, the better informed they are about a particular situation [12].

Resources are exchanged between actors in the activities they perform. Some resources are needed for transformation and some for transfer activities [12]; these include e.g. financial, technical, marketing and raw-material resources, with varying degrees of substitutability. Financial resources are easily substituted for other resources, and thus relationships based purely on money may be unstable. Correspondingly, relationships based on resources of a lesser degree of substitutability are generally more stable [22].

Network resources are controlled by a single actor or by a group of actors, and resources may thus be further classified into direct and indirect

resources; direct resources are available within a particular organization, while indirect resources are controlled by other organizations [20].

Actors in the network perform activities, which are divisible into two basic categories, transformation and transfer activities. Transformation activities transform existing resources and create new ones, while transfer activities transfer control over resources from actor to actor in the network. These two types are linked because transfer activities give network actors access to transformation activities performed by other actors [12]. Links formed by activities that actors perform span over organizational boundaries, and integrate the activity structure of a single actor into the activities of the industrial network [14]. Important for the science and practice is modeling of supply chains. For the modeling of supply chains is appropriate to use stochastic mathematical technique [1].

As with resource utilization, activity links in a relationship are never optimal, there is always room for improvement. Not all activity links are equal, however, and certain relationships require a higher priority than others. The company activity structure is linked to activities performed by other organizations in the network; thus economic performance is dependent on the productivity of others for others.

Relationships in networks with only a few active organizations between them often develop over time to a point at which all actors have their own distinct identity. This development process often results in organizations forming bilateral links to other actors' resources and activities. These linkages are generally continuous rather than discrete in nature, thus promote structure stability in the network. Each relationship in the network consists of a complex web of interactive relations between individuals in both organizations [13].

The focal network structure is often very stable, since firms operating in the network have a tendency to preserve the existing balance of power. The focal firm has control over the resources owned, and investments between firms ensure even further structure stability [22]. Network structures are stable, but not static: network actors are active and, within the existing structure, current relationships change, new ones are formed and some are terminated [11]. In the absence of incentives that exceed the cost involved in terminating a network relationship and the associated commitments, the current network structure will be maintained [22].

Focal networks clearly illustrate the characteristic of network structures that is so often dominant: the unequal distribution of power. In such an environment, two basic, yet complementary, approaches to handling relations are possible: competition and co-operation [11]. Co-operation is argued to be the dominant approach in networks, since resources owned by a particular firm are needed by another and vice versa. Network co-operation also enables a company to undertake operations that would otherwise be impossible for it to conduct alone. Strong network co-operation also prevents outside parties from sharing network resources [22].

According to transaction cost theory and the relationship marketing approach, companies are concerned with appropriate governance mechanisms and relationship types respectively. Network analysis approaches the same question from a broader perspective, recognizing the web of interdependencies in which a single company is embedded. In the network approach “network position” is used in reference to the exchange formation.

The network position is a relative concept defined by other actors within the network structure [13]. As the network position of a particular firm is related to other firms in the network, companies operating in exchange relationships need to take into account the aims and strategies of other actors when pursuing their own aims and strategies [18].

The concept of network power is also closely connected to network position, and power is one of the central concepts in the network approach [31]. The power that accompanies the network position is indicated by the degree of control the firm has over the resources it owns and the desirability of these resources by others in the network [22]. Such resources include technical, financial, marketing and raw-material resources. The focal firm - the firm with clearly the greatest network power - controls access to resources owned by other companies in the network. From the focal firm's perspective, such power is an opportunity to increase or maintain the dependencies of other firms on it, and to reduce its dependence on other network actors [22].

Conclusions on the selected theoretical approaches

The unit of analysis in transaction cost theory is the transaction itself, regardless of the implications linked to the social aspects of individual transactions or other transactional relationships. The basis for exchange is derived from minimized transaction, production and governance costs. In principle, make-or-buy decision-making results in either hierarchy-based or market-based transactions. In transaction cost terminology, different exchange formations are referred to as “governance mechanisms” and the decision concerning the appropriate governance mechanism is made unilaterally by the firm in question.

The relationship marketing approach concentrates its analysis upon the dyadic relationships, in which individual transactions are simply episodes in the relationship. The social embeddedness of each relationship is also recognized without concern for other relationships. Successful relational exchange results in relationship benefits (increased sales) and minimized transaction and production and governance costs. In this approach “relationship type” is used to describe the exchange formation, and here the resulting decision is often bilateral as both the buyer and the supplier are involved. The relationship marketing approach focuses on the relationship. It is not restricted to reducing costs, but also takes into account the possible benefits achievable from developed relational exchange. The framework would appear to be a suitable approach to procurement decision-making in the area of dyadic inter-organizational relationships on the relationship-type

continuum. Research questions and decision-making typically concern appropriate partner selection and relationship type determination.

In principle, the Industrial network approach addresses questions similar to those addressed in the relationship marketing, although within the network context. Here, individual relationships form a network in which the relationship is embedded in the social structures of the organizations in question, and in the network of other relationships.

This type of holistic analysis would appear to be suitable for highly developed buyer-supplier relationships, in which the partnership relationship could be included. In terms of relationship types, this approach is believed to be most suitable for buyer-supplier relationships ranging from a purely dyadic configuration towards an individual company where the network configuration is assumed to be relatively well established and identifiable. Some of the key characteristics of the three theoretical approaches are summarized in Table 1 in the light of research on buyer-supplier relationships.

Table 1.

Key characteristics of the theoretical approaches

Key characteristics	THEORETICAL APPROACH		
	Transaction cost theory	Relationship marketing	Industrial network approach
Unit of analysis	Transaction	Dyadic relationship	Dyadic relationships embedded in network context
Basis for exchange	Minimized transaction and production costs (governance costs)	"Relationship benefits" and minimized transaction and production costs	"Relationship benefits" and minimized transaction and production costs. The relationships are not equal.
Exchange-formation terminology	Governance mechanism	Relationship type	Network position
Exchange /relationship selection	Unilateral decision	Bilateral decision	Multilateral "decision"
Recognition of "embeddedness"	No (in respect of social aspects linked to transactions and other relationships)	No (with respect to other relationships)	Yes
Recognition of inter-functional and intra-functional relationship perspectives	Extensive discussion on different organizational forms, but without much concern for inter- and intra-functional relationships.	The broad view of relationship marketing recognizes marketing and purchasing as cross-functional processes and the significance of internal marketing	Yes

Supply chain perspective	Widely used theoretical framework in transaction level supply chain research. Not much concern for the relational elements of SCM.	Supply chain relationships recognized in a dyadic context. Focus mainly on relational elements, with less emphasis on transaction level.	Supply chain or supply chain networks. Focus mainly on relational elements, with less emphasis on transaction level.
---------------------------------	--	--	--

The theoretical approaches discussed each have their specifically, yet interlinked characteristics. The transaction cost approach is a very general theory with applications in all areas of business. The relationship marketing approach is more relationship specific, with its primary area of applicability in buyer-seller dyads with the research focus primarily on the marketer's perspective. Industrial network approach is also, despite its origins in the purchasing and marketing of industrial goods, a generic approach, applicable in a wide range of industrial operations.

Despite some similarities in the theories discussed, there are clearly conflicting elements as well. The underlying assumption of opportunism as a basic characteristic of human nature in transaction cost theory suggests a short-term orientation in all market-based transactions. The relationship marketing approach emphasizes trust, and suggests a long-term orientation to relationships and transactions. The Industrial network approach recognizes both short- and long-term orientation, since not all relationships in the network are equal. These conflicts arise partly from different theoretical sources and underlying assumptions.

REFERENCES

1. Ангелов, К., Реинженеринг на стопанските процеси, С., Издателство на ТУ-София, 2008 г.
2. Димитров, Ив., Взаимоотношения на организациите в логистичните вериги, Годишник на университет "Проф д-р Ас.Златаров, том XXXVI, 2007
3. Димитров, И., Логистичен мениджмънт, ПБ Университет „Проф. д-р Ас. Златаров“, Бургас, 2004
4. Димитров, Ив., Бинева В., Теоретични подходи при управление на логистичната верига, Годишник на университет "Проф. д-р Ас.Златаров, том XXXV, 2006
5. Akacum, A., Dale, B.G., Supplier Partnering: Case Study Experiences. International Journal of Purchasing and Materials Management, Vol. 31:1, 2005
6. Bensaou, M., Portfolios of Buyer-Seller Relationships. Sloan Management Review, Summer, 2009
7. Brown, A.D., Boyett, I., Robinson, P., The Dynamics of Partnership Sourcing. Leadership & Organisation Development Journal, Vol. 15:7, 2004, 15–18
8. Christopher, M., Logistics and Supply Chain Management, London:

Pitmans, 2002

9. Doney, P.M., Cannon, J.P., An Examination of the Nature of Trust in Buyer–Seller Relationships. *Journal of Marketing*, Vol. 61:2, 2007, 35–51
10. Dyer, J.H., Singh, H., The Relational View: Cooperative Strategy and Sourcing of Interorganizational Competitive Advantage. *Academy of Management Review*, Vol. 23:4, 1998
11. Easton, G., Industrial Networks: A Review Industrial Networks. A New View of Reality, ed. by Axelsson B. & Easton, G. Routledge: London, 1992
12. Hakansson, H., Johanson, J., A Model of Industrial Networks. In: *Industrial Networks – A New View of Reality*, ed. by B. Axelsson and G. Easton. Routledge: London, 1992
13. Hakansson, H., Snehota, I., No Business is an Island: The Network Concept of Business Strategy, *Scandinavian Journal of Management*, Vol. 5:3, 1989, 187–200
14. Hakansson, H., Snehota, I., *Developing Relationships in Business Networks*. Routledge, London, 1995
15. Hakansson, H., Snehota, I., The IMP Perspective. *Handbook of Relationship Marketing*. Ed. by Sheth, J. N. & Parvatiyar, A. Sage, London, 2000
16. Heide, J.B., John, G., Do Norms Matter in Marketing Relationships. *Journal of Marketing*, Vol. 56:2, 2002, 32–44
17. Hunt, S., Morgan, R.M., Relationship Marketing in the Era of Network Competition. *Marketing Management*, Vol. 3:1, 2004, 19–28
18. Johanson, J., Mattsson, L., Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with a Transaction Cost Approach. *International Studies of Management Organisation*, Vol. 17:1, 2007, 33–48
19. Johanson, J., Mattila, M., Uusikylä, P., *An Introduction to Network Analysis*, Helsinki, 1995
20. Kock, S., A Strategic Process for Managing Relationships in Business Networks. *International Studies of Management Organisation*, Vol. 14:3, 2002
21. Kozak, R.A., Cohen, D.H., Distributor–Supplier Partnering Relationships: A Case in Trust. *Journal of Business Research*, Vol. 39, 2007, 33–38
22. Low, B., Network Position: Diverging Perspectives. Ed. by Gemünden, H.G. – Ritter, T. – Walter, A. *Interactions, Relationships and Networks, Proceedings of the 12th IMP conference, Karlsruhe, Germany, 2006*, 461–497
23. McDonald, F., The Importance of Power in Partnership Relationships. *Journal of General Management*, Vol. 25:1, 2009, 43–59
24. Monczka, R.M., Petersen, K.J., Success Factors in Strategic Supplier Alliances: The Buying Company Perspective. *Decision Sciences*, Vol. 29:3, 1998, 553–577
25. Morgan, R.M., Hunt, S.D., The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, *Journal of Marketing*, Vol. 58:3, 2004, 20–38
26. North, D.C., Transaction Costs Through Time. *Transaction Cost Economics – Recent Developments*. Ed. by Menard, C. Edward Elgar

Publishing Limited: UK, 2007

27.Reid, D.A., Plank R.E., Business Marketing Comes of Age: A Comprehensive Review of the Literature. *Journal of Business-to-Business Marketing*. Vol. 7:2/3, 2000, 9–185

28.Ring, P.S., Van de Ven, A.H., Structuring Cooperative Relationships between Organisations. *Strategic Management Journal*. Vol. 13:7, 1992, 483–498

29.Sharma, A., Tzokas, N., Saren, M., Antecedents and Consequences of Relationship Marketing – Insights from Business Service Salespeople. *Industrial Marketing Management*. Vol. 28, 1999, 601

30.Stuart, I., McCutcheon, D., Problem Sources in Establishing Supplier Alliances. *International Journal of Purchasing and Materials Management*, Vol. 31:1, 1995, 3–9

31.Thorelli, H.B., Networks: Between Markets and Hierarchies. *Strategic Management Journal*, Vol. 7:1, 2006, 37–51

32.Williamson, O.E., *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press: New York, 1985

33.Williamson, O.E., *Hierarchies, Markets and Power in the Economy: An Economic Perspective. Transaction Cost Economics – Recent Developments*. Ed. by Claude M. Edward Elgar Publishing:UK, 1997

УДК 339.3

С. Т. Транев

гл. ас. д-р

Университет „Проф. д-р Асен Златаров”, Бургас, Болгария

К. П. Ангелов

проф. д. ик. н.

Технически Университет - София, Болгария

КООРДИНАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

В основе отношений, как социальное пространство представляет интерес. Координация включает в себя сочетание интересов, через который вы можете преодолеть различия и достичь нового уровня соответствия. Цель состоит в том, чтобы предложить варианты координации для решения конфликтов в бизнесе.

At the heart of the relationship as a social space is of interest. Coordination involves a combination of interest, through which you can overcome disparities and achieve a new level of compliance. The aim is to propose variants of the coordination for solving conflicts in business.

Ключевые слова: конфликты в бизнесе, интерес, координации.

Введение. Из-за случайных изменений и перемен в частных интересах взаимодействующих между собой сторон, они из состояния сотрудничества начинают входить в некоторую степень терпимости одна к другой. Уровень сотрудничества значительно падает и в границах терпимости каждое дополнительное, даже минимальное изменение во взаимодействии, может преобразовать его в противодействие. Противодействие является видом взаимодействия, которое вызывается противоположными, и даже взаимновыключающимися интересами. Чтобы возник конфликт, должны проявляться различные или противоположные интересы [1, с. 69] двух или более сторон, то есть должны быть явные носители, которые являлись бы участниками в противодействии.

Конфликт можно урегулировать и вернуть в более низкие степени противодействия, а оттуда – в границы терпимости. При отсутствии регуляции конфликта, он может сочетаться с другими конфликтами и, таким образом, причинить кризис в системе.

Сам конфликт обуславливает изменчивость – необходимость возведения противоречия в новую степень соответствия (единства). Этим единством является необходимость обнаружения всеобщей выгоды, выраженной во взаимоприемлемом соглашении. Посредством степени согласия достигается добровольное соподчинение сторон, входящих в эту договоренность. Получается новая степень совместимости между социальными ролями, осуществляемыми людьми при реализации совместной социальной деятельности.

Применение координации в урегулировании конфликтов. Т. Катарбинский [15, р. 207]; Й. Калайков [9, с. 250]; Н. Николов [11, с. 46-48]; Д. Димитров [3, с. 133]; Р. Фишер, У. Юри [14, с. 20-27]; У. Маркхам [10, с. 147-161]; П. Одебер-Лароша [12, с. 15-40] -- представляют координацию как деятельность для разрешения конфликтов. Первая подгруппа авторов рассматривает координацию как деятельность по ликвидации конфликтов. В связи с этим, по их мнению, она должна отвечать основным требованиям, а именно: составные части целого должны не мешать, а взаимно помогать друг другу в своей деятельности. Такая координация главным образом связывается с сохранением статус-кво, то есть с поддержанием состояния равновесия. Другая подгруппа авторов рассматривает координацию как процесс переговоров для достижения согласия, как между сторонами напрямую, так и с помощью другой, нейтральной стороны. Такой вид согласования достигает новую степень согласия, приводит взаимодействие из разбалансированного в другое равновесное состояние.

По существу координация это есть приведение в соответствие. Из-за нарушения некоторых из предварительно предусмотренных соответствий между социальными ролями при исполнении совместной деятельности, формируются социальные противоречия, которые спускаются в степени конфликта. Если противодействующим друг другу сторонам будет оказана поддержка, заступничество или лоббирование, с целью удаления причины противодействия, то они преобразуют его в содействие. Появление нехватки или профицита предопределяет новые возможности. И одни, и другие на базе своих собственных оценок, в зависимости от специфических ситуациях и возможных выгодах, предпринимают различное поведение. Для широкого сотрудничества – консенсус и компромис; для узкого сотрудничества – конкуренцию, и для сохранения существующего сотрудничества – избегание. Посредством этих координационных стратегий поведения постигается результатное сотрудничество и баланс бизнес взаимодействия.

Когда следует разрешить соответствующий конфликт, необходимо сообразить моментный этап конфликта и возможность его преодоления. Для этой цели будем пользоваться мнением Д. Димитрова по этому вопросу – см. табл. 1 [5].

Таблица1

Взаимосвязь между этапом конфликта и возможностью разрешения конфликта

Этап конфликта	Возможность разрешения конфликта (%)
• <u>Доконфликтный этап</u>	• 92 %
• <u>Явный (открытый) этап конфликта</u> • Фаза эскалации конфликта • Кульминация (вершина) конфликт	• 46 % • менее 5 %
• <u>Постконфликтный этап</u> • Фаза спада (снижения) конфликта	• около 20 %

От таблицы становится ясно, что в доконфликтном этапе возможность разрешить конфликт - 92 %, а в фазах инцидента и эскалации 46 %. С этого момента при развитии конфликта вероятность его разрешения значительно падает. Б. Волков и Н. Волкова высказывают подобное мнение, связанное с вероятностью разрешения конфликта в его различных фазах [2, с. 23]: в фазе „возникновения разногласия” – 92%; при конфликтном взаимодействии – 46%; при эскалации конфликта – 5%; в фазе „снижение конфликта” – 20%. В зависимости от этой взаимосвязи предлагают, когда конфликт находится в фазе инцидента или эскалации, применять субординационную координацию для сглаживания противоборства и получения временного „примирения”. В дальнейшем применяется автономная координация.

В настоящем труде представлены два координационных аспекта разрешения конфликтов.

Первый „регуляционный” представляет собой вертикальную координацию (субординационное согласование) [13, с. 212-213], [11, с. 49]. Разумеется, субординационная координация связана с субъектом управления. Она призвана задержать прошедшее противоречие (между требованиями участвующих в конфликтовании и возможностями организации в лице субъекта управления удовлетворить их через призму общеорганизационных интересов) в соответствующую степень конфликта, т.е. предотвратить его дальнейшее деструктивное развитие. Целью является то, чтобы руководитель отреагировал моментально на те стечения обстоятельств, которые являются формальным поводом для возникновения столкновений между сторонами – „конфликтный инцидент”.

Если первый аспект согласования (субординационной координации) связан с этапом „успокоения конфликта”, и, отчасти, с этапом „частичного разрешения конфликта”, то второе проявление согласования (самокоординации) начинает свою реализацию с этапа „частичного разрешения конфликта” и заканчивает ее осуществлением этапа „принятие взаимовыгодного решения между сторонами” [4, с. 163-164]. Таким образом, в урегулировании конфликтов следует обращать внимание на их конфигурационных и координационных аспектов [7, с. 288].

Связи в социальной системе зависят от интересов. Интересы сами по себе могут быть материальными, духовными, индивидуальными, групповыми. Они мотивируют социальный индивид, социальную группу при выборе поведения, адекватного интересам. В основе интереса лежит потребность. Она также разного характера. Для того, чтобы понять потребности служителей, менеджеры должны знать основные теории главных потребностей людей. Кроме теорий как другой источник информации о соответствующих мотивационных факторов могут быть восприняты специализированных исследований [8]. Выявленные интересы определяют отношение. Отношение является

психологическим элементом социального индивида или группы, которое формируется в социальной ситуации и может меняться с изменением ситуации. Некоторые из отношений могут быть достаточно устойчивыми и определять поведение индивида или группы путем predetermined ими позиции. Обычно за отношением стоят, кроме выявленных посредством них интересов, и другие, невыявленные. Среди них могут существовать также такие, которые по своей сущности отличаются от интересов оппонента. Подобные различные, невыявленные со стороны оппонента, интересы можно привести в такое соотношение, которое обусловило бы взаимную выгоду сторон. Именно этот общий интерес выводит конфликтологическое взаимодействие в единство. Это единство есть необходимость нахождения всеобщей выгоды, выраженной во взаимоприемливом соглашении. Совмещение различных интересов – это есть нахождение точек соприкосновения. В качестве полезного инструмента для прогнозирования конфликтов может быть использована теории транзакционных издержек [6, с. 24].

Такая автономная координация связывается с „положительной” обратной связью. Она является формой совместного изменения появившегося несоответствия во взаимодействии, соответственно, в протекании совместной деятельности. Когда противоречие находится в доконфликтном этапе необходимо прямо подойти к автономной координации. Как содержание она представляет собой процесс переговоров. Как форма – согласование. Оно призвано вывести противоречие от степени конфликта в степень согласия для его приведения в „относительное” единство.

Предложение состоит в том, что для осуществления урегулирования (задержки) конфликта, необходимо использовать субординационную координацию с сочетанием „твердого” и „мягкого” типа переговоров.

Для осуществления автономной координации (самокоординации) использовать „принципные” переговоры. Они сводятся к четырем основным характеристикам [14, с. 21]:

- 1) Люди – Разграничивайте людей от проблемы;
- 2) Интересы – Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях;
- 3) Возможности – Перед тем как решить что делать, отметьте различные возможности;
- 4) Критерии – Настаивайте, чтобы результаты основывались на объективных критериях.

Эти четыре предпосылки для ведения переговоров важны, начиная еще с момента признания необходимости переговоров, и до достижения соглашения или отказа от него [14, с. 23].

Выводы. Вкратце, посредством способа автономного согласования, усилия сосредотачиваются на основных интересах, взаимовыгодных вариантах и объективных критериях, при чем все это

обычно ведет к достижению сотрудничества, к достижению разумного соглашения.

--„Ведение переговоров [10, с. 147] является очень положительным и ценным умением для бизнеса. Это есть метод обсуждения и взаимодействия, который позволяет двум или более сторонам, каждая с собственными целями и желанным выходом, согласиться на удовлетворяющее решение – которое дает каждой из них самые большие возможные преимущества”.

Литература:

1. Ангелов К., Мениджмънт, МП Издателство на Технически Университет - С., 2007
2. Волков Б. и Н. Волкова. Конфликтология. Академический проект. „Трикта”, Москва, 2005
3. Димитров Д., Конфликтознание. БАК, В. Търново, „Фабер”, 2007
4. Димитров, Д. Конфликтология, УИ Стопанство, УНСС, С., 2004
5. Димитров, Д., Юридическа и квазюридическа конфилктология., БАК, В. Търново, 2008
6. Димитров, Ив. Логистичен мениджмънт, ПБ „Университет Асен Златаров” Бургас, 2004
7. Димитров Ив., Взаимодействие между конкурентната и международната стратегия на организацията, Академично списание „Управление и образование”, Том VII, кн.1, Бургас, 2011 г.
8. Димитров Ив., Изследване на мотивацията на персонала в хотелски комплекс, Академично списание „Управление и образование”, Том VI, кн.1, Бургас, 2010 г.
9. Калайков Й., Обща теория на управлението. С., “Г. Димитров”, 1981
10. Маркхам, У. Управление на конфликта. „Лаков прес”, София, 1999
11. Николов Н., МВР в системата на националната сигурност (Взаимодействие и координация). С., “Албатрос”, 2000
12. Одебер П. – Лароша, Как да преговаряме. С., Princeps, 2002
13. Ставрев Св., Основи на мениджмънта. Пл., „П.Хилендарски”, 1996
14. Фишър Р., У. Юри, Изкуството на преговорите., С., «ВЛ», 1992
15. Т. Katarbinski. Tractat otobrej robocie. W., 1973

УДК 123.456:789

Піражков С.І.*Посол України в Республіці Молдова, академік НАН України
Національний технічний університет України «КПІ»***Чебан М.В. ceban.maria@bk.ru**

ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ І РЕСПУБЛІКИ МОЛДОВА

В доповіді здійснено аналіз передумов, сучасного стану та перспектив розвитку торгівельно-економічних відносин між Україною та Республікою Молдова. Досліджено основні проблеми питання у українсько-молдавських торгівельних відносинах.

The report analyzes the assumptions of the current state and prospects of trade and economic relations between Ukraine and the Republic of Moldova. The basic problem issues in Ukrainian-Moldovan trade relations.

Ключеві слова: Україна, Республіка Молдова, торговельно-економічні відносини, зовнішньоторгівельний оборот, експорт, імпорт.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки України основною проблемою, яка потребує негайного вирішення є активізація участі у зовнішньоекономічних відносинах, адже міжнародний товарний ринок для національної економіки – це можливість взаємовигідного співробітництва із економічними та стратегічними партнерами, пошуку нових споживачів продукції, розширення каналів збуту, укладення договорів про міжнародне співробітництво та розвиток. Зовнішньоекономічні інтереси України зумовлюють необхідність привернення постійної уваги до Республіки Молдова(РМ) як стратегічно важливого партнера, адже ці відносини можуть стати важливим чинником вирішення нашою країною багатьох сучасних економічних проблем. Тому необхідне більш глибоке дослідження динаміки, сучасного стану і структури зовнішньоекономічних зв'язків України з РМ.

Проблеми розвитку відносин торгівельно-економічних України з РМ розглядаються в роботах багатьох вітчизняних вчених А.Круглашов, С.Василенко, Ю.Макар, В.Бурдяк, Н.Ротар, О.Добржанський, Ш.Пурич, В.Петров, М.Петров, С.Гакман, Г.Дроздова, З.Бройде, П.Молочко, Н.Стрельчук, М.Токар, Є.Юрійчук, Ю.Юрійчук та ін. Більшість науковців приділяють увагу внутрішньому і зовнішньому аналізу політичного становлення України та РМ, питанням транскордонного співробітництва між ними тощо, тоді як проблеми ефективної торгівельної взаємодії досліджуються недостатньо.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження сучасного стану зовнішньоторгівельних відносин України з РМ, визначення особливостей товарної і географічної структури зовнішньої торгівлі, окреслення проблем та обґрунтування напрямів активізації зовнішньоекономічних українсько-молдовських відносин.

Методологія. Теоретичні основи роботи складають принципи та прийоми наукового пізнання, використання яких обумовлене метою і завданнями дослідження. Для аналізу статистичних даних в роботі використано методи аналізу та синтезу та математичної статистики.

Результати дослідження. На шляху надбання незалежності Україна і РМ пройшли складний шлях власного становлення, певних помилок, пов'язаних з національним відродженням, територіальними претензіями, у тому числі і одна до одної, проблемами європейського та світового визнання. Цей нелегкий, але вже пройдений етап, надає можливості побудови високорозвинених суспільних відносин, існуючих в інтересах усіх і кожного.

Частка зовнішньоторговельного обороту України з РМ, незначна (близько 0,61-1,02%) та має тенденцію до зменшення, аналогічно частина зовнішньоторговельного обороту РМ у обороті з країнами СНД, теж незначна лише (1,58-2,61%) (рис. 1). Проте, якщо розглянути окремо частку експорту РМ в загальному експорті, то вона складала 5,25% у 2005 р., проте зменшилась до 2,86% у 2012 р., а у загальному обсягу експорту в країни СНД складає відповідно 1,76% та 1,09% (рис. 2).

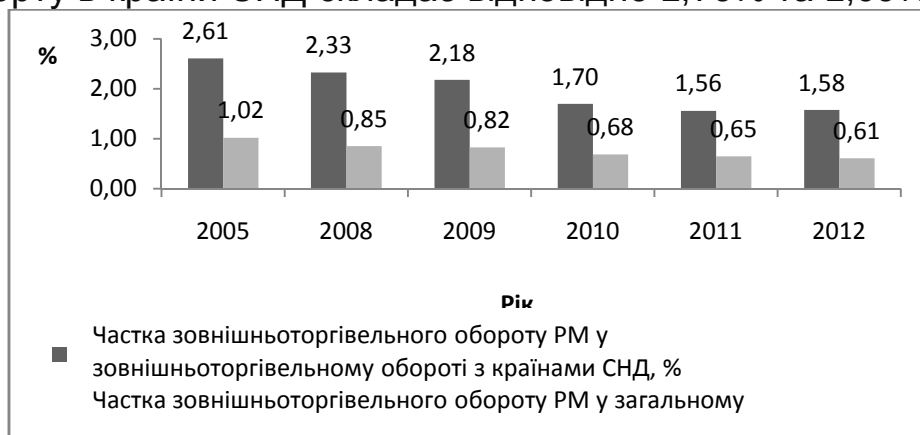


Рис. 1. Динаміка часток зовнішньоторговельного обороту РМ у загальному торговельному обороті та торговельному обороті з країнами СНД у 2008-2012 рр., %

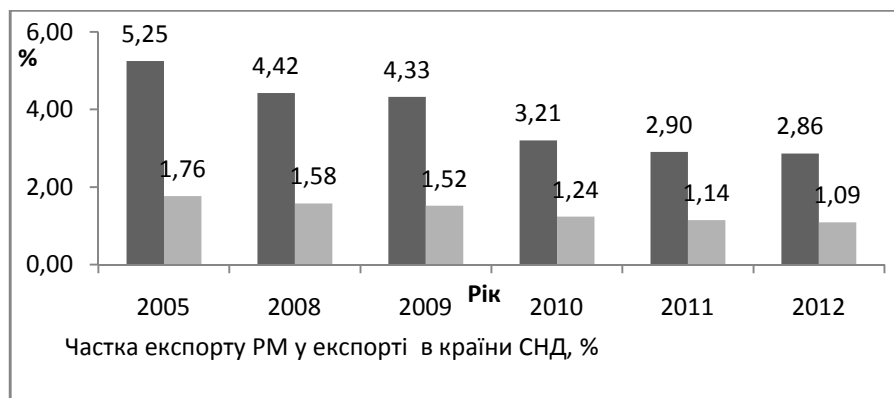


Рис. 2. Динаміка часток експорту РМ у загальному експорті та експорті в країни СНД у 2008-2012 рр., %

Зазначимо, що наразі РМ одна з небагатьох країн-партнерів України, з якою у нашої держави протягом досліджуваного періоду спостерігається позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу (табл. 1.).

Таблиця 1

Основні показники торговельно-економічних відносин України і РМ у 2005-2012 р. [1; 2]

Показники	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт товарів, тис. дол.	679091,6	1171987	693621,2	713525,6	874399,3	822691,3
Імпорт товарів, тис. дол.	84159,39	169569,7	52058,9	73639,6	130362,1	122021,9
Сальдо, тис. дол.	594932,3	1002418	641562,3	639886	744037,2	700669,4
Експорт послуг, тис. дол.	33724,3	68935,1	54668,8	67099,4	66317	74451,2
Імпорт послуг, тис. дол.	15322,6	47211,9	22784,1	29144	33964,6	36766,4
Сальдо, тис. дол.	18401,7	21723,2	31884,7	37955,4	32352,4	37684,8
Темп приросту експорту товарів, %	-	72,58	-40,82	2,87	22,55	-5,91
Темп приросту імпорту товарів, %	-	101,49	-69,30	41,45	77,03	-6,40
Темп приросту експорту послуг, %	-	68,49	-36,00	-0,26	16,28	-5,83
Темп приросту імпорту послуг, %	-	104,41	-20,70	22,74	-1,17	12,27

Аналізуючи наведені в табл. 1 дані, слід зазначити, що темпи приросту експорту і імпорту товарів мали від'ємні значення у кризовому 2009 р. та у 2012 р., що свідчить про зменшення загального обсягу торгівлі товарами між Україною і РМ. У 2010-2011 рр. експорт і импорт зростає, при цьому спостерігалась тенденція до більших коливань обсягу імпорту, який зріс у 2010 р. на 41,45% та ще на 77,03% у 2011 р., проте так і не досяг докризового рівня на 23,12%. В той час експорт збільшився менш стрімкими темпами – на 2,87% у 2010 р. та ще на 22,55% у 2011 р. і на кінець 2011 р. становив 74,61% від показника 2008 р. У 2012 р. експорт зменшився на 5,91%, а импорт на 6,4%, що зумовлено як с стагнацією економіки України, так ускладненням відносин України з Росією, та необхідністю вибору між ЄС та Митним Союзом. Основними статтями експорту з України як і раніше є нафтопродукти, борошно, сигарети, вугілля, металопродукція, електроенергія. Імпортується ж в Україну виноградне вино, насіння соняшникове, етиловий спирт, боби соєві, тютюн. Цілком очевидним є сировинна спрямованість імпорту і експорту, що створює загрозу для обох країн, внаслідок їх неспроможності виробляти інноваційну та високотехнологічну продукцію з високою часткою доданої вартості.

Оцінюючи динаміку імпорту та експорту послуг, слід підкреслити, що зазначені тенденції очевидно спостерігаються. Так, експорт послуг скоротився у 2009 р. на 36,0%, у 2010 р. ще 0,26%, у 2011 р. спостерігалось зростання обсягу експорту на 16,28%, а у 2012 р. зменшення на 5,83%. Імпорт послуг мав трохи інші тенденції. У 2009 р. відбулося скорочення імпорту послуг на 20,7%, у 2010 р. відбулося зростання на 22,74%, а у 2011 р. знову обсяг імпорту зменшився на 1,17%, проте у 2012 р. збільшився на 12,27% склавши на кінець року 36766,4 тис. дол. і так і не досягши до кризового рівня. Реалії та тенденції розвитку міжнародних відносин сьогодні ставлять Україну і РМ перед необхідністю зробити вибір на подальшому шляху розвитку між Європейським і Євразійським союзами. Сьогодні і РМ, і Україна стратегічно визначили європейську стратегію розвитку. Торговельні відносини з країнами Митного союзу можуть постраждати, після того, як РМ і Україна підпишуть угоди про вільну торгівлю з ЄС. Тому в подальшому передбачається скорочення обсягів торгівлі між РМ та Україною, адже влада Республіки Молдова мусить вживати необхідні заходи, щоб уникнути можливого економічного конфлікту з Росією, в який залучена зараз Україна.

Найголовнішим, на нашу думку, показником, що характеризує стан торговельно-економічних відносин між Україною та РМ, є динаміка коефіцієнта покриття експортом імпорту (рис. 3). Зазначений показник у 2009 р. збільшився майже у двічі з 5,72 до 10,0, що стало наслідком здешевлення гривні, за якою відбувалися переважно імпорتنі угоди, та здороження долару США, за яким було укладено експортні угоди. Проте в останні роки спостерігається поступове зменшення коефіцієнту покриття до 5,65 у 2012 р.

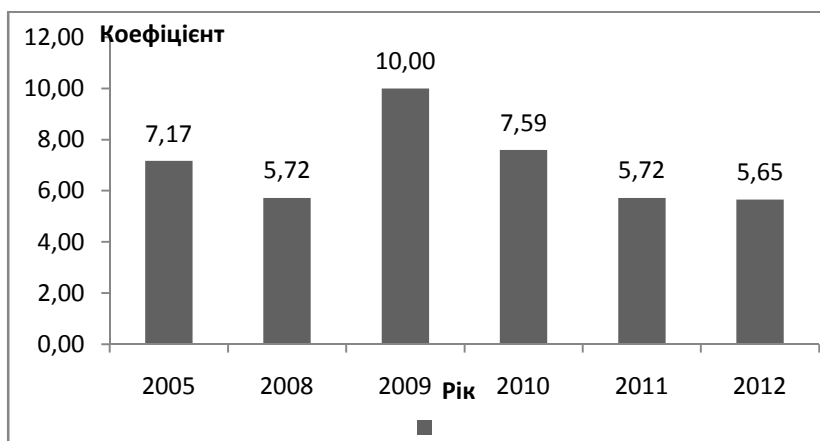


Рис. 3. Динаміка коефіцієнту покриття експортом України імпорту з РМ

Якщо оцінювати перспективи подальшого розвитку зовнішньоторговельних відносин РМ та України незважаючи на вплив зовнішніх факторів, слід відмітити наявність тенденцій до зростання зовнішньоторговельного обороту 1123,47 млн. дол. США у 2015 р., з яких на експорт припадатиме 957,61 млн. дол., а на імпорт лише 165,86 млн.

дол., при цьому сальдо балансу залишиться позитивним для України і складатиме близько 791,76 млн. дол. США (рис. 4.).

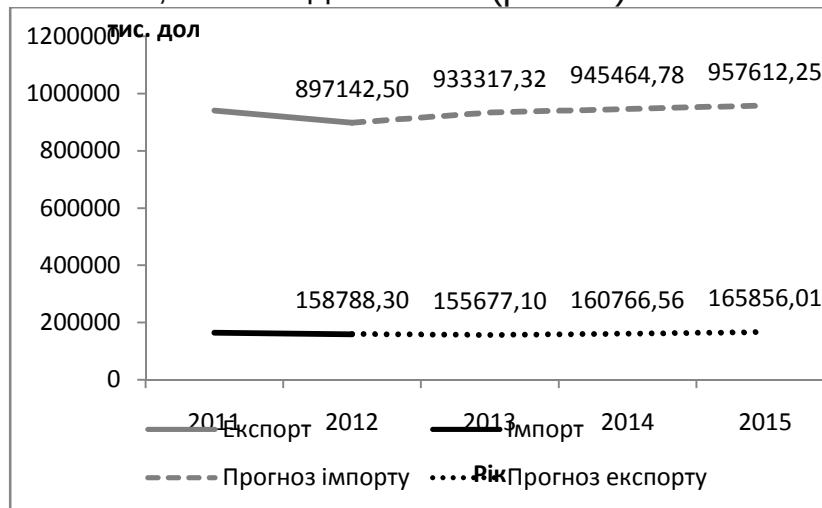


Рис. 4. Прогноз розвитку торговельно-економічних відносин України та РМ у 2013-2015 рр.

Загалом потенціал розвитку торговельно-економічних відносин із РМ поки що не використовується повною мірою. Незважаючи на ряд проблем, що існують у відносинах, Україна та РМ можуть знайти умови для взаємовигідних економічних і торговельних відносин, місткий ринок для своїх товарів. Перспектив для співпраці існує багато. Залишається лише уточнити пріоритети економічного розвитку і зосередити зусилля на «проривних» напрямках [3, с. 28]. Серед яких, створення митні бар'єрів, які повинні сприяти економічній модернізації України і РМ, шляхом збільшення її екзогенних і ендогенних складових; протекціонізм повинен сприяти збереженню та розвитку промисловості України, і подоланню сировинної залежності економіки РМ.

Якщо оцінювати значимість перспектив розвитку українсько-молдавських торговельних відносин для структурних характеристик української економіки, то можна відзначити, що в подальшому відбудеться диверсифікація української економіки. При цьому частка машинобудівних видів діяльності наприкінці прогнозного періоду може досягти 7.7% від сумарного обсягу валового випуску. Трохи знизяться частки металургії та сільського господарства. Проте в цілому структура української економіки стане більш збалансованою.

Висновки. Оцінивши передумови та стан розвитку українсько-молдавських торговельно-економічних відносин, слід зазначити, що як для України, так і для РМ, дані відносини є важливими. Необхідно зауважити, що Україна протягом усього періоду спостереження була нетто-експортером в торгівлі з РМ, передусім, через істотні обсяги експорту нафтопродуктів, продуктів харчування та металопродукції. В подальшому експортний потенціал України в РМ буде зростати, що зумовить секторальні зміни в українській економіці. Загальний зовнішньоторговельний оборот двох країн у 2015 р. становитиме близько 1123,5 млн. дол. США, що на 6,6% більше ніж у 2012 р. Слід зазначити,

що розвиток економіки України призведе до більш стрімкого зростання експорту українських товарів, в той час як стрімкий розвиток економіки РМ та зменшення її сировинної залежності сприятиме скороченню обсягів імпорту українських товарів. Тому сучасний етап повинен стати базисом співробітництва між державами та визначенням перспектив інтеграції.

Перспективи подальших досліджень нами вбачаються в більш детальному аналізі зовнішніх причин впливу на торговельно-економічні відносини України та РМ, виявленні й усуненні труднощів у торгівлі, розвитку перспективних напрямів відносин України та РМ.

Список використаних джерел

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/ztt/ztt_u/arh_ztt2012.html
2. Динаміка експорту-імпорту послуг за країнами світу (2005–2012pp.) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zd/din_rik/din_u/dei_posl07.htm
3. Камінська Т. В. Механізм інтеграційних процесів України в умовах глобалізації світової економіки - ефект метелика / Т. В. Камінська . - К.: Вісник Східноукраїнського Національного Університету імені Володимира Даля. - №7(178) – 2012. – С. 27-32
4. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС - Санкт-Петербург, 2012. – 44 с.
5. Краснейчук А. Державно-управлінські акценти взаємовідносин України з країнами Європи (на прикладі Румунії і Молдови) Державне управління: теорія та практика. –2010. – №2. – С. 1-8.
6. Стан зовнішньоторговельного балансу України за 2012 рік: експрес-випуск / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 339.9

Чернюк В.І.

*Заступник генерального директора з питань міжнародного
співробітництва
Науково-виробничий концерн «Наука»*

СТРАТЕГІЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Проаналізовано сучасні проблеми та перспективи міжнародного співробітництва України у сфері високих технологій. Розкрито вплив інтеграційних процесів на діяльність українських високотехнологічних підприємств. Визначено основні напрямки вдосконалення міжнародної діяльності та розроблена стратегія розвитку суб'єктів національної економіки.

The modern problems and prospects of development of international cooperation of Ukraine in high technology sphere were researched. The influence of integration processes on the Ukrainian high-tech enterprises activity was also revealed. The basic directions of improvement of the foreign activity were determined and the development strategy of national economics subjects was developed.

Ключові слова: стратегія, міжнародне співробітництво, високі технології, високотехнологічні підприємства, інтеграція, зовнішні ринки.

Вступ. Переважна більшість країн світу намагаються піднятися на вищий рівень економічного розвитку, впроваджуючи високі технології з метою виходу на світові ринки. Головною метою діяльності високотехнологічних підприємств на міжнародному рівні можна вважати отримання нової продукції, технологій, сировини, методів вдосконалення організації і управління. Така діяльність відіграє вирішальну роль в ефективності виробництва та максимізації прибутку підприємств в сфері високих технологій.

Світові процеси глобалізації, інтеграції, інтелектуалізації та інформатизації прямо впливають на розвиток ринкових відносин між країнами шляхом спрощення їх міжнародної діяльності, вимагаючи при цьому принципово нових підходів до забезпечення конкурентоспроможності їх національних економік. Міжнародна діяльність високотехнологічних підприємств, які змушені адаптуватися до постійних змін в процесі економічного розвитку, сприяє науково-технічному прогресу кожної країни. Слід зауважити, що на даний період Україна в цьому контексті не є винятком і також потребує впровадження новаторської міжнародної діяльності на українських високотехнологічних підприємствах.

Серед вітчизняних вчених проблемами опрацювання стратегії інноваційного розвитку України шляхом європейської інтеграції займалися А.Гальчинський і В.Геєць. В їх роботі [1] наголошується на

реалізації державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки, а також на утвердження України як високотехнологічної держави. Однак так і не було запропоновано конкретного шляху виходу підприємств України на міжнародний ринок високих технологій. М.Дідківський в своїй роботі [2] розкрив методику аналізу ефективності зовнішньої політики підприємств України, але поза увагою залишились рекомендації щодо розробки стратегії виходу українських підприємств на світові ринки. А.Сухоруков в своєму дослідженні [3] звертає увагу на проблеми, які заважають міжнародній діяльності високотехнологічних підприємств України. Проте, питання побудови стратегії міжнародного співробітництва суб'єктів національної економіки та можливі шляхи його подальшого вдосконалення в контексті інтеграційних процесів з наукової та практичної точки зору розкриті не в повному обсязі.

Постановка задачі. Враховуючи інтеграційні процеси, які відбуваються навколо України і які прямо чи опосередковано впливають на міжнародне співробітництво в цілому, виникає необхідність вибору оптимального шляху подальшого розвитку. Тому метою наукової статті є розкрити суть міжнародного співробітництва в сфері високих технологій, визначити та запропонувати нову стратегію розвитку в контексті інтеграційних процесів.

Для досягнення вказаної мети ставляться такі задачі: визначити стан та проблеми впровадження високих технологій на підприємствах України, розробити стратегію міжнародного співробітництва українських високотехнологічних підприємств.

Методологія. В дослідженні використано абстрактно-логічний метод, за допомогою якого виділяються найбільш суттєві принципи та завдання міжнародного співробітництва в сфері високих технологій; прийоми індукції, дедукції та аналізу — для розробки стратегії міжнародної діяльності високотехнологічних підприємств.

Результати дослідження. Світовий досвід свідчить, що однією з найважливіших передумов стабільного і прискореного розвитку є диверсифікована міжнародна діяльність національних економічних суб'єктів. Саме на розвиток технологічно передових галузей економіки, які визначають науково-технічний вектор країни та її авторитет в світі, необхідно звернути увагу в першу чергу.

Сутність міжнародного співробітництва у сфері високих технологій з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового господарства і поглиблення науково-інноваційної місткості економічного зростання дозволяє розглядати його ширше, ніж звичайний процес інтеграції, оскільки міжнародне співробітництво в сучасних умовах дає комплексний ефект, комбінуючи такі фактори, як іноземний капітал, нові технології, інтеграційні можливості і вихід на світові ринки.

До високих технологій можна віднести будь-яке виробництво, де задіяне великий обсяг наукомісткої інформації й складних матеріальних

ресурсів при розробці. Висока вартість розробки нових продуктів та скорочення інноваційних циклів обумовили необхідність більших масштабів виробництва з метою покриття великих інноваційних вкладень, що призводить до виходу на глобальні ринки.

За даними Держстату України [4] у 2012 році створенням та використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалися 2283 підприємства і організації України, майже дві третини яких – промислові підприємства. В таблиці 1 наведена статистична інформація щодо впровадження інновацій на промислових підприємствах України за останні сім років. Дані показники свідчать, що з 2006 року спостерігається поступове збільшення нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції на українських підприємствах.

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах
Джерело: сайт Держстату (наукова та інноваційна діяльність)

	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції,* найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3

Слід зазначити, що покращення якості продукції потребує витрат ресурсів (енергії, часу, фінансів, тощо). Процес переходу на нові стандарти потребує витрат різноманітних ресурсів, головними з яких є інвестиції і час. За інформацією з економічного блоку новин засобів масової інформації, голова нашої держави акцентував увагу на тому, що для нас великою проблемою є модернізація наших підприємств під технічні стандарти Європейського Союзу, а для цього потрібні величезні інвестиції від 100 до 500 мільярдів доларів США.

Також однією з найактуальніших проблем міжнародного науково-технічного співробітництва є підвищення конкурентоспроможності промисловості на основі її технологічного переоснащення й розвитку наукоємних галузей виробництва. Тому виникає гостра потреба в одержанні високотехнологічними підприємствами доступу до передових технологій. Водночас підвищення ступеня відкритості національної

економіки поряд з посиленням інтеграційних процесів у світовій економіці супроводжується загостренням конкуренції. Поряд з цим є необхідність не лише пошуку ефективних шляхів просування високотехнологічної продукції вітчизняних товаровиробників на світовому ринку, а і залучення окремих засобів економічної і майнової безпеки.

За даними Держстату України [4], у 2013 році наукомісткість промислового виробництва України не перевищує 0,3%, що у 10-20 разів нижче за загальноприйнятий світовий рівень. Частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції становить лише 0,1% проти 36% у США, 30% - в Японії, 17% - у Німеччині та 6% - у Китаї. Великою проблемою залишається незначна частка вітчизняної наукомісткої продукції у структурі ВВП. Тоді як провідні країни за показниками наукомісткості ВВП входять до першої десятки (Ізраїль – близько 3,5% ВВП, Швеція – 2,4%, Фінляндія, Німеччина – близько 2,3%, Великобританія – 2,2%), в Україні цей показник становить близько 1,2%. Українські підприємства функціонують практично без наукових розробок, і це тоді, як у розвинених країнах до 90% приросту ВВП досягається за рахунок інноваційної діяльності. Світовий ринок технологій можна представити у такому вигляді: ринок обладнання (90%), ринок науково-технологічних послуг (7%) та ринок патентів (3%) [4].

У контексті інтеграційних процесів, до яких залучена Україна, та їх ролі у розвитку високих технологій, було розроблено стратегію міжнародного співробітництва підприємств України [5,6]. Вона полягає у створенні сприятливих умов для просування на світові ринки українських технологій і наукоємних товарів, підвищенні рівня комерціалізації вітчизняних технологій і виробництва в Україні на їх основі конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. А саме, йдеться мова про такі кроки:

1) формування конкурентоспроможності національних високотехнологічних підприємств шляхом об'єднання у транснаціональні корпорації;

2) опанування стратегії глобального маркетингу і інвестицій, форм і методів реалізації великих міжнародних коопераційних проектів;

3) протидія дискримінаційних заходам з боку торгівельних партнерів шляхом вдосконалення механізму міжнародної кооперації і виходу на зовнішні ринки;

4) спрямування виробництва на реалізацію перспективних науково-технічних досягнень;

5) підключення до міжнародних інформаційних мереж шляхом створення комплексної інформаційної системи в сфері зовнішньоекономічної діяльності та моніторингу здійснення експортно-імпортних операцій.

Для цього з боку держави необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на стимулювання експортно-імпортних операцій з

об'єктами інтелектуальної власності, наукоємними товарами та послугами:

- підвищити частку наукоємної продукції і послуг в структурі українського експорту;

- раціоналізувати імпорту Україною високих технологій, наукоємних товарів і послуг, у тому числі для проведення розробок і виробництва аналогічних чи удосконалених, порівняно з імпортованими, товарів і послуг;

- надати консалтингові та інжинірингові послуги в галузі експорту й імпорту наукоємної продукції українським науково-технічним організаціям і промисловим підприємствам, а також малим наукоємним фірмам, розробити експортний каталог високих технологій і наукоємної продукції;

- впровадити державний контроль і ліцензування експорту високих технологій, наукоємних товарів і послуг, у тому числі отриманих у результаті міжнародної комерціалізації технологій;

- ліцензувати імпорту високих технологій для недопущення проникнення в Україну застарілих та екологічно деструктивних технологій;

- гармонізувати українську систему сертифікації та стандартизації з європейськими нормами і правилами та забезпечення відповідності експортованої й імпортованої високотехнологічної продукції українським і європейським стандартам;

- розширити державну підтримку патентування за кордоном вітчизняних технологій.

Необхідно створити умови для розвитку інноваційних стартапів та малих наукоємних підприємств, впровадити дієві фінансові механізми стимулювання інноваційної діяльності, та забезпечити на належному рівні захист прав інтелектуальної власності. Все це потребує суттєвих капіталовкладень при врахуванні цілої низки ризиків, що супроводжують інвестиційно-інноваційні процеси. Без втручання держави ці стратегічні орієнтири є недосяжними.

Висновки. Таким чином, проведене у статті дослідження дає змогу стверджувати, що питання вибору й оцінки стратегії міжнародного науково-технічного співробітництва має займати центральне місце у визначенні напрямків розвитку суб'єктів національної економіки.

Досвід формування інституційних систем регулювання ринку високотехнологічних галузей економіки розвинених країн показує, що міжнародне співробітництво у сфері високих технологій має сприяти створенню механізмів і забезпеченню сприятливих умов для міжнародної комерціалізації результатів науково-виробничої діяльності та адаптації відповідної нормативно-правової бази України до світової практики.

Опора тільки на вітчизняний досвід зовнішньої торгівлі в сфері високих технологій є недостатньою для прийняття ефективних рішень у зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів національної економіки.

Потенціал вітчизняних високотехнологічних підприємств дозволяє їм брати участь у міжнародній інноваційно-технологічній взаємодії. Україна має активізувати трансфер технологій з розвинених країн світу для їх використання у вітчизняній промисловості з метою розвитку імпортозамінних виробництв, підвищення конкурентоспроможності наших підприємств.

Наукова новизна дослідження полягає розробці наукових підходів щодо виявлення критеріїв стратегічних орієнтирів міжнародного науково-технічного співробітництва у сфері високих технологій.

Подальших наукових розвідок вимагають методичні підходи до оцінки ефективності такого співробітництва з урахуванням умов невизначеності.

Література:

1. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки «Шляхом європейської інтеграції» / А.С.Гальчинський, В.М.Геець – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 114, 289-319 с.
2. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібн. / М.І.Дідківський – К.: Знання, 2006. – 150-171 с.
3. Сухоруков А.І. Проблеми розвитку високотехнологічних підприємств України [Електронний ресурс] / А.І.Сухоруков, Є.В.Белашов. – Режим доступу: <http://www.niisp.org.ua/suhoru~1.pdf>
4. Сайт Державної служби статистики: *Впровадження інновацій на промислових підприємствах* // www.ukrstat.gov.ua.
5. Васильєв О.А. Роль вітчизняної науки та високих технологій у входженні України до Європейського інтеграційного простору / О.А.Васильєв. – Віче. Журнал Верховної Ради України. – 2009. - №16. – С. 14-16.
6. Ходикіна В.В. Стратегічні аспекти активізації й підвищення ефективності міжнародного науково-технічного співробітництва України. // Вісник Донецького університету / Серія В. Економіка й право. – Донецький НУ, 2010. - №1. – С. 133-140.

УДК 336.717

Андрос С.В. e-mail : andros.sv@ukr.net

канд. економ. наук, доцент, докторант,

Університет банківської справи Національного банку України (м. Київ)

СТРАТЕГІЯ КОНСОЛІДАЦІЇ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Обґрунтовані переваги і недоліки стратегії "органічного зростання". Аргументовано доцільність використання стратегії злиття і поглинання для диверсифікації банківського бізнесу. Проаналізовано стратегії виходу транснаціональних банків на новий ринок. Доведено, що діючі обмеження на діяльність іноземних банків не носять заборонного характеру і впливають більше на форму, ніж на участь нерезидентів у банківському капіталі тієї чи іншої країни. Виділені ключові чинники впливу та індикатори розвитку банківської системи України.

We consider the advantages and disadvantages of the strategy of "organic growth." We prove the feasibility of using a strategy of mergers and acquisitions to diversify the banking business. Analyzed exit strategies of multinational banks in the new market. It is proved that the current restrictions on foreign banks do not carry prohibitive and affect more on form than on non-residents in the banking capital of a country. Dedicated key influence factors and indicators of the banking system of Ukraine.

Ключові слова: банк, диверсифікація, зона бізнесу, консолідація, стратегія

Вступ. Трансформація кредитно-інвестиційної діяльності банків відбувається як реакція на виклики фінансової глобалізації. Саме цим пояснюється концентрація банківського капіталу шляхом використання механізму злиття і поглинання, розширення сфери міжнародного банківського бізнесу, диверсифікації продуктового ряду. Стратегія національної орієнтованості учасників фінансового ринку має спиратися на загальні принципи розвитку бізнесу з урахуванням, насамперед, інтересів і планів держави.

Згідно концептуальним підходам М.Кастельса, П.Кругмана, Дж.М.Кейнса, основою стратегії розвитку банків є нарощення кредитно-інвестиційної активності; організаційна структура банку будується за функціональним принципом; у механізмах стратегічного управління в сфері кредитування ключову роль відіграє компетентність, чіткість та виваженість дій персоналу, постійний контроль [1-3]. З цих позицій впливає ситуаційний підхід, висловлений у працях Н.Рубіні, Дж.Сороса, Е.Де.Сото, Дж.Стіглера, Ф.Хаєка, Д.Хікса, згідно з яким внутрішньобанківська система управління є реакцією на вплив зовнішнього середовища [4-9].

Дослідження науковців торкаються лише загального аспекту кредитно-інвестиційної діяльності банків, проте проблеми виявлення

особливостей стратегій розвитку банків в умовах глобальної кризи фінансової системи в контексті забезпечення їх конкурентоспроможності розглянуто в працях фрагментарно. На практиці банк або не має досконало розробленої стратегії розвитку, або володіє еkleктичним набором перспективних заходів, можливість реалізації яких не відповідає українським реаліям. Залишається обмеженим кількість існуючих методів розробки та реалізації стратегії інвестиційної діяльності, не існує чітких уявлень про ранжирування напрямків діяльності банків у плані кредитування. Дефіцит наукових розробок, присвячених формуванню виваженої стратегії розвитку банку вимагають системного підходу з акцентом на нові перспективні напрямки дослідження.

Постановка задачі полягає в удосконаленні теоретико-методологічних підходів до формування, розвитку і реалізації стратегії розвитку банків для забезпечення їх конкурентних переваг в умовах фінансової глобалізації.

Методологія. В основу формування стратегії розвитку банків покладений метод системної динаміки, який дозволяє розробити науково обґрунтовані варіанти рішень поставлених банком завдань, визначити ефективність цих варіантів для ефективного стратегічного управління.

Результати дослідження. Стратегія органічного зростання (створення дочірніх банків на базі материнського) характеризується прямим зв'язком з життєвим циклом розвитку банку і є його продовженням. До основних переваг даної стратегії можна віднести: незначний ступінь ризику при розширенні та диверсифікації бізнесу; опора на використання внутрішньобанківських ресурсів; відсутність потреби концентрації великих коштів до певного моменту часу. При використанні даної стратегії збільшуються строки досягнення цілей розвитку банку, дорожчають заходи реалізації цілей (наприклад, для створення власної регіональної мережі), а також обмежені можливості для диверсифікації бізнесу, використання інноваційних продуктів через відсутність кваліфікаційних знань персоналу банку.

Банки використовують іншу стратегію, а саме стратегію злиття і поглинання – спосіб зниження ризиків, пов'язаних з відсутністю у транснаціональних банків (ТНБ) необхідних контактів з місцевими клієнтами при виході на нові міжнародні ринки [10, с. 93]. Консолідація банків обумовлена глобалізацією фінансових ринків та інтернаціоналізацією бізнесу. Прагнення до консолідації є спільним для українських й іноземних банків та фінансових структур, які використовують різні способи зміцнення конкурентних позицій у певному сегменті банківського бізнесу. Однією з причин злиття і поглинання банків є диверсифікація бізнесу.

Консолідація банків дозволяє розширити регіональну мережу, здійснити диверсифікацію продуктового ряду. Банк, який спеціалізується на корпоративному фінансуванні бажає диверсифікувати діяльність на ринку і розпочати роздрібний напрямок бізнесу. В цій ситуації для нього вигідніше

придбати банк, ніж організувати власну роздрібну мережу та реалізувати стратегію органічного зростання. Необхідний синтез планового підходу і поточного коригування. Один з варіантів такого синтезу наведено на рис. 1.

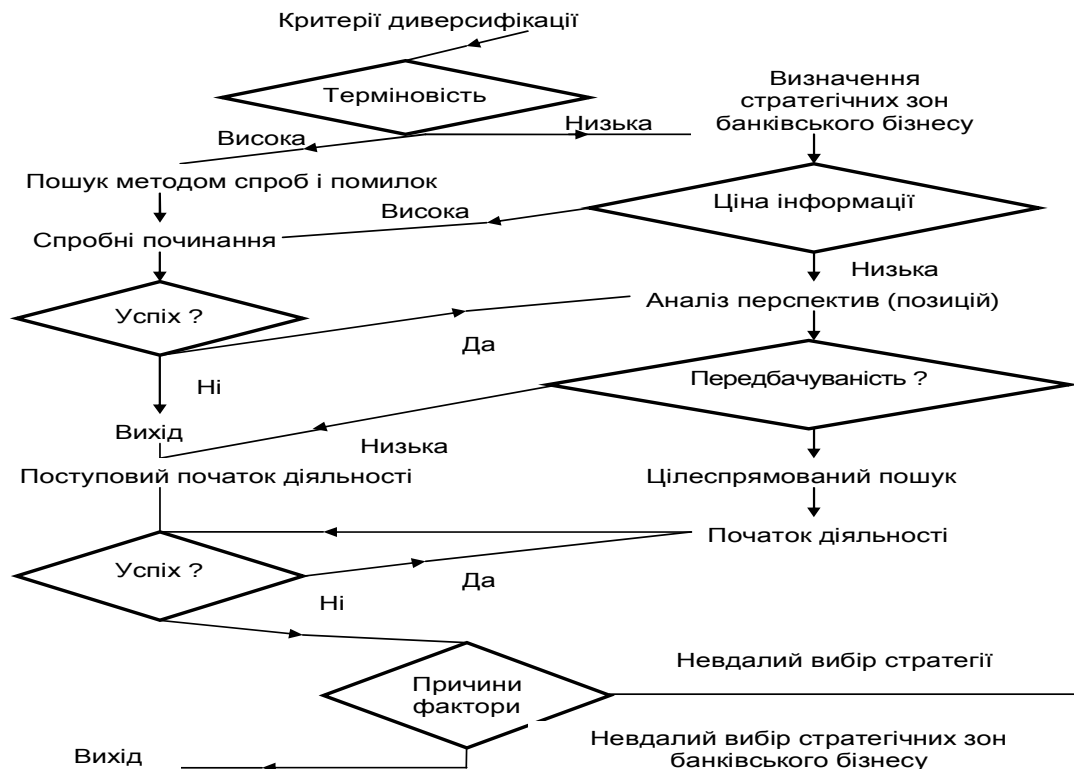


Рис. 1. Диверсифікація банківського бізнесу при реалізації стратегії злиття і поглинання

Якщо банк має достатньо часу, то обирається плановий підхід: комплексний аналіз для виявлення нових стратегічних зон бізнесу. При відсутності часу пошук починається методом випадкових спроб. Банк застосовує контакти з середовищем для консолідації. Пошук методом спроб, реалізується у вигляді "пробних починань", які не вимагають відволікання великих ресурсів. Прибуток, отриманий в результаті "пробного починання", не відіграє суттєвого значення. Важливим є перспективність даної зони. Якщо аналіз можливостей в зоні бізнесу коштує дорожче, ніж "пробне починання", то наступним кроком буде вибір стратегічної позиції банку. На кожному етапі здійснюється контроль: якщо результати стають краще, то банк починає нову діяльність. У протилежному випадку банк або залишає зону, або переглядає вибір стратегічної позиції.

Важливим поштовхом угоди поглинання на кредитному ринку є отримання можливості для використання надлишкових ресурсів. Наприклад, регіональний банк, що розташований у місцевості з достатніми фінансовими ресурсами, але з обмеженими можливостями для їх розміщення, може бути цікавим в якості об'єкта поглинання та джерела поповнення ресурсної бази для потужного банку. Поглинання вигідно для обох сторін: великий банк збільшує ресурсну базу, а регіональний банк отримує нові можливості для ефективного розміщення власних коштів.

Основною причиною злиття і поглинання стає різниця в ринковій ціні банку і вартості її заміщення. Купівля регіональних банків обходиться дешевше, ніж розвиток власної мережі філій, бо окупність філії складає в середньому два-три роки. З точки зору оптимізації витрат вигідно купити діючий банк з відповідною мережею збуту, клієнтською базою, уникнувши при цьому бюрократичних зволікань, пов'язаних зі створенням філії. До основних причин злиття і поглинання відносять також прагнення підвищити якість та ефективність управління. Істотним чинником може бути податковий, особливо коли банк, який поглинається володіє податковими пільгами.

Стратегії виходу ТНБ на новий ринок обумовлені регулюванням в сфері банківської діяльності з боку тієї держави, куди вони проникають. Діючі обмеження на діяльність іноземних банків не носять явно вираженого заборонного характеру і впливають більше на форму, ніж на участь нерезидентів у банківському капіталі тієї чи іншої країни. До поширених форм такого роду обмежень відносять: визначення максимально допустимої частки нерезидентів у статутному капіталі всіх банків країни; підвищені вимоги до статутного капіталу банку, створюваного нерезидентами; вільний режим відкриття банків з участю нерезидентів; заборона на відкриття філій іноземних банків; обмеження кількості філій банків, що належать нерезидентам; обмеження низки операцій, що виконуються банками, які контролюються нерезидентами; обмеження на використання іноземних трудових ресурсів. Законодавчий режим країни перебування впливає на форму участі нерезидентів у банківських системах. Саме він визначає вибір стратегії виходу суб'єкта на ринок.

Прагнення обмежити частку участі нерезидентів у статутному капіталі пояснюється бажанням держави зберегти контроль над фінансовою системою своєї країни і завадити експорту капіталу за кордон. Підвищені вимоги до статутного капіталу банків, створеного нерезидентами пояснюються слабкістю національної банківської системи. Сенс такого обмеження полягає в захисті національного сектору від потужних іноземних фінансових структур. Але ці вимоги порушують принцип природної конкуренції, а їх скасування свідчить про те, що держава визнає свою банківську систему такою, що відбулася.

Ключовими факторами впливу та індикаторами розвитку банківської системи України є: збереження негативних тенденцій в економіці країни, що робить відповідний вплив на якість активів і на невеликий приріст ресурсної бази банків; високий рівень підтримки державою системних банків, що сприяє стабілізації і підтримці прийнятної рівня платоспроможності цих установ; істотний рівень консолідації банківських активів і збереження домінуючої ролі державних фінансових установ на ринку кредитування. Характерним є використання державних системних банків для підтримки низки галузей промисловості; посилення регуляторних заходів для мінімізації валютних ризиків банківського сектору країни, в т. ч. і за рахунок обмеження кредитування населення; збереження

довіри населення до вітчизняної банківської системи і, відповідно, позитивна динаміка залучених ресурсів у банківському сегменті; збереження слабкої кредитної активності при одночасному нарощуванні обсягу короткострокового рефінансування банківської системи для підтримки ліквідності фінансового ринку; співпраця України з МВФ, що впливає на монетарну політику.

Незважаючи на достатній рівень капіталізації, значний обсяг проблемних кредитів, подальше погіршення фінансового стану основних контрагентів банківського сектора зажадає від банків додаткових зусиль щодо оптимізації платіжних календарів, а від регулятора – нарощування обсягів рефінансування банків. Необхідність дотримання НБУ стримуючої монетарної політики, як однієї з умов співпраці країни з МВФ, значною мірою обмежує фінансові можливості НБУ зі стимулювання економіки країни. Рефінансування банківських установ НБУ здійснюється переважно з використанням короткострокових інструментів. При цьому дворазове нарощування обсягів такого рефінансування свідчить про можливе збільшення розривів ліквідності ключових фінансових установ країни.

Незважаючи на заходи з проведення структурних реформ в економіці і фінансовому секторі країни в рамках угоди з МВФ, характерним для країни залишається фінансування економіки шляхом перерозподілу державних ресурсів через банківський сектор (використання державних системних банків для підтримки низки галузей) і дотування низки підприємств. Існує ймовірність скорочення такого фінансування через додаткові зобов'язання країни щодо обмеження програм державного дотування економіки в рамках співпраці з МВФ. У зв'язку з цим банки можуть обмежити кредитування, сконцентрувавши зусилля на нарощуванні ліквідності. Скорочення кредитування та посилення державної монетарної політики негативно позначається на якості активів банків через порушення платіжної дисципліни позичальниками і погіршення фінансового стану останніх.

Крім обмеження ресурсного забезпечення, банки все більше відчують вплив законодавчих рамок, соціальний тиск, втручання в ухвалення рішень і дії з боку різних груп, як усередині, так і поза банком.

Крім ринкових та ресурсних стратегій, банкам доводиться займатися розробкою стратегій відносин із суспільством. Перший крок у формулюванні таких стратегій полягає в тому, щоб розібратися в різноманітних соціально-політичних впливах і розсортувати їх за окремими групами стратегічного впливу. Життєздатність і успішна діяльність банку визначається тим, наскільки він здатний відмовитися від звичного "погляду всередину", зверненого на традиційні ринки та види послуг, на користь "погляду у зовнішній світ" майбутніх тенденцій, небезпек і нових можливостей.

Висновки. Під стратегією розвитку банку пропонується розуміти динамічну систему взаємопов'язаних правил і прийомів, за допомогою яких забезпечується ефективне формування і підтримка в тривалій перспективі

конкурентних переваг банку на внутрішніх і зовнішніх ринках індивідуальних і суспільних благ. Принциповим прийнято вважати поняття стратегії як системи правил і прийомів, сформованої і функціонуючої відповідно з усіма закономірностями систем: цілісності, комунікативності, ієрархічності, інтегративності, еквіфінальності, здійсненності.

Література:

1. Кастельс М., Химанен П. Информационное общество и государство благосостояния : Финская модель [Текст] : пер. с англ. А.Калинина, Ю.Подороги. – М. : Логос, 2002. – 219 с.
2. International economics: theory and policy / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. – 2nd ed. – New York : Harper Collins, 1991. – 198 p.
3. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса [Текст] : пер. с англ. Н.В. Автономоновой, И.М. Осадчей, А.Н. Розинской; под науч. ред. В.С. Автономова. – М. : Институт Гайдара, 2011. – 416 с.
4. Рубини Н., Мим С. Нуриэль Рубини: как я предсказал кризис [Текст] : пер. с англ. / Нуриэль Рубини, Стивен Мим. – М. : Эксмо, 2011. – Серия : Экономика : мировые тенденции. – 384 с.
5. Сорос Дж. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь [Текст] : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 192 с.
6. Де Сото Е. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото; [Текст] : пер. с англ. М. Климчук. – К. : Ніка-Центр, 2009. – 232 с.
7. Унковская Т.Е. Концепция равновесия экономической системы: методологические парадоксы : [Дж. Хикс, Дж. Стиглер] / Т.Е. Унковская // Экономическая теория. – 2005. – № 1. – С. 81–93.
8. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность : Ошибки социализма / Ф. Хайек ; [Текст] : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1992. – 366 с.
9. Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации / Дж. Р. Хикс // Общая теория занятости, процента и денег. Избранное : [пер. с англ.] / Джон Мейнард Кейнс ; [под науч. ред. П. Н. Ключкина]. – М. : ЭКМОС, 2009. – Ч. II. – С. 343–356. – (Антология экономической мысли / отв. ред. Л. А. Амелёхин).
10. Вигери П. Рост бизнеса под увеличительным стеклом / Патрик Вигери, Свен Смит, Мердад Багаи; пер. с англ. ЗАО «ЭЛС». – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 272 с.

УДК 620.97

Афанасьева Е.О., katrin2309@ukr.net
Научный руководитель Растегаева В.Н.
Национальный технический университет Украины «КПИ»

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В УКРАИНЕ

У статті розглядаються можливості впровадження в енергосистему альтернативних джерел енергії, переваги та недоліки їх використання. Узагальнено підходи держави до інноваційного розвитку альтернативної енергетики в Україні, розглянуто використання «зеленого» тарифу. Обґрунтована актуальність впровадження відновлюваної енергетики в Україні.

In the article describes the possibility of alternative power supplies implementation in electric power system; the wind, water, sun and other alternative power supplies advantages and deficiencies are considered. The government approaches to the innovative development of the alternative power engineering in Ukraine in particular using the "green" tariff are summarized in the article. Grounded topicality of introducing renewable energy in Ukraine.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, энергоресурсы, ВИЭ (возобновляемые источники энергии), «зелёный тариф».

Вступление. Сегодня тема использования альтернативных источников энергии особенно актуальна, ведь при нынешнем увеличении потребления энергии запасы ископаемого топлива в традиционной электроэнергетике уменьшаются, кроме того будучи ограниченными. А технологии тепловых электростанций не обновляются, отчего те наносят непоправимый ущерб окружающей среде, способствуя появлению озоновых дыр и увеличению темпов «парникового» эффекта. В. Джевонс ещё во второй половине XIX в. отметил, что повышение энергоэффективности приводит к повышению спроса на используемый источник энергии. Поэтому на данный момент актуальным является вопрос не только повышении эффективности традиционных, а и поиске более дешёвых источников энергии – развивается альтернативная энергетика.

Исследованиями в этой области занимались многие ученые: Е. М. Борщук [5], А. К. Зайцева, А. А. Долинский, Г. А. Аристов, В. А. Ильясов, Б. Б. Кажинский, Л. Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ. Но на сегодняшний день остаётся много нерешённых вопросов относительно внедрения возобновляемых источников энергии в украинскую энергетику. Это, а также неопределённость с предпочтением конкретных видов источников, непостоянное финансирование, невыполнение государственных программ по увеличению доли альтернативной энергетики в топливно-

энергетическом комплексе и обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Постановка заданий. Целью работы является исследование развития альтернативной энергетики в Украине. Заданиями для достижения поставленной цели будут: определение степени использования ВИЭ в Украине; определение перспектив их развития; оценка влияния объектов ВИЭ на окружающую среду; рассмотрение использование «зелёного тарифа» в Украине.

Методология. исследования заключается в изучении разнообразных законодательных актов, статистических исследований, посвященных обозначенной теме. С этой целью использовались описание, сопоставление, сравнение, обобщение и перекрестная проверка данных, учитывая их количество и разнородную достоверность в данной сфере.

Результаты исследования. В наше время многие европейские страны зависят от импорта энергии уже практически на 50% (в перспективе ожидается, что через 20 лет этот показатель возрастет до 70%), так как собственных ресурсов не хватает для полного обеспечения энергией. Украина способна покрыть собственные расходы энергии на 53%, при этом импортируется 75% природного газа и 85% сырой нефти и нефтепродуктов [1]. Именно поэтому необходимо развивать альтернативную энергетику нашей страны. Эксперты считают, что потребление электрической энергии в мире увеличится примерно в 2,5 раза до конца XXI века. А ежегодные расходы всего мира на энергетику к середине столетия возрастут в 2,5-3 раза, причем средняя стоимость единицы конечной энергии увеличится на 20-30%. [2]. Предвидится, что такими темпами к 2050 году запасы нефти будут практически исчерпаны, а запасов газа хватит лишь до конца столетия. По данным государственной статистической отчетности 2009 года, основными загрязнителями атмосферного воздуха являются предприятия добывающей промышленности (21% общего выброса), перерабатывающей (31%), предприятия электро- и теплоэнергетики (40 %).

К сожалению, несмотря на то, что ВИЭ помогают сохранить окружающую природу, западные ученые считают, что альтернативная энергетика развивается только благодаря тому, что государства создают для этого выгодные условия предпринимателям в данной сфере (государственные дотации, налоговые и другие льготы, разнообразные поощрительные меры). Следовательно, эта отрасль может оказаться в критическом положении, если государство прекратит подобную политику, а цены на традиционное топливо понизятся и общемировой рынок окажется в кризисе.

По «Энергетической стратегии Украины в период до 2030 года» производство более 30% энергии планируют произвести за счет возобновляемых источников и около 10% за счёт моторного биотоплива.

В Европе к 2030 году ожидается понижение потребления угля с 15,9% до 7%. Также сокращение потребления атомной энергии с 13,5% до 11%. В Украине наблюдается обратная ситуация: повышение потребления угля с 27,9% до 30%, а атомной энергии – с 17,9% до 22,5%. То есть, на данный момент Евросоюз планирует возрастание части альтернативной энергетики на 15,2%, а Украина – на 4,1%. Но несмотря на это, Украина имеет хороший потенциал для развития данной отрасли, благодаря удобному географическому положению и наличию благоприятных природно-климатических условий. Поэтому сегодня достаточно активно развивается гидроэнергетика, ветровая и солнечная энергетика.

Украина имеет все предпосылки для того, чтобы стать энергетически независимым государством. Достаточное количество сельскохозяйственных угодий, уже в настоящее время позволяют производить немалое количество энергоресурсов. При поддержке государства, совершенствовании законодательной базы и привлечении инвестиций эти возможности могут увеличиться в разы.

Но использование возобновляемых источников энергии имеет как положительные так и отрицательные стороны. Например, у ветроэнергетики непостоянный характер, переменная интенсивность (переизбыток в ветреную погоду), установки являются источником шума (неблагоприятные для человека звуковые колебания) и нарушают ландшафт. Солнечные электростанции, как и ветровые, занимают очень большую территорию, излишне металлоёмки, поступление энергии циклично (смена дня и ночи), при не очень высоком КПД (около 10%) расходы на улавливание и сохранение энергии велики, установки способствуют изменению теплового баланса. В гидроэнергетике гидроаккумулирующие ГЭС затапливают большие территории, являются причиной отчуждения плодородных земель и цветения воды, что в свою очередь приводит к вымиранию местной флоры и фауны, а плотинные ГЭС требуют определенного ландшафта: либо многоводные равнинные реки, либо горные реки, в местах, где наиболее сжатое и узкое русло. Тем более что Украина по расчетам ООН относится к странам с недостаточным обеспечением водными ресурсами.

Объединение украинской и европейской энергосистем является составной стратегической цели Украины по вхождению в ЕС. В отличие от остальных стран «новой волны» расширения ЕС Украина имеет достаточно мощные и развитые газо-, нефтетранспортные и электрические сети, соединенные с транспортными сетями ЕС и стран СНГ, что позволяет ей принимать участие в формировании Европейской энергетической политики и общего энергетического рынка, играть важную роль в энергетическом сотрудничестве стран СНГ и ЕС.

У позиционирования Украины на международных энергетических рынках имеются как преимущества, так и недостатки (табл.1):

Таблица 1

Преимущества и недостатки Украины на международных энергетических рынках

Преимущества	Недостатки
– достаточные запасы угля и составляющих ядерного топлива: урана и циркония; – избыточные мощности для транспортировки газа, нефти и экспорта электроэнергии; – выгодное географическое и геополитическое положение; – развитая инфраструктура энергетики; – высокопрофессиональный кадровый потенциал	– ограниченность в собственных разведанных ресурсах природного газа, нефти, а также ядерном топливе собственного производства; – отсутствие диверсификации источников энергетических продуктов; – использование большей части мощностей собственных гидроресурсов; – высокая техногенная нагрузка на окружающую среду; – неудовлетворительное техническое состояние части энергетических объектов, в том числе систем транспортировки энергетических продуктов

Источник [1]

Поскольку поддержка проектов по использованию ВИЭ осуществляется на государственном уровне, то с 01.01.2009 г. была введена специальная цена, по которой государство (Оптовый рынок электроэнергии), обязано скупать энергию, произведенную из альтернативных источников – «зелёный тариф». Он значительно превышает цены на традиционно произведённую энергию. Причем, к альтернативным источникам энергии не относятся доменный и коксовый газы, а в гидроэнергетике к ним относится лишь энергия, произведенная малыми гидроэлектростанциями [3]. С 01.04. 2013 г. в Закон Украины «Об электроэнергетике» вносятся изменения, в соответствии с которыми величина «зелёного тарифа» становится пропорционально зависимой от мощности объекта. Всё это стало неплохим стимулом для развития альтернативной электроэнергетики в Украине.

Чтобы узнать величину «зеленого тарифа», необходимо соответствующий коэффициент (таблица 2), установленный отдельно для каждого источника энергии (солнца, ветра, воды, биомассы) умножить на стоимость розничного тарифа на электроэнергию для второго класса потребителей. Стоит заметить, что величина «зелёного тарифа» пересчитывается ежедневно, в зависимости от официального курса НБУ перевода гривны в евро.

Таблица 2

Коэффициент «зелёного» тарифа для разных видов альтернативной энергии в Украине

Вид электростанции	Коэффициент «зелёного» тарифа (на 01.04.2013)
Малые ГЭС	0.8
Ветровые ЭС мощностью до 600 кВт	1.2
Ветровые ЭС мощность 600-2000 кВт	1.4
Ветровые ЭС мощностью более 2000 кВт	2.1
Электростанции на биомассе	2.3
Солнечные ЭС, расположенные на крышах зданий, мощностью до 100 кВт	4.4
Солнечные ЭС, расположенные на крышах зданий, мощностью более 100 кВт	4.6
Солнечные ЭС наземные	4.8

Источник: [3].

Для субъектов хозяйствования, которые производят электрическую энергию с использованием альтернативных источников энергии, «зеленый тариф» устанавливается до 1 января 2030.

«Зелёный тариф» позволяют национальным и иностранным компаниям довольно быстро окупать средства, инвестированные в украинские энергетические проекты. По оценкам специалистов, проекты малой мощности (1-15 МВт) окупаются примерно за 4-5 лет. Для крупных проектов сроки окупаемости, соответственно, больше - около 7-8 лет.

Выводы Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что развитие альтернативной энергетики в мире осуществляется достаточно быстрыми темпами. Об этом свидетельствует то, что на сегодняшний день важным показателем является энергетическая безопасность, которая гарантирует технически и экономически безопасное удовлетворение текущих и перспективных потребностей потребителей в энергии и охрану окружающей природной среды [4]. Учеными разрабатываются новые технологии, помогающие повысить эффективность использования возобновляемых источников энергии. Поэтому данная отрасль имеет долгосрочные перспективы.

Украине также необходим переход на альтернативную энергетику. Для этого нужно реализовать проекты, созданные государственными, частными предприятиями, или частно-государственными партнерствами.

Это поможет решить такие проблемы: энергетическая, экономическая, социальная и политическая напряженность в государстве; сбалансирование топливно-энергетического баланса страны, обеспечение охраны окружающей среды, снижение вероятности экологических катастроф (таких как Чернобыльская и «Фукусима»), создание новых рабочих мест, стимулирование развития других отраслей промышленности и т.д.

Литература:

1. Энергетическая стратегия Украины на период до 2030 года: закон Украины от 15.03.2006 № 145-р: [Электронный ресурс] / Верховная Рада Украины. – Режим доступа: www.ukr-pravo.at.ua
2. Государственная служба статистики Украины – Официальный веб-сайт Государственного комитета статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – www.ukrstat.gov.ua
3. Закон Украины Про электроэнергетику от 16.10.1997 № 575/97-ВР: [Электронный ресурс] / Верховная Рада Украины. – Режим доступа: zakon.rada.gov.ua
4. Основная стратегия Государственной экологической политики Украины на период до 2020 года: закон Украины от 21.12.2010 № 2818-VI: [Электронный ресурс] / Верховная Рада Украины. – Режим доступа: zakon.rada.gov.ua
5. Борщук Е. М. Глобальная энергетическая проблема и концепция устойчивого развития: [Планирование развития процессов производства энергии. Экологическое энергосбережения. Устойчивое развитие] / Е. М. Борщук / Актуальные проблемы экономики. - 2006. - № 11. - С. 218-225.

Багинський О.В., bahynskyi@gmail.com**Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.***канд. економ. наук, доцент**Національний технічний університет України «КПІ»*

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Дана стаття містить короткий огляд та аналіз особливостей діяльності транснаціональних корпорацій в Україні. Охарактеризовано ключові моменти функціонування ТНК та визначено їх впливи на український ринок. Запропоновано рекомендації щодо покращення інвестиційної привабливості та нівелювання негативного впливу ТНК.

This article contains a brief overview and analysis of the characteristics activity of transnational corporations in Ukraine. It is characterized key points of operation of TNCs and determined their effects on the Ukrainian market. It is proposed recommendations to improve the investment attractiveness and avoid the negative impact of TNCs.

Ключові слова: ТНК, транснаціоналізація, інвестиційна діяльність, прямі іноземні інвестиції, міжнародна діяльність.

Вступ. Транснаціональні корпорації (ТНК) є важливими елементами у розвитку міжнародних економічних відносин та вагомим чинником глобалізаційних процесів в силу розширення господарських зв'язків. Враховуючи порівняно низький рівень присутності ТНК в Україні, стимулювання діяльності останніх може стати потенційним джерелом зростання притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Транснаціоналізація економіки як спосіб доступу до додаткових джерел фінансового капіталу також призводить до створення ефективних технологій виробництва, впровадження нових форм управління. Тобто для України – це можливість прискорення інноваційного розвитку через використання високотехнологічного обладнання, посилення науково-дослідних робіт, а також створення нових робочих місць. Отже, актуальність статті полягає в тому, що розуміння особливостей діяльності транснаціональних структур необхідне в першу чергу для побудови правильної інвестиційної політики всередині країни.

Аналізу аспектів діяльності ТНК в цілому присвячені роботи багатьох іноземних учених, серед яких: Е. Пенроуз, Р. Коуз, Р. Алігер, С. Кіндлбергер та інші. Серед вітчизняних учених дане питання розглядали наступні науковці: Т.Я. Білоус, А.В. Пешко, І.З. Саврас, Т.І. Сичова, Ю.Н. Яковенко тощо. Проте залишились недостатньо дослідженими проблеми та переваги функціонування зарубіжних ТНК в Україні за останні роки.

Постановка задачі. Мета даної роботи полягає у вивченні тенденцій розвитку ТНК, їх позитивних та негативних наслідків діяльності

на стан економіки країни. Основні завдання полягають у з'ясуванні характеру впливу ТНК на економіку України та визначенні проблем у процесі інвестиційної діяльності останніх.

Методологія. Було застосовано наступні загальнонаукові методи: аналіз, порівняння, метод узагальнення, абстрагування тощо.

Результати дослідження. Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв'язків проявляються у підвищенні ролі та збільшенні масштабів діяльності ТНК. Останні завдяки активній виробничій, інвестиційній та торговій діяльності стали виконувати функції міжнародного регулятора виробництва та розподілу продукції.

Згідно з визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD), транснаціональні корпорації (ТНК) — це підприємства, що складаються з материнського підприємства та його закордонних філіалів [1]. Тобто це своєрідні комплекси, що використовують міжнародний підхід, який передбачає формування транснаціонального виробничого та фінансового комплексу з єдиним центром прийняття рішень у країні базування. Загалом налічується майже 70 тис. ТНК. В останні роки спостерігається тенденція зростання кількості іноземних філій (Рис. 1).

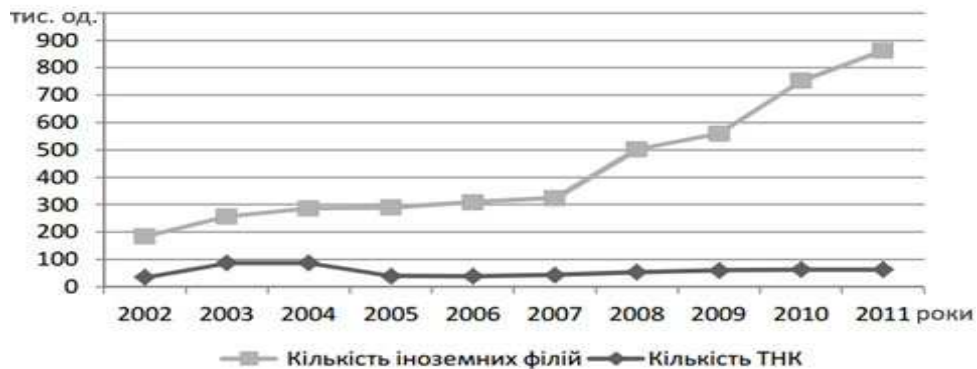


Рис. 1 Динаміка створення ТНК та іноземних філій [2, с. 5]

Одним із найважливіших показників загального збільшення ролі транснаціональних корпорації є обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Міжнародне виробництво ТНК збільшується. У 2011 році у іноземних філіях ТНК було зайнято приблизно 69 млн. робітників, продано продукції на суму 28 трлн. дол., створено 7 трлн. дол. доданої вартості. Загалом результати на 9% більші за 2010 рік [3, с. 7].

У 2012 році світовий потік ПІІ зріс на 16% і становив більше 1,5 трлн. дол. Незважаючи на тривалі наслідки світової економічної кризи 2008-2009 рр. розмір вкладень у виробничі активи теж характеризується поживавленням. Зростання можна пояснити високими прибутками ТНК та відносно високими темпами економічного зростання в країнах, що розвиваються. Відповідно до Світового інвестиційного звіту потік ПІІ в країни перехідних економік зріс на 25% до 92 млрд. дол. [3]. Досягнення високого рівня глобального притоку ПІІ говорить про динамізм та сильну роль групи цих країн.

Згідно з останніми даними (2005 р.) середній індекс транснаціоналізації (ступеня відкритості національної економіки) України становить 22,3% [4]. Високий показник пояснюється активним використанням компаніями офшорних зон, через які український капітал заходить у вигляді міжнародного.

Розглянемо сектори української економіки, які найбільше цікавлять іноземні ТНК. Як бачимо основна маса капіталу спрямовується в фінансову діяльність, промисловість (металургійне виробництво, виготовлення продуктів харчування та тютюнових виробів), транспорт та зв'язок. Це спричинено швидким темпом руху капіталу в даних сегментах, а також низькими комерційними ризиками (Табл.1).

Таблиця 1

Іноземні ТНК в основних секторах економіки України [2]

Сектор економіки	Представлені ТНК
Фінансовий сектор	- Raiffeisen Bank International («Райффайзен Банк Аваль») – Австрія, - UniCredit Bank («УкрСоцбанк») – Італія, - Piraeus Bank Group («Група Піреус Банк») – Греція, - OTP Group (АТ «ОТП Банк», КУА «ОТП Капітал», «ОТП Лизинг», «ОТП Администратор пенсионных фондов», «ОТП Кредит» и «ОТП Факторинг Украина») – Угорщина, - BNP Paribas («Укрисіббанк») – Франція, - ВТБ група («ВТБ банк») – РФ - Альфа-Групп («Альфа Банк») – РФ
Торгівля	- Metro Cash&Carry – Німеччина - Auchan Group – Франція - JYSK – Данія
Тютюнова промисловість	- British American Tobacco («Брітш Американ Табакко Україна») – Велика Британія - Imperial Tobacco Group («Імперіал Табакко Продакшн Украина») – Велика Британія
Харчова промисловість	- Nestle - Швейцарія, - Bunge Limited – США, - Cargill – США - The Coca-Cola Company – США, - Macdonald's Ukraine Ltd - США
Страхові послуги	- AXA Group - (СК «АХА») – Франція, - Vienna Insurance Group – Австрія, - «Альфа групп» - («Альфа-страхование») – Австрія, - UNIQA Group - (СК «Уніка») – Австрія, - «PZU SA» («PZU Україна») - Польща
Промисловість	- ТНК-ВР Холдинг – «ТНК-Україна» - РФ (нафтопереробка) - Daewoo – Корея (виготовлення легкових авто) - Sigma-Bleyzer – США (телекомунікації, високі технології) - Royal Dutch Shell – Нідерланди (нафтопереробка) - «ЛУКОЙЛ» - РФ (нафтопереробка) - «Славнефть» - РФ (нафтопереробка) - «Казахойл» («КазМунайГаз») – Казахстан - Hewlett-Packard – США (інформаційні технології)

Отже, в Україні інвестиційна діяльність представлена в основному російськими, американськими, австрійськими, англійськими та французькими корпораціями. До найбільших ТНК, що здійснили інвестиції, належать наступні компанії: Raiffeisen Bank, Coca-Cola, TNK-

BP, Cargill, Mittal Steel, Deutsche Telecom, British American Tobacco, Samsung, Toyota та інші.

Діяльність корпорацій дає позитивний ефект, тому дослідимо основні переваги приходу ТНК на український ринок.

1. Надходження прямих іноземних інвестицій

Проаналізуємо динаміку притоку ПІІ в Україну за останні роки. Так, за даними 2012 року обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в економіку склав 54,462 млн. дол., що на 8,2% більше за попередній період. Крім того, 78,9% надходжень припадає на країни ЄС.

Як бачимо, спостерігається певне зниження темпів інвестицій, але наявна тенденція зростання частки капіталів ТНК в загальному об'ємі (Рис. 3).

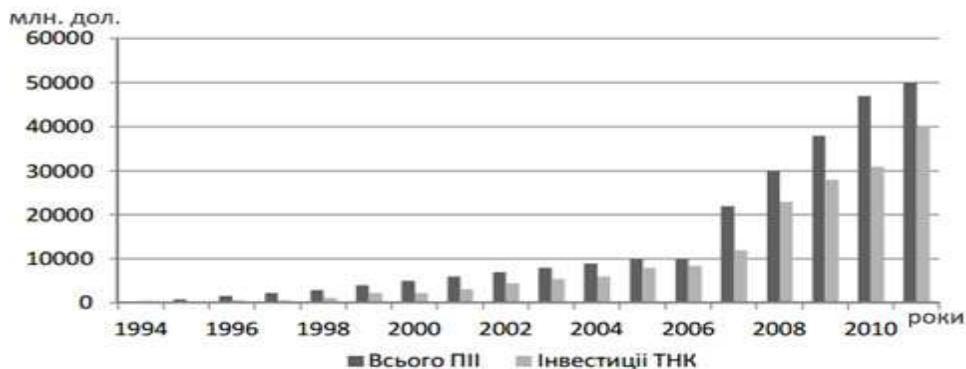


Рис. 3 Динаміка ПІІ в Україну [2, с. 10]

2. Впровадження сучасних технологій та досягнень НТП (які сприяють модернізації виробничої бази країни) шляхом створення стратегічних альянсів

Дедалі частіше створюються стратегічні альянси, які передбачають співпрацю між компаніями задля отримання спільної вигоди. При цьому найпривабливішими галузями є автомобілебудівна, авіаційна, фармацевтична, телекомунікаційні галузі та інформаційних технологій. У випадку з машинобудівним сектором національні виробники виступають постачальниками обладнання для великих концернів («Новокраматорський МШЗ» виготовляє обладнання для Siemens та Voest Alpine). Створення альянсів у металургійному секторі має на меті вихід українських компаній на нові ринки на конкурентній основі. «Запорозький автомобілебудівний завод», виступаючи лідером за кількістю спільних проєктів, має угоди з DaimlerChrysler (Німеччина), «Волзьким автозаводом», GM «Opel» тощо.

Однак, наприклад, у фармацевтичній галузі створення альянсів має наступну особливість: діяльність орієнтована не на створення нових заходів – тобто українська сторона лише виготовляє продукцію за наданими технологіями та забезпечує збут.

3. До інших позитивних сторін, що стосуються України варто також віднести: утримання стабільного рівня зайнятості, долучення до світових глобалізаційних процесів, впровадження в практику господарської діяльності передових методів управління та маркетингу тощо.

Оскільки процес транснаціоналізації має і негативну сторону, варто зосередити увагу і на основних проблемах діяльності ТНК на території України.

1. Входження на ринок шляхом злиття та поглинання

Одним із найпоширеніших для іноземних інвесторів способом входження на український ринок є участь у спільних підприємствах, а також створення консорціумів. Тобто більша частина ТНК, що функціонують на території України укладала угоди злиття та поглинання (M&A) (зокрема, поглинання внаслідок приватизації). В результаті компанії по суті змінювали українську приналежність на іноземну, не змінюючи при цьому розташування.

Наприклад, протягом 2012 року було укладено 130 M&A на суму 4,08 млрд. дол. За секторами економіки найбільша інвестиційна діяльність спостерігалася в енергетиці (31%), металургії (24%), аграрному секторі (16%), ринку нафти та газу (12%) [6].

2. Нестійкість розвитку, загрози згортання або рецесії фінансово-господарської діяльності в кризових ситуаціях

Особливо показово це проявляється у фінансовому секторі. Наслідки таких дій гостро проявилися у 2008 році під час світової економічної кризи, коли в філіях іноземних банків спостерігалася відсутність готівкових коштів, які були спрямовані в материнські компанії.

Крім того, іноземні банки за рахунок України компенсують втрату доходності на національних ринках, використовуючи українські ставки кредитування.

3. Інші проблемні аспекти функціонування ТНК в Україні полягають в наступному: захоплення іноземними корпораціями найбільш перспективних сегментів з швидким темпом руху капіталу, часте порушення соціально-економічних прав працівників і недотримання відповідних норм законодавства, характер зацікавленістю Україною як країною з сировинною базою (розвиток підприємств первинної обробки) та недорогою робочою силою тощо.

З огляду на все вище сказане пропонується ряд заходів щодо вирішення окремих проблем:

- активна боротьба з бюрократичними та корупційними бар'єрами, полегшення механізмів отримання дозволів на діяльність ТНК, подолання політичної та законодавчої нестабільності;
- запровадження привабливих умов діяльності (пільг, окремих заходів) у високотехнологічних галузях;
- захист національних виробників у стратегічних для країни галузях та узгодження співпраці обох сторін із пріоритетами країни;
- жорсткий контроль дотримання іноземними корпораціями українського трудового законодавства.

Висновки. В ході дослідження було визначено, що головними перевагами діяльності ТНК в Україні є: зростаюче надходження ПІІ, впровадження наукових, технологічних та управлінських світових

досягнень. Було також доведено, що негативний вплив ТНК проявляється в тому, що: основним способом входження на ринок є злиття та поглинання, зацікавленість лише окремими, найбільш прибутковими секторами економіки, часте порушення трудового законодавства і т.д.

Запропоновано впровадження державних заходів на основі національної економічної безпеки задля зростання інвестиційної привабливості країни та нівелювання негативних чинників задля попередження дискримінації національних товаровиробників та працівників.

Подальшого дослідження потребує аналіз рамок та механізмів інвестиційної співпраці країни з іноземними корпораціями, а також прогнозування форм світового інтеграційного процесу під впливом ТНК та місце України в ньому.

Література:

1. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. — UNCTAD, United Nations. New York and Geneva, 2007
2. Молчанова Е. Ю. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>
3. World Investment Report 2012. N.Y.: United Nations, 2012
4. Transnationality index of host economies, 2005. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/wir2008_transnationality_chart_en.xls
5. Костоянцев А.Є. — Конкурентоспособность стран как фактор внешнеэкономической экспансии тнк, 2010. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=161
6. Лавриненко І. Злиття і поглинання: підсумки і тенденції. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.itt-group.com/komentarii/item/id/1220>

УДК 339.564

Бігун У. В. uliana_bihun@ukr.net
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ДОВГОСТРОКОВИЙ ПЛАН ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАРУБІЖНІ РИНКИ

Проаналізовано сучасні підходи до визначення та надано власне формулювання поняття «стратегія». Розкрито економічну сутність терміну «експортна стратегія». Запропоновано алгоритм вироблення експортної стратегії для підприємств. Досліджено експортну стратегію на основі підходів стратегічного управління.

Current approaches to identifying was analysed and proper formulation of the concept of «strategy» was given. The economic essence of the term «export strategy» was revealed. The algorithm develop export strategies for businesses are proposed. Export strategy was investigated based approaches to strategic management.

Ключові слова: стратегія, експорт, підприємство, підходи, фірма.

Вступ. У сучасних умовах глобалізації світового господарства і, як наслідок, зростаючої інтернаціоналізації господарської діяльності підприємств більшості галузей економіки актуальним завданням є побудова ефективної стратегії розвитку міжнародної ділової економічної активності.

Для підприємств, які у період безперервної боротьби за ринки збуту планують інтегруватись в міжнародне економічне середовище, першорядним завданням стає не тільки облік всіх особливостей ведення бізнесу, а й чітко сформульовані цілі довгострокового характеру, тобто стратегія здійснення експортної діяльності.

Питання розробки експортної стратегії підприємств є актуальним і завжди привертало до себе увагу багатьох вчених і науковців, серед яких: Киреєв А. П., Бункіна М.К., Мінцберга Г., Карлоф Б. та інші.

Однак, незважаючи на існування великої кількості підходів до визначення поняття «стратегія» у наукових доробках вітчизняних та зарубіжних авторів, залишається неконкретизованим поняття «експортна стратегія». Тому вважаємо необхідним переосмислення наявних напрацювань та здійснення розробок чіткого визначення зазначеного поняття.

Метою статті є дослідження підходів до визначення поняття «стратегія», підходів стратегічного управління, які характеризують експортну стратегію та удосконалення методичних підходів до розробки експортної стратегії підприємств за умов глобалізації світового ринку.

Постановка задачі

—проаналізувати сучасні підходи до визначення поняття «стратегія»;

- розкрити економічну сутність терміну «експортна стратегія»;
- запропонувати алгоритм вироблення експортної стратегії для підприємств;
- охарактеризувати експортну стратегії на основі підходів стратегічного управління.

Методологія. У проведеній роботі використовувались такі методи: діалектичним методом досліджено економічну сутність стратегії; методом узагальнення виведено авторську інтерпретацію поняття «експортна стратегія».

Інформаційною базою дослідження послужили базові положення економічної теорії; наукові розробки зарубіжних та вітчизняних щодо питань розробки стратегії.

Результати дослідження. Перш, ніж дефініціювати термін «експортна стратегія», необхідно визначити поняття «стратегія». У своєму етимологічному значенні воно походить від давньогрецького слова і означає «мистецтво полководця».

Варто зазначити, що серед науковців не існує єдиного підходу щодо трактування сутності терміна «стратегія». Базуючись на різних сутнісних ознаках, підхід вчених до визначення цього поняття частково відрізняється.

Отже, на основі аналізу напрацювань відомих українських та зарубіжних вчених, доцільно охарактеризувати деякі версії тлумачення поняття «стратегія» (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування терміна «стратегія» українськими та зарубіжними науковцями

Автор	Версія тлумачення поняття "стратегія"	Зміст поняття
1	2	3
І. Ансофф [1]	Стратегія - це набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності	Містить загальні напрямки, просування по яким забезпечує розвиток і зміцнення позицій фірми. Є "інструментом, який може допомогти в умовах нестабільності, забезпечує збалансованість і загальні напрямки зростання"
М. Мескон [5]	Стратегія являє собою детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей	Комплекс заходів, послідовне і паралельне виконання яких дозволяє досягти мети за відсутності змін у зовнішній і внутрішній середовищах
І. Герчикова [2]	Стратегія фірми - це розрахована на перспективу система заходів, забезпечує досягнення конкретних намічених компанією цілей	Сутність вироблення і реалізації стратегії полягає у виборі потрібного напрямку розвитку з безлічі альтернатив

З.Е. Шершньова [7],	Довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, які вона визначає для себе, керуючись власними міркуваннями у межах своєї політики	Курс розвитку фірми довгострокового характеру є основою досягнення поставленої мети
А. Наливайко [7]	Встановлений та переглянутий набір напрямків діяльності (мети та способів досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості	Визначення конкретного набору рішень може стати причиною забезпечення поновлюваної відмітності та додаткової прибутковості

На основі аналізу підходів вітчизняних та зарубіжних дослідників до визначення поняття «стратегія» відкривається можливість подати авторську інтерпретацію поняття «стратегія». Отже, стратегія – це вектор (напрямок) розвитку, який на основі ідентифікації складових ринкових можливостей підприємства, його розподілу та координації ресурсів, а також системи взаємовідносин всередині організації, визначає шлях до досягнення поставлених довгострокових цілей в умовах міжнародного ринкового середовища.

Окремим випадком зовнішньоекономічної стратегії фірми являється експортна стратегія. Зростання збуту орієнтованих на експорт фірм веде до економії внаслідок зростання масштабу виробництва (зниження витрат) і прискоренню окупності вкладень в основний капітал та НДДКР.

Таким чином, експортну стратегію можна визначити як довгостроковий план діяльності фірми, пов'язаний з вивезенням товарів, послуг, робіт, капіталу за кордон іноземному контрагенту, що включає набір засобів і методів, які будуть використані фірмою для досягнення поставлених цілей експорту.

Універсальної експортної стратегії не існує. Так, вона повинна опиратись на принципи внутрішньої стратегії фірми, мати схожу з ним структуру, але, оскільки вона пов'язана із зовнішньоторговельними операціями, в тому числі з валютою, її формування набуває специфічних рис, що обумовлене особливостями функціонування зарубіжних ринків, іноземним і міжнародним законодавством.

Формування стратегії є послідовною реалізацією ряду взаємозв'язаних етапів, укрупнено представлених на рис.1.



Рис. 1. Основні етапи формування стратегії

Джерело: розроблено автором на основі [6]

Кожен з цих етапів є системою дій, що складається з багатьох взаємозв'язаних елементів, і може бути реалізовано за допомогою різних методів.

Проте діяльність, яка пов'язана з експортом, повинна слідувати більш ускладненому комплексу етапів формування стратегії, оскільки в такому випадку підприємство піддається турбулентному впливу навколишнього середовища. Отже, перед фірмою постає завдання в досягненні найкращого балансу між навколишнім середовищем (можливостями й загрозами) та фірмою (сильними і слабкими сторонами). Зважаючи на це, вважаємо за потрібне удосконалити алгоритм формування експортної стратегії, включивши в нього аналіз обраної країни для експорту, а також аналітичне оцінювання експортної діяльності підприємства (рис. 2).

Рис. 2. Етапи формування експортної стратегії

Характеристика вищенаведеної експортної стратегії з точки зору



використання основних підходів стратегічного управління представлена на рис. 2.

Системний підхід	Підприємство розглядається як система, яка складається з функціональних систем: управління, виробництво, маркетинг, облік, фінанси і т.д.
Програмно-цільовий підхід	Згідно рис. 2 спочатку визначаються цілі експорту, потім формується загальна стратегія експорту. Після цього складається програма експорту - список функціональних заходів по реалізації стратегії.
Функціональний підхід	На основі АМОЕФ аналізується і розробляються програми основних напрямів діяльності фірми стосовно експорту
Процесний підхід	Формування даної стратегії проходить декілька етапів, які представлені на рис. 2

Рис. 3. Характеристика експортної стратегії на основі підходів стратегічного управління

Джерело: систематизовано автором на основі [4]

В умовах сучасних складних виробничих і управлінських процесів, підвищеної нестабільності зовнішнього середовища, зростання і глобалізації особливого значення набуває стратегічне управління підприємством, яке передбачає формування обґрунтованої стратегії на основі глибокого осмислення визначальних економічних, технологічних, соціальних та інших перетворень [9].

Висновки. На основі проведеного аналізу доведено неоднозначність трактування терміна «стратегія» українськими та зарубіжними науковцями. Науковою новизною є запропоноване визначення термінів «стратегія» та «експортна стратегія», а саме: стратегія – це вектор (напрямок) розвитку, який на основі ідентифікації складових ринкових можливостей підприємства, його розподілу та координації ресурсів, а також системи взаємовідносин всередині організації, визначає шлях до досягнення поставлених довгострокових цілей в умовах міжнародного ринкового середовища. Експортна стратегія - довгостроковий план діяльності фірми, пов'язаний з вивезенням товарів, послуг, робіт, капіталу за кордон іноземному

контрагенту, що включає набір засобів і методів, які будуть використані фірмою для досягнення поставлених цілей експорту.

Удосконалено методичний підхід до формування експортної стратегії шляхом включення в його алгоритм оцінки експортної діяльності фірми на основі аналітичного методу оцінки експорту підприємства, а також привабливості країн з точки зору експорту і їх подальшого вибору на основі «сітки параметрів».

Подальшого дослідження потребує розробка методичних рекомендацій щодо застосування аналітичного методу оцінки експорту фірми, а також оцінки привабливості країн з точки зору експорту та їх подальший вибір на основі «сітки параметрів».

Література:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф.— СПб. : Питер, 1999. — 416 с
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. - 480 с
3. Колпаков В. Концептуальные основы стратегии управления / В. Колпаков // Персонал. — 2002. - № 3. — С. 38-44.
4. Лебедев Д.С. Методика формирования экспортной стратегии промышленных предприятий: Учеб. пособие / Д.С. Лебедев; Науч. ред. проф. Л.Б. Парфенова. Яросл. гос. ун-т. - Ярославль, 2002. - 104 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. — М. : Дело, 1998. — 704 с.
6. Осовська Г. В. Стратегічний менеджмент : навч. посібн. / Осовська Г. В., Іщук О. Л., Жалінська І. В. — К. : Кондор, 2003. — 196 с.
7. Наливайко А. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку : [Монографія] / А. Наливайко. — К. : КНЕУ, 2001.— 227 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: навч. — метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни. / З. Є. Шершньова, С.В. Оборська, Ю.М. Ратушний. — К. : КНЕУ, 2001. — 232 с.
9. Довбня С.Б., Найдовська А.О., Хитько М.М. Стратегія підприємства. Частина 1: Навч. посібник. — Дніпропетровськ: НМетаАУ, 2011. — 71 с.

УДК: 331.556.4

Бурлак В.В.vika_burlak@mail.ru

Науковий керівник: к.е.н., доц., Скоробагатова Н.Є.
Національний технічний університет України «КПІ»

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ МІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ

В статті представлено основні результати дослідження нової форми міграції – «студентської», запропоновано умови для повернення українських студентів з-за кордону.

The article presents key findings of a new form of migration – student migration, proposed conditions for return of Ukrainian students from abroad.

Ключові слова: міграція, студентська міграція, молодь, освіта, заробітна плата, рівень життя, мотивація робочої сили.

Вступ. Від перших етапів існування людства і до сьогодення характерним явищем у світі є існування міграції. Але при цьому змінилась сама форма міграції: раніше це було кочівництво, військове і колонізаційне переселення, тепер вона має якісно нові риси, основними з яких є:

- збільшення міжнародних міграційних потоків;
- охоплення практично всіх країн світу;
- підвищення частки трудової міграції;
- збільшення частки освітньої міграції;

В сучасних умовах студентська міграція хоча і має невеликі масштаби порівняно з трудовою, але вона набуває все більшого поширення.

За останні десятиліття участь України у міжнародних освітніх проектах відкрили нові можливості студентській молоді здобувати освіту і підвищувати її рівень за кордоном.

Тому, виходячи з вищесказаного, вивчення міграції студентства є досить актуальним. Проблема еміграції студентської молоді полягає в тому, що з країни вибувають найбільш перспективні та обдаровані особи, що, у свою чергу, призводить до гальмування темпів розвитку окремих галузей економіки та держави в цілому.

Питанням дослідження міграційних процесів займалися чимало українських і закордонних вчених, серед яких Л.Рибаківський, С.Рязанцев, Е.Лібанова, І.Прибиткова та ін.. Проте дослідники основну увагу приділяють вивченню трудової міграції, а питанню міграції студентів приділено недостатню увагу.

Постановка завдання: Метою статті є визначення особливостей міграції студентської молоді, причин її виникнення та розробка рекомендацій щодо мотивації повернення вітчизняної молоді в Україну.

Методологія: під час написання статті було використано монографічний метод для детального вивчення наукових праць, які стали основними джерелами інформації, методи збору статичних даних і аналізу отриманих результатів.

Результати дослідження. На сьогоднішній день кількість трудових мігрантів з України становить 4,5 мільйона осіб, з яких 1,7 мільйона перебувають у Європейському Союзі. Тобто, можна сказати, що кожен десятий українець перебуває за кордоном.

Також слід відмітити, що раніше основною формою еміграції виступала трудова, але в сучасності можна помітити появу нового виду: еміграції студентської молоді шляхом отримання вищої освіти за кордоном. На сьогодні цей вид еміграції ще не отримав назву, але умовно її можна назвати «студентською».

Вища освіта відіграє важливу роль у формуванні особистості, не зважаючи на економічні і політичні зміни в суспільстві. Тому багато молодих людей прагнуть обрати найкращий вищий навчальний заклад, який у майбутньому став би щасливою путівкою. Проте зробити цей вибір не дуже просто, адже потрібно визначитись із професією, яка буде приносити задоволення, а потім обрати і сам навчальний заклад, який буде відповідати високим вимогам.

Ця проблема досить характерна для України, де сотні вищих навчальних закладів запрошують на навчання, але обрати серед них кращих можна лише пару десятків. За даними Державного комітету статистики України в 2012-2013 н.р. кількість ВНЗ I і II рівнів акредитації становить 489, III і IV – 334 [1]. Але, не зважаючи на таку велику їхню кількість, тільки декілька з них потрапили у міжнародний рейтинг „TopUniversities” 2013р.: Київський національний університет ім.Т.Г.Шевченка (445 місце), Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (618 місце), Донецький національний університет (701+), Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (701+) [2].

Таким чином студенти, які отримали знання у вітчизняному ВНЗ, не будуть конкурентоспроможними на міжнародному ринку праці.

В Україні, згідно з результатами опитування, яке було проведене у жовтні 2013 р., 30% опитаних громадян вважають якість вищої освіти низькою або дуже низькою, 45% - середньою, 15% - високою і дуже високою [3, с.17].

Серед ВНЗ, в яких надають високу якість освіти, згідно рейтингу вищих навчальних закладів України в 2013 – «Топ 200 Україна» 1 місце протягом декількох років займає Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», на другому місці – Київський національний університет ім.Тараса Шевченка, третьому – Харківський національний університет ім. В.Каразіна, четвертому – Національний університет «Києво-Могилянська академія» і п'яте місце у Національного медичного університету ім. О.Богомольця [4].

За останні три роки бажаючих поїхати навчатись за кордон збільшилось щонайменше на 10%. Найчастіше вітчизняні студенти обирають для навчання Британію, Німеччину, Польщу, Латвію, Литву,

Чехію, США, Канаду. Найперше – через кращу якість навчання, адже тут навчальні програми є більш актуальні та мають практичний характер.



Рис. 1. Структура студентської еміграції
(розроблено автором)

Сьогодні існують десятки освітніх програм, які пропонують різні фірми (компанія Study.ua, Освітня агенція DEC education, InfoStudy, Центр освіти за кордоном Students International і ін.). Достатньо лише обрати ВНЗ, подати документи і заплатити гроші.

Іншою можливістю отримання освіти за кордоном є здобуття грантів і стипендій від закордонних університетів і міжнародних фондів. Таким чином, завдяки виваженій політиці високорозвинених країн щодо емігрантів, відбувається відтік найталановитішої частини молоді.

Єврокомісія реформує програму студентських обмінів «Erasmus», тому з 2014 р. українським студентам полегшуються умови для навчання в багатьох європейських університетах.

Програма «Erasmus» була заснована в 1987 році. За системою обмінів студенти мають можливість навчатися в університетах Європейського Союзу. Щоб стати учасником даної програми, студентам потрібно закінчити перший курс вітчизняного університету. Також необхідною умовою є знання іноземної мови.

Частина студентів-учасників програми отримує стипендію від Єврокомісії. Щороку у програмі студентських обмінів «Erasmus» беруть участь понад 200 тисяч чоловік.

Близько 50% студентської молоді обирають ті країни, в яких є можливість залишитись хоча б на 1-2 роки для роботи після закінчення навчання, наприклад, Канаду, Нову Зеландію, Австралію. Щодо іншої половини студентів, то вони, отримуючи диплом за кордоном, повертаються додому і працюють в міжнародних компаніях в Україні.

ПРИЧИНИ МІГРАЦІЇ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ В УКРАЇНІ



Рис. 2. Причини міграції студентської молоді в Україні
(розроблено автором)

Однією з головних причин виїзду молоді є рівень заробітної плати. Середня заробітна плата в Україні становить близько 370 доларів. Вона є найнижчою серед країн пострадянського простору [1].

Згідно рейтингу Світового банку у 2013 р. Україна посіла 136-е місце за рівнем валового доходу на душу населення – на одного українця припадає 3500 доларів, потрапивши в групу країн з валовим доходом нижчим за середній. Поряд з Україною у списку Узбекистан, Молдова і Грузія [5, с.24].

Окрім того Україна відлякує молодь низьким рівнем життя. За даними Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, 10-12% населення України перебуває за межею бідності.

В Україні приблизно 5% населення є заможними – це досить невеликий відсоток. Вкрай бідними є 10-12% населення. До людей, які не дотягують до середніх громадських стандартів і знаходяться недалеко від межі бідності належить 12-15%.

Найбільша група, яка становить 40-50% населення: це люди, які мають невизначений соціальний статус. Лише близько 20% складає група, яка могла б стати основою для формування середнього класу. Такий розподіл характерний для суспільств, що переживають перехідний період [6, с.13].

Ще однією із причин еміграції вітчизняної молоді є відсутність робочих місць або небажання надавати роботу роботодавцями. Навіть навчання на держзамовленні не гарантує студентам отримання першого робочого місця.

Згідно із результатами опитування, яке було проведено Інститутом Горшеніна серед вітчизняних студентів, проблема працевлаштування молоді є досить актуальною, - 64,5% відповіли, що саме це питання їх турбує найбільше.

Найпоширенішою причиною відмов роботодавців у роботі для молодих осіб – "відсутність досвіду роботи за фахом". Проте неофіційно

роботодавці називають іншу причину, а саме досить високу готовність молодих фахівців до еміграції [7, с.11].

Тому можна сказати, що студенти розглядають навчання за кордоном як можливість подальшого працевлаштування на Заході. Адже благополуччя вони вбачають у хороших умовах праці і високому рівні життя за кордоном.

Позитивним ефектом від студентської міграції є повернення висококваліфікованих спеціалістів, які можуть застосовувати отримані знання і навички у розвиток економіки України. Проте в Україні недостатньо врегульована законодавча база визнання іноземних дипломів. На сьогоднішній день домогтися визнання українського диплома за кордоном набагато легше, ніж іноземного диплома в нашій країні. Для цього необхідно пройти нострифікацію – процедуру визнання диплома або іншого свідоцтва про освіту чи присвоєний науковий ступень, отриманих в іншій державі.

За кордоном визнання диплома вирішується на рівні кожного окремого університету, в той час як нострифікація в Україні здійснюється Міністерством освіти і науки, молоді та спорту.



Рис. 3. Напрямки повернення студентської молоді в Україну
(розроблено автором)

Висновки. Доведено, що нова форма еміграції з України – студентська, поступово збільшує свої масштаби. Дана тенденція призводить до того, що сотні тисяч молодих осіб, які могли б розвивати економіку країни, виїжджають закордон. У зв'язку з цим з'являються негативні тенденції на українському ринку праці, пов'язані із відтоком кваліфікованих кадрів.

Визначено, що основними факторами повернення студентів після навчання за кордоном виступають ті, що стосуються, перш за все, реалізації професійних можливостей на належному рівні.

Створити такі умови можна лише за підтримки держави у розвитку програм повернення інтелектуальних ресурсів до України. Ці програми мають базуватись на відповідних чинниках, які б створили умови для професійної діяльності студентів. Запропоновано напрямки щодо повернення українських студентів на Батьківщину, які згруповано у економічні та соціальні чинники.

Подальшого дослідження потребує законодавча база регулювання міграційних процесів в Україні та закордоном.

Література:

1. Державна статистична служба України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. QS World University Rankings 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-universityrankings/2013#sorting=rank+region=+country=+faculty=+stars=false+search=>
3. Метьолкін А.В. Лише 18% українців вірить, що вища освіта допомагає знайти хорошу роботу/ А.В. Метьолкін// Газета – 2013. – 2 листопада – С.17.
4. Рейтинг вищих навчальних закладів в 2013 році «Топ 200 Україна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=2655>
5. Скрипник Н.Є. Україна посідає 136 місце за рівнем доходу на душу населення/ Н.Є. Скрипник// Фокус. – 2013. – №29(341). - С.24
6. Франк Л. Кожен десятий українець перебуває за межею бідності/ Газета.ua // - 2013. – 18 листопада – С. 13
7. Зануда А. Українська молодь не протестує, а емігрує/ Анастасія Зануда // Економіка та держава – 2011. - №3. – С.11

УДК 330.344.1

Гераськова О. О. OlechkaGeraskova92@gmail.com
Науковий керівник Стеченко Д. М.
доктор економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

ФАКТОР ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ АКТИВНОСТІ КРАЇНИ

За допомогою порівняння ключових індикаторів розвитку інфраструктури інноваційної діяльності, якості банківської системи та інституційних факторів для обраних країн визначено їх вплив на міжнародну інноваційну активність країни.

In the article the impact of development of infrastructure for innovations, quality of banking system and institutional factors on the international innovative activity of the country is determined by comparing key indicators for selected countries.

Ключові слова: інноваційна активність, інфраструктура інноваційної діяльності, якість банківської системи, рівень кластеризації.

Вступ. Вагомим чинником, що впливає на темпи зростання багатьох країн протягом останніх десятиліть, є технологічні досягнення. Більш того, ряд досліджень проведених Г. Гроссманом та Е. Хельпманом [1] переконливо свідчать, що саме інновації є ключовим фактором зростання продуктивності праці. Її підвищення у свою чергу позитивно впливає на міжнародну конкурентоспроможність країни. Сучасні теорії економічного зростання спрямовані на пояснення динаміки світової економіки на основі використання людського капіталу та існуючих знань.

Зокрема, М. Портер [2] у цьому відношенні зазначає, що «для того, щоб бути конкурентоспроможними на міжнародних ринках, національні підприємства повинні безперервно оновлювати і модернізувати свої конкурентні переваги. Інновації та модернізація базуються на постійних інвестиціях як у матеріальні, так і у нематеріальні активи». За Шумпетером, важливе значення для інноваційного зростання має розвиненість фінансових ринків. Накладені урядом обмеження на банківську систему (введення порогу відсоткової ставки, підвищення вимог до резервів), зумовлюють зниження темпів економічного зростання.

Постановка задачі. Мета даної статті - визначення впливу інфраструктури інноваційної діяльності (патентний захист та промислова кластеризація) та банківського сектору на інноваційну активність країни.

Методологія. Теоретичну основу дослідження становить системний підхід до аналізу процесів, що відбуваються у сфері інноваційної діяльності. Методологічна основа - методи порівняльного аналізу, статистичного дослідження та логічного узагальнення.

Результати дослідження. Для дослідження впливу розвитку інфраструктури інноваційної діяльності та банківської системи на інноваційну активність країни доцільно зробити наступні припущення:

1. Чим вищою є якість банківського сектору, тим більшою є продуктивність інноваційної діяльності розвинених країн. Розвиток банківської системи позитивно впливає на зростання загальної продуктивності факторів виробництва (Total Factor Productivity, TFP) та інвестицій, що у свою чергу є ключовим фактором економічного зростання.

2. За наявності високорозвиненої інфраструктури інноваційної діяльності та інституційного захисту (наприклад, патентного захисту) інноваційна активність є більш продуктивною. Дослідження Д. Мовері та Р. Нельсона [3] довели важливість розвитку кластерів та інституційних чинників для покращення динаміки інноваційної діяльності.

У даній роботі для вимірювання міжнародної інноваційної активності країни використано частку експорту високотехнологічної продукції у загальному експорті промислових товарів. Як індикатор інституційних факторів інноваційної діяльності, використано індекс захисту патентних прав (Patent Rights Protection, PRP). Цей індекс враховує кілька класів патентного законодавства: ступінь охоплення, членство у міжнародних патентних угодах, умови втрати охорони, механізми примусу та тривалість захисту.

Використовують різні показники оцінки якості банківської системи. Одним з найбільш зручних є відношення обсягу банківських кредитів приватного сектору до ВВП, що широко використовується для оцінки загального рівня розвитку банківської системи країни. Для врахування інших економічних чинників, що впливають на інноваційну діяльність, у роботі використано показник витрат на НДДКР (у % від ВВП).

З метою чіткішого простеження впливу високотехнологічного експорту, рівня патентного захисту, витрат на НДДКР, якості банківської системи у країнах з різним рівнем розвитку, було обрано наступні держави: Україна, Росія, Китай, Японія, Індія, США, Німеччина, Бразилія, Казахстан, Аргентина.

Країни, які найбільше інвестують у НДДКР (Японія, США, Німеччина) традиційно мають вищий рівень захисту інтелектуальної власності (рис.1).

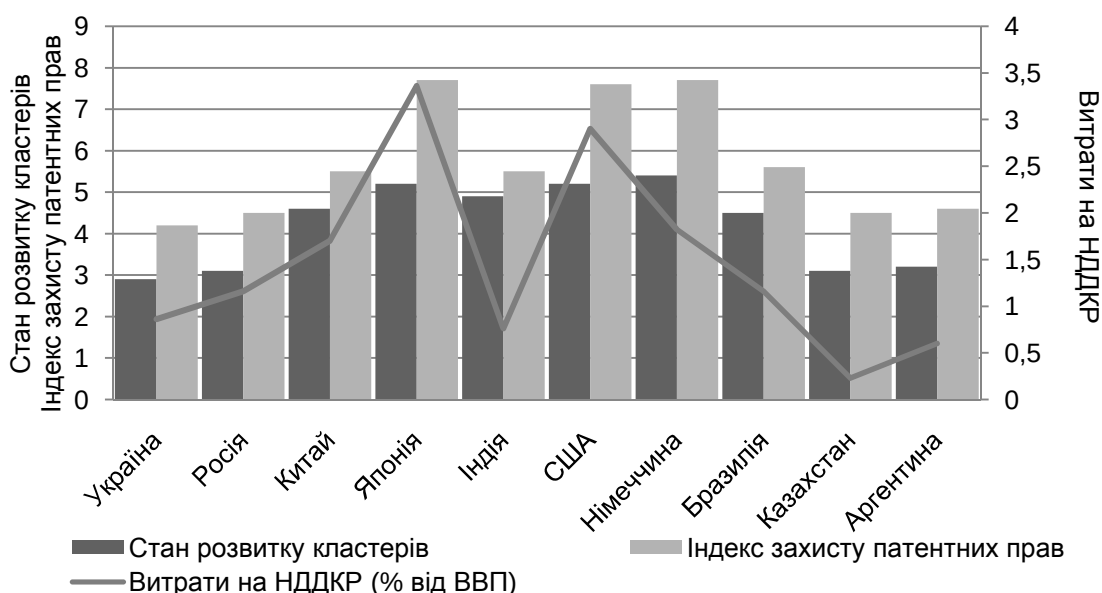


Рис.1. Індикатори інноваційної діяльності в окремих країнах
Джерело: побудовано автором на основі даних [4, 5, 6]

Рис.1 показує, що в цілому країни, які мають найкращий стан функціонування кластерів, мають досить високий показник витрат на НДДКР у % від ВВП (за винятком Індії). Що стосується України, то її показники за всіма параметрами є значно нижчим, ніж показники інших країн групи.

За показником частки експорту промислової продукції лідером є Казахстан (рис. 2)

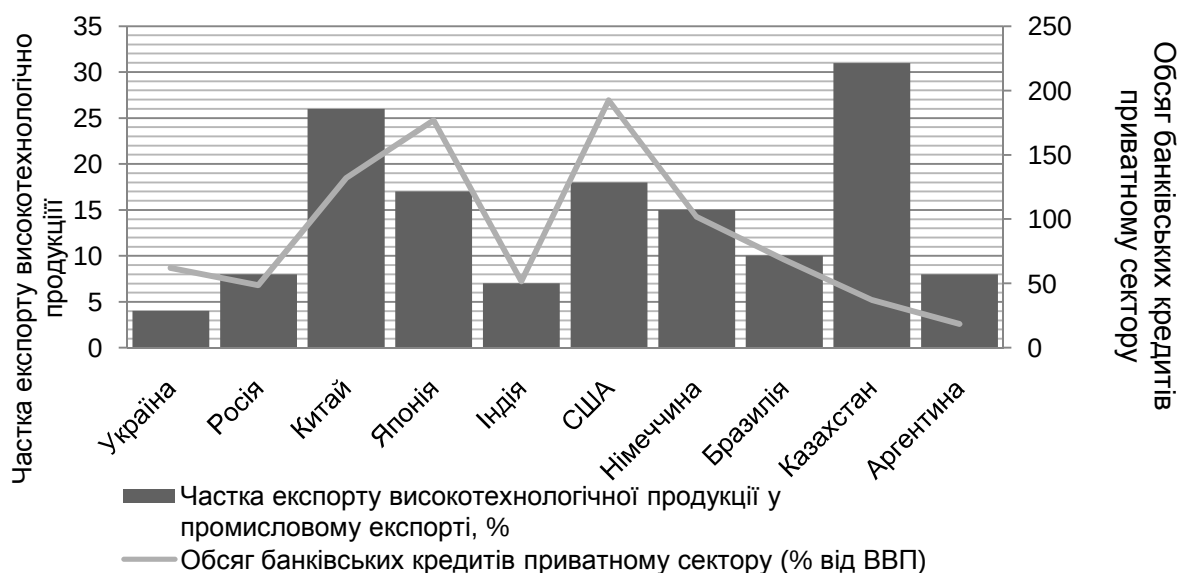


Рис. 2. Індикатори якості банківської системи та міжнародної інноваційної активності в окремих країнах
Джерело: побудовано автором на основі даних [5]

Рис. 2 показує, що лідерами за обсягом банківських кредитів приватному сектору є розвинені країни, такі як США та Японія. Цікавим є також те, що графіки, які характеризують витрати на НДДКР (рис.1) та

обсяги банківського кредитування приватного сектору (рис. 2) є досить схожими.

На основі наведених вище даних було проведено розрахунок впливу рівня розвитку інфраструктури інноваційної діяльності та банківської системи на інноваційну активність країни. Для цього використано формулу перехресної моделі даних МВФ (формула (1)):

$$\text{hightechex}_i = b_1 + b_2 \cdot \text{clust}_i + b_3 \cdot \ln(\text{RNDEx}_i) + b_4 \cdot \text{dcred}_i + b_5 \cdot \text{patent}_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

де hightechex – частка експорту високотехнологічної продукції у відсотках від промислового експорту;

dcred – обсяг банківських кредитів приватному сектору у відсотках від ВВП;

clust – оцінка стану розвитку кластерів за даними Всесвітнього економічного форуму;

$\ln(\text{RNDEx}_i)$ – натуральний логарифм від витрат на НДДКР;

patent – індекс захисту патентних прав.

Отримані висновки показують, що поліпшення стану кластерів в економіці має істотний вплив на інновації (табл. 1).

Таблиця 1

Оціночні показники регресії

Змінна	Коефіцієнт	Відносна стандартна похибка
Dcred	0,088	0,052
Patent	0,127	1,75
Clust	3,89	2,09
$\ln(\text{RNDEx}_i)$	1,79	0,96

Дані, наведені в табл. 1, підтверджують важливість стану розвитку кластерів для формування конкурентної інноваційної економіки, що підкріплюється також даними інших авторів [7, 8]. Формування промислових кластерів у провідних країнах світу – наприклад, в Німеччині (хімія, машинобудування) – позитивно позначилося на економіці, внаслідок чого цілі групи галузей почали взаємодіяти всередині кластерів, сприяючи створенню мультиплікативного ефекту у сфері зайнятості та трансферу технологій. Інфраструктура інноваційної діяльності забезпечує інноваційну сферу всіма видами послуг, покращує взаємодію елементів інноваційного процесу, сприяє дифузії інновацій до всіх галузей економіки. Існує також взаємозв'язок між експортом високотехнологічної продукції і якістю банківської системи (банківські кредити приватному сектору), що також підтверджує позитивний вплив фінансового розвитку на інноваційну активність та економічне зростання.

Такі країни як Бразилія та Китай, маючи показник рівня кластеризації вище середнього, досягли значного обсягу високотехнологічного експорту. Це дозволяє зробити висновок про те, що ці країни скоро зможуть наблизитися до групи економічно розвинених країн з високим рівнем інноваційної активності.

Що стосується пострадянських країн (Україна, Росія, Казахстан), то рівень їх кластеризації значно відстає від світового. За даними ВЕФ, Казахстан має найкращий стан функціонування кластерів серед всіх колишніх республік СРСР [7, с. 245]. Станом на 2012 рік там налічувалося 23 інноваційних кластери. Розвитку інфраструктури інноваційної діяльності у цій країні сприяли прийняті у 2011 році закони «Про підтримку промислових інновацій» та «Про науку», що значно підвищило роль наукових досліджень в економіці.

На другому місці серед пострадянських країн знаходиться Росія, яка має 25 інноваційних промислових кластерів [9, с. 15]. Проте, навіть не зважаючи на створення інноваційного кластеру Сколково, формування та розвиток кластерів у Росії, як і в інших пострадянських країнах, стикається з багатьма перепонами. До них можна віднести: низьку якість бізнес-менеджменту, відсутність орієнтації на міжнародні ринки у багатьох підприємств, низький рівень розвитку регіонального співробітництва та державного керівництва цими процесами та ін.

Серед досліджуваних країн, Україна майже за всіма показниками (крім обсягу банківських кредитів приватному сектору) знаходиться на останньому місці. Значне відставання спостерігається за показником частки експорту високотехнологічної продукції у промисловому експорті, що не перевищував 4 % у 2012 р. (аналогічний показник Росії вищий у 2 рази, а Казахстану - майже в 4). Можливим поясненням такої ситуації може бути те, що вітчизняні інвестори не є достатньо зацікавленими у вкладанні коштів у розвиток кластерів, оскільки реальну вигоду від таких проектів можна отримати лише через 5 – 10 років. Прямі ж іноземні інвестиції є переважно ресурсоспрямованими.

В Україні елементи інноваційної структури розвинені неоднаково. Зокрема, практично відсутні біржі (ярмарки) науково-технічних розробок, інноваційних проектів і науково-технічних інновацій, венчурний капітал, страхування інноваційних ризиків [10]. Якщо оцінити інтенсивність здійснення інноваційної діяльності у різних галузях промисловості України в останні роки, можна побачити, що продукція вітчизняних підприємств оновлюється в середньому за п'ять років. Найчастіше інновація зводиться лише до вдосконалювання прототипу, справді нова продукція становить близько 4,1% усіх інновацій [10].

Висновки. Аналіз світового досвіду переконливо доводить, що забезпечення економічного зростання в умовах динамічного розвитку конкуренції на міжнародних ринках значною мірою залежить від інноваційної активності країни. Інноваційне джерело економічного зростання є одним з найбільш привабливим для будь-якої країни, що зумовлено значною різницею між результатами інноваційної діяльності та витратами на неї. Саме цим шляхом ідуть розвинені країни. Україна також має всі передумови щоб орієнтуватися на нього, проте ще не досягла значних успіхів у цьому.

Проведене дослідження показало, що значного покращення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку можуть досягти саме країни, які мають розвинену систему високотехнологічних кластерів. Це підтверджує досвід розвинених держав світу. Серед пострадянських країн найбільшого успіху у цій сфері досягли Росія та Казахстан, проте навіть вони досить сильно відстають від лідерів.

Перспективним для подальшого дослідження є порівняння світового та вітчизняного досвіду у сфері розробки інфраструктури інноваційної діяльності з метою застосування провідних зарубіжних напрацювань в Україні.

Література:

1. Grossman G. M. Innovation and Growth in the Global Economy / G. M. Grossman, E. Helpman. – Cambridge : MIT Press, 1993. – 359 p.
2. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations / M. E. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 21 p.
3. Mowery D. C. Sources of Industrial Leadership / David C. Mowery, Richard R. Nelson. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 383 p.
4. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
5. World Development Indicators [Електронний ресурс] / World Bank. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>
6. 2013 Report [Електронний ресурс] / International Property Rights Index. – Режим доступу: <http://www.internationalpropertyrightsindex.org/data>
7. Salahodjaev R. Innovative Infrastructure, Financial Development and Innovative Activity in Developing Economies: Cross Country Empirical Investigation / R. Salahodjaev, E. Gorlova, S. Adilova // Modern Economy. – 2013. - №4. – PP. 243 – 247.
8. Tan J. Growth of industry clusters and innovation: Lessons from Beijing Zhongguancun Science Park / Justin Tan // Journal of Business Venturing. – 2006. - №21. – PP. 827 – 850.
9. Матеріали IV Міжнародного Казанського інноваційного форуму “NANOTECH’2012”, 27-29 листопада 2012 г. – Казань : ГУП РТ «Татарстанський ЦНТИ», 2012. – 495 с.
10. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення [Електронний ресурс] / Український журнал «Економіст». – режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/336-oleksandr-amosha-nnovacyniy-shlyah-rozvitku-ukrayini-problemi-ta-rshennya-2005.html>

УДК 338.24.01

Дідух В. В., veroni4kadidux@gmail.com
*аспірантка кафедри міжнародної економіки ФММ
Національний технічний університет України «КПІ»*

ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЕКТУ З РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Досліджено методичні підходи до здійснення проекту з реінжинірингу бізнес-процесів, що в достатній мірі уособлюють та формують загальне уявлення про процес запровадження реінжинірингу, як наукового підходу на підприємствах. Виявлено переваги та недоліки здійснення проекту з реінжинірингу бізнес-процесів.

Investigated methodological approaches to the project of business processes reengineering that are sufficiently embody and create an overview of the implementation process reengineering as a scientific approach to business. Advantages and disadvantages of the project of business process reengineering.

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, проект, методика, бізнес-система.

Вступ. Промислові підприємства обирають один з інструментів перепроєктувань, а саме реінжиніринг бізнес-процесів, для проведення кардинальних і докорінних перетворень в сучасних умовах господарювання. Важливим завданням стає правильно обраний підхід до здійснення проекту реінжинірингу бізнес-процесів.

Науково-методичним підходам до реінжинірингу бізнес-процесів присвячені праці: М. Хаммера та Дж. Чампі [1], Т. Давенпорта і Дж. Шорта [2], Р. Манганеллі та М. Клейна [3], Л. Таранюк [4], Т. Сандхолм [5], Е. Брінйолфсон [6], Д. Хурген [7], Г. Абейсингхе [8], Ф. Ніколс [9]

Однак, більшість наукових робіт ототожнюють методичні підходи до здійснення проекту реінжинірингу та в недостатній мірі приділяють увагу процесу здійснення реінжинірингу, його цілям та особливостям.

Постановка завдання. Метою дослідження є вироблення алгоритму до методики здійснення реінжинірингу бізнес-процесів підприємств. Для цього планується вирішити наступні завдання: дослідити науково-методичні підходи до здійснення проекту реінжинірингу; проаналізувати та виявити переваги та недоліки проекту.

Методологічна і теоретична база дослідження. Застосовано загальнонаукові методи, а саме: методи групування, систематизації та узагальнення методик до здійснення проекту реінжинірингу бізнес-процесів.

Результати дослідження. Еволюція науково-методичних підходів бере свій початок з основоположників економічної категорії реінжиніринг. Сутність підходу М. Хаммера та Дж. Чампі, полягає у кардинальному підвищенні усіх бізнес-процесів, створенням радикального, нового

інструменту, що не просто поліпшить процес, а змінить його докорінним чином, застосовуючи інформаційні технології на кожній стадії проекту [1]. Недоліком підходу, вважаємо кардинальне перепроєктування усіх бізнес-процесів підприємства, що в деяких випадках може бути не ефективним і не виправданим інструментом перепроєктування змін. Також, перенавантаження інформаційними технологіями управління бізнес-процесами, може призвести до невиправданої автоматизації на всіх стадіях функціонування.

Сутність підходу Дж. Давенпорта, наступника Дж. Хаммера і Дж. Чампі, полягає у підвищенні ефективності бізнес-процесів, за рахунок новітніх інформаційних технологій, за рахунок не кардинального, а постійного поліпшення та аналізу ефективності функціонування підприємства [2]. Недоліком такого підходу, вважаємо використання сукупності інших некардинальних інструментів поліпшення та перепроєктування бізнес-процесів, що у свою чергу зумовлює не до зміни філософії управління бізнес-процесами, а часткового вирішення існуючих поточних проблем підприємства.

Сутність підходу Р. Манганеллі та М.Клейна [3], полягає у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на поставлених стратегічних цілях підприємства, за рахунок застосування новітніх інформаційних технологій. Недоліком такого підходу, вважаємо автоматизація бізнес-процесів стратегічного планування, що не припустимо, це одні з важливих ключових процесів, що потребують креативного та виваженого управління керівною ланкою підприємства.

Вище наведені, основні ключові підходи до реінжинірингу, що в достатній мірі уособлюють та формують загальне уявлення про запровадження реінжинірингу, як наукового підходу на підприємствах. Отже, підхід М. Хаммера та Дж. Чампі, можна ідентифікувати як разовий процес, здійснення реінжинірингу кардинально. На противагу першому підхід Дж. Давенпорта, вважаємо ідентифікувати як поступовий процес, як перепроєктування окремих бізнес-процесів в яких виявлені проблеми. На відміну від перших двох, підхід Р. Манганеллі та М.Клейна ідентифікуємо як окремий підхід, тому що застосовуючи тільки автоматизацію бізнес-процесів при реінжинірингу не будуть досягнуті цілі і успішні результати (табл. 1):

Таблиця 1

Порівняння здійснення проекту з реінжинірингу бізнес-процесів

№ етап	Назва етапу	Разовий підхід	Поступовий підхід	Окремий підхід
1	Створення бачення і цілей проекту.	Ставляться стратегічні цілі проекту з реінжинірингу бізнес-процесів.	Формуються цілі і завдання проекту з реінжинірингу, створюється проектна група.	Визначаються цілі проекту з реінжинірингу, створюється проектна група.
2	Ідентифікація бізнес-процесів.	Ідентифікація існуючих бізнес-процесів.	Ідентифікація існуючих бізнес-процесів.	Визначається модель процесів на споживача.

3 етап	Аналіз бізнес-процесів	Аналіз існуючих бізнес-процесів, постановка цілей і нової структури процесів.	Конструюються нові бізнес-процеси, використовуються інструменти і засоби їх моделювання.	Аналіз наявних бізнес-процесів та визначення нових бізнес-процесів.
4 етап	Моделювання нових бізнес-процесів	Розроблення. Здійснюється дизайн бізнес-процесів, розробляється маршрут впровадження.	Запускається пробний одного нового бізнес-процесу, навчання працівників до нових умов праці.	Технічне конструювання нових бізнес-процесів, навчання працівників.
5 етап	Реалізація або впровадження проекту	Реалізація. Впровадження нових процесів, виправлення помилок і використання успішних результатів.	Реалізація прототипу проекту у масштабах підприємства.	Впровадження реконструйованих бізнес-процесів на підприємстві.

Сформовано автором на основі [1, 2, 3, 4].

Подальші наукові підходи, як зарубіжних так і вітчизняних авторів, ґрунтуються на їх ключових аспектах та ототожнюють їхні погляди. Разом з тим недоліком наступних надбань у науково-методичних підходах, є їх вузька спрямованість за певними видами діяльності підприємств, так сфер як харчової, банківської та енергетики. Тому ми наголошуємо на важливості ідентифікації та пристосування до машинобудівної сфери діяльності підприємств. Також такі підходи, досить обмежені та кардинальні для перепроєктування бізнес-процесів промислових підприємств.

Надалі зазначимо основні переваги та недоліки реінжинірингу бізнес-процесів підприємств (рис.1). Найголовніші з переваг - це зниження витрат підприємства, підвищення якості продукції, поліпшення обслуговування споживачів і підвищення ефективності, що зазначено у наукових підходах до реінжинірингу. Отже [5, 6, 7]:

1. Реінжиніринг бізнес-процесів може допомогти підприємствам знизити витрати, а отже збільшити чистий прибуток. Тому бізнес-структури вирішують розширити свій бізнес через переосмислення і реорганізацію бізнес-процесів, що перепроєктування призведе до мінімізації управління виробничо-комерційної діяльності і скорочення витрат.

2. Реінжиніринг бізнес-процесів призводить до забезпечення високої якості продукції та послуг для споживачів. Тому що виробничі підрозділи підприємства, що задіяні в основному процесі, виконують бізнес-процеси по чітко прописаним етапам. Вони розуміють, кожен крок процесу і мають повний контроль над усім процесом. Отже, будь-які проблеми, що виникають у процесі виробництва можуть бути виявлені як можна раніше і вжити коригуючі дії для їх вирішення.

3. Підвищення рівня обслуговування і задоволеності споживачів за рахунок реалізації проекту реінжинірингу бізнес-процесів. Підприємства, формують крос-функціональні команди, де власник бізнес-процесу контролює весь процес і його кінцевий результат. Отже, споживачі можуть відслідковувати свої замовлення в будь-який час і отримати дуже швидко зворотній зв'язок.

4. Перепроєктування і зміна бізнес-процесів як підвищення рівня ефективності інформаційних потоків. При функціональному підході до управління відділи розділені і виконують окремі завдання. У таких традиційних, функціональних підрозділах, вертикальне управління, де інформаційні потоки можуть бути надзвичайно складними. Отже, при процесному управлінні взаємодіють усі підрозділи у певних бізнес-процесах. Це горизонтальне управління не перешкоджає роботі між відділами, бо вони усі взаємодіють у конкретних бізнес-процесах, що призводить до не блокування інформації і взаємозв'язків.

5. Мінімізація і перешкодження ризиків. Виявлення проблем при аналізі та описі нових бізнес-процесів, включає прописання коригуючих та попереджувальних дій у разі виникнення кризових та непередбачуваних явищ.

6. Реінжиніринг бізнес-процесів широко охоплює інші засоби перепроєктування бізнес-процесів на підприємстві, таких як автоматизація, реорганізація, реструктуризація.

7. Реінжиніринг бізнес-процесів при використанні методики на основі етапів життєвого циклу використовують не тільки для підприємства, що хоче вийти з кризи чи банкрутства, а й з іншої проблемної ситуації на будь-якій стадії його розвитку.

Недоліки реінжинірингу бізнес-процесів. Незважаючи на те, реінжиніринг бізнес-процесів дає багато переваг, багато підприємств не готові або не в змозі їх реалізувати. Є три основних проблем у реорганізації бізнес-процесів: самозаспокоєння, опір, страх і невдачі. 70% проектів реінжинірингу бізнес-процесів потерпають невдачу.

Найбільші перешкоди, які реінжинірингу зазнає - це відсутність стійкої прихильності керівництва та лідерства, великі масштаби, очікування і опір змінам. Економічний аспект реінжинірингу полягає в тому, що в результаті такого роду заходів з'являються ефективні компанії, що мають конкурентні переваги не в силу ефектів від масштабу і різноманітності діяльності [8 ст.43]. Отже [9, 10]:

1. Самозаспокоєння. Підприємства, що мають високий досвід і велику частку ринку, не застосовують реінжиніринг, ігноруючи той факт, що будь-який бізнес-процес може застаріти у зв'язку з мінливістю економіки. Крім того, підприємства, що успішно реорганізували бізнес-процеси не були достатньо задоволені змінами, тому що нечітко визначали свої цілі на початку проекту. В результаті, підприємства, що хочуть добитися успіху в реінжинірингу повинні визнати, що проблема може бути у їх самовдоволенні.

2.Опір. Менеджери підприємства можуть опиратися змінам та перепроєктуванню, тому що їх функціональні обов'язки знаходяться під загрозою. Або, опір може бути спричинений страхом звільнення, що призвести до втрати пильності і працездатності або взагалі відмови від здійснення проекту бізнес-процесів. Без загально корпоративних зобов'язань, реінжиніринг бізнес-процесів не буде успішним.

3.Страх перед невідомим і невдачею. Ніхто не може гарантувати успіх реінжинірингу бізнес-процесів, тому це стає бар'єром для змін на краще. Багато підприємств не обізнані у методології реінжинірингу і вони побоюються, що різка реорганізація процесів може призвести до краху. Для підвищення їх довіри, зміни повинні ефективно відбуватися у реінжинірингу всієї організації і забезпечення повного розуміння нових процесів.



Рис. 1 Переваги та недоліки проекту з реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах.

Складено автором

Позитивні передумови для успіху реінжинірингу бізнес-процесів є: старше керівництво і спонсорство, реалістичні очікування, повноваження та спільні робітники, стратегічне зростання і розширення, спільне бачення, раціональні методи управління, бездефіцитний бюджет.

Негативні передумови, пов'язані з реінжинірингу бізнес-процесів - це неправильний вибір інвестора, зниження витрат і вузька технічна

спрямованість, несприятливий фінансовий стан, надто багато проектів одночасно, страх і відсутність оптимізму [9].

Висновки. Питання, що стали предметом розгляду статті, спрямовані на дослідження та аналіз методик до здійснення проекту реінжинірингу бізнес-процесів. На основі проведеного компаративного аналізу виявлені та узагальнені переваги та недоліки їх здійснення.

Є важливі стратегічні завдання по реінжинірингу бізнес-процесів, наприклад, розробка та пріоритетність завдань, що визначають структуру процесу, виявлення коригуючи та попереджувальних дій між процесами, можливостей реінжинірингу при розробці стратегії підприємства. В остаточному підсумку успіх проекту залежить від добре мотивованої творчої команди.

Подальших наукових розвідок потребує дослідження методичного інструментарію при запровадженні реінжинірингу бізнес-процесів, з метою подальшого дослідження отриманих даних на промислових підприємствах.

Використана література:

- 1.Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – М. : Изд-во "Манн", Иванов и Фербер, 2006. – 288 с.
- 2.Davenport T. Process innovation: reengineering work through information technology / T.H. Davenport. – Boston, Mass : Harvard Business School Press, 1993. – 337 p.
- 3.Manganelli R., Klein M. The reengineering handbook: A stepby-step guide to business transformation // R. I. Manganelli, M. MKlein-New- York: Amacom, 1994. – P.198.
4. Таранюк, Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств / Л.М.Таранюк // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 111-119.
- 5.Tua Sundholm” Business Process Reengineering” [Електроний ресурс]. Режим доступу: <http://faculty.kfupm.edu.sa/cem/bushait/cem515/term-papers/Business-Process-Reengineering.doc>
- 6.Geetha Abeysinghe, Peter Henderson, Keith Phalp and Robert Walters “Presentation of Business Process Models using Process Oriented Systems Description”. [Електроний ресурс]. Режим доступу: <http://faculty.kfupm.edu.sa/cem/bushait/cem515/term-papers/Business-Process-Reengineering.doc>
- 7.Dipl.-Ing. Juergen W. Thun “Cost reduction through Business Process Reengineering (BPR)” .TMC International 2003.
- 8.Erik Brynjolfsson, Amy Austin Renshaw, Marshall van Alstyne “The Matrix of Change: A Tool for Business Process Reengineering”. [Електроний ресурс]. Режим доступу: <http://ccs.mit.edu/papers/CCSWP189/CCSWP189.html>
- 9.Fred Nickols” Reengineering the Problem- Solving Process” Distance Consulting 2004.

УДК 339.92

Кирєєва А.Є. kireewa93@mail.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇНИ ЯК ОСНОВНА ФОРМА МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті розглянуто теоретико-методологічні та організаційно-практичні характеристики національної зовнішньоторговельної діяльності країни у сфері міжнародного співробітництва. Надано рекомендації щодо розвитку зовнішньої торгівлі України як складової форми міжнародного співробітництва.

The article deals with theoretical and methodological, organizational and practical characteristics of the national foreign trade of the country in the field of international cooperation. The recommendations for the development of foreign trade in Ukraine were provided.

Ключові слова: Міжнародне співробітництво, зовнішньоторговельна діяльність, валовий внутрішній продукт, експорт, імпорт.

Постановка проблеми. Світове господарство визначається сукупністю різноманітних національних економік, які перебувають у перманентній взаємодії. Це ефективний наслідок економічного розвитку, непереборного поривання суспільного виробництва до найбільш позитивного економічного ефекту, взаємодії системних показників. Країна може досягти найкращих результатів на світовому рівні за допомогою ефективно розробленого та якісно введеного в дію механізму зовнішньоекономічної діяльності як складової міжнародного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження визначеної тематики підкреслюється значною кількістю різноманітних праць вчених, а саме: Храмов В.О.[2], Сидоренко В.Р.[3], Лазебник Л.Л.[6] та інші. Однак більшість з них все ж вказують на неповноту розкриття вивчення даної проблеми і наголошують на необхідності подальшої розробки досліджуваного питання.

Вивчення сучасних особливостей міжнародного співробітництва як основи зовнішньоторговельної діяльності є актуальним, адже саме міжнародне співробітництво є реальним інструментом зміцнення та закріплення сукупних державних відносин, й слугує, перш за все, інтересам та потребам людини.

Мета статті. Визначити й провести аналіз необхідності зовнішньоторговельної діяльності через призму фактора світового прогресу – міжнародного співробітництва та надати пропозиції удосконалення шляхів розвитку зовнішньої торгівлі України.

Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання:

- розкрити економічну сутність міжнародного співробітництва особливості його утворення у діяльності національних економік;
- проаналізувати сучасну ситуацію зовнішньоторговельної діяльності України в умовах глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства;
- надати рекомендації щодо розвитку зовнішньої торгівлі України як складової форми міжнародного співробітництва.

Результати дослідження. Аналізуючи міжнародне співробітництво, спочатку необхідно охарактеризувати сам термін «співробітництво». За Л.Л. Лазебником [6, с. 61] «співробітництво передбачає взаємопов'язані дії індивідів, що спрямовані на досягнення загальних цілей із взаємною вигодою для взаємодіючих сторін». Ж.-П. Деррієнник [7, с. 98] стверджує, що «два актори знаходяться в стані співробітництва, коли кожен із них може бути задоволений тільки в тому випадку, якщо задоволений й інший».

Отже, враховуючи вищенаведені визначення, вважаємо доцільним більш чітко визначити термінологію поняття: міжнародне співробітництво – це взаємоузгоджена діяльність економічних суб'єктів на рівні двох або більше областей, регіонів, держав, що спрямована на спільне вирішення питань економічного, соціального, екологічного розвитку даних територій із широким залученням диферентних спільнот для співпраці.

На сьогодні спостерігається створення ретельно нових якісних характеристик господарського життя. Тепер міжнародне економічне співробітництво є принциповим фактором розвитку окремих економік, останні, в свою чергу, поступово починають втрачати деякі ознаки відокремленості, тим самим перетворюючись на сукупні елементи структурних міжнародних ринкових систем [2, с. 443].

Співробітництво традиційно складається з дво- та багатосторонніх дипломатичних стосунків, укладання різноманітних альянсів і договорів, які підлягають взаєморегулюванню конфліктів, забезпечення спільної безпеки або розв'язання інакших питань, що супроводжуються спільним інтересом для сторін, котрі беруть участь [4, с. 39].

Історично першою й наймасштабнішою формою міжнародного співробітництва була міжнародна торгівля товарами – сфера міжнародних товарних-господарських відносин, яка характеризується обміном продуктів праці різних держав [6, с. 62]. З іншої сторони, міжнародна торгівля виступає сукупністю зовнішніх торгівель всіх країн світу [3, с. 287]. Вона є потужним важелем економічного розвитку та гарантом національної безпеки.

Протягом останніх двадцяти років неупинно відбувається процес інтеграції економіки України в систему світового господарства, закономірним результатом чого стало збільшення відкритості національної економіки, що мало неоднозначні наслідки для зовнішньоторговельної діяльності як форми міжнародного співробітництва.

Розглянемо динаміку ВВП України, її країн-сусідів та країн-лідерів задля детальної оцінки національної економіки в цілому за 2008-2012 рр. (табл. 1.1):

Таблиця 1.1
Динаміка ВВП України за 2008-2012 рр.*

Рік	ВВП, млрд. дол.	ВВП на душу населення, доларів	Доля в світовому ВВП, ‰	Темп росту ВВП, ‰
2008	180	3914	2.94	125.9
2009	117	2559	2.02	65
2010	138	3036	2.19	117.9
2011	165	3651	2.35	119.6
2012	179	3891	2.64	122.3

*Джерело: систематизовано на основі [1]

Як ми бачимо з табл. 1.1, найбільшого значення показник зазнав у 2008 році, коли ВВП сягнуло позначки 180 млрд.дол. Згодом становище економіки нашої держави погіршила світова фінансова криза 2008-2009 років. І на сьогодні ми майже позбулися її наслідків, однак навіть у 2012 році показник ВВП не досяг результатів 2008 року, а залишився у розмірі 179 млрд.дол. Варто зазначити, що на сьогодні динаміка ВВП має тенденцію до подальшого збільшення. Для оцінки відкритості економіки України розглянемо одну з її характеризуючих, а саме експорт країни в період 2008-2012 рр.(табл.1.2):

Таблиця 1.2
Експорт України за 2008-2012 рр.*

Рік	Експорт, млрд. дол.	Доля в світовому експорті, ‰	Доля експорту у ВВП, ‰	Експорт на душу населення, доларів/особу	Темп росту експорту, ‰
2008	84	4.25	46.7	1826	131.3
2009	54	3.41	46.2	1181	64.3
2010	69	3.69	50	1518	127.8
2011	89	3.96	53.9	1969	129
2012	94	4.12	54.6	2015	124.2

*Джерело: систематизовано на основі [1]

Як видно з табл.1.2, динаміка експорту досить схожа на динаміку попередньо досліджуваного показника – ВВП України. Порівняємо частку експорту в структурі ВВП України з країнами сусідами за аналогічний досліджуваний період (рис. 1.1). Розглянувши графік, можна стверджувати, що всі країни мають тенденцію до збільшення частки експорту у структурі ВВП. Доля експорту у ВВП в Україні знаходиться на більш-менш середньому рівні, порівняно з країнами-сусідами. Найбільший стрибок у рості даного показника має Угорщина, яка у 2010 році у структурі ВВП мала близько 85 % експорту.

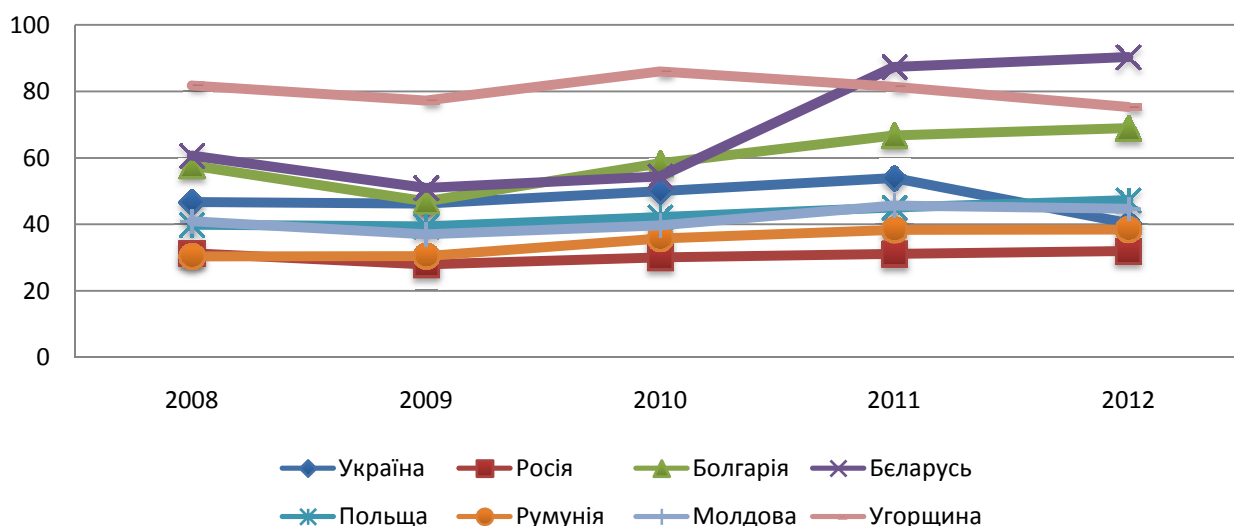


Рис. 1.1. Доля експорту в структурі ВВП в Україні та в країнах-сусідах, %, 2008-2012 рр., [1], [5]

Далі для оцінки відкритості економіки України розглянемо наступний показник – імпорт країни в період 2008-2012 рр. (табл. 1.3):

Таблиця 1.3

Імпорт України, 2008-2012 рр.*

Рік	Імпорт, млрд. дол.	Доля в світовому імпорті, %	Доля імпорту у ВВП, %	Імпорт на душу населення, доларів/особу	Темп росту імпорту, %
2008	99	5.09	55	2153	137.5
2009	56	3.61	47.9	1225	56.6
2010	73	4.01	52.9	1606	130.4
2011	98	4.48	59.4	2169	134.2
2012	99	4.97	64.3	2445	147.3

*Джерело: систематизовано на основі [1]

Аналізуючи табл. 1.3, бачимо, що динаміка імпорту досить схожа на динаміку попередньо досліджуваного показника – ВВП України.

Порівнюємо частку імпорту в структурі ВВП України з країнами-сусідами за аналогічний досліджуваний період (рис. 1.2). Розглянувши графік, можна стверджувати, що всі країни мають тенденцію до збільшення частки імпорту у структурі ВВП. Доля експорту у ВВП в Україні знаходиться на середньому рівні, порівняно з країнами-сусідами. Найбільший рівень зростання даного показника має Молдова, яка у 2007 році у структурі ВВП мала близько 97,7% імпорту, що говорить про важкий стан економіки даної держави і значну залежність від зовнішніх чинників. Натомість в Росії частка імпорту у структурі ВВП протягом років залишається стабільною, що говорить про невисокий рівень відкритості економіки даної країни, а також про незалежність від світових економічних тенденцій.

Тож проаналізувавши, стан імпорту, експорту та їх частки у структурі ВВП, зазначимо, що відкритість економіки України залишається нині на високому рівні, що тим самим спричиняючи її тісну залежність від зміни зовнішньої кон'юнктури.

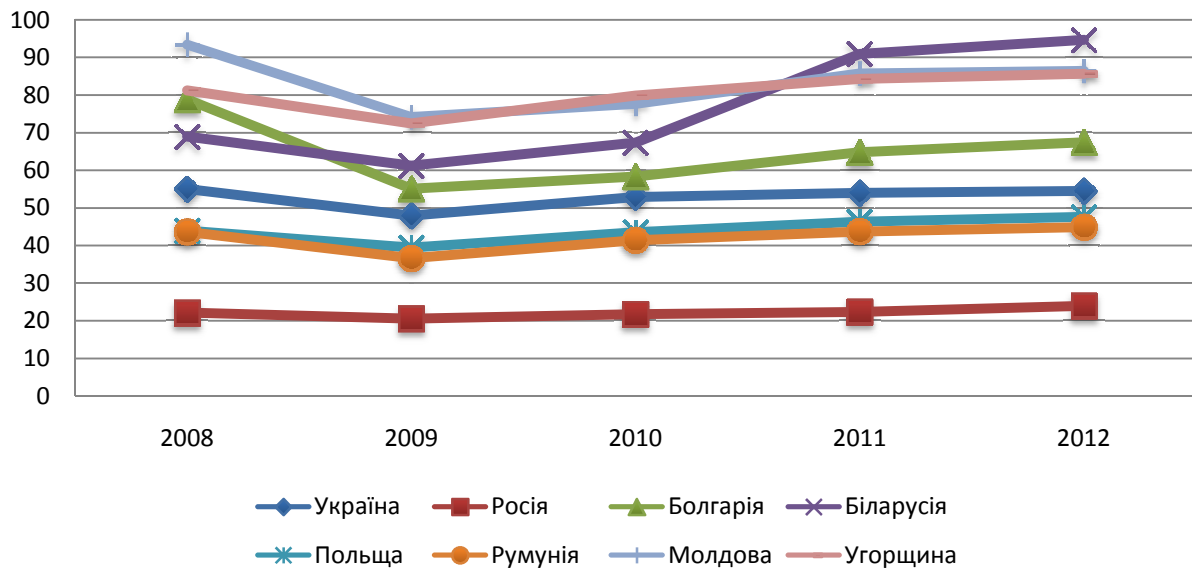


Рис. 1.2. Доля імпорту в структурі ВВП в Україні та в країнах-сусідах за 2008-2012 рр., [1], [5]

Таким чином, курс на формування в Україні відкритої економіки, під яким розуміється не тільки розвиток зовнішньої торгівлі, але й поступове розширення міжнародного співробітництва, об'єктивно зумовлений і практично безальтернативний.

Вважаємо, що основними принципами розвитку зовнішньої торгівлі України як складової форми міжнародного співробітництва повинні стати:

- акцент на розвиток власних галузей, що мають порівняльні і конкурентні переваги у світовій економіці регіонального і глобального масштабу (машинобудування, порошкова металургія, виробництво надтвердих матеріалів, хімічна промисловість, агропромисловий комплекс та галузі, пов'язані з транзитом через територію України).

- високий рівень внутрішньої інтегрованості вітчизняної економіки, створення потужного національного ринку як фундаментальної економічної основи для завоювання і закріплення за собою відповідних ніш на гостроконкурентних і високоінтенсивних світових ринках товарів і послуг; - забезпечення подальшої фінансової стабілізації, від чого залежить створення сприятливого інвестиційного клімату; - введення твердої конвертованої національної валюти; - врахування різної фактороінтенсивності національних галузей і виробництв, тобто їх капітало- і працевзабезпеченості порівняно з іншими країнами, щоб уникнути несприятливої для України асиметрії в цінах, що погіршує умови торгівлі і призводить до суттєвих збитків.

Нарешті, варто неухильно здійснювати постійну гармонізацію національного зовнішньоекономічного законодавства з нормами ГАТТ/СОТ.

Тому ми вважаємо, що паралельно з впровадженням експортно орієнтованої стратегії має здійснюватися обгрунтована імпортозамінна політика (український комбайн, тролейбус, трамвай і т.д.). Необхідно вживати також відповідних протекціоністських заходів стосовно

національних виробників за допомогою жорсткого митно-тарифного регулювання імпорту і встановлення нетарифних бар'єрів (санітарні, екологічні, технічні, технологічні норми і стандарти), які сприяють прискореному зростанню власного виробництва як базової структури включення України в сучасні цивілізаційні процеси.

Висновки. В результаті дослідження визначено поняття міжнародного співробітництва за сучасних умов, охарактеризовано теоретичні аспекти з даної проблематики. Також був проведений аналіз зовнішньоторговельної ситуації України на теренах світової платформи за допомогою оцінки показників національного ВВП, експорту та імпорту.

Науковою новизною є удосконалене трактування міжнародного співробітництва та надання рекомендацій щодо подальшого впровадження перспективних шляхів його розвитку через призму зовнішньої торгівлі України, зокрема акцентування на розвиток власних галузей, що мають порівняльні і конкурентні переваги у світовій економіці регіонального і глобального масштабу, створення потужного національного ринку, здійснення постійної гармонізації національного зовнішньоекономічного законодавства з нормами ГАТТ/СОТ.

Подальшого дослідження потребує явище міжнародного співробітництва за умов зовнішньоторговельних операцій задля найглибшого визначення його сутності, підходів до аналізування та реалізації. Необхідно й надалі результативно вдосконалювати механізм вирішення проблем, що виникають у світовому господарстві в умовах глобалізаційних зрушень.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/operativ2012>
2. Храмов В.О. Зовнішньоекономічна політика: навч. Посібник / В.О. Храмов, Ю.А. Бовтрук. – К.: МАУП, 2003. – 541 с.
3. Сиденко, В. Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель / В. Р. Сиденко // Европейская интеграция и экономическое развитие–Киев, 2011– 448 с.
4. Шостак Л. Зовнішньоторговельна діяльність: перспективи позиціонування України у світовій господарській системі / Л. Шостак, О. Бадрак // Економіка України. – К., 2012. – № 7. – С. 38 – 48.
5. International Monetary Fund: International Financial Statistics [Електронний ресурс]–Режим доступу: www.imf.org/external/data.htm
6. Лазебник Л.Л. Зовнішньоторгівельні чинники розвитку України./ Л.Л. Лазебник // Актуальні проблеми економіки. – К., 2012. – №6(24). – С.59-64.
7. Derriennik J.P. Nationalisme et démocratie / J.P. Derriennik – Boreal, 1995. – 144 с.

УДК 330.341.1

Клименко К.С. ks_klimenko@mail.ru

Науковий керівник: Гавриш О.А.

доктор технічних наук, проф.

Національний технічний університет України «КПІ»

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ВЕКТОР МАЙБУТНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Звертаючись до інноваційної політики проаналізовано державні програми підтримки науково-дослідної сфери. Зазначено загальний стан та частину інноваційних витрат в державному бюджеті країни. Розглянуто основні мережі трансферу технологій та висунуто пропозиції для покращення існуючої в Україні.

In this article was researched the innovation policy programs of supporting public research sector. Pointed general state of innovation and expenses in the state budget. rResearched basic technology transfer network and put forward proposals to improve the existing in Ukraine.

Ключові слова: інновації, трансфер технологій, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, ВВП, державний бюджет.

Вступ. На сучасному етапі основним джерелом економічного розвитку для країн що розвиваються та розвинутих держав є інновації та запровадження новітніх технологій. Основною складовою для успішного розвитку даної сфери є підтримка з боку держави, з метою розвитку та реорганізації галузей економіки, поліпшення темпів відновлення, особливо сфер які є експортно-орієнтованими. В умовах світової глобалізації та появи все більш жорсткої конкуренції на світових ринках, рівень науково – технічного прогресу та здатність до комерціалізації інтелектуальних ресурсів визначає рівень економічного розвитку країни.

Багато вітчизняних та іноземних авторів досліджували схожі проблеми, з них виділимо праці Соловйова В.П., Цибульова П.М., Кам'янської О.В., Капіці Ю.М.. Але недостатньо широко було висвітлено питання взаємозв'язку бізнесу з науково-дослідною діяльністю, вплив й частка витрат на науково-дослідні роботи в бюджеті країни.

Постановка задачі. Проведення загальної оцінки ВВП країни, звертаючись до сфери інновацій. Аналіз існуючих мереж трансферу технологій. Визначення основних проблемних моментів державного регулювання сфери інновацій та трансферу технологій.

Методологія. Використано статистичні збірки наукової та інноваційної політики держави, звіт з діяльності України за оцінкою ООН та закони України. Для вирішення поставлених завдань використовуються системний розгляд проблеми, методи порівняльного аналізу, логічного узагальнення та статистичного дослідження.

Результати дослідження. Оцінивши економічний стан України, зазначимо, що складна ситуація на зовнішніх ринках та нестабільна макроекономічна ситуація призводять до подальшого негативного впливу на економічну активність країни. ВВП впав на 1,1% та 1,3% у першому та другому кварталах 2013 року. Промислове виробництво має тенденцію до зниження й в першу половину поточного року впав на 5,2%. Ситуація у сільському господарстві та сфері торгівлі компенсує мінуси інших сфер. Ситуація з експортом та імпортом в країні однакова і має спадаючу динамку. Зниження попиту на метали та продукцію машинобудування, відкладення закупівлі природного газу створює зменшення імпорту[1].

По рейтингу Moody's суверенний рейтинг України спадає, що ускладнює доступ до світових ринків капіталу та підвищило ціну запозичення. 60 % ВВП нашої країни складає економічна активність частого сектору, та звертаючись до державної програми приватизації до 2014 року дана частка має знизитись до 25-30% ВВП [1].

Таблиця 1

ВВП та його складові [1]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП	7,4	7,6	2,3	-14,8	4,1	5,2
Споживання	13,4	14,5	10,1	-12,2	6,4	10,7
Інвестиції	17,9	26,5	1,8	-57,4	13,9	21,9
Експорт	-5,8	2,8	5,7	-22,0	3,9	2,2
Імпорт	8,3	23,9	17,0	-38,9	11,3	16,8

Звернемо увагу на відомчу програму класифікації видатків та кредитування державного бюджету та виділимо його складові по інноваціям, науці, та їх відсоткове співвідношення до загальної суми.

Таблиця 2

Розподіл видатків бюджету з інноваційною направленістю

Найменування згідно з відомчою і програмною класифікаціями видатків та кредитування державного бюджету	Всього, грн.	Відсоток, %
Керівництво та управління у сфері науки, інновацій та інформатизації	10876,1	0,00292
Фінансова підтримка розвитку інфраструктури науково-технічної, інноваційної діяльності та інформатизації, наукової преси, наукових об'єктів, що становлять	38053,1	0,01

національне надбання, забезпечення діяльності Державного фонду фундаментальних досліджень		
Заходи щодо створення мережі регіональних центрів, забезпечених інноваційними технологіями та сучасним обладнанням	341411,8	0,09
Дослідження, прикладні наукові і науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами та державним замовленням	103784,1	0,028
Виконання зобов'язань України у сфері міжнародного науково- технічного співробітництва	63426,7	0,017

Побудовано автором на основі [2]

За даними таблиці виділимо, що загальна сума видатків бюджету в інноваційній сфері складає 557551,8 грн., що загалом становить 0,15% від загальної суми.

Коефіцієнт витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в долі ВВП має стабільну тенденцію до спадання вже протягом останніх 15 років, хоча був короткий період покращення ситуації та стабілізації на початку 2000 років. В 2011 році даний показник складав 0,79% від загального ВВП.

Основною частиною витрат державного бюджету на наукову діяльність складають кошти на розвиток та комерціалізацію в розмірі 48%, збільшується частка витрат на фундаментальні дослідження (21%). Необхідно зазначити, що бізнес сфера є основним споживачем комерціалізації, тому її ослаблення призводить до зниження витрат в дану сферу та припинення темпів зростання. Постійно вводяться заходи для підтримки інноваційної діяльності та програми для оцінки конкурентоспроможності даної сфери. Слід зазначити дослідження, яке було проведено по методології Інноваційної діяльності Європейського співтовариства. В якому звернули увагу на статистичні дані по кількості інноваційних підприємств, впроваджувані організаційні та маркетингові інновації, компанії зайняті в сфері технологічних інновацій [1].

Звертаючись до економіки знань, важливою складовою є наявність системи формування та передачі знань починаючи з самого зародження ідеї до втілення готової інноваційної технології (продукту) в процес

виробництва. Слід звернути увагу на трансфер технологій всередині країн, через те, що при недостатній увазі на державному рівні, технології, які будуть придбані з-за кордону не принесуть достатнього результату. Джерелом внутрішнього трансферу технологій мають бути університети на науково-дослідні центри, на наступному етапі має підключатись сфера бізнесу та спільні підприємства.

З 2005 року ми можемо підкреслити тенденцію до зростання кількості підприємств, що займаються інноваційною діяльністю в загальній кількості. В 2011 році з 1679 підприємств 16,2 % займалися інноваційною діяльністю. З них, за рахунок власних коштів фінансується 1281. Також, важливим показником є то, що 1327 запровадило інновації у виробництво.

Звертаючись до світового досвіду, зрозуміло, що процес трансферу технологій є необхідним для стабільного та інноваційного розвитку держави.

До основних мереж трансферу технологій відносять [3]:

1. European Business Network (EBN) – європейська бізнес-мережа створена в 1984 р. при співпраці Європейської комісії і об'єднує понад 160 бізнес-інноваційних центрів.

2. Innovation Relay Centers (IRC) – була створена в 1995 та проіснувала до 2008 р. Дана мережа об'єднувала більше 70 регіональних консорціумів з 33 країн, що відбирались Європейською комісією на конкурсній основі.

3. Enterprise European Network (EEN) – створена як інтегрована мережа послуг підтримки бізнесу, заснована на досвіді двох мереж Euro Info Centers (EIC) та Innovation Relay Centers (IRC), робота яких була припинена у грудні 2007 року.

4. Російська мережа трансферу технологій RTTN – була створена в 2002 р. Ініціатором створення російської мережі трансферу технологій було Міністерство промисловості, науки і технологій при підтримці проекту TACIS «Инновационные центры и наукограды».

5. Українська мережа трансферу технологій UTTN – створення центрів трансферу технологій, сертифікація учасників і партнерів мережі UTTN, організація міжнародного співробітництва.

Зазначимо, що національна мережа трансферу технологій була створена в 2008 році на основі діяльності Російської мережі трансферу технологій (RTTN) та моделі Європейської мережі (IRC). Основними принципами її діяльності є:

1. стандартизація;
2. сумісність з іншими європейськими мережами та мережею РФ;
3. орієнтація на кваліфікованих учасників процесу;
4. контроль якості;
5. відкритість до нових учасників процесу.

Дана мережа працює на основі співпраці з вищими навчальними закладами, здійснює проведення семінарів для використання інструменту трансфера технологій.

Наближаючись до досвіду інноваційно-розвинених країн Україна звертається до моделі інноваційного процесу, що є основою, але не в повній мірі створює всі необхідні умови функціонування ефективної мережі.

Висновки. При створенні сприятливих умов на ринку інновацій Україна має забезпечити сприятливі умови для всіх учасників даної діяльності, забезпечити максимальну прозорість на ринку інновацій при участі органів державної влади на основі чинного законодавства. Саме ці умови дозволять підвищити рівень винахідницької діяльності, забезпечить дієву роботу ринку інтелектуальної власності, процесу здійснення трансферу технологій та створить міцну основу для подальшого інноваційного розвитку країни.

Література:

1. Україна. Економічний огляд. [Електронний ресурс] / The World Bank. – 2013. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Oct2013-Macro-ua.pdf>
2. Закон України «Про державний бюджет України на 2013 рік» від 06.12.2012 № 5515-VI / Верховна Рада України. – Відомості Верховної Ради України від 24.12.2012. – № 12. – стаття 165
3. Витвицька О.Д. Роль комерціалізації інноваційної продукції у забезпеченні розвитку економіки / О.Д. Витвицька // «АгроІнКом»: зб. наук. праць. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. – №10-12. – 114 с.
4. Національна мережа трансферу технологій, NTTN – Режим доступу: <http://www.nttn.org.ua>

УДК 123.456:789

Косенко А.Г. alina-magic@rambler.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Е.
канд.економ.наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

На основі аналізу макроекономічних показників проаналізовано розвиток регіонів України. Визначено причини незбалансованого регіонального розвитку України. На прикладі двох регіонів проаналізовано вплив розвитку промисловості на регіональних добробут. Надано пропозиції щодо розробки державної політики збалансованого регіонального розвитку України.

Based on the analysis of macroeconomic indicators I analyzed the development of the regions of Ukraine. And reasons of unbalanced regional development in Ukraine. For example in two regions are the influence of industry on regional welfare. In conclusion, I make proposals for the development of public policy of balanced regional development in Ukraine.

Ключові слова: регіональний розвиток, валовий внутрішній продукт, машинобудівна галузь, розвиток промисловості, виробництво.

Вступ. Постановка проблеми. Оскільки однією із основних галузей економіки є машинобудування, завдяки якому виготовляється знаряддя праці, автомобілі, техніка, предмети побуту. То виникає великий інтерес в аналізі стану машинобудівної галузі України, а також виявити основні проблеми конкурентоспроможності та розвитку в цілому.

Аналіз дослідження. Сучасні, вище зазначені, проблеми розглядали багато визначних науковців. Серед них І. Яновський, Д. Малащук та інші. У своїх працях вони найчастіше зазначають, що розвиток важкої промисловості забезпечить конкурентоспроможність української економіки, також вони пропонують шляхи подолання цих проблем

Актуальність дослідження. В умовах кризи та невизначеності за останні роки, дослідження показали, що умови для розвитку важкої промисловості є несприятливі. Тому дослідження сучасних проблем має машинобудування, як конкурентоспроможної галузі є дуже актуальним.

Постановка задачі. Метою статті є дослід сучасного стану конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в Україні.

Методологія. В данній статті застосовувалися такі методи дослідження: спостереження, вимірювання, порівняння, аналіз, синтез, аналогія, екстраполяція. За допомогою зазначених методів, можна чітко визначити та дати доцільні обґрунтування, щодо данної теми.

Результати дослідження. Валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення. Цей показник дозволяє оцінити продуктивність економіки регіону, а також її обсяг. Динаміка ВРП в 2009 році (на рис.1).

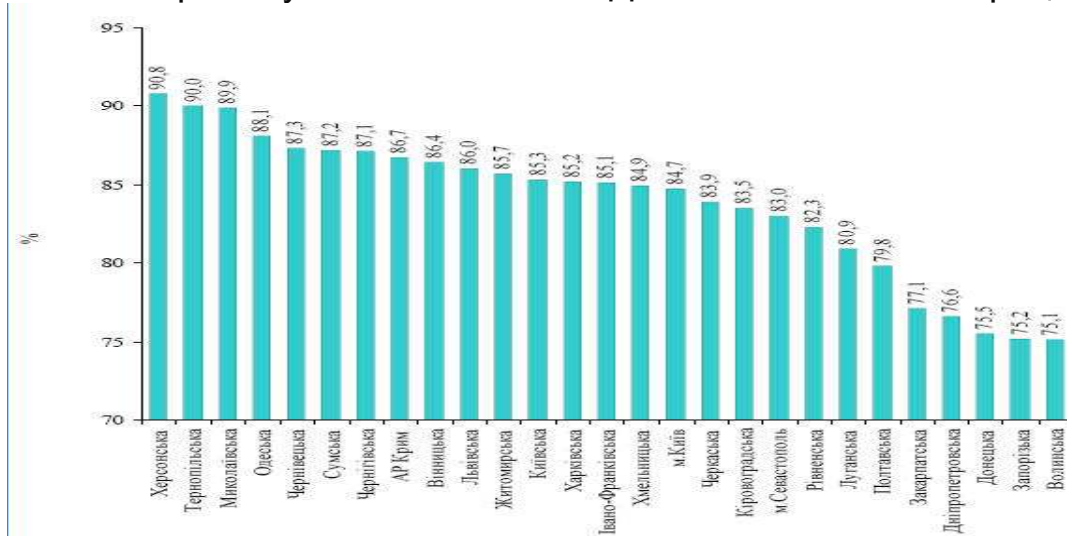


Рис. 1. ВРП областей України

Динаміка ВРП після кризи дає уявлення про стійкість економіки регіону до кризових явищ і про надійність місцевої економічної моделі.

Різні регіони України не однакові з економічної точки зору. Вони відрізняються за структурою економіки. Різняться й обсяги економік регіонів. Так, наприклад, валовий регіональний продукт (ВРП) Києва більш ніж перевищує ВРП Запорізької, Закарпатської або Волинської областей. Відрізняється інвестиційна привабливість регіонів, рівні безробіття. Іншими словами, регіони України мають різні рівні розвитку.

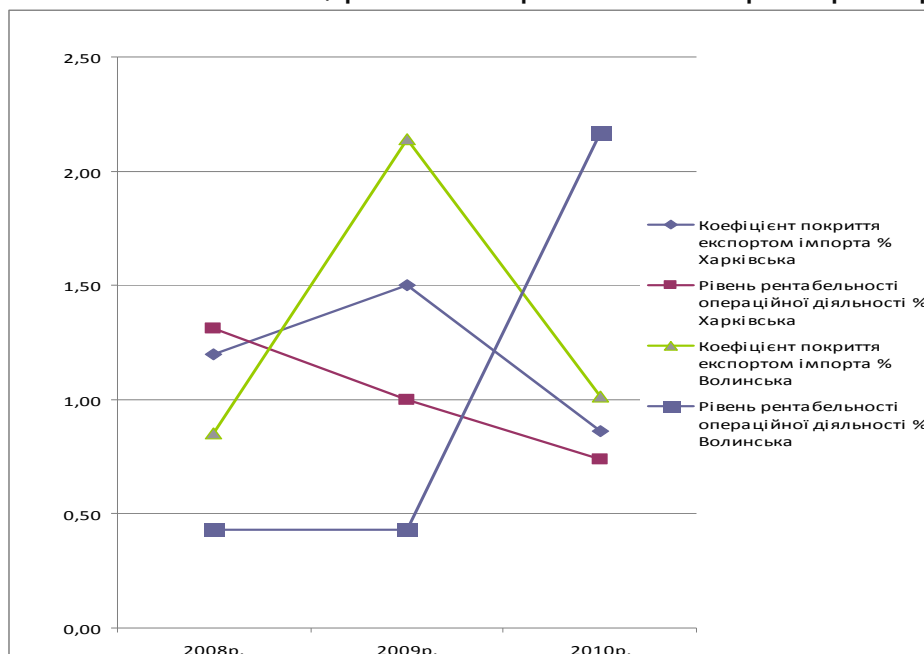


Рис.2 Показники 2-х областей

Для того, щоб краще розглянути данні проблеми, беремо для порівняння дві протилежні за своїм розвитком області Волинську та Харківську. Для початку розглянемо на графіку такі показники, як:

коефіцієнт покриття експортом імпорту та рівень рентабельності від операційної діяльності (Рис.2) [1].

На графіку чітко видно, щодо коефіцієнта покриття експортом імпорту, що з 2008 року у Волинській області стан є досить критичним. Також він є катастрофічним для економіки. У 2009 році спостерігається різкий скачок вгору, який пов'язаний, насамперед, з після кризовою ситуацією. І знову у 2010 році спостерігається спад. За тенденцією підйому та спаду, аналогічна ситуація є у Харківській області, але з набагато меншим відривом (від 1.2 до 0,86 %), ніж у Волинській (від 0,85 до 1.01 %).

За показником рівня рентабельності операційної діяльності, знов ж таки, відбувається різкий підйом з 2008 року до 2010 року у Волинській (з 0,43 до 2,17%) , у Харківській області він навпроти поступово спадає (з 1,31 по 0,74%).

Така ситуація склалася за рахунок того, що на цей період припадає економічна криза, яка в свою чергу негативно впливає на промисловість, а особливо на великі підприємства. З цього слідує висновок, що треба розвивати промисловість та залучати інвестиції для подальшого розвитку областей.

Проаналізувавши Волинську та Харківську області, за такими показниками, які наведені нижче, можна прокоментувати їх так.

Волинська область

ВРП за дослідженням з 2007 по 2009 роки - стрімко падає (з 109.7% по 82.4%). Це пов'язано з тим, що в цій області досить неконкурентноспроможні підприємства та майже не розвинута важка промисловість.

Доходи населення за дослідженнями з 2010 по 2012 роки - стрімко ростуть (від 1,26 до 1,32 %) . Це пов'язано з тим, що в цій області все ж таки непогано розвинута легка промисловість, яка забезпечує певну кількість населення необхідним доходом.

Кількість інноваційно-активних підприємств за дослідженням з 2009 по 2010 роки – потроху збільшується (від 9.2 до 11.6). Ріст інноваційно-активних підприємств пов'язаний з вдалим розташуванням Волинської області. Завдяки зручному розташуванню та сприятливим умовам для активної діяльності в подальшому слід залучати інвесторів.

Приріст простих іноземних інвестицій за дослідженням з 2008 по 2010 роки – коливається, але останніми роками дуже низький (0,25; 2,25; 0,18 %). Це пов'язано, насамперед, з тим, що держава не турбується про залучення іноземних інвестицій та не дає іноземному інвестору ніяких реальних гарантій, що до співпраці.

Ці показники, результат того, що, на мою думку, у цій області не розвивається промисловість, така як машинобудування та інші прибуткові ланки. В основному розвинута, хоча і не сильно, легка промисловість. Таким прикладом може бути ПАТ «Горохівський цукровий завод». А

БАТ "Ківерціспецлісмаш" єдине машинобудівне підприємство у Волинській області. Яке діє з 1948 року, не дуже розвинуте, результат діяльності цього підприємства, за даними на SMIDI, проаналізувавши, виявився досить низьким: з застарілими обладнаннями та низьким попитом на продукцію не забезпечує область на рівні[2].

Основними галузями спеціалізації Волинської області є: сільське господарство, промисловість (перш за все харчова) та транспорт. А харчова промисловість представлена більш ніж 50 промисловими підприємствами.

Харківська область

ВРП за дослідженням з 2007 по 2009 роки - коливається(101,7; 105,8; 83,3%) , відсоток його все ж таки низький, в порівнянні навіть з Волинською областю. Це результат великої кризи, яка досить сильно вплинула на всі ланки життя області. Харківська область постраждала більше ,порівняно з Волинською областю, із за того , що дуже багато підприємств розташовані саме тут.

Доходи населення за дослідженнями з 2009 по 2012 роки - дуже стрімко та швидко зростають. Це відбувається за рахунок покращення станів роботи підприємств після кризи. Збільшення кількості робочих місць – також одна із причин збільшення доходів населення.

Кількість інноваційних-активних підприємств за дослідженням з 2009 по 2010 роки – зростають (з 15,8 – 19,7 %). Вище зазначені причини доходу населення супроводжуються збільшенню кількості інноваційно-активних підприємств. Також виникає інтерес та вигода у модернізації обладнання на підприємствах, хоча і на досить низькому рівні, в порівнянні з іншими державами.

Приріст простих іноземних інвестицій за рік за дослідженням з 2009 по 2010 роки – коливається. Але саме у 2008 році відмітка є дуже висока, яка сягає майже 3 %. Незважаючи на не досить сприятливі умови для інвесторів, все ж таки у них виникає інтерес інвестувати в нашу країну, а саму у Харківську область .Хоча в порівнянні з іншими розвинутими країнами все це знову ж таки на низькому рівні.

Ці показники, результат того, що, на мою думку, у цій області розвинута важка промисловість. Зокрема дуже потужно працюють такі підприємства як: БАТ «УкрНДІхІммаш», БАТ «Гіпротракторосільгоспмаш» та інші.[2].

Взагалі, вище зазначені показники свідчать , що ця область дуже розвинута. Найкраще розвинута в Україні.

Порівнюючи Волинську та Харківську області, можна сміливо визначити, що це протилежні області за своїм рівнем розвитку. Хоча, Волинська область не погано позиціонується на легкій промисловості, але цього недостатньо для повного забезпечення благами цієї області. Харківська ж напроти найкраще в країні, після міста Київ, забезпечуються необхідним. Це результат діяльності 6 машинобудівних

підприємств, залучених інвестицій іноземних та кількість інноваційних підприємств, що розвиваються.

Проблеми. Головними проблемами всіх областей та України в цілому є низький рівень інвестиційної привабливості, висока експортна та імпортна залежність. Також, за проведеними дослідженнями, визначено було, що починаючи з 2005 – 2006 років головними небезпеками для стійкості економіки країни є негативне значення зовнішньої торгівлі, високий валовий борг та темпи зростання зовнішнього державного боргу. Такі загрози як сировинна структура товарного експорту, низька частка інноваційної продукції в ньому та зовнішня енергетична залежність мають уже хронічний характер і не сприяють розвитку машинобудуванню та промисловості. Також, нижче зазначені проблеми, не сприяють розвитку та покращенню стану підприємств важкої промисловості.

Практично у всіх лідерів серед областей відмічені проблеми з інститутами, що в свою чергу свідчить про відчутний масштаб бюрократії, корупції. В першу трійку ввійшла і Волинська область[3].

Також за опитуванням керівників підприємств у Чернівецькій області (за 2012 рік) про найпроблемніші фактори ведення бізнесу вони виділили такі:

- Податкова політика (15,7%)
- Податкові ставки (9,7%)
- Нестабільність державної політики (15,2%)
- Корупція (12,2%)
- Нерозвинена інфраструктура (3,7%)
- Регіональна митна політика (2,6%)
- Злочинність (1,2%)[4,203]

Шляхи вирішення проблем. В Україні для вирішення проблем в промисловості, а особливо у машинобудуванні треба докласти багато зусиль. Втім, ситуація не є дуже критичною. Бо технологічний потенціал українських підприємств може бути досить успішним. Тож основні пропозиції машинобудівної продукції та необхідні заходи:

- 1.стимулювання технічного модернізування машинобудування
- 2.створення сприятливого розвитку
- 3.збільшення інвестицій у галузь
- 4.підйом продуктивності праці до рівня Центральної Європи
- 5.зростання обсягів виробництва

Основним напрямом розвитку галузі повинні стати: подолання науково-технологічного відставання від індустріально розвинених країн, підвищення рівня наукових розробок в галузі машинобудування, зростання інноваційної активності підприємств, створення умов для збільшення обсягів випуску високотехнологічної продукції [5,15].

Висновки: Підводячи підсумок, можна сказати, що : за останні роки розвитку економіки України машинобудівна галузь пережила довгу кризу з великими втратами виробничого потенціалу з скороченням частки продукції машинобудування в виробництві України, а також мала

частка інвестицій в промисловість. Зараз знос обладнання складає 70%. При нестачі фінансових ресурсів досить затяжно вирішуються проблеми відновлення всього виробництва. Отже, керівництво держави повинно докласти максимум зусиль для повного розвитку.

Всі ці загрози прирікають Україну на подальшу нераціональну структуру економіки, витіснення іноземними товарами вітчизняної продукції з внутрішнього ринку, розміщення в Україні технічно застарілих ресурсних виробництв, накопичення великих зовнішніх боргів та їх подальшого збільшення за рахунок нових кредитів, посилення монозалежності України від імпорту з Росії енергетичних ресурсів.

Література:

1. Державний комітет статистики України. Електронний ресурс (2013) at: <http://www.ukrstat.gov.ua>, (Accessed 6 жовтня 2013).
2. ТОВ "Український фінансовий сервер" Електронний ресурс (2013) : www.smida.gov.ua
3. Реальна економіка. Електронний ресурс (2013) <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/8006.html>
4. Отчет о конкурентноспособности регионов Украины 2012.\ [Тимур Бойко, Игор Гончаренко и др.] файл pdf.
5. Василенко Ю.А. (2008), *Аналіз ринку в Україні* [Market analysis in Ukraine], ХНТУ, Херсон, Україна.

УДК 338.012

Кузнєцова К.О., kuznecova@voliacable.com
аспірант кафедри менеджменту ФММ
Національний технічний університет України «КПІ»

ВІДНОВЛЮВАЛЬНІ ДЖЕРЕЛА ЕНЕРГІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В даній науковій статті визначено проблеми забезпечення енергетичної безпеки України; проаналізовано тенденції розвитку світової енергетики до 2030 року; досліджено потенціал розробки альтернативної енергетики в Україні та визначено, що розвиток відновлювальних джерел енергії та швидше їх впровадження в Україні та світі в цілому полегшить ситуацію з двома найголовнішими проблемами енергетики - вичерпанням первинних енергоносіїв та погіршенням екологічного стану.

In this research article it was defined the issue of Ukrainian energy security; analyzed the trends in world energy by 2030; explored the potential development of alternative energy in Ukraine and determined that the development of renewable energy and their faster implementation in Ukraine and the world will ease the situation with the two most important problems of energy - primary energy depletion and deterioration of the environment.

Ключові слова: відновлювальні джерела енергії, енергетика, енергетична безпека, прогноз.

Вступ. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що енергетична безпека (ЕнБ) для України є однією з найважливіших складових в системі економічної безпеки через визначальне положення паливно-енергетичного комплексу в економічній та соціально-політичній сфері держави, дефіцитності і однопродуктової орієнтованості паливно-енергетичного балансу, значної залежності від однієї держави-постачальника паливно-енергетичних ресурсів, а також тісного взаємозв'язку питання забезпечення енергетичної безпеки з питаннями забезпечення національної безпеки в інших сферах. Паливно-енергетичний комплекс країни, його стан, можливості та перспективи розвитку значним чином впливають на економічне становище в країні та умови її сталого розвитку.

Постановка задачі. Основними цілями даного дослідження є: аналіз розвитку енергетики у світі; визначення прогнозних тенденцій використання енергоресурсів; дослідження місця відновлювальних джерел енергії у забезпеченні енергетичної безпеки України.

Методологія. Під час проведення даного дослідження використовувались методи порівняння та узагальнення, метод аналізу, систематизації та інструменти пакету Microsoft Office.

Результати дослідження. Зростання населення і ВВП є ключовими чинниками зростання попиту на енергію. До 2030 р.

чисельність світового населення, згідно з прогнозом, складе 8,3 млрд. чол., що означає приріст в 1,3 млрд. осіб, яким потрібна буде енергія; а глобальний ВВП у реальному вирахуванні до 2030 р., за очікуваннями, зросте приблизно вдвічі порівняно з 2011 р.

Світове споживання первинної енергії, згідно з прогнозом, зростатиме на 1,6% на рік з 2011 р. по 2030 р. (всього на 36% до 2030 р.). Темпи зростання знизяться з 2,5% на рік в 2000-2010 рр. до 2,1% на рік в 2010-2020 рр. і 1,3% на рік - в 2020-2030 рр.

На частку країн з низьким і середнім рівнем доходу припадає більше 90% зростання населення в період до 2030 р. Завдяки швидкій індустріалізації та урбанізації цих країн на них припадає 70% світового зростання ВВП і більше 90% зростання світового попиту на енергію.

Витрати енергоносіїв на виробництво електроенергії зростуть на 49% (2,1% на рік) в період 2011-2030 рр. і складуть 57% від світового зростання споживання первинних енергоресурсів. Ще 25% забезпечить зростання прямого використання енергоносіїв в промисловості на 31% (1,4% на рік).

Найбільш поширеним буде споживання поновлюваних джерел енергії (включаючи біопаливо): їх зростання в 2011-2030 рр. складе в середньому 7,6% на рік. Атомна енергетика (2,6% на рік) і гідроенергетика (2,0% на рік) будуть зростати швидше, ніж енергетика в цілому. Що стосується викопних видів палива, найбільш швидко зростатиме споживання природного газу (2,0% на рік), а за ним - вугілля (1,2% на рік) і нафта (0,8% на рік).

Прогнозується, що паливний баланс енергетичного сектора диверсифікується: більш ніж 50% зростання забезпечується невикопними видами палива. На частку відновлювальних джерел енергії припадає 27% зростання, трохи повільніше будуть зростати вугілля (26%) і природний газ (21%).

За останнє десятиліття ціни на викопні види палива піднялися до рекордних відміток у реальному обчисленні. Середньорічні реальні ціни на нафту за п'ять років (2007-2011 рр.) збільшилися на 220% до середньорічних цін за 1997-2001 рр. Аналогічне зростання цін на вугілля досягло 141%, а на природний газ - 95%. Ці довгострокові цінові зміни неминуче ведуть до зрушень у попиті та пропозиції [1].

З урахуванням охарактеризованих світових тенденцій в розвитку енергетики, а також стану національної безпеки України та розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) використання відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) може стати панацеєю для покращення стану ЕнБ України через зменшення залежності від імпорту нафти і природного газу, а також покращення екологічного стану – через скорочення викидів парникових газів інших забруднювачів. Крім того, їх використання має певні соціально-економічні переваги - створення нових робочих місць, піднесення місцевого та регіонального економічного розвитку.

До 2030 р. ВДЕ, включаючи біопаливо, досягнуть частки в 6% серед використання енергоносіїв у світі в порівнянні з 2% в 2011 р. Лідером зростання поновлюваних джерел енергії спочатку стає Європейський Союз, але з 2020 р. США і Китай стануть найбільшими країнами їх використання.

Прогнозується, що частка ВДЕ на ринку буде збільшуватися повільнішими, але більш стійкими темпами, ніж це відбувалося з ядерною енергетикою в 70-80-х рр. Атомна енергетика в той час швидко досягла свого піку, який припав на 90-ті рр., коли проблеми безпеки, зростаючі витрати і триваюче неприйняття суспільством призвели до втрати політичної підтримки.

Використання поновлюваних джерел енергії пов'язано з низкою проблем, сама нагальна з яких - і основний фактор, що обмежує їх зростання – це можливість фінансування субсидій. Збільшення частки ВДЕ в енергетиці вимагає сталого швидкого зниження собівартості для утримання тягаря субсидій на прийнятному рівні [1].

Україна має значний потенціал для впровадження ВДЕ, зокрема біомаси, проте у той же час їх використання на сьогодні є невеликим. Перспективи розвитку ВДЕ в Україні значною мірою залежать від державної політики. Світовий досвід показує, що країни зі значним використанням ВДЕ (наприклад, Німеччина, Бразилія) мають цільову урядову програму для їх підтримки.

В Україні звісно ж приймаються закони та програми щодо розвитку ВДЕ, але в подальшому вони не впроваджуються ефективно на практиці. Перелік законів України, що стосуються ВДЕ в енергетичній сфері та їх основні положення наведені в Табл. 1.

Табл. 1

Національні закони України в енергетичній сфері

№	Назва	Дата	Мета створення
1.	Про енергозбереження	01.07.1994	Визначення правових, економічних, соціальних та екологічних основ енергозбереження для всіх підприємств та громадян України [2]
2.	Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку	08.02.1995	Встановлення пріоритетів безпеки людини і навколишнього середовища, прав та обов'язків громадян у сфері використання ядерної енергії. Регулювання діяльності, пов'язаної з використанням ядерних установок. Встановлення правових основ міжнародних зобов'язань України щодо використання ядерної енергії [3]
3.	Про електроенергетику	16.10.1997	Визначення правових, економічних та організаційних засад діяльності в електроенергетиці. Регулювання відносин, пов'язаних з виробництвом, передачею, постачанням та використанням енергії. Забезпечення ЕнБ, конкуренції і захисту прав споживачів та працівників галузі [4]

4.	Про альтернативні джерела енергії	20.02.2003	Визначення правових, економічних, екологічних та організаційних засад використання альтернативних джерел енергії. Сприяння розширенню їх використання у ПЕК [5]
----	-----------------------------------	------------	---

Якщо Україна обирає шлях зміцнення ЕНБ через широке використання ВДЕ, то вона повинна розробити комплексну програму та забезпечити її належне впровадження.

Структуру використання ВДЕ в Європі можна побачити на Рис. 1 [6].

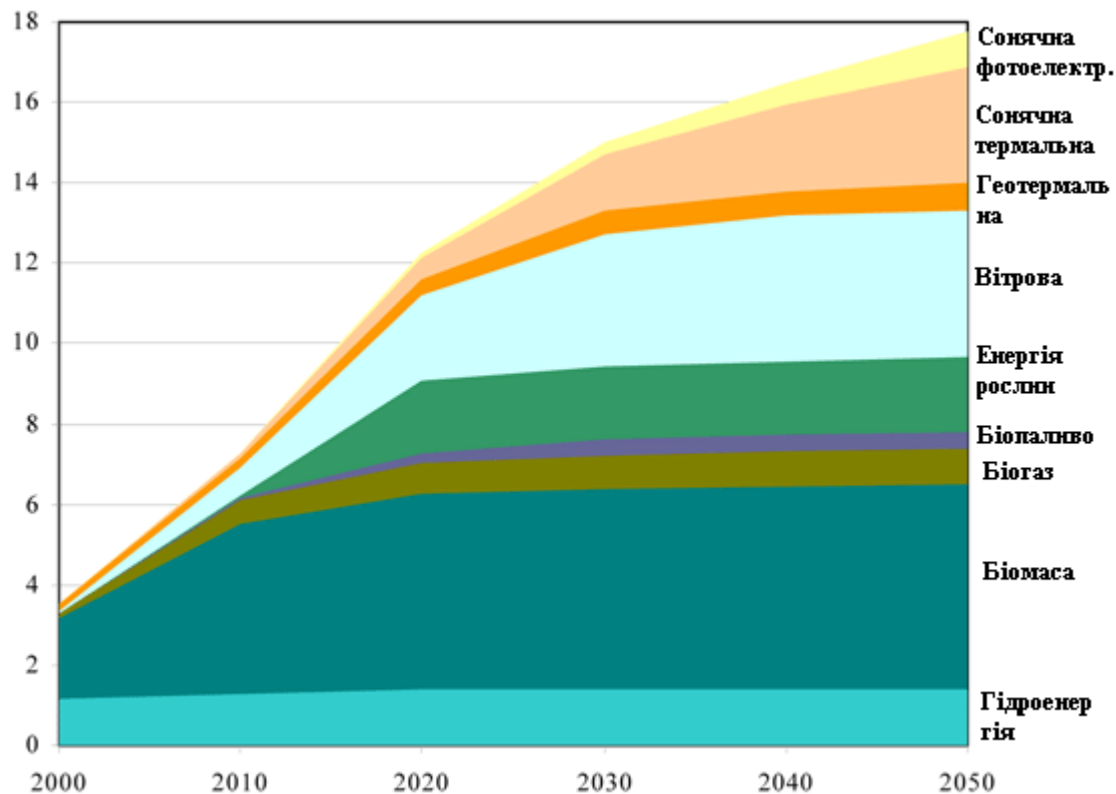


Рис. 1. Прогнозна динаміка збільшення ролі ВДЕ в електроенергетиці ЄС

Частка відновлюваної енергії, включаючи великі гідроелектростанції (ГЕС), становить приблизно 0,9% від загальних первинних обсягів постачання енергії в Україні. Однак в цій підструктурі саме великі ГЕС забезпечують 80% загального обсягу, і лише 20% забезпечується за рахунок ВДЕ.

Для порівняння, частка ВДЕ перевищує 6% від загальних первинних обсягів постачання енергії в країнах-членах ОЕСР та 13,5 % - у світі. В Україні економічно доцільно використовується тільки енергія води та біомаса; інші технології ВДЕ перебувають на стадії науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, і їхня частка у структурі постачання енергії є незначною [7].

В той же час, у світі спостерігається стрімкий розвиток ВДЕ, зокрема, в країнах ЄС. Прогнозується стрімкий розвиток вітроенергетики з результатом у 220000 МВт встановленої потужності вітрових енергоустановок в Європі до кінця 2020 р., в той час як на початку 2006 р. було встановлено біля 40 000 МВт, а до 2030 р. планується - 340000 МВт [8]. Протягом перших десятиліть провідну роль будуть займати

сонячні колектори для підігріву води, а згодом вони будуть замінені на сонячні батареї. Застосування біомаси, біогазу та енергетичних плантацій теж має місце у розвитку електроенергетики інтеграційного угруповання.

За даними досліджень Україна знаходиться на 29-му місці серед країн зі сприятливими умовами для розвитку нових видів енергії. Згідно з прогнозом Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України, до 2015 р. Україна зможе вийти на показники 6,4 ГВт енергії, отриманої з ВДЕ. А до 2030 р. це значення має всі шанси досягти 17 ГВт [9].

З іншого боку, українська альтернативна енергетика вже зіткнулася з труднощами, пов'язаними з оновленням Енергетичної стратегії України, проект якої обмежує частку ВДЕ в енергобалансі до 2030 р. Істотно гальмує розвиток відновлювальної енергетики відкладання реформи ринку електроенергії, зниження «зеленого тарифу» і умова про «місцеву складову» - внутрішні кількісні та якісні обмеження, пов'язані з питомою вагою сировини, матеріалами, основними фондами, роботами і послугами українського походження, які регламентуються Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії.

Втім, варто відзначити і позитивні законодавчі зміни, що мали місце в 2011 р. - скорочення кількості дозволів, необхідних для будівництва відповідних об'єктів (з 93 до 23) та термінів проходження необхідних процедур (з 415 до 60 днів, відповідно).

Висновки. Розвіданих на кінець 2011 р. світових запасів нафти при збереженні поточних рівнів виробництва вистачить ще на 54 роки; для природного газу цей показник становить 64 роки. Крім того, розподіл загальносвітових розвіданих запасів нафти і природного газу на планеті без сумніву є істотним для виробництва енергії, але не є надійним індикатором, здатним передбачити розподіл подальшого зростання їх видобутку. Також, викиди вуглецю в результаті використання енергоносіїв продовжують зростати і збільшаться за прогнозами на 26% з 2011 р. до 2030 р. (1,2% на рік). Це може призвести до введення більш жорсткої політики щодо зміни клімату, проте викиди в атмосферу залишатимуться значно вище гранично допустимого значення, необхідного для стабілізації концентрації парникових газів на рівні, рекомендованому вченими. Все це зумовлює високу необхідність розвитку ВДЕ та швидшому їх впровадженню в Україні та світі в цілому, що полегшить ситуацію з двома найголовнішими проблемами енергетики - вичерпанням первинних енергоносіїв та погіршенням екологічного стану.

Література:

1. BP: прогноз развития мировой энергетики до 2030 г. – Январь 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bp.com/>

content/dam/bp/pdf/statistical-review/EnergyOutlook2030/BP_Energy_Outlook_2030_Russian.pdf

2. Закон України «Про енергозбереження» від 01 липня 1994 р. №74/94-ВР // Відомості Верховної Ради України, 1994, №30, Ст.283.

3. Закон України «Про використання ядерної енергії та радіаційну безпеку» від 08 лютого 1995 р. №39/95-ВР // Відомості Верховної Ради України, 1995, №12, Ст.81.

4. Закон України «Про електроенергетику» від 16 жовтня 1997 р. №575/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №1. – Ст.1. – (Зі змін. та допов.).

5. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20 лютого 2003 р. №555-IV // Відомості Верховної Ради України, 2003, №24, Ст.155.

6. Прогноз устойчивого развития мировой энергетики до 2050г. Режим доступу: <http://www.ecoteco.ru/id745/>

7. Clean Energy. Progress Report / IEA. - [Електронний ресурс]. – 2011. - Режим доступу: http://www.iea.org/papers/2011/CEM_Progress_Report.pdf

8. Безпека України у 21-му столітті: виклики та потреби в колективних заходах // Національна безпека і оборона. - №2, 2009. – Ст.2-7.

9. Внедрение возобновляемых источников энергии. Принципы эффективной политики и стратегий / IEA Executive summary. - [Електронний ресурс]. - 2010. - Режим доступу: http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2010/Deploying_Renewables2010.pdf

10. Офіційний веб-сайт Renewable energy Centre. – Обзор рынка. – 2012. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rencentre.com/obzor-rinka>

УДК 004:339.9

Кулинич О. О. elena.kulynych@gmail.com

Науковий керівник Войтко С. В.

д.е.н., професор,

Національний технічний університет України «КПІ»

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан і тенденції розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій України. Систематизовано міжнародні ІТ-компанії з найбільшими офісами в Україні. Український ІТ-аутсорсинг визначено провідним фактором розвитку української інформаційно-комунікаційної інфраструктури. Показано рівень підготовки ІТ-спеціалістів в Україні.

Analyzed the current state and trends of the market of information and communication technologies in Ukraine. Systematized international IT company with main offices in Ukraine. Ukrainian IT outsourcing like one of the leading factors of Ukrainian IT infrastructure. Shown level of IT professionals in Ukraine.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології, ІТ-аутсорсинг, конкурентоспроможність, інфраструктура.

Вступ. Одним з основних факторів, який визначає подальше економічне зростання є розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури. У свою чергу, стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій – це наслідок глобалізації світової економіки.

Стосовно аналізу даних інформаційно-комунікаційної інфраструктури зазначимо, що періодично на сайтах «Державної служби статистики України» та «Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері зв'язку та інформатизації» оновлюється та доповнюється інформація. Наукове дослідження також базується на аналізі даних ІТ-ринку України, вивчення законодавчої бази, яка стосується інформаційно-комунікаційної інфраструктури України.

Постановка завдання. Науковою проблемою є комплексне дослідження ІТ-ринку в Україні, оцінювання рівня потенціалу ІТ-аутсорсингу країни та створення сприятливих умов для міжнародної економічної діяльності.

Основними завданнями статті є аналіз статистичних даних показників інформаційно-комунікаційної інфраструктури України та вплив ІТ-аутсорсингу на конкурентоспроможність країни.

Методологія. Теоретичну основу дослідження становить системний підхід до аналізу показників розвитку ринку інформаційних технологій. Методологічну основу становлять методи системного та порівняльного аналізу, використовуються статистичні дослідження та логічні узагальнення.

Результати дослідження. Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – це система уніфікованих технологій та інтеграції телекомунікації (телефонних ліній та бездротових з'єднань), комп'ютерів, програмного забезпечення, накопичувальних та аудіовізуальних систем, які дозволяють користувачам створювати, одержувати доступ, зберігати, передавати та змінювати інформацію [1].

Зазначимо, що 24 – 25 жовтня 2013 року в Брюсселі відбулось засідання Європейського Союзу (ЄС), де була акцентована увага на тому, що сильна цифрова економіка має вагоме значення для забезпечення зростання показників конкурентоспроможності ЄС в умовах глобалізації.

Щодо України, то розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційного суспільства є стратегічними напрямками, які визначені Президентом та Урядом України.

Задля сприяння більш високих показників розвитку ІКТ, Кабінет Міністрів прийняв низку рішень про спрощення ведення ІТ-бізнесу. Так, з 1 січня 2013 року ІТ-послуги звільнено від сплати податку на додану вартість (ПДВ становив 20 %). Крім того, ставку податку на прибуток для компаній, зайнятих в ІТ-секторі, з початку року скорочено з 21 % до 5 % [2].

Розглянемо обсяг та темпи зростання показників ІТ-ринку України протягом 2007 – 2013 рр. (рис. 1).

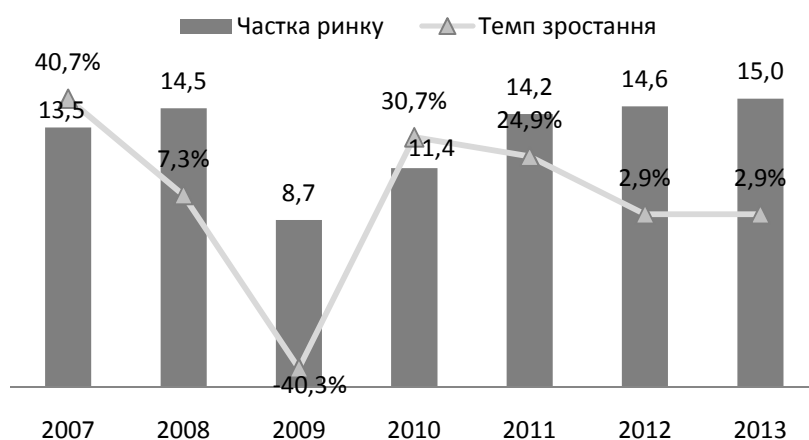


Рис. 1. Обсяг (млрд грн) та темпи зростання (%) ІТ-ринку України в 2007 – 2013 рр. [3]

Таким чином, динаміка обсягу ІТ-ринку України, незважаючи на світову економічну кризу 2008 – 2009 рр., має позитивне значення. Так, у 2009 р. обсяг ринку склав 8,7 млрд грн, а очікуване зростання 2013 р. – 15 млрд грн, що майже в 1,5 рази більше. Щодо темпів розвитку ІТ-ринку України, то зазначимо, що стрімке зростання показника в 2010 р. (30,7 %) та зниження його в 2012 р. щодо 2011 р. (2,9 %) спричинене активним розвитком інформаційно-комунікаційної інфраструктури у світі, тобто збільшення рівня конкуренції.

Згідно зі статистикою IDC [5], в Україні на одну людину припадає близько 64 дол. інвестицій в ІТ. Для порівняння: у РФ на душу населення припадає понад 180 дол. вкладень в ІТ, у Польщі - 203 дол., а в Чехії - 426 дол. (рис. 2).

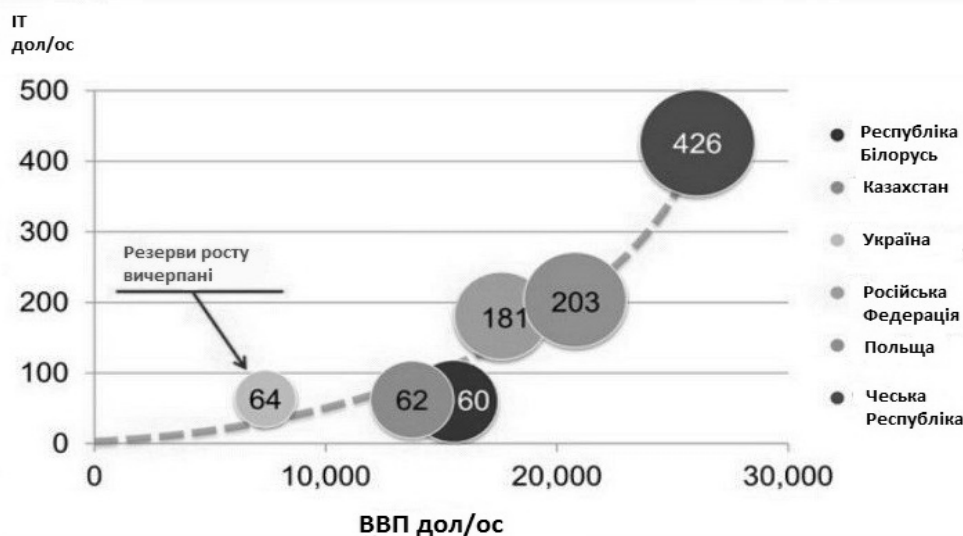


Рис. 2. Співвідношення ВВП та ІТ на душу населення у окремих країнах [5]

За даними консенсус-прогнозу на 2013 рік, здійсненим Національною комісією, що здійснює державне регулювання в сфері зв'язку та інформатизації (НКРЗІ), структура українського ІТ-ринку матиме таке відсоткове співвідношення (рис. 3):

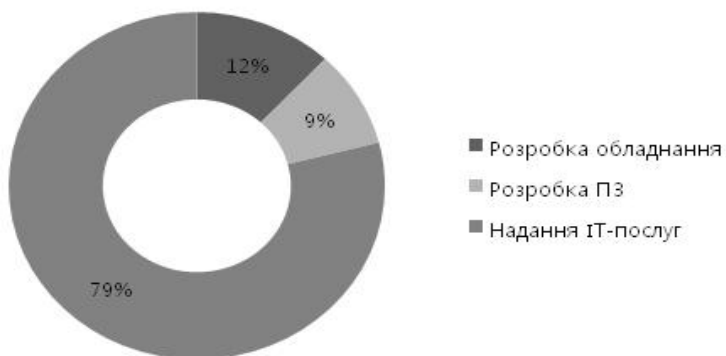


Рис. 3. Консенсус-прогноз НКРЗІ для структури ІТ-ринку України на 2013 рік [4]

Відповідно до рис. 2, найбільшу частку ІТ-ринку буде складати розробка обладнання – 79 %, розробка програмного забезпечення (ПЗ) – 12 %, і, відповідно, надання ІТ-послуг – 9 %. Також, за даними НКРЗІ, загальний обсяг ІТ-ринку в Україні складатиме 3,6 млрд дол., а обсяг ринку ІТ-послуг – 320 млн дол. Зазначимо, що активними користувачами українських ІТ-послуг є замовники із США. Зарубіжні компанії замовляють розробку програмного забезпечення в українських аутсорсингових компаніях. Проте деякі великі компанії віддають перевагу

відкриттю офісів в Україні та створюють власні центри розробок (R&D-центри). Розглянемо 20 міжнародних ІТ-компаній з найбільшими за кількістю R&D-центрами в Україні (табл. 1):

Таблиця 1
20 міжнародних ІТ-компаній з найбільшими офісами в Україні*

Назва компанії	Кількість працівників в Україні, осіб	Штаб-квартира	Всього працівників, осіб	Сфера діяльності
Samsung Electronics	1100	Південна Корея	425000	Електроніка
NetCracker	750	США	більш ніж 2000	Створення ПЗ для телеком-сфери
Aricent	700	США	10000	Промисловий дизайн, розробка і впровадження ПЗ
SysIQ	400	США	n/a	Розробка е-commerce-рішень
Wargaming	315	Республіка Білорусь	2200	Розробка комп'ютерних ігор
Siemens	275	Німеччина	350000	Телекомунікації, енергетика
Magento	250	США	300	Розробка платформ для інтернет-магазинів
Yandex	250	Російська Федерація	4300	Інтернет-пошук і сервіси
ABYY	200	Російська Федерація	1000	Розробка лінгвістичного ПЗ
Maxymiser	150	США	200	Розробка ПЗ і послуг оптимізації та персоналізації
Sitecore	150	Данія	700	Розробка ПЗ для інтернет-бізнесу
SimCorp	150	Данія	1100	Розробка програмної платформи для фінансового бізнесу
Playtech	150	Великобританія	2800	Гемблінг, розробка ПЗ для віртуальних казино та онлайн букмекерів
Gameloft	150	Франція	5000	Розробка відеоігор
Huawei	150	Китай	140000	Електроніка та комунікації
Playtika	100	Ізраїль	300	Розробка ігрових додатків для соціальних мереж і мобільних пристроїв
EngagePoint	100	США	350	Розробка ПЗ для медичної та страхової галузей
Adstream	100	Австралія	350	Розробка рішень для управління рекламними інструментами
Serena Software	100	США	600	ПЗ для автоматизації та управління процесами
Crytek	100	Німеччина	600	Розробка комп'ютерних ігор

*Джерело: систематизовано автором на основі [4].

Зазначимо, що провідні аналітики вказують на сегмент послуг, який має можливість стати основним фактором зростання ІТ-ринку. Також

доцільно назвати такі джерела послуг, як: 1) ІТ-консалтинг; 2) підтримка та інсталяція ПЗ; 3) ІТ-аутсорсинг.

Розглянемо детальніше структуру ІТ-ринку України (рис. 4). До основних категорій входять: ІТ-консалтинг, розробка ПЗ, ІТ-аутсорсинг, встановлення та підтримка ПЗ, ІТ-навчання та тренінги, системна інтеграція.

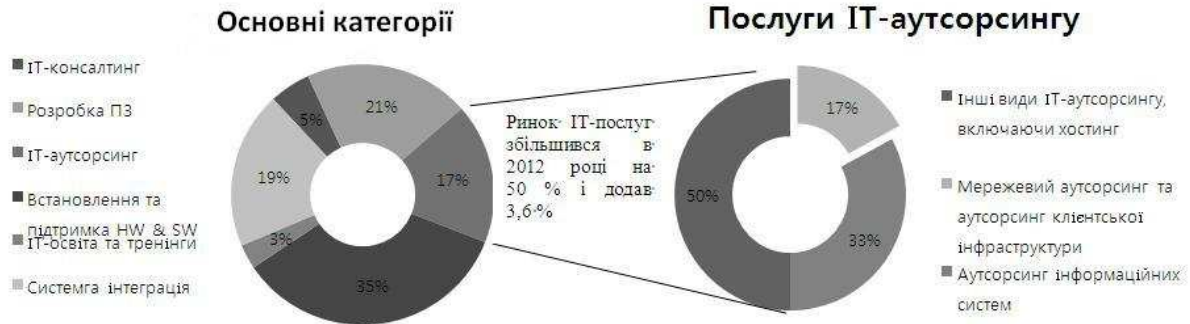


Рис. 4. Структура українського ІТ-ринку [5]

У структурі цього ринку домінує аутсорсинг інформаційних систем (33 %) і хостинг - його частка сукупно з іншими видами ІТ-аутсорсингу становить 50 %. Частка аутсорсингу мережевої та клієнтської інфраструктури становить – 17 %. Зазначимо, що лідером на ринку ІТ-аутсорсингу в сегменті мережевої та клієнтської інфраструктури стала компанія IT-Solutions.

Залучення ІТ-аутсорсингу стає одним з провідних факторів розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури України. Адже глобальний попит на ІТ-спеціалістів переважає над пропозицією, а українські ВНЗ в середньому випускають 16 тис./рік спеціалістів у сфері ІТ.

За кількістю ІТ-спеціалістів Україні займає 4-те місце у світі після США, РФ та Індії [6]. У відсотковому співвідношенні українські ІТ-спеціалісти працюють: 40 % – в Києві; 19 % – в Харкові; 16 % – у Львові; 7 % – в Дніпропетровську; 4 % – в Одесі.

Також прослідковується тенденція залучення до співпраці у сфері ІТ-аутсорсингу фахівців зі Східної Європи. Тому, саме порівняно невисокий рівень оплати праці, конкурентноздатний науковий потенціал привертає увагу іноземних компаній.

Висновки. Аналіз розвитку ринку ІКТ України надав можливість узагальнити значення ІТ-аутсорсингу для інформаційно-комунікаційної інфраструктури країни. Доцільно створити умови для залучення та впровадження сучасних ІКТ, задля збільшення позитивного соціального та економічного ефектів, що, у свою чергу, надасть можливість активізувати розвиток ринкових відносин, підвищити рівень конкурентоспроможності країни та зовнішньоекономічної діяльності. Як висновок, зазначимо, що найбільш високотехнологічною та високорентабельною сферою економіки України є розробка та

просування програмного забезпечення. Даними факторами український ринок приваблює іноземних інвесторів, саме економічно вигідним співробітництвом у сфері ІТ-аутсорсингу.

Подальших наукових досліджень потребує динамічний аналіз впливу ІТ-аутсорсингу на економіку України.

Література:

1. FOLDOC: Free On Line Dictionary Of Computing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://foldoc.org/Information+and+Communication+Technology>
2. Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info-kmu.com.ua/2013-10-11-000000am/article/16434817.htm>
3. Market intelligence – Industry reports – PMR publications [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmrpublications.com/>
4. Судольський Р. 20 міжнародних ІТ-компаній с крупнейшими офісами разработки в Украине [Електронний ресурс] / Р. Судольський – Режим доступу : <http://forbes.ua/business/1358246-20-mezhdunarodnyh-it-kompanij-s-krupnejshimi-ofisami-razrabotki-v-ukraine>
5. PCWeek.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pcweek.ua/themes/detail.php?ID=1442>
6. Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry, 2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.slideshare.net/HI-TECH_Org_Ua/exploring-ukraine-it-outsourcing-industry-2012.

УДК 621:339.1

Лісовська Н.В. Lusenok23@bigmi.net
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Подано загальна характеристика енергетичного машинобудування. Наведено основні державні та приватні підприємства енергетичного машинобудування. Розглянуто та подано економічні показники діяльності даних підприємств на території України. Зазначено державну політику щодо підприємств важкого машинобудування. Висвітлено основні напрями діяльності державних та приватних підприємств їх партнерів та конкурентів.

General characteristic energy engineering. Shows from public and private enterprise energy engineering. Considered and presented the economic performance of companies in Ukraine. Specified state policy concerning enterprises of heavy engineering. The basic activities of public and private sector partners and their competitors.

Ключові слова: енергетичне машинобудування, дохід, прибуток, Турбоатом, підприємство.

Вступ. На долю загального машинобудування припадає близько 8 % Валового внутрішнього продукту. В основному це важке машинобудування (енергетичне, металургійне та гірничо – шахтне машинобудування), загальне, середнє, точне машинобудування та виробництво металевих заготовок і виробів.

Енергетичне машинобудування одне з достатньо великих і прибуткових підприємств, над якими і досі держава зберігає контроль. Продукція більшості з них користується попитом не тільки в Україні, а і на території країн СНД. Тому пильну увагу до даних підприємств проявляють крупні фінансово – промислові групи. Цьому питанню приділяють увагу безліч науковців, такі як О.С. Богма, О. Зайцев, Ю. Кравець, Г. Простаков, А.М. Зайцева, В.С. Зюзгін, М.І. Дзюба, М.А. Юдін та інші.

Постановка задачі. Цілями дослідження є аналіз діяльності як державних так і приватних підприємств енергетичного машинобудування, порівняння основних показників діяльності на території України та визначення макроекономічних факторів впливу на діяльність даних підприємств.

Методологія. Теоретичну основу дослідження складає метод системного та порівняльного аналізу з використанням елементів припущення, використовуючи статистичні показники та логічні узагальнення.

Результати дослідження. Енергетичне машинобудування – це галузь важкого машинобудування, що виробляє первинні двигуни та пов'язані з ними апарати та пристрої для вироблення різних енергоносіїв - тепла, пари та інші. До основних видів продукції енергетичного машинобудування відносяться гідравлічні, газові, парові і турбіни, парові котли, двигуни внутрішнього згоряння, парогенератори, енергетичні ядерні реактори та інше [1].

Промислове виробництво енергетичного устаткування окремих видів виникло ще в кінці XVIII ст. Парові машини і котли випускалися з 1780-х рр.. у Великобританії, гідротурбіни - з 1830-х рр.. у Франції, двигуни внутрішнього згоряння - з 1880-х рр.. у Франції та Німеччині, парові турбіни - з кінця XIX - початку XX. у Великобританії.

До розпаду СРСР розвиток енергетичного машинобудування здійснювалося в умовах планової економіки. Вона забезпечувала для енергетичного машинобудування безперервність багаторічного інвестиційного циклу від стадії НДДКР до стадії серійного виробництва. У роки індустріалізації СРСР машинобудівні заводи, які виготовляли енергоустаткування, були реконструйовані, розширені і побудовані нові, половина основних потужностей була саме на території України.

Після прийняття Україною незалежності більшість підприємств енергетичного машинобудування були приватизовані. Однак ДП "Виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», ДП «Турбоатом», ДП "Зоря" "Машпроект", ДП "Електроважмаш" та інші залишають під контролем державних органів [2].

В табл. 1. подана динаміка чистого доходу державних і недержавних підприємств енергетичного машинобудування з 2009 по 2012 рік та для порівняння взятий 2004 рік.

Таблиця 1

Динаміка чистого доходу українських компаній енергетичного машинобудування у млн. грн.

	Компанія	Чистий дохід					% 2004 до 2012
		2004	2009	2010	2011	2012	
1	"Зоря" - "Машпроект"	63,46	2119	2322	2653	2979	97,87
2	ПАТ "Хартром"	13,348	24,68	36,295	24,01	34,68	61,51
3	Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе	450	3308,0	2136,0	2798,0	3249	86,15
4	ПАТ «АзовЕлектроСталь»	109,4	-495	1903,2	3289,4	4064	97,31
5	«Турбоатом»	253	683,5	942,3	1267,9	1297	80,49
6	Запорожтрансформатор	323	3850	2286	3590,5	3949	91,82
7	ПАТ «Мотор Січ»	1083	3740	5002	5792	7102	84,75

*систематизовано автором на основі даних [3]

Основною діяльністю вище поданих підприємств є не тільки енергетичне машинобудування, а важке машинобудування в загалом.

Аналізуючи показники діяльності протягом 8 років, можна зробити висновок що у відсотковому значенні у кожного з названих підприємств збільшився чистий дохід понад 80 %, крім єдиного ПАТ "Хартром" з показником майже в 62 %.

Найбільше зростання в 98 % відбулось в Миколаївському державному підприємстві "Науково-виробничий комплекс газотурбобудування "Зоря"- "Машпроект". На 2012 рік він отримав майже 3 млрд. грн. чистого доходу, при чистому прибутку в 239 млн. грн. Близько 97 % виготовленої продукції йде на експорт, що найвищий показник з усіх підприємств. Основні країни імпортери є Росія, Білорусія, Індія, Китай, В'єтнам, Сінгапур, Південна Корея, Іран та інші країни.

ДП «Зоря» - «Машпроект» планує поставки вже на 2019. Підприємство максимально завантажили потужності, а найближчим часом компанія має намір розширити свої виробничі можливості.

ПАТ «АзовЕлектроСталь» хоча не є державним підприємством, але також показав 97 % зростання протягом 8 років, однак отримавши в 2012 році значного вищий ніж у «Зоря» - «Машпроект» чистий прибуток у 799 млн. грн.

«Запорожтрансформатор» відзначився невисоким відсотком зростання чистого доходу порівняно з попередніми підприємствами, однак з чистим прибутком у 947 млн. грн.. у 2012 році, про що свідчить ефективність функціонування даного підприємства, а також рентабельність продажу в 24 %.

«Мотор Січ» має найвищі показники чистого доходу серед досліджуваних підприємств, який становить 7 млрд. грн., та 1,6 млрд. грн. чистого прибутку. ПАТ «Мотор Січ» одне з найстаріших підприємств, яке почало своє функціонування ще в 1907 році, а у грудні 1915 АТ «Дека» викупило завод і змінило профіль діяльності. Тому досвід даної організації дозволяє бути лідером з розробки газотурбінних двигунів для літаків і вертольотів, а також промислових газотурбінних установок.

«Турбоатом» – ще одне державне підприємство, яке має досить вагоме стратегічне значення для держави. Поряд зі значними показниками діяльності підприємства, спостерігається зростання в 80 % з 2004 року та рентабельність продажу становить 24 %.

На експорт постачається більш ніж 65 % продукції, основним споживачем залишається Росія, в той час як постачають електростанції і в країни СНГ, Індію, Грузію, Фінляндію. В 2010 році поставки відбулись і в Мексику, Угорщину та Китай. А у 2011 році була надіслана комплектація для кубинської ТЕЦ «Гавана». Коефіцієнт ліквідності досить високий і становить 1,68, тоді як у Сумському машинобудівному НВО ім. Фрунзе тільки 1,32, у «Зоря» - «Машпроект» 1,34, а у «Запорожтрансформатор» лише 0,75 [2].

Діяльність більшості підприємств енергетичного машинобудування спрямована не тільки на задоволення внутрішнього попиту, а й на завоювання зовнішніх ринків (табл. 2).

Таблиця 2

Експорт підприємств енергетичного машинобудування в Україні за 2011-2012 рік у млн. грн.

№	КОМПАНІЯ	ЕКСПОРТ		
		2011	2012	%
1	ВАТ «Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе»	2556,4	2994	14,62
2	ПАТ "Енергомашспецсталь"	1017,8	н/д	н/д
3	ВАТ «Турбоатом»	850,6	843	-0,90
4	«Запорожтрансформатор»	2972,8	3007	1,14
5	ДП «Зоря» - «Машпроект»	2543,5	2957	13,98

*систематизовано автором на основі даних [3]

Безпосередньо, найменшу кількість продукції експортує «Турбоатом», однак його основною діяльністю є саме енергетичне машинобудування, так само як і в «Зоря» - «Машпроект», тоді як усі інші займаються ще й авіабудуванням, вагонобудуванням та інші напрямки машинобудування. Також ВАТ «Турбоатом», єдине з досліджуваних підприємств показало від'ємне зростання експорту за останній рік, що становило менше 1 %, що є не досить значеним.

Поряд з усіма іншими ВАТ «Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе» показав найкращий результат зростання більш ніж на 400 млн. грн. За інформацією підприємства більше ніж 90 % продукції в 2013 році пішло на експорт. Основними компаніями споживачами є російські, а саме «Новатек», «Газпром», «Роснафта» та інші. Підприємства активно налагоджує співпрацю з Азербайджаном, Туркменістаном та Узбекистаном. А також, реалізуються підписані раніше контракти з випуску продукції для АЕС, насосів різного призначення, серійного обладнання. Крім того, на 2014-2015 рік є замовлення більш ніж на 1 млн. дол., а на 2016-2018 рік – 1,5 млн. дол.

Хоча «Запорожтрансформатор» і має найвищий показник експорту в 3 млрд. грн., однак темпи його зростання в порівнянні з іншими підприємствами не є досить значними. Також поточні зобов'язання станом на 2012 рік становлять майже 3 млрд. грн. [2].

Більшість товарів енергетичного машинобудування не обкладається митом. Саме це є пріоритетом для українських підприємств, оскільки вони виходять на ринок не тільки з унікальною, високоякісною продукцією, а поряд з іншими конкурентами з досить низькою ціною.

Зважаючи на той фактор, що більшість підприємств енергетичного машинобудування є експортнозалежні було б доцільно дослідити та

визначити фактори які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємств рис. 1.

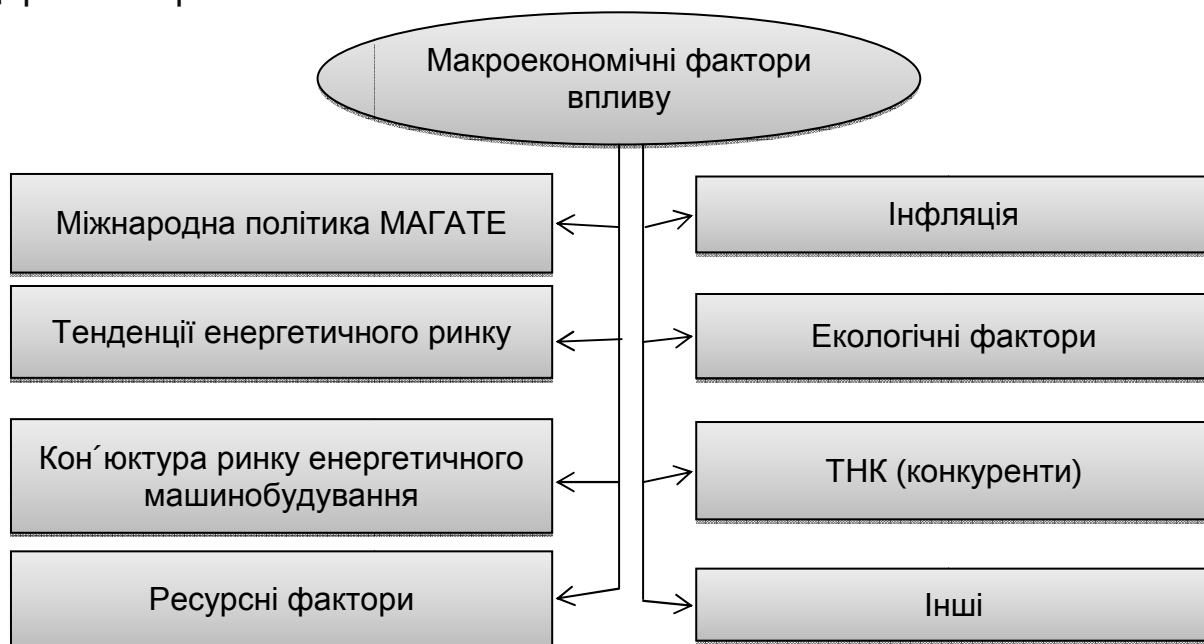


Рис. 1. Основні зовнішні фактори впливу на енергетичне машинобудування

Так, основними конкурентами підприємств енергетичного машинобудування вважають: Шанхайський турбінний завод, Силові машини (Росія), ALSTOM та SIEMENS. Ринок виробників енергетичного машинобудування контролює в світі шість транснаціональних компаній, такі як: «Mitsubishi Heavy Industries», «BHEL», «GE», «Siemens», «ABB» та «Alstom». Станом на 2011 рік обсяг даного ринку становив 95,6 млрд. дол. На рис. 2. подано частка підприємств енергетичного машинобудування в світі.

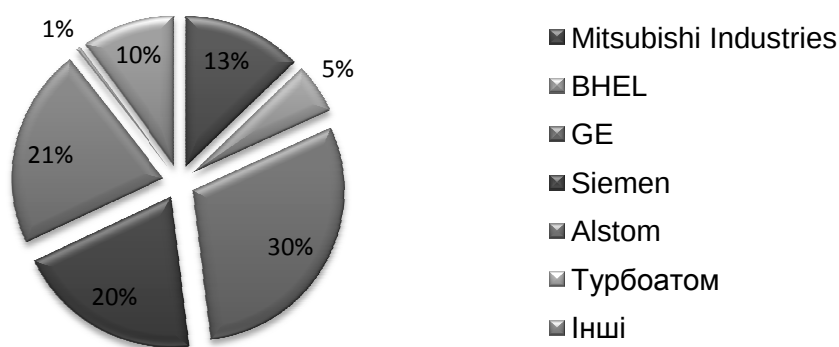


Рис. 2. Частка основних виробників енергетичного обладнання

Поряд з потужними транснаціональними компаніями українські підприємства, а саме «Турбоатом», займає досить малу часту на ринку (1%), однак він займає четверте місце у світі з виготовленню турбін для атомних електростанцій, що безпосередньо надає йому переваги. Як показали вище подані дані Турбоатом є не найбільшим підприємством

України в даному секторі. Також, варто врахувати що енергетичне машинобудування не є основною діяльністю даних компаній.

Основними споживачами даних транснаціональних компаній є країни Південної та Латинської Америки та країни Азії. В той час як українські підприємства, тримають вектор не тільки на країни СНД, а й налагоджують співпрацю з усіма країнами світу, що підвищує їх конкурентоспроможність.

Висновки. Досить пильну увагу питанню енергетичного машинобудування вітчизняні науковці не приділяють, в той час як в Росія та інші країни ставлять на передову дане питання. Для держави підприємства енергетичного машинобудування безпосередньо мають стратегічне значення, починаючи від додаткових надходжень до бюджету закінчуючи налагодженням співпраці з іншими країнами.

Також важливим фактор є те що дані підприємства є досить прибутковими, і щорічно показують значні показники зростання, а деякі навіть мають замовлення на 5 років вперед, оскільки презентують на світовий ринок порівняно конкурентну продукцію, що користується попитом.

Науковою новизною статті є виділення макроекономічних факторів енергетичного машинобудування, які варто враховувати при виході на міжнародні ринки. Визначено, що основною проблемою підприємств енергетичного машинобудування залишається завантаженість всіх потужностей, тому доцільно в майбутньому залучати інвестиції в розширення підприємств. Тому подальшого дослідження потребує аналіз інвестиційної діяльності щодо підприємств енергетичного машинобудування та ефект від них.

Література:

1. Енергетичне машинобудування. Онлайн словарь. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vseslova.com.ua/word/Енергетичне_машинобудування
2. Інформаційна база даних емітентів. SMIDA [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db>
3. Хомяков В. 100 крупнейших компаний Украины // ИнвестГазета – 2013 - № 2 – с. 12-14.
4. БАТ «Сумське НВО ім. М. В. Фрунзе» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://frunze.com.ua/>
5. БАТ «Турбоатом» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.turboatom.com.ua/>
6. ДП «Зоря» - «Машпроект» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zorya.com.ua/>

УДК 331.2

Любченко А.П., nastyalyubchenko@gmail.com
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України "КПІ"

СОЦІАЛЬНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ КАТЕГОРІЇ "ЗАРОБІТНА ПЛАТА"

У статті зроблено критичний аналіз теоретичних переконань та поглядів на сутність заробітної плати як соціально-економічної категорії та визначено принцип, який лежить в основі визначення рівня мінімальної заробітної плати, запропоновані методологічні підходи до мотивування та стимулювання працівників.

The critical analysis of theoretical beliefs and views on the essence of wages as a socio-economic category was made in this article, defined the principle on which minimum wage should be determined, proposed methodological approaches to motivating and encouraging employees.

Ключові слова: заробітна плата, соціально-економічні аспекти зарплати, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум.

Вступ. В сучасних ринкових умовах відбуваються економічні процеси, які докорінно змінюють теоретичні погляди на сутність заробітної плати як соціально-економічної категорії. Оскільки система оплати праці, яка функціонує на даний час в Україні, не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки, виникає необхідність пошуку шляхів її удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика заробітної плати, оплати праці в Україні є надзвичайно актуальною на сьогоднішній день як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Цю проблему в досліджували і досліджують такі вітчизняні науковці, як: Н.Л. Вачевська, О.А. Грішнова, А.В. Калина, І.Л. Петрова та багато інших [1; 6]. Проте в українській економічній літературі нема єдиного всеосяжного підходу до суті заробітної плати та вирішення питань, які виникають на ринку праці щодо визнання оптимального рівня заробітної плати та її диференціації. Це спонукає до подальшого вивчення цього болючого питання.

Постановка завдання. Соціальна стабільність в суспільстві забезпечується багатьма факторами, які направлені на захист населення від різноманітних соціальних та економічних ризиків. Заробітна плата виступає одним із таких факторів захисту населення, яку працівник отримує за його працю. Для більшості населення вона є основним джерелом доходу. Тому проблеми оплати праці були і залишаються актуальними. Реалії сьогодення потребують поглибленого вивчення та уточнення сутності заробітної плати з соціальних та економічних позицій.

Методологія. Методологічною та теоретичною основою даної роботи є наукові праці українських та зарубіжних вчених та дослідників, законодавчі та нормативні акти України. При дослідженні було використано методи порівняння, аналізу, використовувались історичний та логічний підходи.

Результати дослідження. Більшість науковців сходяться в тому, що заробітна плата як економічна категорія належить до базових, найскладніших категорій економічної науки, тому її аналіз вимагає комплексного підходу. Однак на цьому спільність думок вчених щодо сутності цієї багатопланової категорії закінчується.

Вперше зарплату як ціну, яку платять за працю визначив англійський економіст Вільям Петті ще у XVII ст. Концепція заробітної плати як ціни праці стала одним з класичних варіантів її тлумачення у економічній теорії.

Англійський дослідник трактував величину заробітної плати через «природну ціну праці», яка визначається як фізіологічний мінімум засобів існування робітника та його сім'ї [1, с. 322]. Беручи до уваги досвід його досліджень, можна прийти до висновку, що робітник отримує частину створеної ним вартості, а решту присвоює сам власник підприємства.

Аналогічно сутність цих понять розглядав Адам Сміт, стверджуючи, що «людина повинна мати змогу існувати за рахунок своєї праці, і її заробітна плата має бути щонайменше достатньою для забезпечення її існування. Зарплата навіть у більшості випадків повинна бути дещо вищою, інакше людина була б не в змозі утримувати свою сім'ю, і всі існуючі робітники як соціальна група зникли б після першого покоління» [2, с. 188]. Також дослідник виділив низку чинників, які впливають на рівень заробітної плати: національні традиції, культурний рівень нації, норми споживання продуктів, організованість робітників у боротьбі за свої інтереси.

Д. Рікардо запозичив концепцію заробітної плати у своїх попередників (В. Петті, Ф. Кене, А. Тюрго), трактуючи її як ринкову ціну праці. «Природна ціна праці, - писав Д. Рікардо, - це та ціна, яка надає можливість робітникам існувати і продовжувати свій рід без збільшення або зменшення їхньої кількості» [3, с. 454].

Згідно з марксистським підходом, заробітна плата виступає як "вартість та ціна товару "робоча сила" у грошовому виразі і частково як результативність її функціонування" [4, с. 584]. Робоча сила представляє сукупність здібностей людини: фізичних та духовних, які вона використовує у процесі праці. Робочу силу розглядають як здатність до найманої праці. Тому заробітна плата не є ціною праці, вона є ціною робочої сили, яка визначається вартістю тих життєвих благ, які необхідні для відтворення здатності робочої сили до найманої праці. Деякі сучасні автори, відстоюючи марксистське тлумачення, дотримуються погляду, що на ринку праці купується-продається праця або робоча сила [4, с. 2;

26].

Заперечуючи марксистський підхід, інші автори стверджують, що робоча сила сама по собі не є предметом купівлі-продажу, продаються лише її послуги на певний період часу, які обумовлені контрактом [5, с. 11]. Тобто заробітна плата є грошовою винагородою, яку отримує працівник за виконану ним роботу протягом певного проміжку часу (рік, тиждень, день). Заробітна плата визначається відповідно до затверджених на підприємстві ставок (окладів) та відрядних розцінок на тих умовах, які передбачені трудовим договором. Більш повно сучасне тлумачення заробітної плати дає В.С. Толуб'як: "заробітна плата" – це плата робітнику за виконану роботу, яка дає йому змогу забезпечувати себе та свою сім'ю необхідними засобами до життя, а також заощаджувати на майбутнє, зокрема здійснювати страхування на пенсійне забезпечення" [6, с. 2]. Таке визначення загалом відображає як економічні, так і соціальні аспекти цієї категорії.

Взаємовідносини, які виникають між найманим працівником та роботодавцем на ринку праці подібні до орендних відносин. Роботодавця перш за все цікавить та хвилює не стільки повна вартість свого майна або робочої сили, скільки та величина, тобто оплата праці, яку він повинен заплатити за її використання упродовж терміну оренди робочої сили, оскільки орендодавець залишається власником своєї робочої сили.

Отже, проаналізувавши теоретичні погляди на сутність заробітної плати як соціально-економічної категорії приходимо до висновку і формуємо новий підхід до розуміння заробітної плати, який полягає у тому, що:

- робоча сила є невіддільною від робітника; - найманий працівник надає послуги своїй праці на певний проміжок часу, який визначається трудовою угодою; - продаж робочої сили означає, що поведінку найманого працівника у процесі виробництва повністю визначає роботодавець; - найманий працівник використовує ту частину своїх здібностей, які необхідні для виконання певних робіт, послуг.

Висловлені аргументи свідчать на користь того, що праця та її послуги є об'єктом ринку праці, тобто використання робочої сили, а не сама робоча сила. Відповідно до вищесказаного, заробітна плата виступає ціною послуг праці.

Сьогодні в Україні рівень заробітної плати є дуже низьким, що провокує серйозні економічні та соціальні негаразди. Слід зауважити, що в Україні простежується позитивна тенденція, починаючи з 2001р. – постійно зростає заробітна плата (крім кризового 2009р.). У 2010 р. середньомісячна заробітна плата зросла на 17,47%, порівнюючи з попереднім роком, і становила 2239 грн., у 2011 р. – на 17,6%, і становила 2633 грн., а у 2012 р. заробітна плата збільшилась на 14,93% - 3026 грн. [7]. Проте пишатися Україні нема чим, тому що

середньоєвропейська зарплата більша за українську у 20 разів [8, с. 136]. Така ситуація спричинює низький рівень життя.

У щорічному звіті “Global Wealth Report 2013”, який був підготовлений фінансовою установою “Credit Suisse”, зазначається, що середньорічний дохід громадянина України не перетинає межі в \$ 5 тис. і знаходиться на рівні \$ 2,7 тис. Лише на \$ 200 відстає від нас найбідніша в Європі країна – Молдова [8, с. 136].

Заробітна плата в Україні фактично перетворилась в один із засобів соціальної допомоги, який мало залежить від самих результатів праці; безперервно збільшується розрив між вартістю послуг праці та її оплатою. Існування тіньової заробітної плати, відсутність залежності оплати праці від рівня освіти та кваліфікація працівника, несвоєчасні виплати заробітної плати – це найбільш популяризовані проблеми, які зв'язані з заробітною платою. Питання про організацію оплати праці є одним із найважливіших у системі соціально-трудових, соціально-економічних відносин; оплата праці є елементом національної політики, а тому її регулювання повинно здійснюватися виважено і на державному рівні.

Головним індикатором рівня добробуту населення є рівень мінімальної заробітної плати в співвідношенні з прожитковим мінімумом. Як соціальний стандарт, прожитковий мінімум використовують для таких важливих процедур, як інтегральна оцінка рівня та якості життя в Україні; визначення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення та встановлення розмірів соціальної допомоги тощо. Тому буде доцільним прослідкувати тенденцію змін даних показників рівня життя населення у динаміці і визначити наскільки ефективна в Україні система з оплати праці і на якому рівні знаходиться рівень надання соціальних гарантій державою.

Результати проведеного аналізу щодо співвідношення величин мінімальної заробітної плати (МЗП) та прожиткового мінімуму (ПМ) станом на 1 січня кожного наступного року, які представлені на *діагр. 1* дають можливість стверджувати, що в 2000 р. МЗП (74,00 грн.) не лише не покривала ПМ (287,63 грн.) на 213,63 грн., а й була майже в 4 рази менша. З кожним наступним роком ця різниця поступово зменшувалася і лише в 2010 р. МЗП (869,00 грн.) перевищила ПМ (825,00) на 44 грн. Станом на 2013 р. МЗП превалює над ПМ на 39,00 грн., а в 2014 р. очікується незначне збільшення відхилення – 42,00 грн. Згідно до цих результатів не можна стверджувати про те, що держава веде ефективну політику щодо забезпечення населення мінімальними соціальними гарантіями, тобто заробітна плата, фактично, не виконує функцій, які їй властиві.

Базуючись на результати проведеного дослідження, маємо змогу окреслити головний принцип на основі якого має визначатися рівень мінімальної заробітної плати. Він полягає у тому, що: мінімальна заробітна плата має бути більша за прожитковий мінімум.



Діаграма 1. Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу в розрахунку на місяць (2000-2014рр.)**Використані джерела: законодавчі акти України.

Роботодавцям необхідно підтримувати рівень зарплати на високому рівні, тим самим мотивуючи своїх робітників для більш продуктивної роботи. Гідний рівень зарплати на підприємствах показує дбайливе відношення та турботу керівництва по відношенню до своїх найманих працівників, що збільшує ймовірність того, що працівники не покинуть свого робочого місця при першій нагоді. Підприємствам також доцільно створювати резервний фонд для виплати премій працівникам, що також виступає матеріальним стимулом.

Актуальним напрямом посилення мотивації праці є використання передових систем оплати праці. Мова йде, в першу чергу, про систему оплати праці як безтарифну. Ця система передбачає розподіл загального фонду оплати праці в компанії між відповідними співробітниками. При цьому загальний фонд залежить від результатів роботи компанії в тому або іншому періоді часу. За своєю суттю заробітна плата конкретного співробітника - це його частка у фонді оплати праці всього колективу. Заробітна плата розподіляється між співробітниками на підставі тих чи інших коефіцієнтів (наприклад, трудової участі).

Висновки. Отже, заробітна плата працівника за виконану ним роботу чи надані послуги відображає соціальне та економічне становище національної економіки, добробут та рівень життя населення. В Україні соціально-трудові відносини є недосконалими, а відсутність економічної обґрунтованості заробітної плати спричинює соціальну диференціацію та напруженість у суспільстві. Заробітна плата не виконує властивих їй функцій і характеризується неринковими проявами – такими, як існування тіньової заробітної плати, відсутність залежності оплати праці від рівня освіти та кваліфікація працівника, несвоєчасна виплата заробітної плати. Дані соціально-економічні реалії в Україні зумовлюють посилення обґрунтованого державного регулювання заробітної плати.

Для подолання проблем пов'язаних із заробітною платою перш за все необхідно вжити заходів, які сприятимуть підвищенню рівня заробітної плати, при цьому слід ширше використовувати можливості колективного договору, що можливо за умови активізації дій профспілкових організацій, підвищення зацікавленості роботодавців у збільшенні фондів оплати праці. Матеріальне стимулювання працівників у вигляді премій та інших грошових винагород гарно відображається на продуктивності праці. Головний принцип, яким слід керуватися при визначенні мінімальної заробітної плати – прожитковий мінімум. Джерелом коштів для підвищення заробітної плати на підприємстві можуть бути кошти, отримані в результаті перегляду системи управління ними, впровадження нових енерго- та ресурсозберігаючих технологій, прогресивної оплати праці.

Реалізація перерахованих вище заходів створить можливості для зростання заробітної плати та рівня реальних доходів працівників підприємств, задоволення їх потреб, зростання купівельної спроможності, що у підсумку зможе сприяти простому і розширеному відтворенню робочої сили.

Література:

1. Оганян Г.А., Паламарчук В.О., Румянцев А.П. Політична економія: навч. посіб.; За заг. ред. Г.А. Оганяна. — К.: МАУП, 2003. — 520 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов (книги I - III). / Адам Смит - М: Наука, 1992.- 572 с.
3. Рикардо Д. Начала политической экономии // Давид Рикардо. - М.: ЭКСМО- ПРЕСС, 2000. — 454 с. («Классика экономической мысли»).
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. — Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. Ред.) та ін. — К.: Академія, 2000. — 864 с.
5. Беленький П.Ю. Інфраструктура ринку праці (Глобалізаційні та регіональні аспекти)/П.Ю. Беленький, В.Б.Люткевич—Львів, 2004—121с.
6. Толуб'як В.С. Заробітна плата та її вплив на формування фінансових ресурсів системи пенсійного забезпечення / В.С. Толуб'як // Теорія та практика державного управління. — 2010. — Вип. 2 (29). — С. 1-8.
7. Держком. статистики України / Держком. статистики України. [Електронний ресурс]. — Доступний з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Ривак О.С. Доходи населення України в умовах ринкових перетворень / О.С. Ривак // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. — Львів : РВВ НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.3. — С. 136-140.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

У статті розглянуто специфічні особливості інвестиційних проектів на підприємствах електроенергетики. Визначено інноваційну складову інвестиційних проектів. Проаналізовано особливості різних джерел фінансового забезпечення проектів на українських підприємствах електроенергетики.

The article deals with the specific features of investment projects in the electricity business. Definitely an innovative component of investment projects. The features of the various sources of financial support for projects of Ukrainian enterprises electricity.

Ключові слова: електроенергетика, інвестиційний проект, інвестиційна надбавка, інвестиційна привабливість підприємства.

Вступ. Процеси ринкових перетворень в економіці будь-якої країни обумовлюють зростаючу потребу в інвестиціях. Однією з ключових галузей економіки, від якої залежить функціонування багатьох інших, є електроенергетика, і інвестиції в цю галузь є пріоритетними. Разом з тим слід зазначити, що інвестиції є необхідним і одним з достатніх умов ефективної роботи та розвитку підприємств електроенергетичного сектора. Значна кількість вітчизняних та зарубіжних науковців присвячують свої праці розгляду інвестиційних процесів на підприємствах електроенергетики як необхідної складової сучасної економічної науки. Серед останніх вітчизняних наукових здобутків, що присвячені тематиці дослідження, варто відзначити таких науковців: Н.В. Караєва, І.І. Гусєва, А.О. Савицька, Серебренніков Б.С., Шидловський А.К., а також значна кількість зведених статистичних даних та аналітичних публікацій, що підтверджують актуальність піднятої тематики.

Постановка задачі. Метою дослідження є формування системи управління інвестиційними проектами на підприємствах електроенергетики, базуючись на визначенні особливостей інвестиційних проектів на таких підприємства, виокремленні інноваційної складової, враховуючи різні джерела інвестування.

Методологія. Методологічною основою дослідження виступають праці вітчизняних та зарубіжних вчених. В основу дослідження покладено системний підхід, методи аналізу та синтезу, узагальнення, історичний та логічний методи.

Результати дослідження. Для реалізації стратегічних намірів необхідно з'ясувати специфіку інвестиційних процесів на підприємствах

електроенергетики. Визначимо характерні особливості інвестиційних проектів на вітчизняних підприємствах електроенергетичного комплексу:

1. В електроенергетиці розрізняють такі види інвестиційних проектів. За призначенням: нове будівництво, реконструкція, розширення, тимчасова консервація енергооб'єкта з майбутньою його розконсервацією і розширенням. За характерними особливостями енергооб'єктів, які планується будувати: енергогенеруючі об'єкти, енерготранспортуючі об'єкти.

2. Залежно від видів інвестиційних проектів та їх особливостей визначається життєвий цикл проектів, в електроенергетиці характеризуються значною тривалістю: 25-30 років для теплових електростанцій, 40-50 років для гідроелектростанцій [1].

3. Різні види інвестиційних проектів вимагають різного обсягу інвестиційних вкладень. Загальний обсяг необхідних інвестиційних вкладень складається з суми інвестиційних витрат на будівництво об'єкта, або його консервації, а також з коштів необхідних для обслуговування підприємства в період модернізації основних фондів.

Відповідно з пріоритетними напрямками діяльності підприємства електроенергетичного комплексу на прикладі теплових електростанцій можна виділити інноваційну складову інвестиційних проектів за такими класифікаційними ознаками:

1. Комплексна реконструкція енергоблоків ТЕС за рахунок:

- Скорочення до мінімуму використання природного газу та мазуту, які в основному імпортуються;

- Підвищення потужності на кожному блоці на 25-30 мВт, зокрема: впровадження нових технологій спалювання палива і вдосконалення паротурбінних установок, застосування парогазових установок на твердому паливі, застосування сучасних технологій очищення димових газів і т.д.

- Роботи ТЕС в різних графіках навантажень, впровадження винаходу «холодильник для зберігання електроенергії»;

2. Впровадження сучасних інформаційних технологій, а саме:

- Створення автоматизованих систем диспетчерського управління;
- Використання вдосконалених вимірювальних приладів повідомлення про критичні змін у роботі устаткування;

3. Впровадження системної екологізації:

- Екомодернізація електростанцій і електромереж;
- Екологізація функцій системи управління енергетичного підприємства на основі екологічного менеджменту та аудиту, лізингу;
- Екологізація інвестиційної діяльності за рахунок відбору та оцінки проектів на основі енергозберігаючих технологій.

Всі заходи з модернізації, переоснащення або капітального ремонту на вітчизняних підприємствах електроенергетики мають не суперечити Енергетичній стратегії України, яка розроблена на період до 2030 року. Безумовно, реалізація стратегічних цілей розвитку паливно-

енергетичного комплексу до 2030 р. вимагатиме здійснення значних інвестицій вкладень. Масштаб необхідних заходів викликаний надзвичайно низьким рівнем інвестицій у розвиток енергетичного комплексу за останні 20 років. За цей час практично у всіх енергетичних секторах накопичилося потреба у вкладеннях у модернізацію і розвиток для підтримки і збільшення конкурентоспроможності, при цьому в ряді галузей необхідність інвестицій має критичний характер для забезпечення безперервного і стабільного функціонування.

Зокрема, у сфері електро-і теплової енергетики необхідність у такій спрямованості інвестиційних коштів наступна [2], [3]:

- Розвиток електричних мереж: нове будівництво, реконструкція та модернізація магістральних мереж - 53 млрд. грн., Нове будівництво, реконструкція і модернізація розподільних мереж - 134 млрд. грн.;

- Теплова генерація: модернізація ТЕС - 109 млрд. грн., Модернізація ТЕЦ - 22 млрд. грн., Будівництво ТЕС - 132 млрд. грн.

- Гідрогенерація: реконструкція та будівництво ГЕС і ГАЕС - 60 млрд. грн.

- Будівництво електростанцій на основі альтернативних джерел енергії - 130 млрд. грн.

- Системи теплопостачання: розвиток систем транспортування, розподілу та обліку теплової енергії - 70 млрд. грн.

Здійснення описаних інвестицій і фінансування розвитку ПЕК України здійснюватиметься як комерційними компаніями (приватними або державними), так і державою в рамках зазначених далі основних механізмів [3]:

1. Самостійне інвестування комерційними компаніями (приватними або державними) у рамках природних процесів функціонування бізнесу за рахунок власних коштів або позикового фінансування. Для успішного й повного залучення цього важеля державі необхідно забезпечити компаніям сприятливе середовище для функціонування бізнесу й наявність довгострокових стабільних і прозорих правил роботи на ринку, які забезпечать повернення на інвестиції при мінімальному ринковому рівні цін. Кошти комерційних компаній повинні бути основним механізмом фінансування інвестицій у розвиток ПЕК. Крім того, джерелами інвестиційного забезпечення можуть бути випуск облігацій або вихід на IPO;

2. Використання методів тарифної політики для забезпечення достатності інвестиційних коштів у комерційних компаній, які діють на регульованих ринках. Для реалізації цього механізму завданням держави має бути поступове виведення регульованих цін і тарифів на енергоресурси на конкурентний рівень, який містить у собі інвестиційну складову, достатню для забезпечення необхідного повернення на інвестиції комерційним компаніям;

3. Прямі державні інвестиції (у тому числі й за рахунок залучення зовнішніх позик від міжнародних організацій для реалізації складних

інфраструктурних проектів) у разі, якщо енергетичні об'єкти перебувають у державній власності і держава планує продовжувати зберігати над ними контроль.

Одним з важких джерел пошуку інвестиційних ресурсів для реалізації проектів на підприємствах електроенергетики є встановлення інвестиційної надбавки до тарифу (рис.1).

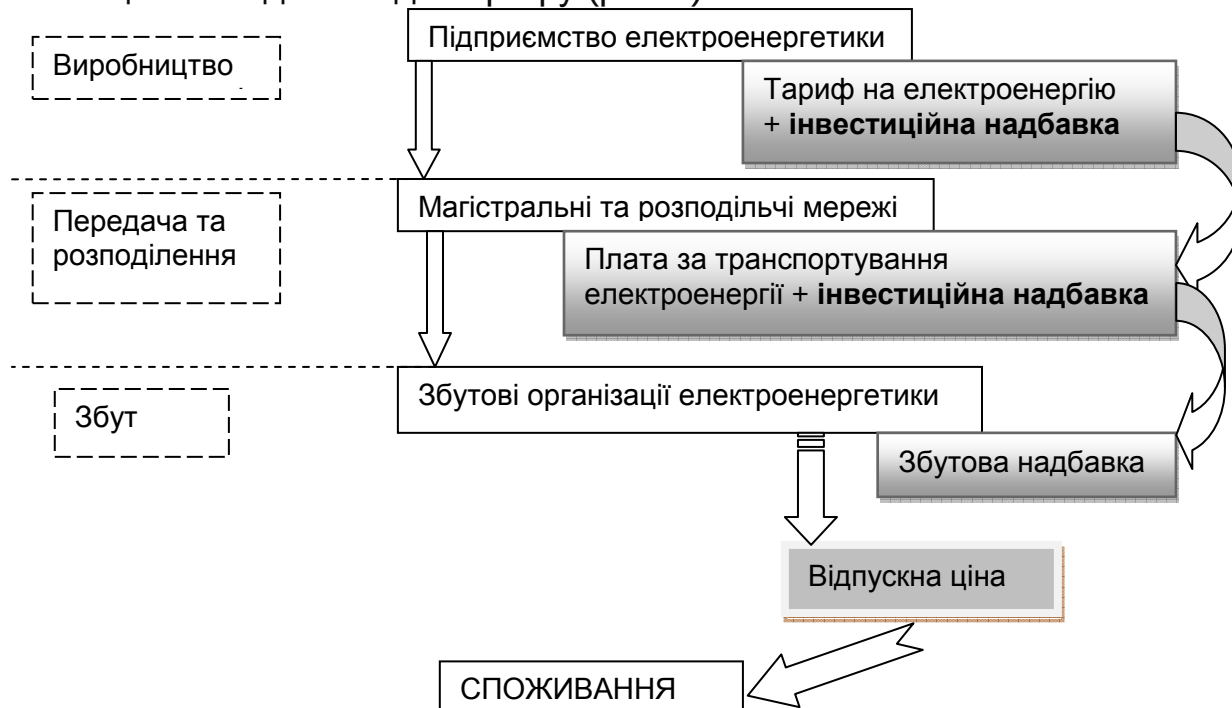


Рис. 1. Структурно-функціональна схема формування відпускної ціни на електроенергію із урахуванням інвестиційної надбавки

Складено автором на основі матеріалів Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

При обґрунтуванні оптимального тарифного сценарію (тариф + інвестиційна надбавка) повинні враховуватися наступні аспекти:

а) Повинна бути прийнята схема фінансування інвестиційного проекту, умови обслуговування та повернення залучених позикових коштів, а саме, виконані вимоги інвестора щодо показників ефективності інвестиційного проекту (внутрішня норма прибутковості проекту, індекс прибутковості, норма прибутковості на власний інвестований капітал, термін повернення інвестицій з урахуванням забезпечення економічно обґрунтованої прибутковості на інвестований капітал);

б) Конкурентоспроможність поставок продукції в порівнянні з іншими постачальниками роздрібного ринку, такий аналіз конкурентоспроможності особливо актуальний у сфері поставок електроенергії і теплоенергії, тобто у разі впровадження когенерації (комбіноване виробництво теплової та електричної енергії) необхідний аналіз ситуації на ринку електроенергії в регіоні в цілому та в локальній зоні, в якій планується дане спорудження;

с) Вплив пропонованих тарифів та інвестиційних надбавок на величину кінцевих платежів за комунальні послуги, доступність послуг споживачам.

На нашу думку, однією із складових системи управління інвестиційними проектами є підсистема управління інвестиційною привабливістю підприємства. Комплекс управлінських дій з управління інвестиційною привабливістю повинен мати комплексний та безперервний характер з метою залучення джерел інвестування.

Вважаємо за доцільне сформулювати авторське визначення поняття «управління інвестиційною привабливістю електроенергетичного підприємства», під котрим розуміємо сукупність дій спрямованих на залучення інвестиційних ресурсів на основі аналізу вимог інвестора та приведення внутрішнього середовища організації до його вимог. Основною ціллю управління інвестиційною привабливістю є залучення ресурсів на певних умовах та у визначеному обсязі за умов збереження економічної самостійності підприємства.

До цілей управління інвестиційною привабливістю електроенергетичного підприємства варто віднести:

- управління показниками доходності і ризиковості проекту;
- створення прозорих інформаційних потоків інвестиційних проектів з метою впевненості інвестора в правильному виборі вкладення коштів;
- постійне нарощування інвестиційного іміджу підприємства;
- визначення стратегічних напрямів розвитку компанії.

Таким чином, основною метою управління інвестиційною привабливістю є забезпечення певного рівня доходності при мінімальних ризиках залучення інвестиційних коштів на реалізації інноваційних задумів підприємства.

Реалізація інвестиційних проектів зазвичай супроводжується впровадженням певних інновацій. Розвиток вітчизняних підприємств електроенергетики ґрунтується на застосуванні інновації за такими групами факторів:

1. Тип нововведення: техніка (обладнання, прилади).
2. Механізм здійснення: дифузні нововведення, поширювані на багатьох об'єктах.
3. Характер комплексності: комплексні по реалізації.
4. Інноваційний потенціал: модифіковані.
5. Принцип відношення до свого попередника: ті, що заміщають, припускають повне або частіше часткове витіснення застарілих засобів, забезпечуючи тим самим більш ефективне виконання відповідної функції;
6. Обсяг: системні.
7. Цілі: підвищення ефективності виробництва; покращення екологічних показників.
8. Соціальні та екологічні наслідки: ті, що дають соціальні та екологічні переваги.

9. Етапність реалізації: багатоетапні.

10. Тип новизни для ринку: нові для галузі в країні, нові для даного підприємства;

11. Рівень мінливості технології: призводять до поліпшення якісних і цінових параметрів продукції при незмінній технології;

Висновки. Управління інвестиційними проектами на підприємствах електроенергетики слід розглядати з комплексного підходу. Наукова новизна дослідження полягає у визначенні специфічних особливостей інвестиційних проектів на підприємствах електроенергетики враховуючи інноваційну складову та класифікацію інновацій за різними ознаками, що притаманні підприємствам електроенергетики. Також, необхідно зазначити катастрофічний дефіцит інвестиційних ресурсів для реалізації проектів із модернізації, реконструкції та технічного переоснащення основних засобів підприємств електроенергетики.

Список літератури:

1. Енергетична безпека України 2020: виклики, можливості, сценарії / Аналітична записка. - Київ - 2011 з [Електронний ресурс] - Режим доступ: [http:// www uipp.org.ua / uploads / news_message / at_file_uk/0070/40.pdf](http://www.uipp.org.ua/uploads/news_message/at_file_uk/0070/40.pdf)

2. Енергетична стратегія України до 2030 року / Енергоінформ.-2006. - № 12 (351) - № 20 (359). – Інформаційні додатки.

3. Інноваційні пріоритети паливно-енергетичного комплексу України; під ред. А.К.Шидловського. - К.: Українські енциклопедичні знання, 2005. - 512с.

4. Інформаційні матеріали Міністерства енергетики та вугільної промисловості «Паливно-енергетичний комплекс 2005-2011», С. 12-17

5. Ризик-менеджмент суб'єктів енергетичного ринку як складова механізму забезпечення енергетичної безпеки: монографія / Н.В. Караєва, І.І. Гусєва, А.О. Савицька. – К.: Софія-А, 2012. – 256 с.

6. Серебреніков Б.С., Ніколайчук Є. Оцінка варіантів залучення зовнішнього фінансування в енергетику України // Наука молода. – Тернопіль. : ТНЕУ, 2008. – С. 115-121.

УДК 330.322

Мостиський Т.А. e-mail (tarasm4@rambler.ru)

Науковий керівник Кочетков В.М.

д-р екон. наук, професор

Національний технічний університет України «КПІ»

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В даній статті розглянуто діяльність банків з іноземним капіталом в Україні, визначено основні переваги та недоліки впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи.

This article highlights the activities of banks with foreign capital in Ukraine, the main advantages and disadvantages of the impact of foreign capital in the banking system.

Ключові слова: банки з іноземним капіталом, банківська система.

Вступ. Розвиток банківської системи України тісно пов'язаний з інтеграційними процесами, що відбуваються у світовій економіці, тому проблеми доступу іноземного капіталу та його впливу на діяльність вітчизняних банків і економічну безпеку держави в цілому набувають особливої актуальності.

Вітчизняні науковці, чиї роботи ґрунтуються на дослідженні впливу іноземного капіталу, стверджують, що його роль для розвитку економіки України і банківського сектора зокрема не можна оцінити однозначно. Притік іноземного капіталу може по різному впливати в залежності від макроекономічних передумов в країні так і від існуючого інституційного середовища. Вивченням питань присутності іноземного капіталу і його впливу на функціонування банківської системи України присвячено праці вітчизняних науковців як Савлук М., Чуб О., Козьменко О. В., Бутейко О., Вахненко Т., Геєць В., Соскін О., Сугоняко О., Шелудько.

Метою статті є дослідження практичних аспектів діяльності банків з іноземним капіталом в Україні, їх впливу на національну банківську систему в сучасних умовах.

Результати дослідження. Згідно з Законом України Про банки і банківську діяльність банком з іноземним капіталом вважається банк, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10% [1, с.201]. На даний час на території України діє 51 банк з іноземним капіталом (28,2 % їх загальної кількості), з них 21 зі 100% іноземним капіталом.

Аналізуючи діяльність банків з іноземним капіталом, можна виділити три основних етапи їх розвитку:

I етап - з 1991 по 1998 рр. Варто відзначити, що в перше десятиліття існування України як окремої держави зарубіжні інвестори не активно вкладали кошти як у реальний, так і у фінансовий сектор економіки. Такий стан справ можна пояснити різними факторами, серед

яких складна криміногенна ситуація, вкрай нестабільна політична обстановка, відсутність сформованих ринкових інститутів та ін.

У цьому періоді в Україні відкривалися перші представництва закордонних банків. Зокрема, розвиток банків з іноземним капіталом почався в 1994 р., коли почали діяльність 12 таких банків.

У перші роки діяльність іноземних банків носила переважно спекулятивний характер. У другій половині 1990 -х рр. основною метою іноземних банків було інвестування в облігації внутрішніх державних займів. Кінець першого етапу ознаменувався кризою 1998 року, який призвів до погіршення стану банківської системи і відтоку іноземного капіталу з України

II етап - з 1999 по 2005 рр. Цей етап характеризується встановленням більш дієвого контролю над операціями банків з іноземним капіталом з боку державних органів і чіткішими «правилами гри» на фінансовому ринку України. Враховуючи зниження обсягів спекулятивних доходів від операцій, деякі банки з іноземним капіталом згорнули свою діяльність і залишили ринок. Інші іноземні банки, які залишилися, сконцентрувалися на обслуговуванні своїх корпоративних клієнтів - компаній країни походження банку, і міжнародній торгівлі [2, с.3].

Із стабілізацією економічної ситуації в країні і розвитком банківського сектора України іноземні банки почали активніше займатися роздрібним бізнесом і обслуговуванням іноземних компаній. Вони почали створювати достатньо розгалужену мережу філій і поповнили свій бізнес обслуговуванням фізичних осіб. Особливих успіхів у цьому напрямку досяг «Райффайзенбанк Україна», який створив мережу з більш ніж 50 філій і відділень, переважно у великих містах України [2, с.4].

Кінець другого періоду характеризувався лібералізацією валютного законодавства і спрощеним доступом іноземного капіталу в банківську систему України. Однак частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків України на 1 січня 2005 року складала всього 9,6 %.

III етап - з 2005 року. У цьому періоді іноземні інвестори істотно підсилили свої позиції на національному ринку банківських послуг. Відбувся значний притік іноземних інвестицій у банківський сектор, оскільки в цей час не існувало суттєвих законодавчих бар'єрів для входу іноземного капіталу в національну банківську сферу.

У цьому періоді відбувся активний розвиток українського банківського сектору, що характеризувався значним зростанням обсягів операцій щодо купівлі українських банків і відкриття іноземними банками своїх представництв та мереж; розширенням діяльності іноземних банків з обслуговування населення, причому не тільки щодо залучення, а й розміщення коштів.

Серед найбільш вагомих факторів, які сприяли суттєвій активізації діяльності банків з іноземним капіталом в Україні, можна виділити наступні: позитивні структурні зрушення у національній економіці та

високі темпи інфляції; активне збільшення попиту на банківські послуги з боку населення; розширення зовнішньоекономічних зв'язків українських підприємств; можливість отримання високих прибутків [3, с. 56].

Відбувся значний ріст іноземних інвестицій у банківський сектор, оскільки в цей період не існувало суттєвих законодавчих бар'єрів для входження іноземного капіталу в національну банківську сферу.

Динаміку проникнення іноземного капіталу в банківську систему України показано в таблиці 1.

Таблиця 1

Присутність банків з іноземним капіталом в Україні у 2003–2013 р.[4]

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальна кількість банків	160	165	170	175	184	182	176	176	176	181
Кількість банків з іноземним капіталом	19	23	35	47	53	51	55	53	53	51
Кількість банків з 100% іноземним капіталом	7	9	13	17	17	18	20	22	22	21
<i>Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %</i>	9,6	19,5	27,6	35	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,2

Представлені в ній дані наочно ілюструють, що за останні десять років число банків з іноземним капіталом в Україні зросла з 19 до 51, з них з 100 % - з 9 до 21 відповідно. Частка зарубіжних інвесторів у статутному капіталі вітчизняного банківського сектора при цьому збільшилася з 11,3 % до 34,2 %. Правда, треба відмітити, що з 2011 року спостерігається зменшення кількості банків (у 2013 році на 4% менше порівняно з 2011), а також зменшення частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків з 41,9% у 2011 році до 34,2% у 2013. Відзначимо, що зараз привабливість України в очах іноземних інвесторів істотно впала через корупцію в державній владі, нарікання на суди, посилення провладних бізнес-кланів і бідність населення.

Активне проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор призводить до позитивних наслідків, так і деяких ризиків, які можуть не лише спричинити зміни його структури, а й привести до неконтрольованих наслідків для економічної системи держави.

Дослідники стверджують, що в цілому для економіки і споживачів вплив від збільшення присутності іноземних банків є позитивним.

До позитивних факторів перебування іноземного банківського капіталу в Україні можна віднести такі:

1. Впровадження міжнародного банківського досвіду (для України, як для досить молодого держави нова практика ведення банківської справи є більш ніж необхідною), кращих технологій банківської діяльності, зокрема використання досвіду фінансового менеджменту, антикризового управління, підходів до реорганізації та реструктуризації комерційних банків; запровадження зарубіжного досвіду управління ризиками [6, с.88];

2. Зростання ефективності функціонування банківської системи, збільшення спектра якісних послуг, покращення кваліфікаційного рівня банківських працівників;

3. Пряме використання передових банківських технологій та досвіду банківського менеджменту як передумов для подальшої інституціоналізації національної фінансової системи;

4. Зменшення впливу внутрішніх шоків на стабільність функціонування банківської системи;

5. Наявність значної кількості іноземних банків та банків з іноземним капіталом стимулюватиме до підвищення конкурентоздатності національних банків;

6. Приплив іноземного банківського капіталу дає можливість насичення національної економіки дешевшими та доступнішими кредитними ресурсами. Іноземна експансія збільшує інвестиційні потоки, направлені на фінансування внутрішніх проєктів, стимулює розвиток міжнародної торгівлі. З іншого боку, підприємства, які відчувають дефіцит інвестиційних ресурсів через іноземні банки отримують розширений доступ до нових альтернативних видів фінансових ресурсів (єврооблігації, синдіковані кредити, приватні розміщення акцій, IPO) [5];

7. Витіснення з ринку неблагополучних, слабких та нестабільних банків, внаслідок чого в Україні може сформуватися стійка та стабільна банківська система, а також посилення довіри громадян до неї;

8. Розробка адекватних механізмів зниження витрат для вітчизняних банків, оскільки банки з іноземними інвестиціями мають вищу прибутковість капіталу та активів;

9. Підвищення фінансового рейтингу України на міжнародному ринку, збільшення об'єму іноземних інвестицій в її економіку;

10. Підвищення рівня кредитування економіки, як передумови необхідних структурних зрушень.

Досліджуючи проблеми та загрози, що пов'язані з проникненням іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему, слід виокремити такі:

1. Підвищення ймовірності відтоку українського капіталу із країни оскільки акціонери банків з іноземним капіталом загалом інвестують у ті галузі і в тих країнах, де прибуток і безпека є вищими [5];

2. Обмеження доступу національних позичальників до внутрішніх заощаджень, використання мобілізованих філіями іноземних банків ресурсів для зовнішніх активних операцій;

3. Ускладнення банківського нагляду за операціями філій іноземних банків;

4. Зростання вразливості банківського сектора України від коливань на світових фінансових ринках;

5. Кошти іноземних банків не є надійним джерелом кредитування національної економіки, при настанні фінансової кризи вони залишають ринок приймаючої країни без спроби відшкодування своїх витрат;

6. Загроза експансії на вітчизняний ринок не тільки авторитетних та потужних іноземних банків, але й банківських установ, які не мають високих міжнародних рейтингів та достатніх обсягів капіталу [6, с 88];

7. Імовірність зосередження діяльності іноземних банків на найприбутковіших операціях, операціях із відмивання “брудних” грошей та спекулятивних фінансових операціях;

8. Можливість посилення іноземного контролю за банківською системою України, що може негативно позначитися на економічній безпеці держави;

9. Загострення міжбанківської конкуренції, що створює тиск на вітчизняні банки та в подальшому може сприяти їхній ліквідації. Присутність банків з іноземним капіталом послаблює позиції ще недостатньо розвиненої банківської системи країни. Місцеві банки, які не спроможні на рівних конкурувати з іноземними банками, банкрутують, що призводить до фінансової нестабільності в країні [6, с.89].

Висновки. Участь іноземних банків у вітчизняній банківській системі є невід’ємною складовою частиною сучасного етапу розвитку міжнародної банківської діяльності. Однак необхідно враховувати можливий дестабілізуючий вплив потоків іноземного капіталу, можливу короткостроковість і цілі його присутності на ринку.

Активне проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор може не лише призвести до зміни його структури, а й спричинити неконтрольовані наслідки для економічної системи держави. Загострення міжбанківської конкуренції можна розглядати у двох аспектах – як явище, що стимулює банки до скорочення витрат, збільшення якості та асортименту послуг, що надаються, зменшення їхньої вартості та підвищення ефективності функціонування банківської системи в цілому за рахунок скорочення маржі. Проте можливі й руйнівні наслідки конкурентних відносин між банками. Маючи більший ресурсний потенціал, залучаючи дешевші грошові кошти в материнських установах, іноземні банки займають найбільш доходні та привабливі з точки зору зростання ніш і, дотримуючись стратегії «зняття вершків», витісняють менш конкурентоспроможних конкурентів – вітчизняні банки. Остаанні змушені обслуговувати роздрібний ринок, концентруючи увагу на високо ризикованих клієнтах. Також існує небезпека в повноцінній реалізації

грошово-кредитної політики Нацбанком, оскільки недотримання нормативів філіями банків-нерезидентів призведе до втрати контролю над інфляційними процесами та неможливістю регулювати пропозицію грошей, яка виступає одним з основних інструментів монетарної політики.

Належне регулювання доступу іноземного капіталу в банківську систему України важливо для мінімізації ризиків приходу іноземних банків з низькими інвестиційними рейтингами. Регуляторні положення повинні гарантувати, що тільки надійні банки будуть мати можливість створювати в Україні закордонні підрозділи і брати участь в економічних процесах країни. Досягти цього можна за допомогою допуску лише тих банків, які відповідають мінімальним вимогам щодо власного капіталу, балансових активів і кредитного рейтингу.

Література:

1. 1.Закон України Про банки і банківську діяльність. Зі змінами від 13.04.2012 // *Відомості Верховної Ради*. – 2013. - N 21.-.208 с.
2. Максим Кириченко Иностранный капитал в банковской системе Украины/М. Кириченко //Финансовий директор.- 2008. - С.3-6.
3. Прімерова О. К. Оцінка участі іноземного капіталу у банківській системі України / О. К. Прімерова // Статистика України. — 2008. — №4.— С. 54–58.
4. Сайт національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
5. Деревацька М.Р. Вплив іноземного капіталу на ефективність функціонування банківського сектору України: позитивні та негативні наслідки [Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://libfor.com/engine/print.php?newsid=1909>
6. Костогриз В.Г. Іноземний капітал в банківській системі України: Сучасна проблематика / В.Г. Костогриз // Фінансовий простір. 2012. - № 2. - С. 85-92

УДК 338.43:620.952

Мяло Н.С. e-mail: NinaMialo1994@bigmir.net

Науковий керівник Серебренніков Б.С.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ РІПАКУ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ

У статті представлено основні результати дослідження потенціалу та економічної ефективності виробництва ріпаку і його промислової переробки на паливо. Розкрито переваги та недоліки розвитку даної галузі господарювання.

The article presents the main results of the potential and economic efficiency of the oilseed rape and its industrial processing for fuel. It reveals the advantages and disadvantages of this economic sector.

Ключові слова: ріпак, економічна ефективність, доцільність, біопаливо, сільське господарство, рентабельність.

Вступ. Характерною особливістю сучасного життя суспільства є активне використання енергії для підтримання сталого розвитку. Проте запаси традиційних енергоносіїв є обмеженими і витрати на їх видобуток постійно зростають. Тому постає проблема пошуку альтернативних джерел енергії, які будуть більш екологічними та менш витратними. Одним із способів розв'язання даної проблеми є виробництво біопалива з продуктів рослинництва. Особливо актуальним це питання є в Україні, оскільки на даний момент країна не може забезпечити потреби у світлих нафтопродуктах власними джерелами. При цьому Україна має відносно великі земельні ресурси, які можна використовувати для вирощування ріпаку як основного ресурсу переробки на біопаливо. Хоча обсяги виробництва ріпаку як у світі, так і в Україні зростають останніми роками, але недостатньо дослідженим залишаються питання економічної доцільності збільшення площ посівів, переробки даної культури на біодизель та супутні негативні ефекти соціально-економічного характеру.

Питаннями виробництва та доцільності використання ріпаку як основи для біопалива займається широке коло вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних. Серед них варто відзначити праці таких науковців: В.Боярчука, Ю. Дубневича, А.Дубеля, О. Макарчука, Г.М. Калетника, А.Фаїзова, В. Лихочвора. Однак недостатньо приділено уваги саме оцінці економічної доцільності та залишаються не оціненими можливі загрози вирощування ріпаку і його промислової переробки на біодизель.

Постановка задачі. Мета дослідження – комплексний аналіз економічної ефективності вирощування ріпаку в Україні, виявлення можливостей його переробки на біопаливо, визначення та оцінка негативних наслідків діяльності.

Методологія. Отриманню ефективних результатів посприяло використання таких методів: аналізу та синтезу, систематизації, узагальнення та порівняння. Для опрацювання матеріалів електронного ресурсу FAO-STAT було застосовано методи математичної статистики.

Результати дослідження. Виробництво ріпаку в світі останніми роками стрімко зростає в середньому на 5 % кожного року, що пов'язано зі стабільно високим попитом на нього. Проте в Україні спостерігається інша ситуація: виробництво ріпаку досягло свого максимуму в 2008 р., а потім пішло на спад (рис.1). В 2012 р. площі засіяні ріпаком були найменшими, лише 547 тис. га порівняно з 862,5 тис. га в 2011 р. Виробництво також скоротилося на 16,2% порівняно з 2011 р. Однак спостерігалася найвища урожайність за всі попередні роки 22 ц/га, що пов'язано з сівозмінами та ефективнішим захистом посівів від шкідників. Для порівняння середня врожайність ріпаку у Бельгії складає 39,3 ц/га, Данії – 37,5 ц/га, Німеччини – 36,9 ц/га. Лідерство у світовому виробництві ріпаку тримають: Канада, частка якої у загальному виробництві становить 23,8%; Китай – питома вага у структурі 21,6%. Значні обсяги даної культури вирощують в Індії, Франції, Німеччині.

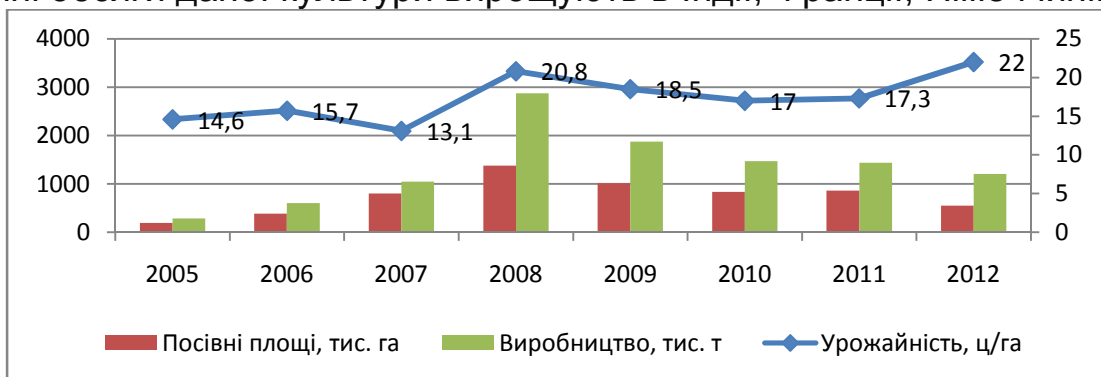


Рис.1. Динаміка виробництва ріпаку в Україні у 2005-2012 рр.
*(побудовано автором за [5])

Виробництво ріпаку в Україні є експортоорієнтованою галуззю, оскільки майже 95% валового збору йде на експорт, а на внутрішнє споживання залишається незначна частина, яка не може повністю забезпечити виробників біопалива сировиною. Частка України у світовому експорті ріпаку складає майже 2%. За даними Міністерства аграрної політики у 2012 р. основним імпортерами ріпаку з України стали Польща, Бельгія, Франція, Нідерланди. Продовжують йти поставки в Азію – Туреччину, ОАЕ, Бангладеш. Згідно з даними, представленими на рис. 2, експорт ріпаку, починаючи з 2008 р., зменшувався, що пов'язано в основному зі зняттям пільг в Європі для виробників біопалива та дозволом на використання як сировини генно-модифікованого канадського ріпаку – каноли. Вже в 2012 р. Україна продала близько 1,2 млн. т ріпаку на суму 711 тис. дол. США.

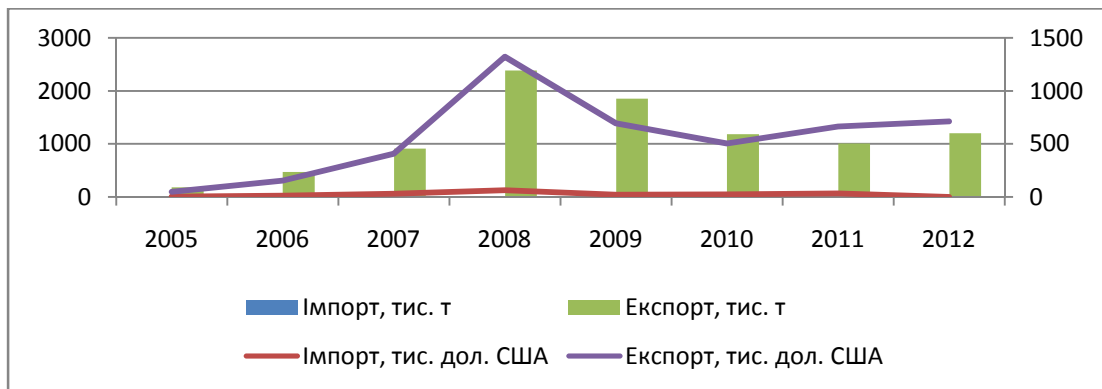


Рис.2. Експорт та імпорт ріпаку в Україні у 2005-2012 рр.
*(побудовано автором за [5])

Ціни на ріпак у світі є стабільно високими, тому українським аграріям вигідніше продавати так званий сірий ріпак, ніж виробляти з нього біодизель, а потім експортувати. Так, порівняно з жовтнем 2006 р. середні ціни на ріпак за 6 років на французькій біржі зросли на 85%, а в Україні на 94%. Середня ціна на ріпак в Україні за жовтень 2012 р. склала 557 дол./т (EXW), на біржі MATIF за той же період 624,8 дол./т. Станом на 1 листопада 2013 р. ціна на ріпак на Паризькій біржі склала 507,14 дол./т, для порівняння ціна на пшеницю на цю ж дату склала 245,35 дол./т, що пояснює вищу рентабельність виробників ріпаку, ніж рентабельність зернових культур і переорієнтацію вітчизняних виробників на вирощування рапсу з метою отримання більших прибутків [1].

Основні економічні та екологічні аспекти виробництва ріпаку:

1. Висока ціна продажу продукції, що призводить до збільшення прибутку вітчизняних виробників.
2. Відносно висока рентабельність виробництва (у 2011 р. – 148%).
3. Стабільно високий попит на культуру та його побічні продукти.
4. Ріпакова олія швидко розкладається й не створює небезпеки для ґрунтів і водойм.
5. Продукти переробки ріпаку: олія, шрот, макуха – широко застосовуються у харчовій, текстильній, хімічній галузях промисловості.
6. Екологічний ефект полягає в тому, що з 1 га посівів культури виділяється в повітря майже 10,6 млн. л кисню. При цьому 1 га лісових насаджень дає тільки 4 млн. т кисню.

На нашу думку, головними проблемами і негативними наслідками вирощування ріпаку в Україні є:

1. Виснаження посівних площ через високий вміст азоту, ерозія ґрунтів та заліснення, що зменшує їх продуктивну здатність.
2. Великі затрати на мінеральні добрива та на захист посівів від шкідників, які призводять до збільшення собівартості.
3. Залежність урожайності від кліматичної ситуації (сильні морози в 2010 р. призвели до значного зменшення врожаю).

4. Загроза продовольчій безпеці України, оскільки збільшення площ під ріпак відбувається за рахунок зменшення посівів традиційних культур: пшениці, кукурудзи, цукрових буряків.

5. Зменшення посівів кормових культур негативно впливає на розвиток ринку тваринництва.

6. Негативні соціальні ефекти, які пов'язані із переорієнтацією на виробництво ріпаку: закриття цукрових заводів – скорочення зайнятості, підвищення цін на основні продовольчі товари – цукор, хліб, м'ясо.

Ріпак є основною сировиною для виробництва біодизелю в Україні, що може використовуватися у будь-яких біодизельних двигунах, без його модернізації. Але доцільність та ефективність виробництва і застосування біопалива є досить суперечливим. Тому варто визначити основні переваги та недоліки біопалива порівняно з традиційним паливом, яке застосовують в Україні.

Перевагами біодизелю перед звичайним дизельним паливом є: зменшення викидів в атмосферу – екологічність; високий ступінь біологічного розкладу; низький вміст канцерогенних речовин; згорання 1кг біодизелю потребує менше повітря, ніж для дизельного пального.

Недоліки біодизелю такі: низька теплотворна здатність, що призводить до падіння потужності двигуна; висока собівартість виробництва біопалива; корозійність складу масел біопалива для матеріалів у частинах машин і механізмів, що призводить до частої заміни паливних фільтрів та модернізації автомобілів; менший термін зберігання порівняно із звичайним біодизелем, близько 3 місяців.

Однак, незважаючи на всі переваги і недоліки, виробництво біопалива набирає обертів у світі та стає дедалі ефективнішим за умов підвищення цін на нафтопродукти та субсидіювання переробки сільськогосподарської продукції.

В Україні у 2006 р. було затверджено програму щодо сприяння виробництва біопалива з ріпаку, яка передбачала збільшення площі посівів під ріпак та будівництво 20 біопаливних заводів різної індивідуальної потужності до 2010 р. Перший пункт було фактично виконано, але в країні на даний час не має жодного заводу європейського рівня з переробки ріпаку через те, що фінансування програми за рахунок держави склало менше 1%, а за розрахунками уряду загальний обсяг витрат на будівництво одного такого заводу становить близько 170 млн. євро. Проте позитивний аспект державної підтримки полягає в тому, що, починаючи з 1 січня 2010 р., звільняється на 10 років від оподаткування прибуток підприємств з виробництва біопалива, отриманий від його продажу, також звільняються від ПДВ продавці біопалива й підприємства, які продають устаткування для його виробництва. Ці заходи повинні стимулювати вітчизняних виробників біодизелю. Першим виробником біопалива в Україні була німецька компанія Bio Company Raps, яка почала функціонувати у 2005 р., перші автозаправні станції з біодизелем на території Тернопільської та

Херсонської областей з'явилися у 2008 р. На цей час в Україні існують близько 50 об'єктів із виробництва біодизелю, які виробляють його переважно для задоволення власних потреб.

Великою проблемою є те, що собівартість виготовлення біодизелю в Україні перевищує середні ціни на паливо, що пояснює небажання споживачів переходити на біопаливо, при цьому витрачаючи кошти на модернізацію, і як наслідок низьку пропозицію вітчизняних виробників. Тому варто визначити, чи взагалі доцільно і потрібно виготовляти біодизель з власного ріпаку в Україні.

Таблиця 1

Рентабельність виробництва біопалива з власної сировини *

Показник	Біодизель	Біоетанол		
	Ріпак озимий	Пшениця озима	Кукурудза	Цукровий буряк
Вихід біопалива з 1 т сировини, т	0,400	0,270	0,284	0,070
Обсяги виробництва біопалива з гектара посіву, т/га	1,20	1,62	2,27	3,53
Собівартість переробки сировини на біопаливо, т/га	686,7	635,8	668,8	276,0
Собівартість сировини, грн/т	1610	990	1090	253
Собівартість біопалива, грн/т	5742	6022	6193	7493
Ціна реалізації біопалива, грн/т	10800	11000	11000	11000
Прибуток на 1 тону біопалива, грн/т	5060	4980	4810	3510
Рівень рентабельності, %	88,2	82,7	77,7	46,8

*Джерело [2]: розрахунки авторів станом на листопад 2011 р.

Проаналізувавши дані, наведені в табл.1, бачимо, що вихід біопалива з 1 т сировини у ріпаку є найвищим, а також собівартість переробки сировини та прибуток на 1 т біопалива. При цьому обсяги виробництва біопалива з гектара посіву є найнижчими у ріпаку та ціна реалізації біодизелю є меншою за біоетанол. Незважаючи на недоліки, за розрахунками найбільш рентабельним є вирощування ріпаку та його переробка на біопаливо. Проте, згідно з законодавством України у 2014-2015 рр. вміст біоетанолу у всіх реалізованих бензинах повинен складати не менше 5%, а з 2016 р. ця частка збільшиться до 7%, що означатиме переорієнтацію фермерів на вирощування цукрового буряку, оскільки з 1 га буряків можна отримати 4 тис. л біоетанолу.

В умовах, які формуються на світовому ринку пального, на наш погляд, в Україні доцільно сприяти розвитку промислового виробництва біопалива, шляхом будівництва 20-25 переробних заводів сумарною потужністю 650 тис. т на рік; зменшити обсяги експорту ріпаку за рахунок збільшення експорту біодизелю до ЄС та країн СНД, через встановлення експортного мита на насіння ріпаку; забезпечити відповідні заходи державної підтримки виробників традиційних с/г культур, зокрема шляхом збільшення частки бюджетних асигнувань, регулювання внутрішніх цін на с/г продукцію, застосування пільгової ставки ПДВ, встановлення квот на експорт продовольчої продукції.

Висновки. Економічна доцільність вирощування ріпаку має суперечливий характер. З однієї точки зору, для сільськогосподарських виробників його вирощування є вигідним, оскільки спостерігається висока рентабельність виробництва. Разом з тим існує проблема перетворення України на сировинний придаток, адже майже весь вирощений ріпак експортується за кордон, що зменшує обсяги його переробки на біодизель для забезпечення енергетичної безпеки країни. Враховуючи негативні наслідки виробництва та переробки ріпаку, доцільним є промислове виробництво біодизелю та його експорт, а також розробка заходів державної підтримки сільського господарства, які значною мірою можуть стимулювати розвиток ринку біопалива в Україні.

Література:

1. Аграрна біржа України [Електронний ресурс]—Режим доступу: [//agrex.gov.ua/category/analytcs-reports-of-agrarian-commodity-exchange/](http://agrex.gov.ua/category/analytcs-reports-of-agrarian-commodity-exchange/)
2. Боярчук В. Економічна та енергетична ефективність виробництва ріпаку озимого, пшениці озимої, кукурудзи, цукрового буряку та біопалива на їх основі / В. Боярчук, О. Фтома , О. Боярчук. // Аграрна економіка. — 2012. — Т. 5, № 1-2 — с.105-115.
3. Дубневич Ю.В.Економічна доцільність вирощування біопалива з ріпаку в Україні[Електронний ресурс].—Режим доступу [//archive.nbuv.gov.ua/portal/chembiol/vldau/APK/2012191/files/12dujriu.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chembiol/vldau/APK/2012191/files/12dujriu.pdf)
4. Маслак О.М. Ріпак – стратегічна культура / О.М. Маслак // «Агробізнес Сьогодні» — 2012. — №12 (235). — с.16 -18.
5. Офіційний сайт Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/download/Q/QC/E>
6. Юрчук Н.П.Перспективи виробництва та переробки ріпаку на біопаливо в Україні / Н.П. Юрчук, С.С. Юрчук // Збірник наукових праць ВНАУ, Серія: Економічні науки — 2011. — №1(48). — с.59-64.
7. Янович В.П. Економічна ефективність вирощування ріпаку для виробництва біопалива / В.П. Янович,О.В. Маколкіна // Збірник наукових праць ВНАУ, Серія: Економічні науки — 2011. — №1(48). — с.217-221.

УДК 338.45:621.31

Нараєвський С.В. 25vsn@ukr.net

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ВІТРОЕНЕРГЕТИКИ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ ТА УКРАЇНІ

Проведено порівняльний аналіз ефективності роботи вітрової енергетики у провідних країнах світу та Україні. Визначені основні фактори, що впливають на ефективну роботу вітрової енергетики. Вітроенергетика України має гарні перспективи для розвитку у разі виконання певних умов.

A comparative analysis of the efficiency work of wind energy in the leading countries of the world and Ukraine. Has been identified out the main factors influencing the efficient work of the wind energy. Wind power in Ukraine has good prospects if performance certain conditions.

Ключові слова: вітроенергетика, використання встановленої потужності, ефективність роботи.

Вступ. Аналізуючи розвиток вітрової енергетики, основну увагу приділяють обсягам введених потужностей, а питання ефективності відходять на другий план. Порівняння ефективності роботи теплової електростанції (ТЕС) та вітрової електростанції (ВЕС) наведено в [1, с. 267 – 268], порівняння тривалості роботи ВЕС у Німеччині та Україні наведено у [2, с. 58 – 59], а саме низька ефективність роботи призвела до невиконання Комплексної програми з будівництва ВЕС в Україні протягом 1997 – 2010 рр. [3]. Отже, основну увагу при розбудові вітчизняної вітроенергетики необхідно зосереджувати не на введені максимальних потужностей, а саме на їх ефективній роботі.

Постановка задачі. Метою статті є проведення аналізу ефективності роботи вітрової енергетики. Завданнями статті є аналіз роботи вітроенергетики у окремих країнах світу, визначення країн-лідерів, причин їхньої успішної роботи та використання позитивного досвіду у вітроенергетиці України.

Методологія. Методологічну основу становлять методи порівняльного аналізу, дослідження природного потенціалу територій, статистичного дослідження, логічного узагальнення.

Результати дослідження. Проаналізуємо ефективність роботи вітроенергетичної галузі базуючись на інформації зі статистичних звітів Міжнародного агентства з відновлювальної енергії [4]; Всесвітньої вітроенергетичної асоціації [5]; Європейської асоціації вітроенергетики [6]; Глобальної ради з вітроенергетики [7]; Міжнародного енергетичного агентства [8]; британської компанії ВР [9]. Основна увага у вище зазначених звітах зосереджується на обсягах введених потужностей за окремими регіонами або країнами світу. Значно менше інформації стосується подальшої роботи встановленого вітроенергетичного

обладнання. Так, у звіті Всесвітньої вітроенергетичної асоціації зазначається про загальний обіг коштів у галузі та про частку електроенергії, що виробляється за рахунок вітроенергетики у загальних обсягах виробництва у окремих країнах [5, с. 6]. У звіті Європейської асоціації вітроенергетики зазначена частка вітроенергетики у загальному обсязі виробництва електроенергії у країнах Європейського Союзу [6, с. 11]. Глобальна рада з вітроенергетики наводить коротку характеристику розвитку вітроенергетики по окремим країнам світу, але основна увага, також, зосереджується на введенні нових потужностей та на загальній потужності вітроенергетики [7, с. 25 – 69]. Лише у статистичному огляді світової енергетики британської компанії ВР наводиться інформація стосовно споживання електроенергії виробленої за рахунок використання вітроенергетичного обладнання [9].

Проводячи аналіз загальних обсягів введених потужностей вітрових установок у різних країнах світу можна зробити висновки лише про наявні можливості їхнього використання та це не дає відповіді на питання наскільки ефективно вони використовуються. Для визначення ефективності роботи вітроенергетики у окремих країнах та порівняння цих показників необхідно взяти відношення обсягів виробленої чи спожитої електроенергії до загальної встановленої потужності вітроустановок, що були задіяні у цьому виробництві (табл. 1).

Таким чином ефективність використання встановлених вітрових установок буде характеризувати скільки спожитої електричної енергії (кВт·год) припадає на одиницю встановленої потужності (кВт). В ідеальній ситуації, якщо відкинути втрати в мережі, споживання електричної енергії на потреби самої ВЕС та допустити, що вітрова установка безперервно працює з максимальною потужністю, то такий показник може становити 8 760 кВт·год/кВт (365 днів за рік помножити на 24 год за добу). Якщо ж отримане число розділити на 8 760 кВт·год/кВт, яке приймаємо за 100 %, то отримаємо частку (відсоток) використання встановленої потужності.

Для підвищення достовірності отриманих даних необхідно додаткову увагу звернути на нові потужності, які були введені протягом останнього року, оскільки зростання вітрової енергетики у 2012 р. становило 18,9 %, а по окремим країнам було значно вищим (Аргентина – 48,2 %, Польща – 52,8 %, Бразилія – 75,3 %, Румунія – 93,2 %) [9]. Оскільки достовірних даних про конкретні терміни введення окремих об'єктів по кожній з країн, які взяті нами для аналізу немає та припускаючи, що вводились вони рівномірними темпами, вважаємо за доцільне встановлену потужність за останній рік поділити на два. Це дасть можливість підвищити достовірність порівнюваних даних у тих країнах, що не зазнали суттєвих змін у введенні нових потужностей за останній рік з тими країнами де введені протягом останнього року потужності могли зрости на 30 – 50 % та навіть більше (наприклад в Україні на 70 %).

Таблиця 1

**Ефективність використання вітрової енергії у провідних країнах світу та
Україні у 2012 р. (розраховано на основі [5; 9; 10])**

Країна	Споживання електроенергії, млрд кВт·год	Нова встановлена потужність у 2012 р., МВт	Загальна встановлена потужність, МВт	Ефективність використання, кВт·год/кВт	Частка використання встановленої потужності, %
Північна Америка	155,1	14 449	67 934	2 554,8	29,16
США	141,5	13 124	60 208	2 637,7	30,11
Канада	11,7	936	6 214	2 036,2	23,24
Мексика	1,9	389	1 512	1 442,1	16,46
Південна Америка	7,4	1 370	4 035	2 209,0	25,22
Бразилія	4,9	1 077	2 508	2 487,9	28,40
Європа	208,4	13 208	109 553	2 024,3	23,11
Австрія	2,3	296	1 378	1 869,9	21,35
Бельгія	2,7	297	1 444	2 084,1	23,79
Болгарія	1	61	643	1 632,7	18,64
Данія	10,4	210	4 137	2 579,4	29,44
Фінляндія	0,5	90	268	2 242,2	25,60
Франція	14,2	757	7 593	1 968,3	22,47
Німеччина	46	2 244	31 315	1 523,5	17,39
Греція	4	115	1 749	2 364,8	27,00
Угорщина	0,8	0	357	2 240,9	25,58
Ірландія	4,2	124	1 812	2 400,0	27,40
Італія	13,2	1 265	7 998	1 792,1	20,46
Іспанія	49,1	1 123	22 362	2 252,2	25,71
Нідерланди	4,9	243	2 552	2 016,0	23,01
Норвегія	1,6	196	683	2 735,0	31,22
Польща	4,7	880	2 547	2 230,7	25,46
Португалія	10	149	4 363	2 331,8	26,62
Румунія	2,6	923	1 913	1 791,3	20,45
Великобританія	20,7	2 383	8 871	2 695,4	30,77
Україна	0,3	102	248	1 522,8	17,38
Близький Схід	0,2	6	110	1 869,2	21,34
Африка	2,5	245	1 491	1 826,8	20,85
Азія та Тихоокеанський басейн	147,7	15 833	101 114	1 584,8	18,09
Австралія	6,9	358	2 834	2 598,9	29,67
Китай	100,4	12 960	75 372	1 457,4	16,64
Світ у цілому	521,3	45 112	284 237	1 992,1	22,74

За розрахованими показниками ефективності використання вітрової енергії серед регіонів світу лідером є Північна Америка (ефективність використання встановленої потужності становить 2 554,8 кВт·год/кВт та частка використання встановленої потужності складає

29,16 %). Другу позицію займає Південна Америка (2 209,0 кВт·год/кВт та 25,22 %), а на третій позиції Європа (2 024,3 кВт·год/кВт та 23,11 %). Далі позиції були наступні: 4-те місце – Близький Схід (1 869,2 кВт·год/кВт та 21,34 %); 5-те місце – Африка (1 826,8 кВт·год/кВт та 20,85 %); 6-те місце – Азія та Тихоокеанський басейн (1 584,8 кВт·год/кВт та 18,09 %) при середньосвітових показниках (1 992,1 кВт·год/кВт та 22,74 %). Країни Південної Америки, Близького Сходу та Африки лише починають розвивати власну вітроенергетичну галузь, тож детально аналізувати показники цих регіонів наразі зарано. Трійку провідних регіонів світу за розвитком вітроенергетики складають Європа (загальна встановлена потужність вітроенергетики у 2012 р. становила 109 553 МВт), Азія та Тихоокеанський басейн (101 114 МВт) та Північна Америка (67 934 МВт). За темпами розвитку вітроенергетики протягом останніх років лідером була Азія та Тихоокеанський басейн, за виключенням 2012 р. (темпи розвитку вітроенергетики становили 18,6 % до загальної встановленої потужності на початок 2012 р.), коли вона поступилась першою позицією Північній Америці (27,0 %). Європейський вітроенергетичний ринок є найбільш насиченим серед усіх регіонів Світу, і це, останніми роками, призвело до сповільнення темпів розвитку вітроенергетики (13,7 %).

Аналізуючи показники ефективності роботи вітроенергетики по окремим країнам слід зазначити, що серед першої п'ятірки лідерів присутні країни, які активно використовують офшорну вітроенергетику (Норвегія – 1-ше місце, 2 735 кВт·год/кВт та 31,22 %; Великобританія – 2-ге місце, 2 695,4 кВт·год/кВт та 30,77 %; Данія – 5-те місце, 2 579,4 кВт·год/кВт та 29,44 %), або мають велику площу території (США – 3-є місце, 2 554,8 кВт·год/кВт та 29,16 %; Австралія – 4-те місце, 2 598,9 кВт·год/кВт та 29,67 %), і, відповідно, можливість вибору найбільш придатних ділянок для розміщення вітроенергетичного обладнання. Для розвитку офшорної вітроенергетики сума початкових інвестицій перевищує аналогічні за потужністю об'єкти наземної вітроенергетики на 20 – 50 %, але за рахунок більшої енергоефективності це дає можливість отримувати більше електроенергії на одиницю встановленої потужності.

Серед трійки світових лідерів за встановленою потужністю вітроенергетичних об'єктів найбільш ефективно вітроенергетика функціонує у США. Друге місце посідає Німеччина (1 523,5 кВт·год/кВт та 17,39 %), а Китай займає лише третю позицію (1 457,4 кВт·год/кВт та 16,64 %). За ефективністю роботи власної вітроенергетики, серед країн, по яким наявна статистика, Китай випереджає лише Мексику (1 442,1 кВт·год/кВт та 16,46 %), яка займає останнє місце.

Відставання китайської вітроенергетики можна пояснити наступними чинниками. Найважливіший вплив на ефективність роботи вітроенергетичного обладнання справляє наявний вітровий потенціал та, відповідно, вибір найкращих ділянок для розміщення вітрових установок. Другим за важливістю фактором впливу є технічні характеристики самого обладнання (якість і придатність до роботи, максимальний час роботи

без зупинки та обслуговування, мінімальна швидкість вітру для запуску ВЕС, максимальна допустима швидкість вітру для роботи ВЕС). У випадку порівняння показників, саме, споживання, а не виробництва, важливим є наявність якісної мережі для передачі електроенергії споживачу з найменшими втратами. Тож, на прикладі роботи вітроенергетики Китаю, слід зазначити недостатню увагу до розміщення обладнання, більш низку якість вітроенергетичного обладнання порівняно з європейськими чи американськими аналогами та проблеми з підключенням до мережі.

Окремо слід проаналізувати ситуацію на ринку вітроенергетики Європи. Провідна трійка європейських країн з найвищою ефективністю роботи вітроенергетики (Норвегія, Великобританія, Данія), в подальшому може ще збільшити свої показники за рахунок переходу на нові зразки техніки та розвиток саме офшорної вітроенергетики. Країни Західної Європи мають вищі показники ефективності роботи вітроенергетики, ніж країни Східної Європи. Окрім вище зазначених це: Ірландія (2 400,0 кВт·год/кВт та 27,40 %), Греція (2 364,8 кВт·год/кВт та 27,00 %), Португалія (2 331,8 кВт·год/кВт та 26,62 %), Іспанія (2 252,2 кВт·год/кВт та 25,71 %), Фінляндія (2 242,2 кВт·год/кВт та 25,60 %). Серед країн Східної Європи частку використання встановленої потужності вище 25 % має лише Угорщина (2 240,9 кВт·год/кВт та 16,46 %) та Польща (2 230,7 кВт·год/кВт та 25,46 %).

Ефективність роботи вітроенергетики України є найнижчою серед країн Європи наявних у рейтингу та вона співставна з ефективністю роботи вітроенергетики Німеччини, відрізняючись лише на одну соту відсотка. Німеччина фактично вичерпала можливості для розвитку наземної вітроенергетики, а подальший розвиток передбачає заміну обладнання на вже існуючих вітроенергетичних об'єктах на техніку з кращими техніко-економічними показниками та розвиток офшорної вітроенергетики. Українська вітроенергетика почала використання сучасних вітроустановок лише в останні два-три роки. На сьогодні в Україні існує значний парк техніки застарілої конструкції, використання якого знижує показники ефективності роботи вітроенергетики в цілому. При подальшому оснащенні вітроенергетичних об'єктів сучасними зразками техніки, відмові від застарілого обладнання, ефективність роботи вітроенергетики України може бути, як мінімум, не нижчою за середньо європейські показники, а у разі активного розвитку вітроенергетичних об'єктів на узбережжі Чорного та Азовського морів суттєво їх перевищувати. Це зумовлено значним сукупним вітровим потенціалом України (друге місце в Європі після Норвегії) та площею території (перше місце в Європі), що дає можливості обирати найкращі ділянки для розбудови вітроенергетики.

Висновки. Проаналізовано ефективність роботи вітроенергетики у провідних країнах світу та Україні. Серед регіонів світу найвища ефективність роботи вітроенергетики спостерігається у Північній

Америці. Серед окремих країн найбільш ефективно вітроенергетика використовується у Норвегії, Великобританії та США. Не дивлячись на низькі показники ефективності роботи вітроенергетика України має добрі перспективи для подальшого розвитку за рахунок наявного вітрового потенціалу та у разі використання сучасних зразків техніки.

Подальші наукові дослідження з аналізу ефективності роботи вітроенергетики доцільно зосередити на роботі окремих об'єктів (вітрових парків) та використанні їхнього позитивного досвіду у вітроенергетиці України, але в багатьох випадках така інформація не передбачена для загального користування і доступ до неї є ускладненим.

Література:

1. Енергоефективність та відновлювальні джерела енергії. [Текст] / Під заг. ред. А. К. Шидловського. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2007. – 560 с.
2. Оніпко О. Ф. Вітроенергетика та енергетична стратегія / О. Ф. Оніпко, Б. П. Коробко, В. М. Миханю. – К.: УАН, Фенікс, 2008. – 168 с.
3. Українська вітроенергетична асоціація – UBEA (Ukrainian Wind Energy Association – UWEA). Вітроенергетика України 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uwea.com.ua/files/Ukrainian_Wind_Energy_Sector_Review_2010_Rus.pdf.
4. Renewable energy technologies: cost analysis series: Wind Power. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). – Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2012. – 64 p.
5. World Wind Energy Report 2012. Stefan Gsänger, Jean-Daniel Pitteloud. The World Wind Energy Association (WWEA). – Boon. WWEA Head Office, 2013. – 22 p.
6. Wind in power. 2012 European statistics. Justin Wilkes, Jacopo Moccia. The European Wind Energy Association (EWEA). – Brussels. 2012. – 14 p.
7. Global wind report. Annual marketupdate 2012. Lauha Fried, Steve Sawyer, Shruti Shukla, Liming Qiao. Global Wind Energy Council (GWEC). – Brussels. GWEC Headquarters. 2013. – 72 p.
8. Key World Energy Statistics 2013. International Energy Agency (IEA). – Paris. OECD/IEA. 2013. – 82 p.
9. Статистичний огляд світової енергетики 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Statistical-Review/statistical_review_of_world_energy_2013_workbook.xlsx.
10. Статистичний бюлетень. Виробництво електроенергії та окремі техніко-економічні показники роботи електростанцій за 2012 рік. Державна служба статистики України. Департамент статистики виробництва. – К.: Дежраналітінформ. 2013. – 17 с.

Охріменко А.О. taski357@mail.ru
Науковий керівник Дергачова В.В.
доктор. економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Аннотация

Статья посвящена актуальным вопросам стратегического развития автомобилестроительных предприятий Украины. Проведен структурный анализ основных отраслевых параметров. Рассмотрены программные документы, влияющие на развитие отрасли. Сформулированы стратегические ориентиры.

Annotation

Article is devoted to the strategic development of automotive enterprises in Ukraine. The structural analysis of key industry parameters are held. Key policy documents affecting the development of the industry are considered. The strategic guidelines are formulated.

Ключові слова: стратегія, автомобілебудування, технічний потенціал, економічний потенціал, структура галузі, моделі розвитку,

Вступ. Машинобудівний комплекс України визначає рівень економічного та промислового розвитку країни, оскільки базується на передових досягненнях науки, техніки та зорієнтований на інтеграційні світові процеси. При наявному економічному та технічному потенціалах, має місце низка невирішених питань, що стосуються стратегічних цілей та тактичних завдань галузі.

Розвитку автомобілебудування в Україні присвячено чимало наукових досліджень. Питанням стратегії та перспектив розвитку вітчизняного автомобілебудування присвячені праці В.О. Кищуна, В.І. Чобітка, С.В. Малих. Шляхи підвищення ефективності виробництва у мінливому середовищі розкриті у працях С.В. Гаценко, О.Б. Стернюк. Коопераційні зв'язки вітчизняних машинобудівних підприємств аналізуються у роботах О.М. Рябчин, О.О. Олейникова. Разом з тим у недостатній мірі розкриті особливості формування стратегічних цілей галузі на тлі євроінтеграційних процесів, що потребують її повної реструктуризації та модернізації.

Постановка задачі. Метою дослідження є пошук та обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку автомобілебудівних підприємств України у контексті євроінтеграції.

Методологія. В основу дослідження покладено системний підхід, методи аналізу та синтезу, узагальнення та порівняння, історичного та логічного аналізу теоретичного та практичного матеріалу.

Результати дослідження. Основною причиною кризової ситуації у галузі є розрив єдиного машинобудівельного комплексу, який мав місце

у СРСР. За період з 2004 по 2012 р. частка машинобудування у структурі промисловості впала з 13,6 до 10,9 %.

У структурі машинобудування України за останнє десятиліття відбулися помітні зміни (рис. 1). Якщо у 2001 р. майже половина виробництва машинобудівної промисловості припадала на виробництво машин та устаткування, то у 2012 р. її частка зменшилася до 30,3%.

Проте частка виробництва транспортних засобів та устаткування зросла з 26,3% до 48,4%, що пов'язане зі збільшенням кількості виробленої продукції.



Рис. 1. Структура галузі машинобудування України
Розраховано за даними Укрстату [1]

Український автомобільний сектор продовжує перебувати під впливом глобальної рецесії із одночасним падінням обсягів продажу. Його обсяг у 2009 р. зменшився на 45-50% у порівнянні із попереднім періодом – до 320000 од. Причинами такого скорочення є падіння обсягів споживчого кредитування на 75-80%, а також глибока девальвація національної валюти – на 50,1% у дол. США та 38% у євро, що призвело до зниження платоспроможності населення. Девальвація призвела до підвищення цін на легкові автомобілі, що імпортуються в Україну або збираються з імпортованих комплектуючих.

Звичайно несприятливий період 2008-2009 р. позначився на багатьох світових виробниках. Проте в Україні спад у автомобілебудуванні триває. У січні-липні 2013 року виробництво легкових автомобілів в Україні порівняно з аналогічним періодом 2012 року скоротилося на 50% - до 21,6 тис. одиниць [1]. Також скоротилося виробництво вантажних автомобілів проти на 51,4% - до 886 одиниць.

При цьому у липні 2013 р. виробництво вантажних автомобілів збільшилося порівняно з липнем минулого року на 16,7% - до 154 одиниць. Найбільшими виробниками легкових автомобілів і автобусів в Україні є корпорація «УкрАВТО» (Запорізький автомобілебудівний завод), корпорація «Богдан», «Єврокар», Корпорація «АІС» («КрАСЗ»), корпорація «Еталон» (Чернігівський автозавод і Бориспільський автозавод). За підсумками 2012 р. виробництво легкових автомобілів в Україні в умовах відсутності держпідтримки і слабого автокредитування, за даними Держстату, скоротилося на 28,5% - до 69,7 тис. одиниць. Виробництво вантажних автомобілів за цей же період скоротилося порівняно з 2011 роком на 7,1% - до 2 936 одиниць, а випуск автобусів упав на 14,4% - до 3 206 одиниць.

За таких незадовільний результатів діяльності, необхідний системний підхід до аналізу причин та формування заходів щодо подолання негативних тенденцій.

Згідно з Державною програмою розвитку промисловості на 2003 – 2011 рр. були визначені пріоритетні напрями розвитку машинобудівного сектору [2]:

- створення системи машин і обладнання нового покоління для агропромислового комплексу, енергетики, транспорту та житлово-комунального господарства;
- створення конкурентоспроможної елементної бази та комплектуючих виробів для приладобудування, засобів зв'язку і телекомунікацій, різке збільшення обсягів виробництва складної побутової техніки;
- збільшення обсягів виробництва експортної та імпортозамінної продукції тощо.

Відповідно до зазначеної вище програми Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 рр. Отримані на реалізацію завдань та заходів програми бюджетні кошти в обсязі 38,6 млн. грн. склали 14,2 % від суми 271,5 млн. грн. бюджетного фінансування, передбаченого постановою КМУ від 18.04.2006 № 516 на виконання робіт за програмою у 2006-2011 роках [3]. За результатами виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт було створене нове покоління сучасного обладнання, що по своїм параметрам відповідає вимогам міжнародних стандартів, енерго- та ресурсозберігаючі конкурентоспроможні технології. Освоєння виробництва такого обладнання та впровадження технологій дозволять підвищити якість кінцевого товару та забезпечать зростання попиту на нього, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Проте ці результати могли б бути набагато вагомішими, якби фінансування відбулося у повному обсязі.

Ці ідеї продовжили свій розвиток у проекті Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на

період до 2017 р. [4]. Її планується реалізувати такими пріоритетними напрямками промислового розвитку:

- оптимізація структури промислового виробництва з посиленням ролі внутрішнього ринку і прискореним розвитком наукоємних і високотехнологічних видів промислової діяльності;
- інноваційно-технологічна модернізація виробництва зі збільшенням прошарку промислових виробництв новітніх технологічних укладів з поглибленою переробкою та випуском продукції кінцевого споживання;
- реалізація енергозберігаючої моделі розвитку з розширенням використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, диверсифікацією енергопостачання та формуванням ефективної структури енергогенеруючих потужностей, упровадження екологічно безпечних технологічних процесів.

Ці ідеї мають віднайти своє поширення у стратегіях автовиробників.

Широко відома типізація інноваційної стратегії підприємництва, запропонована Х.Фріменом [5, 56–89]: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна, “за нагодою”. Наступальний (агресивний) тип стратегії базується на засадах “підприємницької конкуренції” і передбачає постійну розробку нової продукції у відповідності з світовими досягненнями. Така стратегія прийнятна для підприємств, що мають відповідну ресурсну базу.

В основу захисної (оборонної стратегії) покладено концепцію утримання набутих позицій на ринку. Нерідко відбувається поєднання зусиль з конкурентами.

Імітаційна стратегія дає можливість підприємству зекономити на розробках нових видів продукції та технології. Разом з тим в даному випадку необхідно забезпечити ефект масштабу, тому без значної фінансової підтримки не обійтися. Часто у випадках створення виробництв на основі придбаних ліцензій держава зацікавлена у створенні нових робочих місць на заміщенні імпорту. Тому одним із основних фінансових джерел виступають бюджетні асигнування.

Залежну, традиційну стратегії та стратегії “за нагодою” ми відносимо до пасивних і залишаємо поза увагою, оскільки такі підприємства вдаються до інноваційної діяльності епізодично.

Кожна із зазначених вище стратегій формується під дією факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

В Україні підприємства автомобілебудування базують свою діяльність на стратегії орієнтації виробництва на конкретних сегментах внутрішнього і зовнішнього ринків, виходячи із специфічних економічних умов, що склалися. Не останню роль у розвитку вітчизняного автомобілебудування відіграють стратегічні орієнтири на державному рівні. Державні програми базуються на стимулюванні випереджаючого розвитку виробництва продукції переробних галузей, в першу чергу наукоємних і високотехнологічних виробництв, сприяння розробленню та

впровадженню у виробництво нових видів продукції, матеріалів і технологій.

Такий підхід прийнято у багатьох країнах, у тому числі розвинених. В Індії з 2001 р. заборонений імпорт автомобілів іноземного виробництва. Розвиток власного автомобілебудування стимулюється державними пільговими позиками для виробників, поверненням податків виробникам-експортерам, державними замовленнями.

В Японії до 1965 р. діяло пряме квотування кількості автомобілів, що імпортувалися. До 1968 року рівень ввізного мита на автомобілі, що імпортувалися, складав 40 %. До 1970 р. діяло обмеження імпорту автомобілів валютними лімітами. З метою підтримки виробництва вітчизняних малолітражних автомобілів, урядом Японії в певний період часу було введено диференційований податок з продажу: автомобілі з об'ємом двигуна до 2 літрів – 20 %; автомобілі з об'ємом двигуна до 2 – 3 літрів – 30 %; автомобілі з об'ємом двигуна більше 3 літрів – 50 %.

У Кореї захист національного виробника здійснювався шляхом введення заборони на імпорт легкових автомобілів, зокрема виробництва США і країн Євросоюзу – до 1998 р., виробництва Японії – до 1999 р., а також введенням високих ставок митних платежів у порівнянні з аналогічним рівнем Євросоюзу (50 % – до 1994 року і 10 % – з 1994 року).

Саме з допомогою держави можливий захист національних ринків від експансії іноземних виробників. Підприємства, що планують поширити свою присутність на зарубіжні ринки, у більшості випадків змушені інвестувати кошти в організацію виробництва на місцях. Такий стратегічний підхід вигідний як для приймаючої сторони, так і для інвестора.

Стимулювання попиту на вироблені у країні автомобілі здійснювалося через активне споживче кредитування національними банками і використання Програм утилізації старих автомобілів.

Останнє відоме у світі як Програма Cash– forclunkers, суть якої полягає в компенсації частини вартості нового автомобіля (1 – 4,5 тис. доларів США за один автомобіль) при здачі на металобрухт старого авто. В умовах кризи в 2009 – 2010 рр. Програма активно використовувалася в багатьох країнах, зокрема в Євросоюзі, Росії, США, Японії, Кореї, Туреччині.

Для створення конкурентоспроможної вітчизняної автомобільної промисловості необхідно: розробити заходи щодо захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції з введенням відповідного ввізного мита; звільнити від сплати ввізного мита і податку на додану вартість обладнання, яке ввозиться для створення нового або модернізації існуючого виробництва легкових автомобілів та авто комплектуючих;

звільнити від сплати податку на прибуток тієї частини прибутку підприємств, що реінвестується у розвиток власного виробництва; запровадити механізм часткової компенсації кредитної ставки по споживчому автокредитуванню фізичних осіб при купівлі ними нових легкових автомобілів вітчизняного виробництва тощо.

Перелічені заходи стимулюватимуть виробництво та реалізацію автомобілів вітчизняного виробництва. Разом з тим зазначені стратегічні орієнтири тільки частково вирішують проблему збереження та розвитку вітчизняного автомобілебудування. Задля розширення збуту продукції на зарубіжних ринках, зокрема ринках ЄС, необхідні вагомі інвестиційні впливання для покращення технологічних характеристик автомобілів.

Необхідні подальші наукові розвідки стосовно пошуку дієвих механізмів реалізації інноваційної стратегії розвитку автомобілебудівних підприємств України з метою посилення їх конкурентних позицій на зовнішніх ринках.

Література

1. Промисловість. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 рр. Схвалено постановою КМУ від 28.07.2003 р. N 1174 // Офіційний вісник України. - 2003. - №31. – С. 78, ст. 1628
3. Державна програма розвитку машинобудування на 2006-2011 рр., затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 18.04.2006 № 516 // Офіційний вісник України . -2006. - №16.- С. 136, ст. 1184.
4. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. Схвалено розпорядженням КМУ від 17.07.2013 р. № 603-р // Офіційний вісник України. - 2013.- № 66. – С. 126, ст. 2402
5. Freeman C. The Economics of industrial innovation / C. Freeman. – The MIT Press, 1982. – 470 p.

Науковий керівник: Войтко С. В., доктор економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ФАКТОРАМИ ТА МІГРАЦІЄЮ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ

Розглянуто основні фактори міграції капіталу. Доведено прямий зв'язок між обсягами інвестицій та ВВП. Виокремлено фактори опосередкованого впливу на обсяги капіталоввезень та проведено кластерний аналіз.

The main factors of capital migration were highlighted. We proved a direct link between investment and GDP. Indirect factors of capital exports were identified and cluster analysis was done.

Ключові слова: міграція (вивіз) капіталу, фактори еміграції капіталовкладень, рівень життя, коефіцієнт сприйняття корупції.

Вступ. Вивіз (експорт) капіталу є однією з проблем на етапі розвитку сучасної України. Сам факт значного експорту капіталу з країни, незалежно від його конкретних розмірів, є парадоксальним явищем. Згідно з основами економічної теорії й здорового глузду, капітал повинен переміщатися із країн, що володіють його надлишком, у країни з нестачею капіталу. У випадку таких держав, як Україна, є потреба у додатковому фінансуванні окремих галузей економіки, тобто, у залученні капіталу до національної економіки. Натомість відбувається відтік стратегічно важливого ресурсу за кордон за принципом «більш вигідних умов» чи «більш стабільної ситуації». Тому варто звернутися до причин, що викликали даний рух капіталу.

Аналіз останніх публікацій. Проблему вивозу капіталу вивчали наступні економісти: С. В. Мочерний [1], В. М. Тарасович [2], В. В. Білоцерківець [2], С. П. Горобець [2], О. В. Давидов [2] та інші. Ними було розглянуто особливості, фактори, тенденції вивозу капіталу, названо основні етапи даного економічного процесу, запропоновано шляхи вирішення проблеми.

Завдання дослідження. Охарактеризувати проблему міграції капітальних ресурсів; з'ясувати основні фактори експорту-імпорту капіталу; встановити зв'язок між обраними факторами прямого та опосередкованого впливу та обсягами ввезення капіталу.

Методологія дослідження. Для дослідження використовуватиметься метод кореляційно-регресійного аналізу, яким встановлюватиметься зв'язок між ввезенням капіталу та ВВП. Фактори непрямого впливу аналізуються за допомогою проведення кластерного аналізу.

Результати дослідження. Міграція капіталу – це процес ввезення-вивезення капіталу з території певної держави. Вивіз капіталу (експорт капіталу) – вивезення за кордон ТНК, державами та міжнародними фінансово-кредитними організаціями вартості у

грошовій або товарній формі з метою виробництва і привласнення монопольне високих прибутків, а також отримання інших вигод [1, с. 569].

Процеси імпорту та експорту капіталу є тісно пов'язаними, адже надлишковий капітал в одній державі може бути імпортований до іншої. Тому доцільно розглянути фактори, які привертають увагу вкладників до направлення своїх ресурсів до конкретних країн.

До факторів економічно-політичного змісту можна віднести наступні:

- необхідність дотримання країнами стратегії сталого розвитку;
- наявність глибоких структурних зрушень в економіці;
- поглиблення міжнародної кооперації та спеціалізації виробництва;
- діяльність транснаціональних корпорацій;
- поява офшорних зон;
- законодавство (у тому числі податкове) [2, с. 454 – 455].

До причин імпорту капітальних ресурсів можна віднести також переваги у робочій силі (цінові та кваліфікаційні), доступ до природних ресурсів, перевага у технологіях, рекламі, розмірі корпорацій та ступені конвертації виробництва. До даного переліку можна додати макроекономічну нестабільність, загалом несприятливий інвестиційний клімат, недовіра до національної банківської системи, недоліки податкової системи, корупція.

Одним з важливих показників прямого впливу інвестиційної привабливості країн є валовий внутрішній продукт (ВВП) (див. табл. 1).

Табл. 1

Обсяг інвестицій в економіку – ВВП за 2012 рік*

Країна	Обсяг інвестицій в економіку, трлн. дол.	ВВП, трлн. дол.
КНР	253,47	8358,36
США	205,79	15684,80
Бразилія	76,11	2252,66
Франція	65,33	2612,88
Сінгапур	56,65	274,70
Великобританія	55,56	2435,17
Російська Федерація	51,42	2014,78
Канада	45,45	1821,42
Іспанія	36,21	1349,35
Ірландія	32,93	210,33
Чилі	30,32	268,19
Німеччина	27,22	3399,59

Продовження табл. 1

Індонезія	19,85	878,19
Колумбія	15,82	369,79
Португалія	13,79	212,45
Мексика	12,66	1177,96
Туреччина	12,56	789,26
Аргентина	12,55	470,53
Саудівська Аравія	12,18	711,05
Чеська Республіка	10,58	195,66
Швейцарія	9,25	632,19
Таїланд	8,62	365,97
Угорщина	8,49	125,51
Італія	8,07	2013,26
Азербайджан	5,29	68,73
Південна Корея	5,00	1129,60
Швеція	3,87	525,74
Панама	3,38	36,25
Польща	2,97	489,80
Греція	2,87	489,80

**Джерело: дані систематизовано автором на основі [3]*

За даними табл. 1 можна визначити тип та щільність зв'язку між показниками. Коефіцієнт кореляції становить 0,87, що означає наявність щільного прямого зв'язку між рівнем інвестицій та ВВП країни. Отже, чим більший валовий внутрішній продукт, тим сприятливішим є інвестиційний клімат.

Серед багатьох чинників опосередкованого впливу на міграційні процеси капіталу можна виокремити рівень життя та рівень сприйняття корупції.

Рівень життя людини – це соціально-економічна категорія, яка характеризує можливості суспільства щодо забезпечення життя, діяльності та всебічного розвитку. Він виражається сукупністю суспільних відносин і умов, що характеризують життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток людей, їх свободу та правову захищеність [22, с. 302].

На створення у державі сприятливого інвестиційного клімату впливає також зменшення корупції, що кількісно вимірюється рівнем сприйняття корупції. Рівень сприйняття корупції – показник, що коливається від нуля (повністю закорумповане суспільство) до одиниці (повна відсутність корупції).

Маючи наступні дані (табл. 2), проведемо аналіз наведених показників у обраних країнах.

Таблиця 2

Опосередковані фактори обсягу ввезень капіталу (за 2012 рік)*

Країна	Рівень життя	Коефіцієнт сприйняття корупції	Обсяг ввезень капіталу, млрд. дол.
Австрія	1,359	0,821	15,734
Австралія	1,262	0,878	67,638
Бразилія	0,977	0,431	71,539
Канада	1,269	0,873	39,510
КНР	0,632	0,409	220,143
Кіпр	1,059	0,700	1,080
Грузія	0,912	0,465	1,157
Франція	1,395	0,762	45,209
Японія	1,324	0,834	79,081
Росія	0,606	0,288	52,878
Україна	0,618	0,279	7,207
США	1,301	0,770	257,528
Нова Зеландія	1,395	0,908	3,580
Великобританія	1,385	0,821	208,306

Джерело: дані систематизовано автором на основі [3; 4]

Побудуємо діаграму залежності між обсягом капіталоввезень та рівнем життя. Сформувалися 3 групи країн зі схожими показниками (кластери) (рис. 1).

Обсяг капіталоввезень, трлн. USD

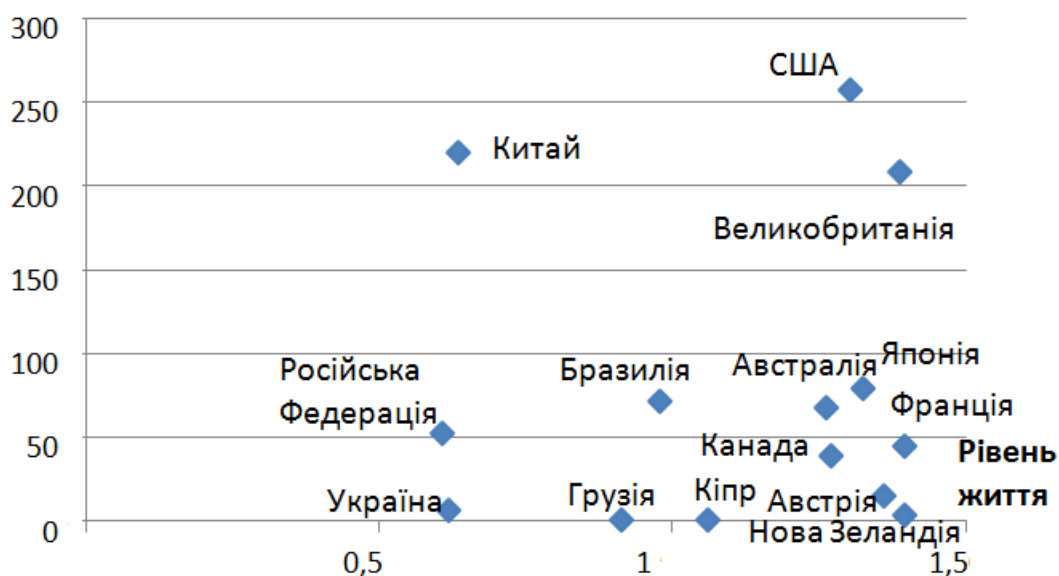


Рис. 1. Візуалізація співвідношення показників «обсяг капіталоввезень – рівень життя» за 2012 рік

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4]

Проаналізувавши положення країн (рис. 1), можна виокремити три великі групи за обсягом капіталоввезень та рівнем життя.

А.Китай, маючи відносно невисокий рівень життя, залучає значний обсяг капіталовкладень, оскільки має досить вигідні умови вкладень та лояльну податкову політику.

В.США та Великобританія залучають значні обсяги капіталовкладень при високому рівні життя. Російська Федерація та Україна виокремлюються як досить помірним рівнем життя, так і відповідно низькими обсягами капіталовкладень.

С.Усі інші країни (Бразилія, Австралія, Японія, Франція, Канада, Кіпр, Грузія, Нова Зеландія) мають високі показники рівня життя, але рівень капіталовкладень коливається від низького до середнього.

При співставленні обсягу капіталовкладень та рівня сприйняття корупції спостерігається аналогічна ситуація (рис. 2).

Обсяг капіталоввезень, трлн. USD

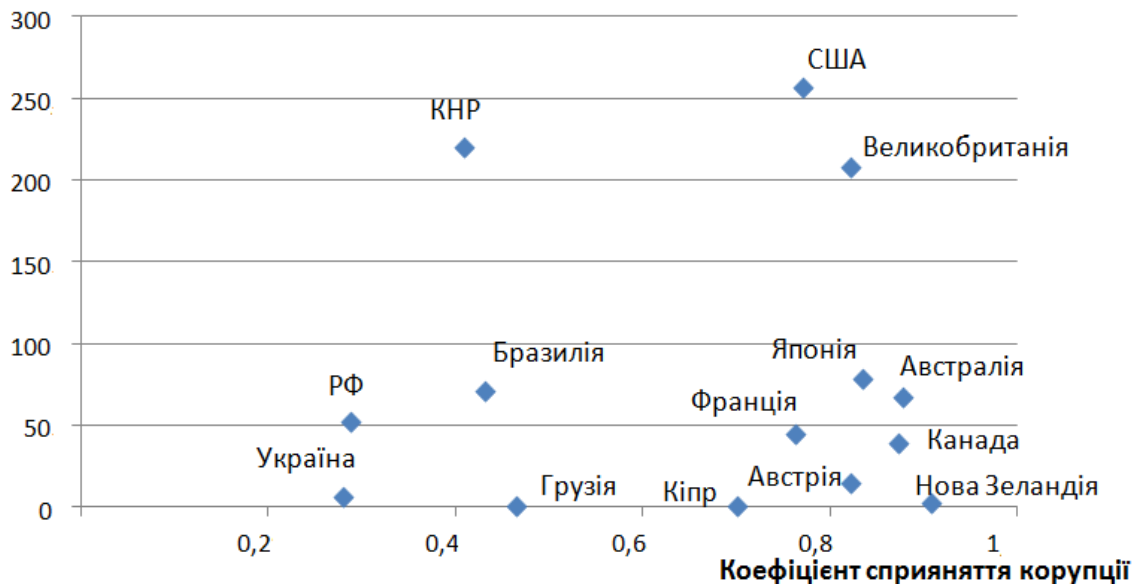


Рис. 2. Візуалізація співвідношення показників «обсяг капіталоввезень – коефіцієнт сприйняття корупції» за 2012 рік

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4]

На рис. 2 можна розбити країни на групи (кластери), адже лінійної залежності не спостерігається.

Країнами з найвищими обсягами капіталовкладень та рівнями сприйняття корупції є США та Великобританія. Натомість Україна та Російська Федерація характеризуються відносно низькими обсягами капіталоввезень та високою корумпованістю. Корупцію можна назвати опосередкованим, але вагомим фактором впливу на економіку в цілому та на інвестиційну діяльність зокрема.

Отже, обсяг капіталоввезень тісно пов'язаний не лише з інвестиційним кліматом, а й з обсягом виведеного капіталу. Адже, як правило, найбільшими імпортерами капіталу є його експортери. Тобто,

країни з найбільшими показниками ввезеного капіталу є водночас і найбільшими його інвесторами.

Провівши аналіз, зазначимо, з якими країнами можна порівнювати Україну та зробили припущення щодо знаходження даних країн саме у таких кластерах. Виявлено прямий щільний взаємозв'язок між обсягами ввезень капіталу та ВВП. На практиці, підвищуючи рівень валового внутрішнього продукту України, можна досягти зростання обсягів прямих інвестицій. Це, у свою чергу, призведе до ще більшого зростання економіки.

Щодо результатів аналізу опосередкованих факторів, Україна має порівняно низький рівень життя, високий показник корумпованості, що не може не впливати на інвестиційний клімат, знижуючи привабливість нашої країни для іноземних інвесторів. Тому пропонується приділяти більше уваги боротьбі з корупцією та підвищенню життєвого рівня громадян як юридичними, так і економічними методами.

Висновки. Наукова новизна. Запропоновано методичний підхід до визначення глибини зв'язку між ВВП та рівнем капіталовкладень з використанням кореляційно-регресійного аналізу та методики кластерного аналізу для виявлення груп країн за обсягом капіталоввезень та рівнем життя, експортом капіталу та рівнем сприйняття корупції.

Теоретичне та практичне значення результатів. За результатами дослідження можна встановити шляхи поліпшення інвестиційного клімату нашої країни та підвищення її конкурентоспроможності.

Перспективи подальших наукових розробок. Пропонується зробити прогноз обсягів ввезення-вивезення капіталу в (із) України на наступні три роки та виявити шляхи зменшення обсягу його експорту та підвищення імпорту.

Рекомендації. Підвищувати інвестиційну привабливість нашої країни шляхом поліпшення загальної економічної ситуації та рівня життя, зменшення рівня корупції, стабілізації політичної ситуації тощо.

Література:

1. Мочерний С. В. Економічна теорія : навч. посібник / С. В. Мочерний – К. : ВЦ «Академія», 2009. – 640 с.
2. Тарасевич В. М. Економічна теорія : підручник / В. М. Тарасевич, В. В. Білоцерківець, С. П. Горобець, О. В. Давидов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 779 с.
3. Офіційний сайт Світового банку. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
4. Офіційний сайт World Data Center. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.wdc.org.ua.

УДК 659.4.012+316.472.45

*Рева О.В. alexey.reva2012@gmail.com,**Юдіна Н.В.,**канд.економ.наук, старший викладач**Національний технічний університет України «КПІ»*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ІНСТРУМЕНТАМИ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

У статті досліджено стан поширення соціальних мереж в Україні. Виокремлено і систематизовано особливості профілю українських користувачів найбільш популярних в Україні соціальних мереж Вконтакті та Facebook, що сприятиме обґрунтованому вибору дослідниками відповідної комунікаційної платформи, застосування чутливих критеріїв сегментації та вимог до профілю потенційних респондентів. Розглянуто основні методи та українські особливості маркетингових досліджень, інтегрованих в соціальні мережі. Проаналізовані та апробовані найбільш ефективні інструменти проведення якісних і кількісних маркетингових досліджень на національному ринку за допомогою соціальних мереж. Обґрунтовано важливість та надано рекомендації з впровадження маркетингових досліджень у соціальних мережах підприємствами малого і середнього бізнесу України.

The article examines the State of social networks in Ukraine. Highlights of systematic features of the profile of the Ukrainian users of the most popular in Ukraine and the social networks Vkontakte and Facebook, which will facilitate the reasonable choice of researchers appropriate communication platform, the use of sensitive criteria of segmentation and profile requirements of potential respondents. The basic methods and features of Ukrainian marketing research, integrated into social networks. Analyzed and tested the most effective tools for carrying out qualitative and quantitative marketing research to the national market via social networks. The importance of and recommendations for implementation of marketing research in the social networks of enterprises of small and medium business of Ukraine.

Ключові слова: маркетингові дослідження, соціальні мережі, українські особливості.

Вступ. Стрімке зростання популярності соціальних мереж почалося ще з 2003 р, коли з'явилися Facebook, LinkedIn та MySpace. Однак в Україні соціальні мережі почали поширюватися пізніше з 2006 р., що було пов'язано з запуском російськомовних соціальних мереж Однокласники та Вконтакті. На початок 2013 р. серед українських користувачів Вконтакті зареєстровано близько 20 млн. акаунтів, а в Facebook – 4 млн. [2], що перетворює ці мережі на потужні інструменти маркетингових досліджень як на локальному, так і міжнародному рівнях.

Узагалі соціальна мережа (з англ. Social networking service) являє собою платформу, он-лайн сервіс чи веб-сайт, спрямовану на побудову, відображення та організацію соціальних взаємостосунків [1]. Серед авторів західних країн питання маркетингових досліджень у соціальних мережах вважається неоднозначним, розкрито неповністю і розвивається як складова окремого наукового напрямку під назвою SocialMediaMarketing (SMM) - маркетинг соціальних мереж. Під SMM слід розуміти процес залучення уваги цільової аудиторії до марки чи продукту через соціальні медіа-платформи за допомогою комплексу заходів по використанню соціальних медіа в якості каналів просування та вирішення бізнес-задач [3]. Вивченням проблематики соціальних мереж займалися М. Кернс, Л. Адама, В. Бреер, Н. Контрактор, Г. Робинс, В. Гондюла, Г. Почепцов, О. Гринкевич, М. Рижков та ін. Варто зазначити, що питанню виокремлення української специфіки соціальних мереж та адаптації до неї існуючих традиційних теоретичних підходів організації маркетингових досліджень вченими поки приділяється недостатньо уваги. Актуальність розробки простої, легкої у впровадженні, економічно доступної і зрозумілої методики проведення українськими підприємствами малого і середнього бізнесу маркетингових досліджень на платформах соціальних мереж і зумовила вибір теми дослідження.

Постановка задачі. Завдання даного дослідження полягатиме у розкритті специфічних особливостей проведення маркетингових досліджень у соціальних мережах в Україні. Використання отриманих нами результатів у якості аналогій надасть можливість представникам малого і середнього бізнесу підвищити ефективність проведення маркетингових досліджень в Україні із застосуванням соціальних мереж.

Методологія. Методологічною основою статті є фундаментальні теоретичні положення маркетингу та психології, наукові абстракції та аналіз статистичних даних. Використано метод кабінетних досліджень у вигляді аналізу вторинної інформації за тематикою.

Результати дослідження. Проведений аналіз вторинної інформації дозволив виокремити декілька основних особливостей соціальних мереж Вконтакті та Facebook, а також тенденцій, притаманних українським користувачам. По-перше, соціальні мережі дозволяють вибірково досліджувати їх користувачів. У залежності від завдань маркетингового дослідження дослідники потребують обґрунтованого вибору платформи для комунікації, головним критерієм чого є присутність цільової аудиторії респондентів у відповідній соціальній мережі. Порівнюємо ці мережі.

Соціальна мережа «Вконтакті» заснована у 2006 р. і поширена серед жителів країн СНД. У мережі зареєстровано 107 млн. валідних акаунтів користувачів. Серед них активними є тільки 46%, що відповідає 50 млн. користувачів. До речі, 28тис.користувачів мережі є випускниками або студентами НТУУ «КПІ» [3]. З нашої точки зору, такий профіль респондентів може бути корисним при вивченні цільової аудиторії

високотехнологічних товарів або товарів попереднього вибору. Особливістю мережі Вконтакті є те, що її основною аудиторією є молодь віком 17-28 років (близько 63,2%), що відповідає 5,68 млн. українців [4].

Другою за популярністю серед українців з 2008 р вважається соціальна мережа Facebook. На відміну від Вконтакті, Facebook розповсюджена на більшій кількості континентів [4]. Основною її аудиторією є люди середнього віку 25-44 років, що складає 52% (близько 1млн. користувачів). Цікавим є факт, що середній вік користувачів Facebook у світі складає 40 років, а в Україні лише 30 років [6].

Узагальнені висновки щодо профілю користувачів Вконтакті та Facebook та їхня представленість за містами України, що є необхідною інформацією для вибору соціальної мережі у якості платформи для проведення маркетингових досліджень, наведені у табл. 1.

По-друге, дослідженні нами соціальні мережі дозволяють достовірно відібрати цільову аудиторію респондентів у відповідності чітко зазначених критеріїв сегментації. При вивченні персональних даних, що сьогодні поки знаходяться у вільному доступі, дослідники можуть точно виокремлювати портрет респондента. Для подібних цілей також є ефективним аналіз статистики вподобань користувачів («лайків»). Наприклад, аналіз вподобань користувачів соціальних мереж із застосуванням спеціальних алгоритмів і розрахунків, запропонованих вченими Кембриджського університету, можуть надати відносно точну інформацію щодо психологічних особливостей користувачів, їх поведінки, політичних поглядів, т.і. [7]. Точність отриманих дослідниками передбачень коливалася у середньому від 70% до 90%.

По-третє, варто зазначити, що принцип розповсюдження інформації у соціальній мережі є однією з головних її особливостей. Інформація розповсюджується не від імені компанії, а від акаунтів користувачів, які розглядаються у якості каналів комунікації. Виходячи з цього, основним зусиллям для дослідників має стати розміщення у соціальній мережі такого контенту, який користувачі захочуть розповсюдити у мережі серед своїх друзів. Це пов'язано з рекомендаційною схемою розповсюдження інформації, що лежить в основі побудови соціальних взаємостосунків.

Таблиця 1.

Порівняння профілю українських користувачів соціальних мереж

№	Критерій	Соціальна мережа			
		Вконтакті		Facebook	
1	Загальна кількість активних акаунтів у світі	51 млн.		1млрд.	
2	Кількість користувачів в Україні	9 млн.		2.1 млн.	
3	Розподіл українських користувачів за віком:	Кількість	%	Кількість	%
	13-17 років	1.9 млн	21,07	189 тис.	9,00
	18-24 років	3.7 млн	41,52	630 тис.	30,00

	25-34 років	2.4 млн	27,50	819 тис.	38,00
	35-44 років	563 тис.	6,26	294 тис.	14,00
	45-54 років	240 тис.	2,67	126 тис.	6,00
	55-64 років	88 тис.	0,98	63 тис.	3,00
4	Середній вік користувачів:	25 років		30 років	
5	Розподіл користувачів за статтю:	%		%	
	Жінок	46,35		54	
	Чоловіків	53,65		46	
6	Розподіл користувачів за містами України:	Тис.		тис.	
	Київ	1878,69		438,36	
	Одеса	651,86		152,1	
	Львів	579,43		135,2	
	Дніпропетровськ	426,77		99,58	
	Харків	416,19		97,11	
	Донецьк	400,59		93,47	
	Сімферополь	194,44		45,37	
	Луганськ	157,67		36,79	
	Запоріжжя	153,21		35,75	
	Миколаїв	125,36		29,25	
	Тернопіль	108,09		25,22	
	Херсон	107,53		25,09	
	Вінниця	106,97		24,96	
	Чернівці	105,86		24,7	
	Полтава	103,63		24,18	
	Черкаси	99,17		23,14	
	Суми	90,81		21,19	
	Івано-Франківськ	89,14		20,8	
	Рівне	83,01		19,37	
	Ужгород	69,09		16,12	
	Хмельницький	68,53		15,99	
	Луцьк	66,30		15,47	
	Житомир	57,94		13,52	
	Кіровоград	56,83		13,26	
	Чернігів	51,81		12,09	

(Джерело: [2-5])

Підтвердженням даної гіпотези може стати проведене у соціальній мережі Вконтакті дослідження вподобань споживачів квасу (товар постійного попиту) [8] та телевізору (модифікованого товару попереднього вибору) [9]. За добу у кількісному опитуванні взяли участь 1500 і 1900 українських респондентів відповідно.

Залежно від необхідності проведення кількісного чи якісного дослідження, дослідник у сценарії опитування респондентів може застосовувати поширені серед користувачів соціальних мереж та звичні для них гаджети. Завдяки ним соціальна мережа сприяє полегшенню встановлення комунікаційного мосту між інтерв'юером і респондентом,

зменшує кількість відмов від участі в опитуванні. Проведена нами апробація показала, що під час проведення якісних досліджень досить ефективно використовувати інструменти коментування зображень, повідомлень, новин. Цього можна також досягти за допомогою створення «штучної початкової зацікавленості» завдяки іншим користувачам. Для цього ми пропонуємо залучити до процесу дослідження декількох «акаунтів-модераторів», які підживлюватимуть зацікавленість конкретних представників цільової аудиторії. Слід відмітити, що у їхній ролі може виступати одна людина, що дозволяє економити бюджет дослідження, особливо представників малого і середнього українського бізнесу.

Для проведення кількісних досліджень із використанням закритих питань можна створити за допомогою спеціальних програмних кодів соціальної мережі спеціальну опитувальну форму з кількома варіантами відповідей. Проведена нами апробація такого способу показала, що найбільш ефективно використовувати маркетингові можливості відповідних тематичних груп або спільнот. Вони являють собою об'єднання людей за інтересами. Ефективно у привабливій для цільової аудиторії спільноті створити опитування із подальшим вибіркоким розіграшем подарунку серед усіх тих, хто прийме участь в опитуванні.

У якості прогнозів подальшого розвитку соціальних мереж в Україні ми припускаємо, що вони надалі поширюватимуться в середину країни. Крім того, надалі це дозволить розглядати їх як ефективний інструмент маркетингових досліджень найбільш віддаленої цільової аудиторії, яку складно досліджувати традиційними польовими дослідженнями.

Висновки. Проведене дослідження дозволило систематизувати і виокремити особливості найбільш популярних в Україні соціальних мереж Facebook та Вконтакті у якості платформ для проведення маркетингових досліджень українськими підприємствами. Соціальні мережі досліджено за загальною присутністю в Україні, віковому розподілу користувачів, географії. Отримані дані дозволятимуть дослідникам не тільки більш обґрунтовано обирати комунікаційну платформу для власних маркетингових досліджень, але й застосовувати більш чутливі критерії сегментації при відборі респондентів з України. Проведене дослідження української специфіки дозволило виокремити ефективні сценарії організації і проведення якісних і кількісних маркетингових досліджень у соціальних мережах, зокрема, із застосуванням гаджетів, обговорень, програмних кодів, соціальних спільнот, особливостей розповсюдження інформації у мережах, залученням акаунтів-модераторів. Було продемонстровано швидкість та бюджетність проведення кількісних і якісних досліджень, що стане у нагоді представникам малого і середнього бізнесу. Напрямок перспективних досліджень є подальше спостереження за динамікою розвитку соціальних мереж в Україні, яка, з нашої точки зору, надалі прискорюватиметься. Це надасть можливість винаходу інноваційних інструментів маркетингових досліджень.

Література:

1. Boyd, D. and Ellison, N. Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship (англ.) // Journal of Computer-Mediated Communication. — 2007. — Т. 13. — № 1. — С. 210-230.
2. Статистика украинских пользователей в соцсетях от «Яндекс» [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.blog-problem.net/interesno-znat/statistika-ukrainskih-polzovatelej-v-socsetyah-ot-yandeks.html>.
3. Статистика по профілям пользователей ВКонтакте [Электронный ресурс] // Хабрахабр / 11.07.2011 - Режим доступа - <http://habrahabr.ru/post/123856>.
4. Статистика по группам пользователей на портале V Kontakte.ru [Электронный ресурс] // НарКомСтат / 10.03.2013 - Режим доступа - <http://www.narkomstat.ru/vkontakte>.
5. Статистика Facebook в Украине - [Электронный ресурс] // SocialMedia&TechNewsBlog/ 29.09.2011 - Режим доступа - <http://www.woldemar.net.ua/facebook/facebook-statistics-ukraine>.
6. Богданов А. Демография социальных сетей 2012 [Электронный ресурс] // «Цукерберг позвонит» / Сен 10, 2012 - Режим доступа - <http://www.siliconrus.com/2012/09/demografiya-sotsialnyih-setey-2012>.
7. Шишкин Д. "Лайки" на Facebook расскажут многое [Электронный ресурс] // Русская служба Би-Би-Си / 12 марта 2013 г. – Режим доступа - http://www.bbc.co.uk/russian/society/2013/03/130312_facebook_personality.shtml.
8. Какой квас вы предпочитаете? [Электронный ресурс] // Vk.com – Записки успешного человека / 05.04.2013 г. - Режим доступа - http://vk.com/pub.zapiski?w=wall-35114569_63775.
9. Нужен ли вам телевизор с выходом в интернет? [Электронный ресурс] // Vk.com – Записки успешного человека / 05.04.2013 г. - Режим доступа - http://vk.com/pub.zapiski?w=wall-35114569_63788.

УДК 338.47

Рибалко А.К. alinarybalko@ukr.net
Науковий керівник Серебренніков Б.С.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Визначено та проаналізовано основні тенденції розвитку міжнародного ринку логістичних послуг. Ідентифіковано актуальні проблеми ринку та проаналізовано його середньострокову динаміку. Відповідно до отриманих результатів зроблено висновки про фактори, що визначають напрями та динаміку розвитку ринку логістичних послуг. Визначено перспективи подальшого розвитку сектору в контексті його міжнародної конкурентоспроможності.

Identified and analyzed the major and most important trends in the international market of logistics services. Identified actual problems of the market and analyzed its medium-term trend. According to the obtained results it was concluded about the factors that determine the directions and dynamics of development of logistics services market. Perspectives of further development of the sector in the context of its international competitiveness.

Ключові слова: логістичні послуги, логістичний аутсорсинг, тенденції ринку, конкуренція, глобалізація.

Вступ. В найближчому майбутньому пріоритетним буде формування транспортних коридорів між західноєвропейськими й азійсько-тихоокеанськими промисловими і транспортними центрами. Значна протяжність транспортних комунікацій України із заходу на схід сприяє створенню оптимальних умов для перевезення вантажів і пасажирів. Отже, актуальність даного питання визначається наявною кількістю проблем транспортно-логістичної діяльності, що потребують вирішення, оскільки стосуються практично кожного підприємства та мають значну вагу у зовнішньоекономічній торгівельній діяльності. Дослідженням таких питань займалися такі науковці як І. Сморгачов, Д. Тітюхін [3], Л.А. Климович, Шека К.С. [6] та ін. Разом з тим, досі не вирішеними залишаються питання обґрунтування шляхів удосконалення функціонування міжнародного ринку логістичних послуг та підвищення конкурентоспроможності країни на ньому.

Постановка задачі. Цілями даного дослідження є визначення та аналіз наявних тенденцій і проблем розвитку ринку міжнародних логістичних послуг.

Методологія. Методологічною базою дослідження є загальнонаукові методи пізнання: наукового узагальнення та прикладного статистичного аналізу.

Результати дослідження. Значні зміни, через які пройшла світова торгівля за останні 15 років, спричинені зниженням торгових бар'єрів та лібералізацією торгових режимів, а також постійним швидким розвитком експортно-орієнтованих секторів економіки Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Одним із найважливіших факторів розвитку світового ринку транспортно-логістичних послуг стало стрімке поширення аутсорсингу. Тобто виробництва, навіть крупнотонажні, переносяться з країн Західної Європи та США до азійських держав, таких як Китай, Індія та Південно-Східна Азія, а готові вироби відповідно перевозяться в протилежному напрямку. Початок процесу можна оцінити згідно зростанню обсягів торгівлі між Азією та Європою в 2006-2007 роках - приблизно 20% на рік.

Без сумніву, криза 2009 року значно вплинула на розвиток світового ринку транспортно-логістичних послуг. Знизилися об'єми виробництва та споживання в розвинутих країнах, що призвело до неминучого скорочення вантажопотоків та попиту на послуги всієї сфери транспортної логістики відповідно до економічного спаду.

В період відновлення після кризи (2010 рік), країни азійського регіону зіграли свою позитивну роль і в найближчі роки після цього вони продовжують займати вагомі позиції в економічному аспекті міжнародних відносин та відповідно в певній мірі визначати динаміку та структуру вантажопотоків та попит на послуги логістичної галузі. На відміну від докризового періоду характерними рисами азійських країн є розширення власних ринків та заохочення внутрішнього попиту і пропозиції.

Темпи відновлення світової економіки становили в 2009 році – 0,7%, в 2010 – 5,2%, а в 2011 – 3,7%. Розвинуті країни мають проблеми з боргами, які і стали причиною падіння влітку 2011 року вартості загальних фондових активів світу, сумнівів інвесторів щодо своєчасного погашення зобов'язань та низку падінь незалежних кредитних рейтингів.

В короткостроковому прогнозі кон'юнктура економіки буде залишатися нестабільною, оскільки ризики погіршень в Європі, в глобальній фінансовій системі та початку нової кризи країн, що розвиваються, не зникають.

2011 р. світовий ринок транспортних послуг зріс на 10%, що значно нижче показника попереднього року. Зі всього об'єму ринку транспортно-логістичних послуг 55% займає логістичний аутсорсинг (2PL, 3PL, 4PL).

2PL (Second Party Logistics) – логістика другої сторони, тобто аутсорсинг. Пропозиція компаній, які займаються такою діяльністю містить звичайний комплекс послуг по перевезенню вантажів та управлінню елементарними складськими операціями.

3PL (Third Party Logistics) – логістика третьої сторони. Провайдери 3PL надають розширений спектр послуг, порівняно з 2PL-компаніями, який характеризується більшою доданою вартістю і найм субпідрядників.

4PL (Fourth Party Logistics) – логістика четвертої сторони. Системні логістичні інтегратори планують і координують інформаційні потоки,

оптимізують ланцюги поставок, включно з інтеграцією клієнтів компанії, замовників клієнтів та постачальників.

Оператори 3PL та 4PL логістики займають 16% ринку послуг транспортної галузі. Спад обсягів світової торгівлі в 2011-2012 роках, а особливо а напрямку Азія – Європа, негативно вплинула на темпи росту міжнародних вантажопотоків та експедиторських послуг. Їх частка в ринку транспортно-логістичних послуг знизилась до 55% в 2012 році. Реальна місткість світового ринку транспортної логістики становив 4 трлн. дол. в минулому році, що порівняно з 2011 роком менше на 5%. Динаміка за останні 6 років зображена на рис. 1.

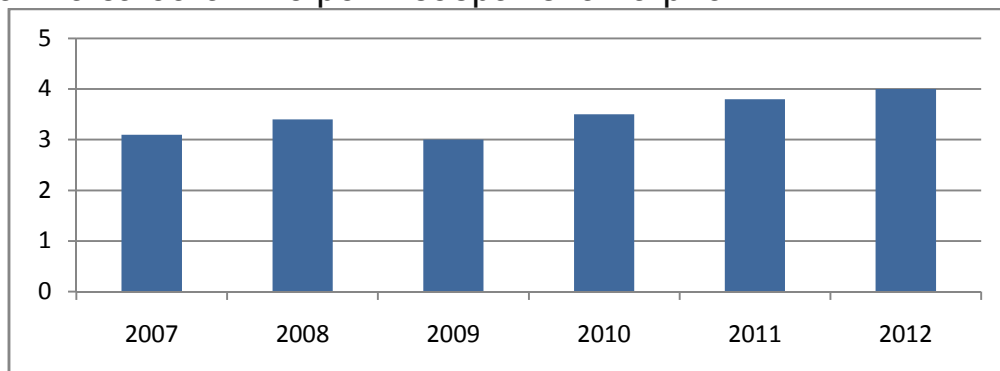


Рис. 1. Динаміка обсягу світового ринку транспортно-логістичних послуг у 2007-2012 роках*, трлн дол. США

*складено автором за [1]

На практиці фахівці з морських перевезень стверджують, що за час кризи інвестори не надто цікавляться судноплавством. До того ж ставки на морські вантажоперевезення не високі, саме такі обставини призвели до наростання боргів та затримки модернізації флоту. Наразі вимоги організації по охороні навколишнього середовища до стану суден набувають все більшої жорсткості, а витрати на досягнення відповідності суден вимогам несуть їх власники. При чому не завжди вони працюють з прибутком - ставки фрахту можуть не покривати поточні затрати.

Найперспективнішим виглядають перевезення великогабаритних, важко вагових та проектних вантажів. 90% вантажоперевезень світу здійснюються саме морем, а така діяльність вимагає високого рівня професіоналізму та є капіталоемною та ризиковою справою.

На ринку автоперевезень спостерігається висока конкуренція. Проблеми виникають через нестабільність галузі, ріст цін на паливо, низький рівень розвитку транспортної інфраструктури держав СНД і формальні складнощі процедур транспортних операцій. За останній рік мали місце складнощі внаслідок більш жорсткого контролю за наявністю трьохсторонніх дозволів. Такий ріст витрат призвів до нестачі транспорту за необхідності термінових перевезень. Позитивні зміни можна відмітити: попереднє інформування на кордонах, яке скоротило черги на пунктах пропуску і дало змогу точніше розрахувати транзитні строки доставки [2].

Міжнародний ринок транспортних послуг характеризується такими тенденціями розвитку:

1. Активні глобалізаційні процеси логістичних компаній, що виражається в їх злиттях, поглинаннях та консолідації. Як результат розширюються компанії, які мають розвинуту логістичну мережу, надають весь комплекс послуг та широку географію поширення бізнесу.

Світовий ринок логістичних послуг останні 20 років постійно розширюється, створює комплексні функціональні рішення, наприклад, мультимодальні перевезення, дистрибуторські центри, які забезпечують складну технологію комплектації та передпродажної підготовки вантажопотоків, управління каналами дистрибуції. Завдяки розширенню обсягу послуг компанії, зростають її масштаби, витрати скорочуються.

Приклади діяльності найбільших міжнародних транспортно-логістичних компаній демонструють схильність їх до географічної та асортиментної диверсифікації в Центральній та Східній Європі.

2. Зростаюча роль інформаційних технологій в веденні логістичного бізнесу, зокрема телекомунікаційних систем, програмного забезпечення та автоматизації ланок логістичного ланцюга.

Наприклад, компанія DHL важливим аспектом своєї діяльності вважає розвиток інформаційних технологій і використовує одну з найбільших приватних мереж світу DHLNet. Загалом мережа DHLNet базується в трьох центрах світу: Європа – Лондон, Азіатсько-Тихоокеанський регіон – Куала-Лумпур, США – Скотдейл (Арізона). Високошвидкісні канали зв'язку між цими центрами забезпечують можливість отримання оперативної інформації з приводу стану доставки. Кожному вантажу присвоюється свій маршрут в он-лайн режимі і клієнти можуть відслідковувати рух відправленого вантажу навіть через смс-повідомлення та підключення Інтернет з мобільного телефону [2].

3. Створення фірмових логістичних мереж і міжнародних логістичних центрів. Найбільші корпорації формують такі центри з метою більш ефективного функціонування логістичних операцій. Такими корпораціями є, наприклад, DEC (США) і Sony (Японія). Компанія DEC, створюючи міжнародний логістичний центр, намагалась вирішити проблему нерегулярності відправлень, високих витрат на розподіл та помилок в документації через нестачу інформації та знань, які виникали в ході здійснення прямих поставок з окремих підприємств за кордон. Такі складнощі відображались і на виконанні строків та часі проходження митниць. Для управління розподілом експортних товарів DEC використовує центр на північному сході США, висококваліфіковані фахівці якого готують документацію для експорту, контролюючи транзит і слідкують за вантажем. Логістичні центри Sony посіли головну позицію в системі розподілу. Регіональні ринки (Північна Європа, Західне побережжя США і т.д.) обслуговуються певними місцевими центрами. Крім функцій розподілу логістичні центри займаються комплектацією та зборкою, що пояснюється розповсюдженою виробничою базою та забезпечує сприятливі фрахтові ставки. Як результат формування

міжнародних центрів логістики Sony відмічаємо скорочення затримок постачань вдвічі, зменшення витрат на транспортування та робочу силу.

4. Аутсорсинг послуг або контрактна логістика. Попри те, що внутрішні фірмові логістичні ланцюжки досить високоефективні, виявилось, що залучення зовнішніх послуг надає швидкий доступ на нові ринки і можливість запропонувати індивідуальне обслуговування, тобто більшу гнучкість компанії. Станом на 2008 рік північноамериканські компанії скористалися аутсорсингом 56% своїх логістичних бюджетів, західноєвропейські – 81%, а азіатсько-тихоокеанські – 60%, за даними Cap Gemini Ernst & Young. Наразі ці показники незмінно ростуть [3].

Також популярністю користується 3PL-логістика, оскільки комплексність послуг, які отримує клієнт, звільняє певний час та ресурси, які можна перенаправити на більш важливі проекти, швидше реагувати на зміни попиту, можливо використання ресурсів прямих учасників ланцюга та інших переваг [4]. Основні учасники 3PL-аутсорсингу є міжнародними компаніями, які в країнах з перехідною економікою надають послуги великим виробничим та торговельним структурам. При чому більшість таких провайдерів на території СНД мають іноземний або змішаний капітал, оскільки кваліфікація, міжнародні зв'язки та якість і надійність послуг є вищими здебільшого у іноземних постачальників [5].

5. Зростаюча роль маркетингової стратегії в конкурентній міжнародній боротьбі логістичних компаній. Великі логістичні компанії при виборі маркетингової стратегії більш направлені на створення позитивного іміджу компанії та на потреби клієнта, тобто проводять клієнтоорієнтований маркетинг – сукупність інструментів комунікації, які покликані створювати клієнтську базу та задовольняти потреби клієнтів.

Відповідно до наведених тенденцій розвитку світового ринку логістичних послуг визначаються конкурентні переваги окремих компаній [6]. Щодо позиції країни у міжнародних транспортно-логістичних сполученнях, то варто наголосити, що одним із проявів глобальної економіки є залежність між кількістю транспортних шляхів країни та її рівнем економічного розвитку. До того ж історично склалося так, що багато з розвинутих країн, напр. Німеччина та США, виходили з кризи саме завдяки розбудові транспортної інфраструктури.

Висновки. Наукова новизна проведеного дослідження полягає у наступних результатах роботи:

1) Визначено найбільш вагомі тенденції розвитку міжнародного ринку логістичних послуг, оцінено їх вплив на розвиток ринків логістичних послуг країн;

2) Тенденції ринку виявляють схильність компаній до поширення логістичного аутсорсингу (2PL, 3PL, 4PL), глобалізаційних та інформаційно-технологічних процесів, створення логістичних мереж;

3) Транспортна привабливість України, показником якої є коефіцієнт транзитивності, є високою, але реалізація такого становища є

можливою лише при активних діях з боку країни в боротьбі з конкурентами на світовому ринку перевезень;

4) Вітчизняним транзитним компаніям необхідно враховувати всі закономірності та тенденції розвитку торгово-транспортних сполучень, що допоможе не лише використати свої переваги, а й прогресувати у напрямі євроатлантичної інтеграції, який є одним з пріоритетних для держави.

Література:

1) Транспорт и логистика: риски и перспективы [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.rbcdaily.ru/industry/562949985235330>.

2) История развития компании «DHL» [Электронный ресурс] – Режим доступа www.dhl.com.

3) Сморгков, И. Основные тренды в становлении рынка логистических услуг [Электронный ресурс] / И. Сморгков, Д. Титюхин // Логинфо: журнал о логистике в бизнесе. — Режим доступа <http://loginfo.ru/issue/108/1142>.

4) Third Party Logistics (3PL) — логистика третьей стороны [Электронный ресурс] // С-Лоджистик: логистическая компания. — Режим доступа <http://www.s-logistics.gsf.ru/article/166/51/>.

5) Преимущества особенности развития: 3PL [Электронный ресурс] // Международная группа компаний Apply Logistic. — Режим доступа http://www.logist.by/i/materials/data/ic_materials/13.

6) Климович, Л.А. Международный рынок транспортно-логистических услуг и перспективы белорусской логистики [Электронный ресурс] / Л.А. Климович, Шека К.С. – Режим доступа www.evolutio.info/.

УДК 330.322.21

Сапсай К.В.katuxa_sapsay@ukr.net
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ДОСВІДУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНЕ ВИРОБНИЦТВО

Стаття присвячена проблемам залучення інвестицій у промисловість України та у високотехнологічне виробництво зокрема. Досліджено основні проблеми залучення інвестицій у промисловість та визначено позитивні та негативні наслідки інвестування. Запропоновано перелік найважливіших завдань інвестиційної політики.

The article is sanctified to the problems of bringing in of investments in industry of Ukraine and in a hi-tech production in particular. The basic problems of bringing in of investments are investigational in industry and the positive and negative consequences of investing are certain. The list of major tasks of investment politics is offered.

Ключові слова: інвестування високотехнологічного виробництва, інвестиційні чинники, інвестиційний клімат, інвестиційна політика.

Вступ. Розвиток промисловості є основою для розвитку інших секторів економіки країни. При цьому найважливішим елементом, який здатний визначати конкурентоспроможність країни є високотехнологічне виробництво. Проте існує безліч проблем, однією з яких є недостатнє залучення коштів. Дослідження інвестиційного клімату нашої країни в цій сфері показує, що він є недостатньо привабливим порівняно з іншими достатньо гомісткими галузями, наприклад як добувна промисловість.

Інвестування у високотехнологічні галузі промисловості є важливим елементом економічної системи України, який визначає її місце серед економік в міжнародному масштабі, безпосередньо в міжнародному поділі праці та її конкурентне місце серед інших країн. На нашу думку, це є одним з найбільш актуальних завдань державної економічної політики, а саме розробка і впровадження заходів щодо прискорення розвитку високотехнологічних виробництв та їх безпосереднього інвестування.

Постановка задачі. Метою дослідження є розробка пропозицій, щодо підвищення ефективності інвестування в високотехнологічне виробництво України.

Завдання дослідження полягають в наступному:

- визначити причини, що впливають на обсяги залучення інвестицій;
- дослідити особливості залучення інвестицій у промисловість України та високотехнологічне виробництво;
- визначити проблеми, що перешкоджають залучення інвестицій в економіку України, галузі промисловості та в виробництво зокрема;

•надати пропозиції щодо підвищення ефективності залучення інвестицій у високотехнологічне виробництво.

Методологія. Методологічними засадами підготовки даної статті було використання, на сам перед, емпіричних методів дослідження, а саме спостереження та порівняння, задля виявлення закономірностей зміни певних показників та метод аналізу, шляхом якого наукове дослідження було поділено на складові.

Питаннями залучення інвестицій у високотехнологічне виробництво займалися багато вчених і практиків: Марцин В.С. , на основі дослідження української економіки надає рекомендації щодо формування стратегій розвитку інвестиційної діяльності України [1,с.57-65]; Ванькович Д.В. та Демчишак Н.Б. дослідили джерела фінансування інвестиційних ресурсів для розвитку високотехнологічних виробництв [2,с.72-84]; Зятковський І.В. зосередив свою увагу на проблемі державної фінансової підтримки щодо фінансування інвестиційних проектів на основі досвіду розвинутих країн[3,с.73-82]; Захарін С.В., який дослідив вплив оподаткування на заощадження і інвестиції [4,с.83-90], але питання пошуків підвищення резервів та підвищення ефективності залучення інвестицій залишились недостатньо дослідженими.

Більшість науковців [3,с.75-77;4,с.73-75;5,с.550] у своїх дослідженнях додержуються думки про недостатність уваги зі сторони держави щодо залучення інвестицій у високотехнологічне виробництво.

Актуальність даної теми полягає в тому, що високотехнологічне виробництво є достатньо витратним, ризиковим ,потребує достатньої кількості грошей та зіштовхується з проблемою пошуку додаткових інвестицій.

Результати дослідження. За даними Держстату за 2012 рік в економіку України було вкладено 263,7 млрд. грн.. капітальних інвестицій , що на 1,01 % більше від показника 2011 року.[6]

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, за даними 2012 року є наступні: промисловість – 94,9 млрд. грн.(у т.ч. переробна – 38 млрд. грн., добувна промисловість 30,7 млрд. грн.,виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 26,2 млрд. грн.), будівництво – 36,4 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 34,7 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 30,7 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів –23,3 млрд. грн. Зазначимо , що у 2012 р. частка вкладень у будівництво нових та технічне переоснащення діючих підприємств переробної промисловості у структурі інвестицій в основний капітал становила 22,9% (у 2011 р. - 23,8%), добувної промисловості - 6,5% (у 2011 р. - 6,9%), підприємств з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води - 3,7% (у 2011 р. - 5,1%). Проаналізувавши динаміку інвестицій, можна стверджувати, що починаючи з 2005 року

вона перевищує динаміку збільшення рівня ВВП в країні, проте обсяг інвестицій в основний капітал залишається на недостатньому рівні.[6]



Рис. 1. Аналіз динаміки капітальних інвестицій.[6]

Результати дослідження показали, що розвиток української промисловості протягом останніх років відбувався під впливом як позитивних так і негативних «інвестиційних чинників». Вважаємо, що до позитивних слід віднести наступні чинники:

- інвестиції в основний капітал в промисловості в 2012 р. була у 1,01% вищою, ніж у 2011 р., що дало змогу збільшити фінансування промисловості [6];
- реалізація масштабних проектів з модернізації технологічних потужностей в металургії, хімічній промисловості, нафтопереробці;
- активізація попиту на інвестиційні товари зі сторони вітчизняних виробників внаслідок збільшення інвестиційної діяльності;
- продовження позитивної динаміки розвитку будівництва і транспорту, що сприяло підвищенню попиту на продукцію машинобудування, металургійної та інших.

Негативними чинниками визначені наступні:

- зростання інвестиційних витрат підприємств внаслідок збільшення вартості газу;
- виникнення дефіциту кваліфікованих робітників у ряді галузей. високотехнологічних галузей промисловості, що є безпосередньо достатньо стримуючим чинником, оскільки більшість висококваліфікованих кадрів виїжджають за кордон в пошуках більш вищої заробітку і кращих умов праці.

За результатами узагальнення попередніх досліджень до основних проблем розвитку промисловості можна віднести наступні:

- виснаженість інвестиційні ресурсів України та не достатня ефективність забезпечення розширеного відтворення;

- зношеність основних фондів, як наслідок підприємства використовують вкрай застарілу матеріально-технічну базу, при чому більша частина коштів спрямовується не на оновлення обладнання, а на його ремонт і підтримку хоча б мінімальної здатності для створення нової вартості. Тому значна частина підприємств займатися високопродуктивною інноваційною та інвестиційною діяльністю у найближчі роки не зможуть.

- застарілий механізм інвестиційної діяльності неспроможний вирішувати задачі відновлення високотехнологічних галузей, оскільки не враховує розвиток новітніх технологій;

- не використання інноваційних технологій залучення інвестиційних ресурсів;

- не достатня сприятливість умов для розвитку венчурного бізнесу(низька інформаційна прозорість ринку інтелектуальної власності, що призводить до значних труднощів з пошуком підприємств та інноваційних проектів під інвестиції);

- недосконалість законодавчої бази, яка б регулювала діяльність інноваційних проектів, зокрема є закони, які не узгоджені між собою;

- значні розбіжності регіонального та галузевого розвитку, що обумовлені концентрацією інвестицій у вузьких сегментах ринків, оскільки більшість інвестицій надходить в такі сегменти ринку, як, наприклад, фінансова і легка промисловість, які дають швидку окупність;

- перешкоди формування інвестиційного клімату,що існують на даному етапі, які мають систематичний характер і охоплюють економічну, фінансову, науково-технічну і правову складові.

У формування завдання залучення інвестицій потрібно врахувати тенденції макроекономічної динаміки та на їх основі запропонувати механізм використання інвестиційних ресурсів на розвиток високотехнологічного виробництва.

Основними перешкодами в залученні інвестицій в високотехнологічне виробництво вважаємо наступні:

- брак системних досліджень, метою яких є визначення завдань державної інвестиційної політики в формуванні фінансового джерела розвитку підприємства та реалізації проектів у сфері високотехнологічного виробництва;

- не достатня кількість досліджень з питань оздоровлення фінансового стану підприємства даного сектору економіки.

З точки зору залучення приватних інвесторів до впровадження високотехнологічних проектів ефективним засобом прямого державного регулювання є безпосередня участь держави у фінансуванні інвестиційних проектів, які відповідають тим пріоритетам,які вона поставила перед собою. Проте державна підтримка може бути не лише у вигляді прямого фінансування, а також у вигляді гарантів з повернення кредитів комерційним претендентам на отримання державної підтримки.

Одними з головних критеріїв підбору проектів є соціально-економічний розвиток, економічна ефективність і вартість самого проекту загалом.

Позитивно вплинути на динаміку інвестування в високотехнологічне виробництво зможе система злагодженої роботи різних органів державної влади та управління.

Враховуючи вище зазначені проблемні питання, вважаємо, що найважливішим завданням інвестиційної політики повинні бути:

- створення привабливого економіко-правового середовища, яке б сприяло активізації інвестиційних процесів в пріоритетних секторах економіки, а на самперед в секторі високотехнологічного виробництва;
- розробка індивідуального механізму оздоровлення та стимулювання інвестиційного процесу, при цьому з врахуванням таких чинників як: існуючі обмеження та завдання для подальшого розвитку;
- забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в економіці України та її високотехнологічних виробництвах;
- удосконалення правових законів стосовно питань захисту та правової охорони новостворених об'єктів інтелектуальної власності;
- забезпечення ефективного відтворення інвестиційних ресурсів;
- використання більш нової матеріально-технічної бази;
- використання конкурсного підбору вдосконалення систем захисту інтелектуальної власності як основи інвестування високотехнологічного виробництва;
- залучення більшої частини коштів на оновлення обладнання;
- збільшення відповідальності держави за інвестиційні процеси та безперечно збільшувати залучення іноземних інвестицій в Україну;
- прискорення запровадження високоефективних механізмів інвестування високотехнологічних виробництв на основі державно-приватного партнерства;
- залучення приватних інвесторів до реалізації високотехнологічних проектів та часткова участь держави у фінансуванні цих проектів;
- необхідність розвитку законодавства про венчурний бізнес задля його активізації.

З метою удосконалення механізму інвестування високотехнологічних виробництв необхідно вжити безліч системних заходів, що підтвердили свою ефективність в інших країнах.

Висновки. Найголовнішими проблемами, що перешкоджають залучення інвестицій визначено наступні: брак системних досліджень, щодо визначення завдань інвестиційної політики; недостатня сприятливість інвестиційного клімату в економіці України; недостатній рівень ефективності законодавства стосовно регулювання інновацій та інвестиційних проектів та недостатня участь держави у фінансуванні інвестиційних проектів.

Вважаємо, що з метою підвищення ефективності залучення інвестицій у високотехнологічне виробництво слід вживати заходів з врівноваження системи захисту прав інтелектуальної власності як основи інвестування високотехнологічних виробництв, реформувати діючу систему державного управління у сфері інвестиційної та інноваційної політики, залучати приватних інвесторів до реалізації високотехнологічних проектів шляхом покращення інвестиційного клімату та активізація попиту на інвестиційні товари зі сторони вітчизняних виробників внаслідок збільшення інвестиційної діяльності.

У подальшому потребує дослідження проблема залучення інвестицій у розвиток високотехнологічних виробництв із застосуванням різних методів та уточнення пріоритетних напрямків і заходів державної підтримки процесу інвестування в сферу високих технологій.

Література:

1. Марцин В.С. Стратегія розвитку інвестиційної діяльності в економіці України / В.С.Марцин В.С./ Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 9. - с. 57-65.
2. Ванькович Д.В. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні / Д.В. Ванькович, Н.Б. Демчишак /Фінанси України. - 2010. - № 7. - с. 72-84.
3. Зятковський І.В. Державна підтримка нових форм інноваційної діяльності промислових підприємств: організаційні та фінансові аспекти / І.В. Зятковський / Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 6. - с. 73-82.
4. Захарін С.В. Вплив оподаткування на заощадження і інвестиції / С.В. Захарін / Фінанси України. - 2007. - № 10. - с. 83-90.
5. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. Л. І. Федулової. - К.: Основа, 2008. - 550 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 331.5.024.5

Смірних Д. В. DariaSmirnykh@gmail.com

Науковий керівник: Войтко С. В.

д.е.н., професор

Національний технічний університет України «КПІ»

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ РИНКУ АУТСОРСИНГОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості інформаційної глобалізації, утворення глобального інформаційного суспільства. Визначено напрями впливу поширення інформаційно-комунікаційних технологій на соціально-трудова сферу. Розрахована прогнозна кількість зайнятих у сфері ІТ-аутсорсингу на майбутні 2 роки. Доведені позитивні наслідки стрімкого розвитку цієї сфери як для держави в цілому, так і для підприємницького сектора.

The features of the information globalization and the formation of global information society were considered. Influence directions of spreading of information and communication technologies on social and labor sphere were determined. The predicted number of labours in IT-outsourcing in the future 2 years was calculated. Positive effects of rash expansion of this sphere for the state and also for business.

Ключові слова: ІТ-аутсорсинг, інформаційна глобалізація, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ).

Вступ. Висвітленням питань, пов'язаних з трудовим потенціалом та соціально-трудовими відносинами, а також їх змінами у процесі глобалізації займалося багато видатних зарубіжних вчених, таких як Р. С. Піндайк та С. Фішер. З вітчизняних науковців варто виділити А. М. Колота, А. Р. Горілого, М. І. Гуця, О. Г. Чувардинського тощо.

Проте, на сьогодні актуальними є питання, що стосуються функціонування ринку праці в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів, а також урахування особливостей їх прояву в ІТ-сфері з метою розробки ефективних регулюючих механізмів, що нададуть можливість Україні отримати конкурентні переваги на світовому ринку. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на умови та характер праці потребує подальшого розгляду, враховуючи те, що ці технології відіграють роль основи соціально-економічної трансформації в суспільстві.

Постановка задачі. Основними завданнями дослідження є аналіз впливу поширення ІКТ на соціально-трудова сферу і, зокрема, на соціально-економічні наслідки розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні.

Методологія. Методичним підходом до вирішення поставлених завдань є застосування методу екстраполяції трендів на основі експоненціальної функції для прогнозування кількості зайнятих у сфері ІТ-аутсорсингу у 2014 - 2015 роках, а також використання коефіцієнту

детермінації та стандартної похибки для визначення достовірності прогнозу та його довірчих інтервалів.

Результати дослідження. Процеси глобалізації світової економіки стають усе більш інтенсивними. Сьогодні держава не може уникнути їх впливу на життєдіяльність суспільства загалом і, зокрема, на ринок праці. Стрімка глобалізація, інтелектуалізація, комп'ютеризація, поширення використання ІКТ у всіх сферах економічної діяльності докорінно змінює соціально-економічну структуру суспільства, виробничих відносин і, відповідно, ринку праці.

Визначимо поняття глобалізації та її види. Глобалізація – це складний та багатогранний процес закономірних якісних перетворень світової економіки, що веде до швидкого інтегрування країн світу в єдиний економічний простір у результаті розширення міжнародної торгівлі, інтернаціоналізації виробництва та фінансових ринків, формування інформаційного суспільства та зростання темпів технологічного прогресу. Можна виділити такі основні риси глобалізації:

- інтерналізація господарського життя;
- міжнародна економічна інтеграція;
- посилення відкритості національних економік;
- зростання ролі ТНК у світовій економіці;
- звуження впливу держави на національну економіку [1].

Глобалізація може бути політичною, економічною, культурною та інформаційною. У даній статті розглядатиметься глобалізація інформаційної сфери, адже саме вона, перетворившись на стратегічний ресурс, відіграє значну роль у розвитку багатьох інших процесів, створюючи таке середовище для роботи, де практично немає державних кордонів та будь-яких обмежень на поширення, отримання, обробку, використання інформації.

Окінавська Хартія про Глобальне Інформаційне Співтовариство, що була прийнята на самміті «Великої Вісімки» у 2000 році, закликає «ліквідувати міжнародний розрив в області інформації знань» та «змінити методи нашої взаємодії щодо просування соціального та економічного прогресу в усьому світі» [2].

В умовах глобалізації світового економічного простору вирішальним чинником економічного зростання та основною можливістю отримання нових конкурентних переваг є інформатизація суспільства, розвиток науки та сучасних технологій.

Характерною рисою інформаційної економіки (постіндустріального суспільства) є переважання інформації та ІКТ у складі продуктивних сил, а також перенесення значної частини економічної активності до сфери послуг. Найбільш розвинуті країни, тобто саме ті, що стоять на порозі переходу до інформаційного суспільства, більше 50 % внутрішньої економічної діяльності перенесли у сферу послуг, при цьому вони

залишаються законодавцями у створенні новітніх інформаційних технологій.

Міжнародна спеціалізація проявляється у тому, що світове матеріальне виробництво переміщується до країн, що розвиваються, а вагому частку в структурі економік розвинутих країн становить сфера послуг, причому саме у ній спостерігається максимальна концентрація комп'ютерних ресурсів. Наприклад, у США 76,6 % комп'ютерних ресурсів бізнесу приходить саме на сферу послуг [3].

Інформаційно-комунікаційні технології стали основою прискорення глобалізаційних процесів, а також сприяли виникненню та розвитку нестандартних форм зайнятості, таких як аутсорсинг, аутстафінг, лізинг персоналу, а також гнучкої зайнятості, самозайнятості та гнучкого робочого графіку.

Ринок аутсорсингових послуг в Україні розвивається надшвидкими темпами, які, за різними експертними оцінками, становлять від 10 % до 25 % щорічно. Особливо активними у залученні персоналу за такою схемою є інформаційно-технічна сфера, сфера надання бухгалтерських та юридичних послуг.

Уже кілька років Україна, порівняно з іншими Центрально- та Східноєвропейськими країнами, є лідером серед «вільних» програмістів за кількістю аутсорсингових ІТ-компаній.

ІТ-аутсорсинг – це часткова або повна передача робіт з підтримки обслуговування та модернізації ІТ-інфраструктури до компаній, що спеціалізуються на абонентському обслуговуванні організацій та мають штат спеціалістів різної кваліфікації. ІТ-аутсорсинг надає можливість: скорочувати щомісяця витрати компанії на ІТ-обслуговування до 30 %, тим самим підвищуючи рентабельність бізнесу; залучення знань та досвіду цілої команди професіоналів, що гарантує ефективне вирішення задач будь-якої складності; забезпечувати надійність та стабільність ІТ-обслуговування, адже аутсорсингова компанія, відповідно до чинного законодавства України, несе відповідальність за виконану роботу; концентрації ресурсів на основному бізнесі та отриманні прибутку; збільшення мобільності бізнесу. Користуючись послугами аутсорсингової компанії, фірма не несе додаткових витрат, пов'язаних з наймом ІТ-працівників, обладнанням робочих місць, додатковими податками тощо. Це надає можливість легко змінювати масштаби бізнесу, відповідно до потреб фірми, лише переглядом вартості аутсорсингових послуг.

Загрози для замовників існують такі: невиконання принципу конфіденційності; втрата контролю над спеціалістами та якістю виконання задачі.

Світова тенденція розвитку ринку інформаційних технологій характеризується, у першу чергу, значним зростанням сегменту ІТ-аутсорсингу (зараз оцінюється в 250 млрд дол. [5]), що пояснюється реструктуризацією та переглядом бізнес-стратегій.

З 2007 року в Україні спостерігається прискорений розвиток ринку аутсорсингових послуг. Україна є першою у Центральній та Східній Європі за кількістю розробників та обсягом послуг [6]. При чому оплата праці вітчизняного працівника галузі ІТ-аутсорсингу складає 1760 дол. на місяць [7]. Держава на законодавчому рівні сприяє розвитку галузі ІТ-аутсорсингу та збільшенню у ній робочих місць введенням ліберального оподаткування, зокрема податок на прибуток був знижений до 16 %, податок на доходи фізичних осіб – до 10 %, а податок на додану вартість взагалі відмінений [5].

За даними дослідження Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry 2012 українські ВНЗ щороку випускають біля 16 тис. ІТ-спеціалістів, але тільки 4 – 5 тис. влаштовуються за фахом. Разом з тим, спеціалісти у галузі інформаційних технологій є достатньо затребуваними на ринку праці: до 5 відкритих вакансій на одного фахівця [8].

Наразі спостерігається тенденція до консолідації ринку ІТ-аутсорсингу та зосередження працюючих у найбільших компаніях у таких містах як Київ (близько 10000 осіб), Харків (4750), Львів (4000), Дніпропетровськ (1750), Одеса (750), концентрації компаній навколо освітніх центрів. Біля 80 % ІТ-спеціалістів на ринку працюють на 20 % великих компаній [8].

Більшість клієнтів українських компаній – це малі та середні фірми. З 2000 року традиційним лідером серед українських споживачів послуг Сполучених Штатів. Останні 2 – 3 роки європейські споживачі стали більш активними та частка споживання послуг країн ЄС зростає. Розміщуючи свої основні ІТ-ресурси в Україні, західноєвропейські та американські компанії розраховують на зниження витрат на ІТ-послуги, порівняно з внутрішніми від 40 % до 60 % [8].

Для оцінки соціально-економічного ефекту від розвитку галузі ІТ-аутсорсингу в Україні, прогнозуємо очікувану кількість зайнятих у ІТ-сфері у 2014 та 2015 роках. Прогнозування проводиться методом екстраполяції трендів, тож припускається, що найближчі 2 роки тенденції, що спостерігаються зараз, залишаться стабільними. Вихідні дані для прогнозу взяті з Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry 2012 та представлені у вигляді наступної табл. 1.

Таблиця 1

Дані для прогнозування та прогноз кількості зайнятих у сфері ІТ-аутсорсингу [4]

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість зайнятих у ІТ-аутсорсингу	1400 0	1440 0	1810 0	2000 0	2580 0	4000 0	5000 0	56701	70795

Річний приріст	-	400	3700	1900	5800	14200	10000	6701,142	14094,28
-----------------------	---	-----	------	------	------	-------	-------	----------	----------

Щорічне збільшення кількості працюючих у галузі ІТ-аутсорсингу з найменшими похибками відповідає експоненціальній залежності, яку для подальшого прогнозу можна представити у вигляді функції

Після розрахунків отримуємо результати для 2014 – 2015 року.

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,943, що свідчить про достатньо високу точність точкового прогнозу. Похибка може скласти 6 – 7 %. Тобто прогнозовані значення будуть знаходитись у межах від 53298 до 60103 працюючих у 2014 році та від 67963 до 75043 у 2015. Графічно точковий та інтервальний прогнози представлені на рис. 1.

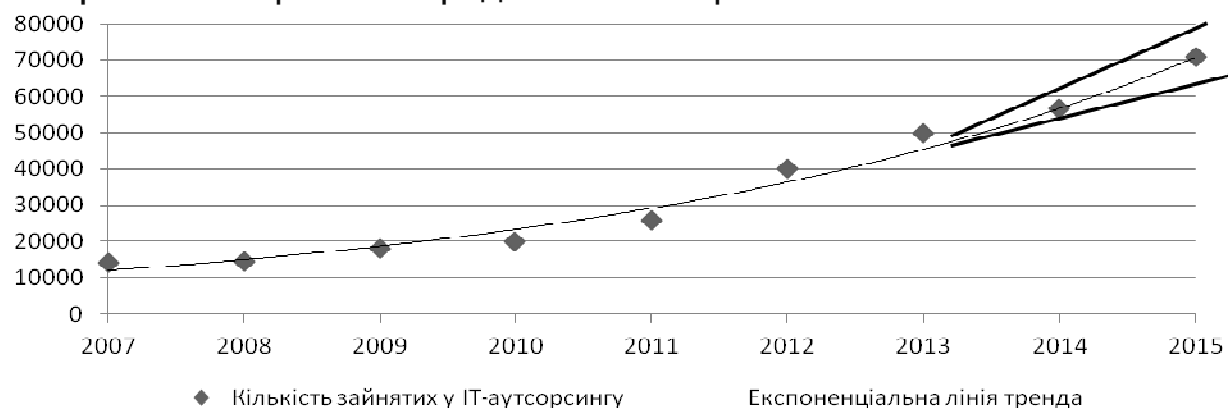


Рис. 1. Прогнозування кількості зайнятих у сфері ІТ-аутсорсингу

Висновки. Тобто, можемо зробити висновок, що розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні призведе до позитивного соціально-економічного ефекту, а саме значно збільшить кількість робочих місць з рівнем оплати праці приблизно в 4 рази вищим, ніж середній по країні. Також можлива низка інших макроекономічних ефектів від поширення використання ІКТ, які представлені у наступній схемі.

Також є позитивний ефект для українського бізнесу, який полягає у зменшенні адміністративних витрат та відрахувань у бюджет у вигляді єдиного соціального внесу за рахунок зменшення фонду заробітної плати.



Рис. 2. Соціально-економічний ефект поширення застосування інформаційно-комунікаційних технологій

Література:

- 1.Чепінога В. Г. Економічна теорія : підр. / В. Г. Чепінога. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 656 с.
- 2.Окінавська Хартія Глобального Інформаційного Суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.kr.ua/okinawa.html>
- 3.Конопліна Ю. С. Вплив глобалізації та розвитку інформаційних технологій на умови і характер праці як фактор змін у системі страхування [Електронний ресурс]–Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_27/09_27_20.pdf
- 4.Каленюк І. С. Новітні тенденції у сфері зайнятості в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/Chnch_ekon/2012_1/168-172.pdf
- 5.Податкова реформа допомогла ІТ-індустрії. – Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ / засн. Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.info-kmu.com.ua/2013-09-06-000000pm/article/15910729.html>
- 6.Сисоєв Є. Як на сьогодні виглядає ІТ-всесвіт [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://ain.ua/2013/10/14/497770?utm_source=ain&utm_medium=fb&utm_campaign=social
- 7.Щодо потенціалу і перспектив розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1301/>
- 8.Exploring Ukraine IT Outsourcing Industry – 2012 [Електронний ресурс] // Ukrainian Hi-Tech Initiative. – Режим доступу : <http://www.bughuntress.com/files1/Exploring-Ukraine-IT-Outsourcing-Industry-2012.pdf>

УДК 339.564

Тишкун В.С. tyshkun.vs@gmail.com
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено існуючі підходи до формулювання та надано власне визначення поняття «експортний потенціал підприємства». Визначено місце його у загальній структурі потенціалу країни. Досліджено етапи трансформації експортного потенціалу на підприємстві. Запропоновано удосконалення реалізації експортного потенціалу підприємства на основі досвіду державної підтримки розвитку та реалізації експортного потенціалу у розвинених країнах.

The paper investigates the existing approaches to the formulation and provided their own definition of "export potential of the enterprise." The place it in the total potential. Studied the stages of transformation of the export potential of the company. Improvements realization of export potential on the basis of experience of state support for the development and implementation of export potential in developed countries.

Ключові слова: підприємство, потенціал, експортний потенціал.

Вступ. Досвід країн з високорозвиненою економікою та економікою, яка швидко розвивається, підтверджує, що позитивний розвиток переважної більшості національних економік та їх динамічний ріст в значній мірі є результатом проведення правильної експортної політики і, в першу чергу, залежить від ступеню досконалості процесів, які пов'язані як з формуванням, так і з подальшим використанням експортного потенціалу не тільки держави, але і суб'єктів її господарювання.

Питання формування та розвитку експортного потенціалу підприємств привертало до себе увагу багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: Пепа Т.В. [1], Рогов В.В. [2], Ломаченко Т.І. [3], Фомишин С.В. [4], Стичішин П.П. [5], Скорякова І.В. [6] та багато інших.

Проте, на сьогоднішній день, незважаючи на великий обсяг праць у зазначеній сфері, науковці звертаються переважно до питань з приводу проблеми формування експортного потенціалу підприємств, наголошується на необхідності підвищення ефективності цих процесів, проте пропонується недостатньо шляхів, методів та інструментів розв'язання наявних проблем. Залишаються недостатньо дослідженими теоретичні аспекти сутнісних характеристик, класифікації експортного потенціалу та його місця у конкурентоспроможній економіці. Усе це визначає необхідність дослідження обраної теми та подальшої розробки вищенаведених питань.

Постановка задачі. Проведення даного дослідження має на меті удосконалення методичних підходів до формування експортного потенціалу промислового підприємства. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- проаналізувати існуючі підходи до визначення сутності експортного потенціалу та розкрити сутність поняття «експортний потенціал підприємства»;

- дослідити етапи трансформації експортного потенціалу залежно від життєвого циклу підприємства;

- надати пропозиції щодо удосконалення реалізації експортного потенціалу підприємства на основі державного впливу відповідно до зарубіжного досвіду.

Методологія. Теоретичною та методологічною базою даного дослідження є наукові праці українських та зарубіжних дослідників, що займалися проблемою формування експортного потенціалу підприємства. Для досягнення поставлених цілей були використані методи узагальнення, аналізу, синтезу, порівняння та групування. Інформаційною базою дослідження монографії та збірники наукових праць, ресурси мережі Інтернет, а також матеріали періодичних видань.

Результати дослідження. В умовах розвитку процесів транснаціоналізації й глобалізації головною детермінантою успішності будь-якої національної економіки є її конкурентоспроможність у світовому просторі, яка перебуває у прямій залежності від ефективності формування та використання експортного потенціалу держави. Що ж стосується безпосередньо підприємства і визначення умов, за яких воно може бути конкурентоспроможним на тлі інтенсифікації світових інтеграційних процесів, то найперше необхідно мати точне і повне уявлення про можливості цього підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Іншими словами, важливо правильно оцінити його експортний потенціал, рівень ефективності управління експортною діяльністю, а також проблеми, які супроводжують реалізацію цих процесів. Прикладне значення такої інформації полягає у її здатності вказати орієнтири для розроблення комплексу заходів з удосконалення управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, побудови механізму формування і реалізації експортного потенціалу суб'єкта господарювання, його експортної стратегії та виборі інструментарію для втілення її в життя.

Для того, аби краще зрозуміти сутність експортного потенціалу необхідно спочатку ідентифікувати поняття «потенціал». У своєму етимологічному значенні воно походить від латинського слова «*potentia*» і означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю, «сукупність засобів, що за певних умов можуть бути використані для будь-якої діяльності» [1, с. 274]. У сфері бізнесу, економіки і менеджменту потенціал доцільніше розуміти як наявні ресурси, можливості, запаси та засоби, що можуть бути

використані для здійснення певної діяльності та досягнення відповідного результату.

Відповідно до напрацювань відомих зарубіжних та українських вчених спробуємо відшукати узагальнене визначення експортного потенціалу, яке би можна було застосувати до підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

**Трактування терміну «експортний потенціал підприємства»
різними науковцями**

Автор	Визначення терміну
Пепа Т. В. [1, с. 273]	Частина виробничого потенціалу підприємства, результати розвитку якого реалізуються у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
Рогов В. В. [2, с. 5]	Здатність підприємства виробляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги шляхом використання як порівняльних національних переваг (масштабні природні ресурси, сприятливі географічні, інфраструктурні та інші фактори, висока продуктивність праці тощо), так і нові конкурентні переваги, засновані на досягненнях науки та науково-технічного прогресу.
Ломаченко Т. І. [3, с. 72]	Частка експортної продукції в загальному обсязі виробництва з урахуванням коефіцієнта конкурентоспроможності даної продукції і ринкового попиту на неї.
Фомишин С. В. [4, с. 190]	Сукупність природних, виробничих, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів підприємства, що використовуються або можуть бути використані для розвитку його зовнішньоекономічних зв'язків.
Стичішин П. П. [5, с. 7]	Реальна здатність підприємства, організації, корпоративної структури (системи) до контролю максимально можливої для нього частки ринку, що визначається ресурсами системи, особливостями їх використання у спрямуванні на формування властивостей продукту та можливих стратегій, які забезпечують йому необхідну конкурентоздатність.
Скорнякова І. В. [6, с. 4]	Здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон.

З таблиці видно, що більшість науковців розглядає експортний потенціал суб'єкта господарювання лише як наявні нереалізовані ресурси (резерви) або наявні ресурси, що реалізуються, при цьому майже упускається здатність створення і реалізації відповідних ресурсів у перспективі. Це не доцільно, адже експортний потенціал представляє собою інтегровану динамічну сукупність ресурсів, яка має можливість розвиватись у майбутньому. Тому, намагаючись поєднати максимальну кількість варіацій складових, вважаємо, що під експортним потенціалом підприємства слід розуміти сукупність конкурентоспроможних ресурсів, якими володіє та здатна створити деяка економічна система, зокрема підприємство, і які вона спроможна реалізувати у теперішньому і майбутньому часі на зовнішніх ринках.

Отже, різні вчені по різному підходять до питання трактування поняття «експортний потенціал підприємства», розглядаючи ту чи іншу сутнісну ознаку, на якій базується визначення (рис.

1).

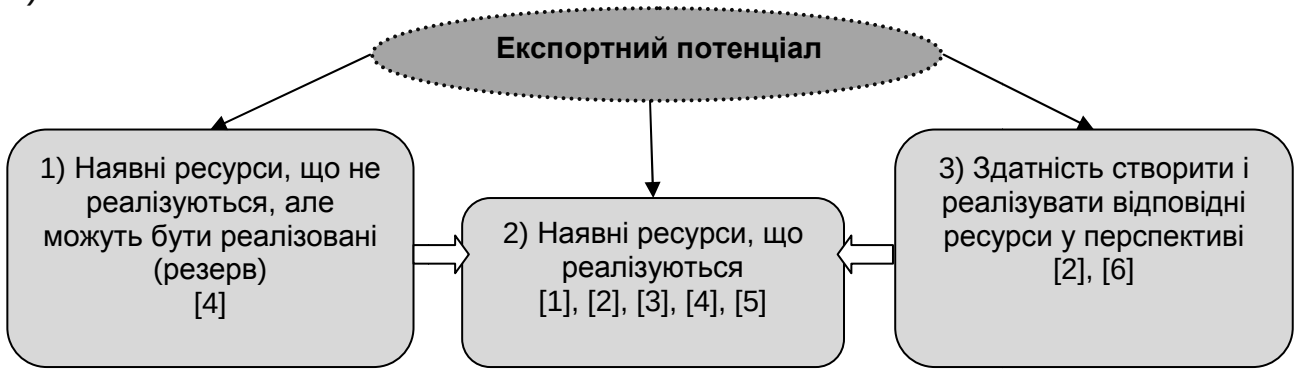


Рис. 3. Сутнісні ознаки трактування поняття «експортний потенціал»

Джерело: розроблено автором на основі [1-6]

Ці ознаки стосуються як визначення експортного потенціалу підприємства, так і галузі, країни, регіону. Тому необхідно розуміти місце його у загальній структурі потенціалу певної країни або регіону (рис. 2.). З рисунку можна побачити, що експортний потенціал сукупності підприємств є першоосовою експортного потенціалу галузі, сукупності галузей – країни, а сукупності країн, у глобальному значенні – складає експортний потенціал певного регіону, який визначається великою сукупністю різноманітних міжнародних факторів.

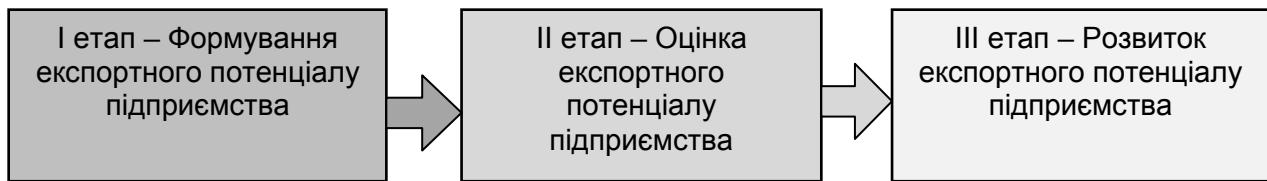


Рис. 2. Місце експортного потенціалу підприємства у загальній структурі потенціалу країни

Джерело: розроблено автором на основі [4, с. 193]

Відповідно до концепції життєвого циклу підприємства за період свого функціонування воно проходить декілька етапів. На сонові цієї концепції можна стверджувати що експортний потенціал, як невід’ємна частина функціонування підприємства, також проходить певні етапи трансформації (рис. 3). Розуміння цього процесу допомагає йому бути правильно оціненим і раціонально реалізованим, з вчасним визначенням сильних та слабких сторін і експортних перспектив, адже вибравши

вірний вектор руху можна зрозуміти доцільність втілення тих чи інших рішень на певній стадії життєвого циклу підприємства.



Не останню роль при формуванні та ефективному використанні експортного потенціалу відіграє державна політика. Проаналізований закордонний досвід впливу використання регулятивних інструментів на розвиток експортного потенціалу дозволив з'ясувати, що політика високо розвинутих країн щодо цього питання має комплексний характер і відноситься до усіх сфер соціально-економічного розвитку. В Україні ж аналогічне державне регулювання характеризується недосконалістю нормативно-правового забезпечення, нерозвиненістю систем кредитування, страхування та гарантування експортної діяльності, недостатністю використання адміністративно-інституційного інструментарію її підтримки [7]. Стає очевидною необхідність перейняття зарубіжного досвіду у цій сфері.

Тому, на нашу думку, необхідно удосконалити державну та недержавну підтримку експортної діяльності підприємств, а також розробити механізм формування та використання їхнього експортного потенціалу і забезпечити умови для його реалізації. Відповідно до цього пропонуємо удосконалити державну підтримку шляхом створення за участі держави спеціалізованої організації, яка би зайняла оптимальне географічне та адміністративне місце для забезпечення найякіснішого обслуговування підприємств-експортерів, сконцентрувала би на собі максимум функцій, у тому числі делегованих державою, з надання послуг вітчизняним експортерам (навіть потенційним) у сфері стимулювання і просування продукції вітчизняного виробництва на закордонні ринки.

Висновки. В результаті даного дослідження визначено підходи до формулювання сутності експортного потенціалу та розкрито визначення терміну «експортний потенціал підприємства» різними сучасними вченими. На основі цього запропоновано удосконалене трактування даного поняття, що визначає експортний потенціал підприємства як сукупність конкурентоспроможних ресурсів, якими володіє та здатна створити деяка економічна система, зокрема підприємство, і які вона спроможна реалізувати у теперішньому і майбутньому часі на зовнішніх ринках.

Аналізуючи трансформацію експортного потенціалу на підприємстві відповідно до його життєвого циклу запропоновано етапи, через які проходить експортний потенціал, аби бути правильно сформованим, оціненим і раціонально реалізованим у експортній діяльності.

У результаті аналізу зарубіжного досвіду високо розвинених країн було запропоновано удосконалити державну та недержавну підтримку експортної діяльності підприємств в Україні шляхом створення за участі держави спеціалізованої організації, яка би зайняла оптимальне географічне та адміністративне місце для забезпечення найякіснішого обслуговування підприємств-експортерів, зокрема, надання послуг вітчизняним експортерам (навіть потенційним) у сфері стимулювання і просування продукції вітчизняного виробництва на закордонні ринки.

Явище експортного потенціалу підприємства потребує подальших досліджень з метою якнайглибшого визначення його сутності, підходів до оцінки і реалізації, а також проблем, що виникають в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності, задля забезпечення ринків конкурентоспроможною вітчизняною продукцією.

Література:

1. Пепа Т. В. Експортний потенціал харчової промисловості: потужність та рівень використання / Т. В. Пепа // Економіка промисловості України : збірник наук. праць / НАН України; Рада з вивчення продуктивних сил України. – К., 2008. – 365 с.
2. Рогов В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В. В. Рогов // Внешнеэкономический бюллетень (Москва). – 2004. – № 5. – С. 5–14.
3. Ломаченко Т. І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-виноробних підприємств / Т. І. Ломаченко // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2010. – С. 72–74.
4. Фомишин С. В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учебное пособие / С. В. Фомишин – Херсон : Олди-плюс, 2002. – 560 с.
5. Стичішин П. П. Експортний потенціал підприємства: концепція механізму формування та реалізації / П. П. Стичішин // Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи : зб. наук. праць. – К. : УАЗТ, 2000. – Вип. 4, ч. 1. – 180 с.
6. Скорнякова І. В. Формування експортного потенціалу обробної промисловості України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / І. В. Скорнякова. – К., 2006. – 18 с.
7. Щодо необхідності посилення державної підтримки українського експорту / Національний інститут стратегічних досліджень // Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/23.htm>.

УДК 339.924

Цар А.Я. anas_tasia@ukr.net
Науковий керівник Растєгаєва В.М.
Кафедра міжнародної економіки
Національний технічний університет України «КПІ»

МІЖНАРОДНЕ ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: МИНУЛЕ ТА МАЙБУТНЄ

Міжнародне економічне співробітництво є важливою ланкою розвитку економіки кожної країни та світової економіки загалом. Розкриття сутності міжнародних відносин у галузі економіки є кроком для їх покращення та розвитку. Таким чином, на основі минулого досвіду формується сучасна система економічних відносин на світовому рівні та створюються передумови їх майбутнього.

International economic cooperation is an important part of economic development of each country and the world economy as a whole. Disclosure of international relations in the economy is a step for their improvement and development. Therefore, based on past experience shaped the modern system of economic relations on a global scale and are prerequisites of their future.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, економічне співробітництво, міжнародні економічні організації

Вступ. ХХІ століття є розквітом такого явища як глобалізація. У сучасних умовах жодна країна не може існувати ізольовано від інших, не мати певних зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних зв'язків. Співробітництво між державами в економічному аспекті вивчали багато дослідників, вчених та, навіть, соціологів. Серед них можна назвати Дж. Вайнера, який розробив теорію економічної інтеграції та митних союзів, Д.Сакса, Е.Корнера, Д.Долара, А.Крайоша, Д.Френкеля, котрі вивчали проблеми глобалізації з різних сторін, О.Білоруса, під науковою редакцією якого вийшла колективна монографія «Глобалізація і безпека розвитку», в якій сформовано теоретичні основи глобалізації розвитку в Україні. Вивчення цього важливого на світовому рівні питання було актуальним завжди. Одним з прикладів історичного минулого цього, на перший погляд, досить сучасного питання є епоха Великих географічних відкриттів, коли європейські країни почали налагоджувати торгівельні шляхи з Індією. Тож, якщо питання важливості міжнародних відносин було актуальним у ті часи, то сьогодні воно є життєво необхідним для кожної країни, бо без нього не може існувати зовнішня економіка жодної сучасної держави.

Постановка задачі. Основними завданнями вивчення минулого та сучасного стану міжнародного економічного співробітництва є дослідження процесу становлення та розвитку міжнародних відносин; визначення їх сильних та слабких сторін на сучасному етапі розвитку;

прогнозування перспектив майбутнього розгортання міжнародного економічного співробітництва.

Методологія. За методологічну основу дослідження було узято праці Дж.Вайнера, Д.Сакса, Е.Корнера, Д.Долара, А.Крайоша, Д.Френкеля, О.Білоруса та ін. Вивчення їх поглядів на предмет дослідження дало змогу більш широко розкрити питання та отримати цінні дані з минулого досвіду. Для отримання найновіших показників було використано статистичні дані Державного комітету статистики України, Міністерства економіки України, таких міжнародних організацій, як ООН, СОТ, ЄС, МОП, МВФ та ін.

Результати дослідження. Сучасна ситуація в світовій економіці сприяє активному розвитку глобалізації.

Глобалізація – це і стан, і процес, і перспектива розвитку людського суспільства, з'єднання людськості у цілісному світі. [4, с.23].

Існує п'ять головних вимірів, котрі дають змогу скласти системне уявлення про генезис та структуру економічної глобалізації:

- макросфера, пов'язана з історичним процесом інтеграції економічної діяльності шляхом торгівлі між країнами, регіонами та континентами;
- утвердження глобального ринку товарів і послуг на принципах вільної торгівлі;
- глобальна фінансова інтеграція на основі лібералізації ринку капіталу, валютних операцій та інших фінансових трансакцій;
- піднесення ролі економічних акторів, особливо діяльності багатонаціональних та транснаціональних корпорацій;
- трансформація ринку праці, її змісту і характеру в контексті розвитку міжнародного бізнесу в умовах нових інформаційних та комунікаційних технологій. [9, с.70 – 71].

Ці чинники в сукупності з іншими і є передумовою та поштовхом до розвитку міжнародних економічних відносин. Глобалізація знаходить своє втілення в економічній інтеграції.

Інтеграція має шість основних рівнів (преференційна торговельна угода, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз та повна економічна інтеграція), які дають змогу характеризувати місце держави в світовій економіці за її належністю до певного рівня.

Більшість існуючих у світі інтеграційних угруповань (а їх уже близько 300) перебуває поки що на стадії формальної інтеграції, проходить перші три рівні інтеграційного розвитку. [7, с.171].

Міжнародна організація – об'єднання суверенних держав, що базується на міжнародних договорах і статуті, для виконання певних цілей. [5, с.277].

Серед них близько 20 економічних міжнародних організацій. До них належать: Європейський Союз (ЄС), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЕАВТ), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС),

Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС), Світова організація торгівлі (СОТ), організація країн – експортерів нафти (ОПЕК), Центральноевропейська ініціатива (ЦЄІ), Спільний ринок Південного конусу (МЕРКОСУР), Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОР), Продовольча і сільськогосподарська організація ООН (ФАО) та ін.

Окрім міжнародної економічної інтеграції у світовому господарстві розвиваються й інші форми міжнародних економічних відносин. Зокрема:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародна міграція капіталу;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародна передача технологій;
- міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини;
- міжнародні зусилля у вирішенні глобальних економічних проблем. [3, с.38].

Про розвиток міжнародної торгівлі товарами та послугами можна сказати, що він є дуже динамічним. Значною мірою подібна динамічність спричинена спеціалізацією та кооперуванням виробництва в міжнародному масштабі, скасуванням багатьох обмежень в міжнародній торгівлі.

На сучасному етапі зовнішня торгівля перетворилася на одну з головних сфер кожної країни. При цьому найвище положення в світовій торгівлі займають високо розвинуті країни. На їх частку припадає близько 2/3 обсягу загального експорту й така ж частка імпорту.

Не зважаючи на той факт, що спостерігається загальна тенденція до зростання, у міжнародній торгівлі спостерігаються значні коливання, зумовлені економічними кризами, загостренням економічної кризи, нестачею сировини та іншими проблемами. Так, у 1991 р. темпи зростання становили 2,9%, у 1992 р. – 5,2%, у 1993 р. – 3,9 %, у 1994 р. – 9,2%. [3, с.45].

Сьогодні в світовій торгівлі спостерігаються такі зміни: зменшується торгівля сировиною та різко зростає торгівля готовими виробами. Наприклад, в Японії та Німеччині частка торгівлі готовими продуктами складає близько 90%, а на сировину припадає менше 10%. Загалом у товарній структурі світового експорту більше 2/3 становить продукція обробної промисловості, при цьому її питома вага з кожним роком зростає, і менше 1/3 – сировина та продовольчі товари. З цього можна зробити висновок, що країни як експортні галузі розвивають саме обробну промисловість, а галузі, що її забезпечують та обслуговують населення розвиваються на внутрішньому ринку, а не на зовнішньому. До того ж дедалі більшого поширення набуває наукомістка продукція, що спричинює також і розширення торгівлі послугами.

Міжнародний рух (міграція) капіталу – це переміщення капіталу між країнами світу в пошуках більш вигідної сфери застосування. [5, с.93].

До основних рис міжнародної міграції капіталу належать:

- підвищення ролі держави у вивезення капіталу, держави самі стають активними фінансовими експортерами;
- посилення міграції приватного капіталу між промислово розвиненими країнами;
- збільшення частки прямих іноземних інвестицій. [5, с.94-95].

Проявом міжнародного руху капіталу є інвестиції. Виділяють портфельні (вклади капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування) та прямі (вклади резидентом однієї країни у підприємство – резидента іншої країни з метою набуття довготривалого економічного інтересу) інвестиції.

Міжнародна трудова міграція – це процес організованого чи стихійного переміщення працездатного населення між країнами, що має постійний або тимчасовий характер. [5, с.124].

Міжнародна міграція робочої сили є поняттям вузьким за міжнародну трудову міграцію.

Саме міграція є одним з чинників процесу перерозподілу «надлишкової» робочої сили між ланками у світовому господарстві.

Міжнародна передача технологій, так само як і інформаційний обмін, спричинює активний обмін країнами новими науковими та технічними досягненнями, результатами НТП. Міжнародне правове поле визначено в Угоді СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС/TRIPS – Trade-related aspects of intellectual property rights). Дана угода встановлює основні принципи та стандарти щодо забезпечення прав інтелектуальної власності, а також процедури та методи їх захисту.

На міжнародному ринку технологій можна виділити чотири сегменти:

- ринок патентів та ліцензій;
- ринок наукомісткої та високотехнологічної продукції;
- ринок високотехнологічного капіталу;
- ринок науково-технічних фахівців.

Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини – сукупність економічних відносин, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств і обслуговуються валютою. [8, с.421].

Об'єктом валютно-фінансових відносин є валютні цінності (платіжні документи, фондові цінності, інші фінансові інструменти іноземного походження, а також аналогічні платіжна документи та фондові цінності національного походження). [8, с.421].

Міжнародні зусилля у вирішенні глобальних економічних проблем полягають у об'єднанні країн задля подолань глобальних проблем людства, тобто таких, що:

- стосуються всього людства, усіх країн, народів і соціальних верств;

- призводять до значних економічних і соціальних утрат, а у випадку їх загострення можуть загрожувати існуванню людської цивілізації;
- вимагають для розв'язання співпраці в загальнопланетарному масштабі, спільних дій урядів та народів.

Одним з прикладів подібного співробітництва, є Кіотський протокол, який обмежує країну в можливій кількості викидів в атмосферу для запобігання появі озонових дірок.

На сьогодні до десятки основних технологічно інноваційних країн з високим рівнем економіки та перспективами на майбутнє належать: США, Японія, Тайвань, Швейцарія, Швеція, Ізраїль, Фінляндія, Німеччина, Канада, Данія.

Кожна з вказаних країн посідає відповідне місце у рейтингу за кількістю використаних патентів та темпів зростання цього показника. Наприклад, Тайвань, котра посідає третє місце у рейтингу має темпи зростання понад 180% за десятиліття. Швейцарія посідає четверте місце та має показник 100%, а США, які займають перше місце рейтингу – 190%.

Виходячи з вказаних показників та рівня залученості цих країн до міжнародного економічного співробітництва вони мають досить високі перспективи, що може призвести до зростання їх показників, як найменше на 10-20%, а при сприятливих умовах і взагалі до 30-40%.

Такі самі перспективи можуть мати й інші країни при достатній залученості капіталів, активній участі у міжнародному співробітництві, розвитку промисловості та виходу на світовий рівень з конкурентоспроможною продукцією.

Висновки. При розгляді стану міжнародного економічного співробітництва важливо враховувати такі фактори. Розвиток міжнародного економічного співробітництва відбувався поступово, у відповідності до потреб, що панували у світовій економіці на той чи інший час. Становлення міжнародних відносин проходить на кількох рівнях та в декілька етапів, що спричинює нерівномірність залученості країн у цьому співробітництві. Однією з найсильніших сторін сучасного економічного співробітництва є створення міжнародних організацій та підписання угод, що мають на меті загальну інтеграцію та глобалізацію, а також створюють сприятливі умови для розвитку економік країн-членів цих організацій. Слабкою стороною є їх нерівномірний розвиток, та відсутність угруповань на найвищому рівні інтеграції, що могло б забезпечити об'єднання всіх економік та підтримання їх на одному високому рівні. Перспективами розвитку такого співробітництва є створення більшої кількості економічних союзів та можливий перехід до повної економічної інтеграції, за умови підписання міжнародних договорів, що забезпечать права кожної держави у цьому співробітництві.

Література:

1. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика. Навчальний посібник / А.Р. Дунська. – Кондор-Видавництво, 2013. – 688 с.
2. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 462 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
3. Козик В.В, Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання, 2008. – 406 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
4. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
5. Міжнародна економіка: навч. посіб. / В.Г.Герасимчук, С.В.Войтко. – К.: Знання, 2009. – 302 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
6. Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. пос. / За ред. І.В.Багрової. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 384 с.
7. Економічна глобалізація: підручник / А.С. Філіпенко, В.С.Будкін, І.В. Бураковський та ін.; за ред. А.С.Філіпенка. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 543 с.
8. Основи економічної теорії: Навчальний посібник / За заг. ред. П.В.Круша, В.І.Депутат, С.О.Тульчинської. – К.: Каравела, 2007. – 448 с.
9. Jones A. Dictionary of Globalization. – Cambridge, 2006.

УДК 123.456:789

Чавдар К.О. katyachavdar@mail.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

Проанализировано динамику привлечения иностранных инвестиций в Украину. Новизной работы является предложение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности страны. Доказано, что инвестиции подвержены существенному влиянию риска.

Analyzed the dynamics of attracting foreign investment in Ukraine. The novelty of the work is to propose measures to improve the country's investment attractiveness. We prove that the investments are subject to significant influence risk.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционные риски, экономическое развитие, инвестиционный климат.

Введение. В развитии экономики Украины очень важную роль играют иностранные инвестиции, привлечение которых способствует активизации инвестиционных процессов, развитию малого и среднего бизнеса, использованию передового зарубежного опыта, внедрению новых технологий и росту инвестиционного потенциала.

Последние исследования в области, связанной с проблемами инвестиционной деятельности, принадлежат таким ученым - экономистам: Б. М. Данилишину, Г. М. Захарчиной, С. К. Реверчуку, В. О. Федоренко, А. А. Пересаде, Л. В. Галан, М. А. Денисенко и другим. Все научные работы вышеперечисленных авторов объединяет национальная идея: «Экономика любой страны должна владеть инвестиционным потенциалом в той или иной мере».

Актуальность выбранной темы обуславливает тот факт, что Украина на данном этапе развития должна стремиться к улучшению своего потенциала и добиться твердой позиции на мировом уровне.

Постановка задачи. Целью данной работы является исследование факторов, которые негативно влияют на инвестиционную привлекательность Украины и разработка предложений по минимизации их влияния.

Методология. Основными методами научного исследования являются: системный подход, критический и факторный анализ, сравнение, группировка. Задача этих методов состоит в том, чтобы проанализировать состояние инвестиционной привлекательности страны.

Результаты исследования. На данном этапе экономического развития Украины, её экономика находится в кризисной ситуации, поэтому отдельные предприятия, а также целые отрасли экономики страны очень нуждаются в привлечении инвестиций.

По расчётам, которые выполнили эксперты, чтобы экономика Украины развивалась нормально, требуется вложение дополнительных инвестиций в размере от 80 до 100 млрд. долл. США. На данный момент, к сожалению, Украина очень сильно не дотягивает до этой суммы, как видно на рис. 1.

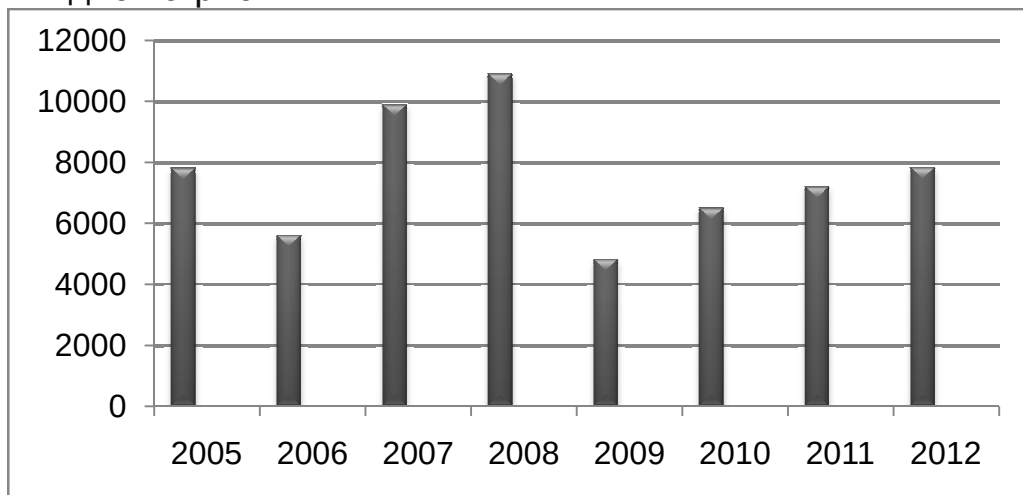


Рис. 1 Прямые иностранные инвестиции в Украину за 2005 - 2012 г. (в млн. долл. США) по данным [1]

Следует также отметить, что в этом году в Украине наблюдается существенное уменьшение объёма привлечённых инвестиций. Согласно данных Национального Банка Украины за первое полугодие 2013г. приток прямых иностранных инвестиций в экономику Украины сократился более чем на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Уменьшение притока инвестиций в экономику Украины объясняется временным ослаблением роста мировой экономики.

На сегодняшний день в Украине существует ряд неблагоприятных условий для создания инвестиционной сферы:

1. Слабая инвестиционная деятельность.
2. Нестабильная инвестиционная политика.
3. Неразвитость инвестиционной инфраструктуры [2].

Все эти условия оказывают непосредственное влияние на создание и формирование инвестиционного климата, поэтому существует необходимость в создании комплексного подхода к проблеме его формирования.

В современной рыночной экономике конкурентоспособность и экономическое благополучие зависит от трёх основных факторов: инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

Под инвестиционной привлекательностью понимается совокупность объективных признаков, средств, возможностей и

ограничений, которые оказывают влияние на предпочтение инвестора в выборе того или иного объекта для инвестирования. Она непосредственно зависит от инвестиционного потенциала и инвестиционного риска [3].

Тем не менее, несмотря на все трудности, тенденция улучшения инвестиционного климата Украины всё же сохраняется, о чём свидетельствуют различные рейтинговые исследования, а именно согласно результатам ежегодного рейтингового исследования Международной финансовой корпорации по ведению бизнеса Украина улучшила свои позиции в этом году на 15 пунктов, в Глобальном индексе конкурентоспособности 2012-2013гг. Украина также продвинулась на 9 пунктов. В течение нескольких лет Украина войдёт в сотню лучших стран по ведению лёгкости бизнеса, а помочь этому должна Государственная программа активности экономики на 2012-2013 годы. Данная Программа разработана для внедрения новых подходов по модернизации приоритетных отраслей экономики на ближайшие два года для активизации её развития. Она предусматривает проведение структурных изменений в экономической и социальной жизни страны путём повышения эффективности государственного управления, модернизацию базовых отраслей экономики, формирование благоприятной среды для развития бизнеса. Выполнение этой Программы должно обеспечить ускорение развития приоритетных отраслей экономики, способствовать позитивным сдвигам в экономике [4].

В Кабинете Министров Украины прогнозируют, что выполнение данной программы позволит сохранить уровень инфляции в оптимальных пределах 5-6%, дефицит госбюджета на 2013г.- 3,2% ВВП, прямой госдолг не более 30,6% от ВВП [4].

Базу для разработки программ регулирования инвестиционного климата даёт оценка инвестиционных рисков [5]. В результате исследования литературы и статистических данных предлагаем следующие пути улучшения инвестиционного климата:

1. Необходимо совершенствование налоговой базы для привлечения капитала в сферу инвестиций. Это подразумевает разработку и принятие новых законов, распространение которых проводилось на все виды форм собственности.

2. Создание и развитие правовой основы участия Украины в международном инвестиционном сотрудничестве.

3. Для привлечения иностранных инвестиций необходимо создание нормативно-правовой базы. Необходимо проводить мероприятия по формированию государственного аппарата для создания системы взаимоотношений между государством и бизнесом.

4. Развитие проектного финансирования инвестиционных проектов. Данный пункт имеет очень большое значение для инвесторов и требует особого внимания со стороны банковского сектора.

5. Создание усовершенствованной таможенной политики относительно собственных производителей на внутреннем и внешних рынках. Необходимо иметь комплекс мероприятий, которые стимулировали бы свободное перемещение, как товаров, так и услуг и капиталов внутри и за пределами государства.

6. Снижение политического риска. Украина, к сожалению, находится в зоне высокого политического риска, который продолжает отрицательно влиять на ведущие рейтинги страны, поэтому его снижение является главным приоритетом.

7. Инвестиционная привлекательность и программы развития экспортного потенциала. Данный пункт подразумевает, что привлечение иностранных инвестиций должно осуществляться только с учётом целей и задач государственных программ структурной переориентации производства.

Для привлекательности инвестиционного климата Украины необходимо разработать и при этом соблюдать весь комплекс вышеперечисленных направлений. При этом инвестиции подвержены влиянию риска.

Под инвестиционным риском понимается вероятность происхождения непредвиденных финансовых затрат в ситуации неопределённости условий инвестиционной деятельности. Существуют следующие основные инвестиционные риски: экономические, политические, экологические, финансовые и законодательные и т. д. [3].

Уровень риска можно характеризовать размерами, которые можно будет получить от запланированных результатов, а также взаимосвязи отклонений фактических и ожидаемых показателей, поэтому необходимо в первую очередь давать оценку инвестиционным рискам капитала. В свою очередь риски можно классифицировать на макро и микро факторы [6]. Такими факторами выступают следующие группы рисков, а именно: политическая стабильность в стране, налоговая политика страны, её правовая и законодательная стабильность, а также кредитная и валютная ликвидность и т. д.

К макроэкономическим факторам, которые неблагоприятно влияют на инвестиционную среду в стране, относят негибкий подход власти к решению экономических проблем, а также частую смену власти. Всё это влияет на долгосрочные инвестиционные программы, их внедрение происходит непоследовательно. Следствием политического риска являются также хаотические и несистемные изменения, происходящие в законодательной базе. Также в Украине высокий уровень имеют инфляционный и валютный риски, а также есть проблема несистемного регулирования рынка капитала, а именно отсутствие согласованной концепции развития финансовой сферы, межведомственные конфликты, а также ненадлежащее финансирование органов государственного регулирования. Критичными

являются также риски в сфере деятельности инвесторов, сюда относят несоблюдение прав собственности, устарелую учётную систему [7].

Основной принцип действия механизма по снижению инвестиционного риска в Украине состоит в комплексности по характеру своего воздействия и экономической целесообразности. К основным мерам по снижению инвестиционного риска в Украине в условиях неопределённости экономического развития предлагаем отнести следующие:

1.Создание резервных фондов на покрытие непредвиденных расходов. Такие фонды предусматривают большую часть капиталовложений для компенсации возможных рисков.

2.Передача определённых рисков страховой компании. Страхование предполагает дополнительные затраты предприятия на защиту возможного убытка.

3.Получение гарантий от государства, банка, инвестиционной компании. Государственные гарантии предоставляются для стимулирования и финансирования инвестиционных проектов.

4.Перераспределение риска между всеми участниками инвестиционного проекта. Распределение риска реализуется при разработке финансового плана. Суть этого метода заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который может качественно рассчитать и проконтролировать риск.

5.Залоговое обеспечение инвестиционных финансовых средств. Проект по сделкам с залоговым обеспечением побуждает страны модернизировать свое законодательство и предлагает помощь на всех стадиях процесса реформы. Целью такого обеспечения является снижение риска невозврата своих денежных средств.

6.Получение дополнительной информации. Такой способ снижения инвестиционного риска включает в себя приобретение информации у других организаций, необходимой для уточнения параметров и уровня надежности проекта.

Управление риском представляет собой сложную проблему для любой страны, разрешимую исключительно при комплексном подходе. Поэтому не стоит, не обращать внимания на пути их минимизации, пусть даже это влечет за собой дополнительные затраты.

Вывод. Проанализировав динамику привлечения иностранных инвестиций в Украину, выделены факторы, которые негативно влияют на привлекательность страны: слабая инвестиционная деятельность, неразвитость инвестиционной инфраструктуры, а также нестабильная политика государства.

Новизной работы является предложение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности Украины: совершенствование налоговой базы, развитие проектного финансирования инвестиционных проектов, программы развития экспортного потенциала и другие.

Доказано, что инвестиции подвержены существенному влиянию риска. С целью минимизации риска предложено использование таких инструментов: создание резервных фондов, передача определенных рисков страховой компании, получение гарантий от государства и другие.

Дальнейшего исследования требуют разработки по обеспечению фундаментального развития экономики Украины, закрепления ее стабильности, вывод оценки привлекательности на достойный мировой уровень. Для этого необходимо не только теоретически рассматривать данный вопрос, а и практически шаг за шагом стараться придерживаться выдвинутым задачам, без которых невозможно создание благоприятной среды в стране.

Литература:

- 1.Официальный сайт Министерства финансов Украины, 2008 – 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: minfin.com.ua
- 2.Официальный сайт Экономического форума Украины 2007 – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economicforum.com.ua
- 3.Сазонец И. Л. Инвестирование: международный аспект: Научное пособие / И. Л. Сазонец, В. А. Федорова – К.: Центр учебной литературы, 2007. – 272 с.
- 4.Официальный сайт Консалтинговой компании «МАЙГЕР» 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: mauger.ua
- 5.Пересада А. А. Инвестирование: Научное пособие – К.: Центр учебной литературы, 2001. – 249 с.
- 6.Бланк А. И. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк – К.: Ника – Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
- 7.Официальный сайт Ukraine Investments LLC 2012 – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ukraineib.com

УДК 123.456:789

Чебан М.В. seban.maria@bk.ru
Науковий керівник Черненко Н.О
канд. економ. наук, доцент
Національний технічний університет України «КПІ»

ДО ПИТАННЯ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Викладено особливості порівняльного аналізу основних аспектів розвитку соціально-трудова відносин у Російській Федерації(РФ) та Україні. Проведено порівняльний аналіз, що включає: характеристику елементів системи соціально-трудова відносин та аналіз ситуації на ринку праці України та РФ. Встановлено перспективи подальшого розвитку досліджуваної проблеми та шляхи її вирішення.

The article features a comparative analysis of the main aspects of industrial relations in the Russian Federation (Russia) and Ukraine. The comparative analysis, which includes the characteristic elements of the system of industrial relations and the analysis of the labor market in Ukraine and Russia. Established prospects for further development of the studied problem and how to solve it.

Ключові слова: праця, соціально-трудова відносини, Україна, Російська Федерація, ринок праці.

Вступ. Соціально-трудова відносини є базисним елементом системи суспільних відносин і характеризують відносини, що складаються між людьми в процесі трудової діяльності. Актуальність і науковий інтерес до дослідження системи соціально-трудова відносин визначаються цілою низкою об'єктивних факторів, серед яких найбільш значущими є наступні:

По-перше, новий етап технологічних та організаційних змін, якісні зміни в соціальній диференціації, зміна ролі людини в суспільстві (людина – основа розвитку), підвищення значущості в трудовій діяльності особистих якостей, які стають частиною загальних професійних вимог, все це актуалізує звернення економічної науки до генезису та еволюції праці та соціально-трудова відносин з тим, щоб усвідомити якісно нові процеси, що відбуваються в цій галузі, і позначити основний контекст, вектор розвитку соціально-трудова відносин.

По-друге, вимагають відповіді і такі питання: чому сучасна трудова діяльність все менше орієнтується на традиційні цінності – праця як джерело багатства і доходу; на відносини, засновані на конкуренції, конфронтації, суперництві? І для РФ, і для України залишається відкритим питання: який тип відносин формується в цих країнах – колективний, характерний для індустріального періоду розвитку і масового виробництва, коли в безпосередню взаємодію з роботодавцем вступає не окремих працівник, а їх об'єднання, або орієнтований на

особистість, на розвиток особистісних якостей і характеристик працівника?

Порівняльний аналіз соціально-трудових відносин в РФ і та Україні цікавий і корисний ще й тому, що спочатку в цих країнах (до 1991 р.) трудові відносини розвивалися в рамках єдиної замкнутої громадської (соціалістичної) системи, в якій держава регламентувала всі сфері суспільного життя, в тому числі і трудовий. Проте за останні роки незалежного розвитку соціально-трудові відносини в обох країнах зазнали істотних змін. Порівняльний аналіз моделей соціально-трудових відносин дозволить, з одного боку, виділити специфічні риси й особливості формується моделі соціально-трудових відносин в обох країнах, виділити їх соціокультурну специфіку, з іншого – позначити загально цивілізаційний вектор їх розвитку та загальні риси, на яких може базуватися співробітництво і партнерство основних суб'єктів соціально-трудових відносин: держав, роботодавців та їх асоціацій / об'єднань, працівників та їх об'єднань.

Становлення та розвиток економіки України супроводжується тенденціями інтелектуалізації, глобалізації, прискоренням науково-технічного прогресу, зростанням інноваційності виробництва і праці. Від якості людських ресурсів, умов їх включення у відтворювальний процес, рівня соціалізації та кооперації залежить конкурентоспроможність економіки і позиції країни в системі глобального світоустрою. Також варто відзначити, що за роки становлення ринкової економіки в РФ відбулися принципові зміни в соціально-трудових відносинах. Вони істотно ускладнилися, виникли їх нові види і форми, розширився суб'єктний склад учасників, була побудована вертикальна система регулювання різноспрямованих інтересів суб'єктів відносин. Саме тому надзвичайно важливим є дослідження розвитку сфери соціально-трудових відносин в Україні та РФ.

Особливості розвитку сфери соціально-трудових відносин в Україні та РФ були розглянуті у наукових працях: Б. Є. Бачевського [2], І. В. Заболотської [2], О. О. Решетняк [2], Л. В. Беззубко [3], Е. В. Неходи [3], О. І. Кронос [4], О.Ю. Приступи [5] .

Постановка задачі. Мета дослідження – аналіз соціально-економічних відносин в Україні та РФ. Ціль дослідження – визначення впливу соціально-трудових відносин країн та загальний стан розвитку України та РФ.

Методологія. Основними методами наукового дослідження стали методи: узагальнення, системного підходу, аналізу, порівняння. Вони використовуються з метою дослідження особливостей розвитку сфери соціально-трудових відносин в Україні та РФ.

Результати дослідження. Стан ринку праці та процеси у сфері зайнятості населення належать до соціально-економічних параметрів, що визначальним чином впливають на суспільний розвиток і конкурентоспроможність національної економіки. З одного боку, ринок

праці – елемент економічної системи, від якого залежать вектор і темпи макроекономічної динаміки, а з іншого – він опосередковує вплив макроекономічного розвитку на добробут населення та стан багатьох соціальних процесів, зокрема забезпечує розподіл винагороди за працю. Ринок праці України на даний момент є незрілим і малоефективним. До цього часу держава не змогла сформулювати цілісну концепцію політики на ринку праці, а саме, у структурі зайнятості превалюють елементи «захисної реструктуризації», що передбачає пасивне пристосування підприємств до нових умов господарювання та недостатньо високі темпи «ре алокації» зайнятості. На етапі трансформаційних змін в економіці України, суттєві інституційні обмеження розвитку національного ринку праці, обумовили пріоритетне використання переважно нестандартних механізмів адаптації. Гнучке маневрування тривалістю трудового процесу чи оплатою праці, замість реструктуризації зайнятості. Ці специфічні механізми адаптації сфери трудових відносин проявились у можливості для підприємств утримувати надлишкову чисельність зайнятих за рахунок збереження низького рівня заробітної плати та значних обсягів заборгованості з її виплати [4, с. 202].

Натомість, в РФ за період останніх років уже склалася певна модель ринку праці, що базується на певному інституціональному фундаменті, певних правилах, законах та процедурах. Всі вони між собою пов'язані і мають свої наслідки в економіці, так і в суспільстві [5, с. 11].

Варто дослідити соціально-трудові відносини як суспільні відносини, які виникають між сторонами трудового договору (контракту), колективного договору і угод на регіональному, галузевому, національному рівнях. Для цього, доцільно комплекс соціально-трудових відносин розділити на три рівні: перший – індивідуальні трудові відносини між працівником і роботодавцем (власником підприємства або уповноваженим органом) з приводу безпосереднього виконання роботи, трудових обов'язків; другий – колективні трудові відносини з організації та оплати праці, умов праці, додаткових (понад законодавчих) соціальних гарантій, які регулюються на рівні підприємств через колективні договори; третій – відносини щодо забезпечення зайнятості, соціальних гарантій, рівня і якості життя в економіці в цілому і на рівні регіонів, регульовані на національному та регіональному рівнях через відповідну систему угод.

На (рис.1) представлена динаміка вакансій в Україні та РФ у 2012 році.

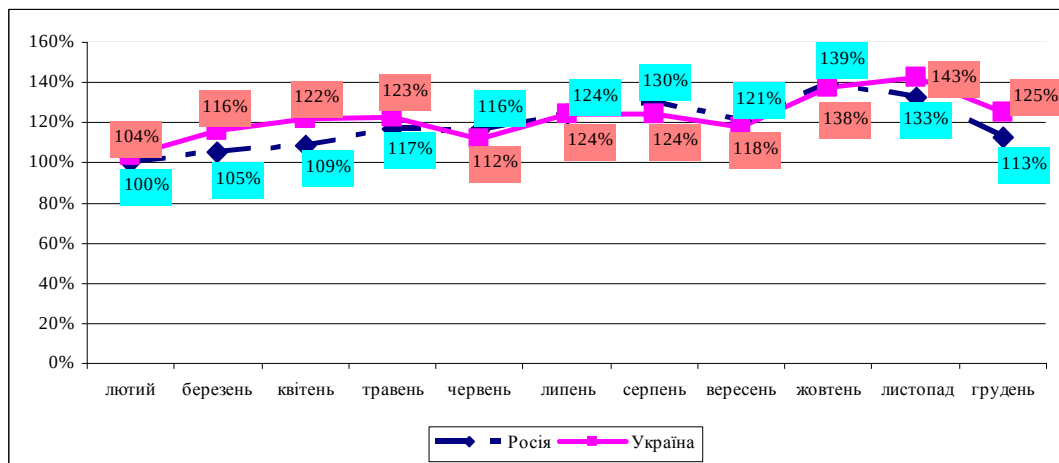


Рис. 1. Динаміка вакансій в Україні та РФ у 2012 році [6]

Як видно з рис.1, ринок праці в РФ (за кількістю вакансій) у 15 разів більший, аніж ринок праці в Україні. Так, протягом 2012 року ситуація на ринку праці в країнах СНД загалом була позитивною. Наприклад, у листопаді 2012 р. попит на ринку праці в Україні був на 43% більшим, ніж у січні 2012 р., натомість на ринку праці РФ він становив 33%. Якщо порівнювати ситуацію на ринку праці за рік, то в грудні 2012 р. на ринку праці України було на 37% більше вакансій, ніж у грудні 2011 р., а на російському – всього на 28%. Якщо порівнювати ринки праці РФ та України, то найбільшим, за кількістю вакансій, є російський ринок. Він у 15 разів перевищує ринок праці в Україні. Аналізуючи структуру ринку праці, а саме: досвід роботи, тип зайнятості та графік роботи було з'ясовано, що більшість вакансій, розміщених на ринку праці у 2012 році була зорієнтована на працівника з досвідом від 1 до 3 років. В Україні це - 54%, в РФ - до 57% від загальної кількості вакансій. На ринку праці РФ протягом 2012 року, порівняно з 2011 роком, відбулося збільшення рівня економічної активності населення з 68,3% до 68,7%; збільшення рівня зайнятості з 63,9% до 64,9%; зменшення рівня безробіття з 6,5% до 5,5% [6].

Порівнюючи значення оцінки ринку праці в Україні та РФ, слід відзначити, що російський ринок праці має більший рівень зайнятості населення та поряд з цим менший рівень безробіття, що свідчить про позитивну сторону розвитку соціально-трудових відносин в РФ. Незважаючи на це, на вітчизняному ринку праці також спостерігається позитивна динаміка функціонування соціального партнерства, про що свідчить скорочення чисельності безробітних (за 2011-2012 рр. на 37,6 тис. осіб або на 7,44%) та зростання середньооблікової чисельності штатних працівників на 33 тис. осіб або на 0,31%. Негативні соціально-економічні явища в значній мірі є наслідками недостатнього теоретичного та організаційно-методичного обґрунтування і формування процесів розвитку соціально-трудових відносин.

Таким чином варто зазначити, що основними шляхами модернізації соціально-трудових відносин в досліджуваних країнах повинно стати:

1) забезпечення цільового характеру пільг соціального спрямування (виключаючи можливість використовувати пільги особами, які цього не потребують;

2) підвищення ефективності використання бюджетних видатків на соціальну сферу, забезпечення їх цільового використання. Це, зокрема, передбачає дії за наступними напрямками:

- модернізація управління установами соціальної сфери (насамперед – охорони здоров'я) за рахунок посилення повноважень та ініціативних дій місцевої влади;

- послідовне запровадження страхових принципів у наданні соціальних послуг при беззаперечному і на високому рівні забезпеченні надання базових соціальних послуг за рахунок державного бюджету;

- раціоналізація фінансування установ соціальної сфери з диференціацією залежно від їх навантаження, місця розташування, потреб розвитку; збільшення інвестиційної складової соціальних витрат щоб уникнути непоправних втрат соціальної інфраструктури;

- диверсифікація постачальників соціальних послуг (насамперед, у житлово-комунальному секторі) з метою забезпечення максимально ефективного використання видатків центрального та місцевих бюджетів.

Висновки. З огляду на необхідність мінімізації негативних наслідків загострення проблем розвитку ринку праці та політики зайнятості, слід визначити такі напрями вирішення проблемних питань на ринку праці України та РФ: створення умов для реструктуризації зайнятості в напрямі збільшення частки зайнятих у сфері послуг, стимулювання розвитку інноваційних форм зайнятості; стимулювання попиту на робочу силу у спосіб державного замовлення на створення об'єктів соціальної і транспортної інфраструктури; розширення сфери застосування праці у спосіб створення робочих місць завдяки реалізації інвестиційних проектів у різних сферах економіки; забезпечення можливостей пільгового кредитування підприємств малого та середнього бізнесу за умов створення нових робочих місць із гідними умовами найму та оплати праці; надання особам із числа безробітних консультацій щодо організації та провадження підприємницької діяльності; здійснення інвентаризації існуючих робочих місць; розроблення методичних підходів до оцінки вартості створення робочого місця за видами економічної діяльності та в різних регіонах; поліпшення інформаційного забезпечення аналізу стану ринку праці України; розроблення методичних засад довгострокового прогнозування потреби економіки в робочій силі за видами економічної діяльності та професіями; встановлення порядку розроблення та надання суб'єктами господарювання планів заходів щодо посилення соціального захисту

працівників, які працюють у режимі неповного робочого дня (тижня) або перебувають у відпустках без збереження заробітної плати у зв'язку з тимчасовою зупинкою виробництва; надання суб'єктами посередницької діяльності у сфері працевлаштування фахівців відомостей про працевлаштованих ними осіб Державній службі зайнятості України та РФ; сприяння розвитку державно-приватного партнерства у сфері освіти, розроблення механізмів залучення інвестицій бізнесу в розвиток професійно-технічної та вищої освіти; залучення роботодавців до участі у підготовці навчальних програм, узгодженні освітніх і професійних стандартів на основі створення галузевих рад; розвиток системи освіти упродовж життя. Подальший розвиток процесу вдосконалення оцінки праці в Україні та РФ пропонуємо пов'язувати із удосконаленням існуючих та створенням нових механізмів у напрямі зосередження та централізації різноманітних підходів, методів та показників розвитку соціально-трудових відносин України та РФ.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.
2. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 398 с.
3. Беззубко Л. В., Нехода Е. В. Сравнительный анализ развития социально-трудовых отношений в России и Украине : методические подходы / Л. В. Беззубко, Е. В. Нехода // Вестник Том. гос. ун-та. Экономика. – 2011. – № 2. – С. 57-64.
4. Кронос О. И. Теоретико-методологические аспекты механизмов государственного регулирования заработной платы как одного из главных факторов социально-трудовых отношений / О. И. Кронос. – Донецк: ВИК, 2007. – 379 с.
5. Приступа М. І. Регулювання соціально-трудових відносин на регіональному ринку праці: Автореф. дис. ... канд. екон. Наук. Харків, 2004. – 21 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Федеральної служби Державної служби статистики Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gks.ru/>

УДК 330.341.1

Шишолін А. П. a.shysholin@gmail.com

Мельник Я. Д. yassy.melnik@gmail.com

Науковий керівник Войтко С. В.

доцент, д.е.н., професор

Національний технічний університет України «КПІ»

МІЖНАРОДНІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ

Проаналізовано розвиток інноваційно-орієнтованих організацій в деяких країнах світу. Розкрито суть поняття «інноваційна діяльність». Охарактеризовано практику формування інноваційно-орієнтованих організацій у різних країнах. Наведена таблиця інноваційної активності промислових підприємств України. Оцінено сучасний стан розвитку інноваційної сфери в Україні.

Development of the innovative-oriented organizations in some countries of the world has been analysed. Essence of concept "Innovative activity" has been exposed in the article. Practice of forming of the innovative-oriented organizations in different countries has been described. A table of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine has been brought. The modern state of innovative sphere has been appraised in Ukraine.

Ключові слова: інновації, інноваційно-орієнтовані організації, інноваційна активність, конкурентоспроможність, об'єднання.

Вступ. На сучасному етапі розвитку суспільства інноваційна діяльність стала важливим елементом конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і держави в цілому. Від її результатів залежить місце держави в різноманітних рейтингах країн, які щорічно визначають не лише ступінь розвитку окремої держави, але й її місце в міжнародній економічній спільноті. Саме тому, успішне функціонування та подальший розвиток економіки України багато в чому залежить від швидкого переорієнтування з сировинного типу на економіку інноваційного характеру, у якій значну роль відіграє активізація інноваційної діяльності.

В цьому контексті слід зауважити, що науковими дослідженнями питань, яким присвячена дана робота різного часу займались: О. Амоша (в частині підвищення ефективності промислового виробництва) [1], Л.Федулова (питання перспектив інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні) [7], С. Покропивний (питання економіки підприємств, т.ч. інноваційно-орієнтованих) [6] та інші.

Однак, незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження теоретичних питань щодо розвитку інноваційної діяльності та функціонування інноваційно-орієнтованих організацій в Україні, проблему активізації інноваційної діяльності відносять до недостатньо досліджених.

Актуальність дослідження. Україні останніми роками, незважаючи на наявні здобутки у сфері стабілізації макроекономічних показників, не вдається домогтися відчутних результатів в експорті інноваційної продукції та створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників. На жаль, інноваційна діяльність в Україні не є привабливою не лише для вітчизняних, але й іноземних інвесторів. Саме тому, актуальним буде проаналізувати формування інноваційно-орієнтованих організацій в провідних країнах світу.

Постановка задачі. Дослідження питання розвитку інноваційної сфери та діяльності інноваційно-орієнтованих організацій в окремих країнах світу та проведення оцінки сучасного стану розвитку інноваційної сфери в Україні.

Методологія. Методологічною основою даного дослідження є системний підхід до вивчення функціонування та розвитку інноваційно-орієнтованих організацій, опрацювання наукових праць низки вчених-економістів з цієї проблематики, спостереження за подіями, що відбуваються в інноваційній сфері в Україні та закордоном. У ході дослідження, використано комплекс наукових методів досліджень, серед яких, абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення і формування висновків), статистико-економічний (аналіз сучасного стану інноваційної активності промислових підприємств України), порівняння функціонування інноваційно-орієнтованих організацій в окремих країнах світу.

Результати дослідження. Економічна категорія «інноваційна діяльність», як економічне явище, постійно є об'єктом для вивчення дискусій в колах вчених-економістів. Дана категорія достатньо різнобічно тлумачиться у літературних джерелах. У фінансово-економічному словнику, термін «інноваційна діяльність» трактується, як діяльність, спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах і послугах завдяки використанню науково-технічного та інтелектуального потенціалу [3, с. 258-260]. За визначенням С. Покропивного, інноваційна діяльність – це процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [6, с. 24].

Окремої уваги заслуговує думка керівника відділу перспективного планування Науково-дослідного інституту Samsung М. Кольченка, озвучена під час проведення Білорусько-корейського форуму в листопаді 2013 року, а саме: «Інноваційна діяльність є процесом впровадження винаходу за для того, щоб зробити різницю в тому, як робляться речі».

Таким чином, під інноваційною діяльністю розуміють усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові й комерційні дії, що реально

сприяють впровадженню окремої інновації (винаходу) або задумані з цією метою. До інноваційної діяльності входять також дослідження й розробки, які безпосередньо не пов'язані з підготовкою конкретної інновації.

Говорячи про іноземний досвід створення інноваційно-орієнтованих організацій, треба зазначити, що цікавим у сфері організації інноваційної діяльності є досвід Великої Британії, яка в 2013 році відповідно до Глобального рейтингу інновацій 2013 [9], посіла почесне третє місце. Цьому сприяла послідовна робота британського уряду по створенню і забезпеченню належного функціонування таких структур з управління та забезпечення інноваційної діяльності, як Інститут патентів і винаходів, Національний центр пропозицій, Асоціації розробки та впровадження винаходів. При цьому слід зауважити, що Британське бюро патентів щорічно розглядає близько 60 тис. заявок на винахід за 50 галузями знань [4, с. 78]. Також, у Великій Британії існує Британська технологічна група (БТГ), яка стимулює реалізацію передової техніки, розробленої в наукових організаціях. Дана група здійснює оцінку ринкових перспектив нових ідей, фінансує науково-технічні проекти в університетах і інших дослідницьких організаціях, стимулює потенційні НДДКР і виникаючі венчурні фірми.

У Німеччині, яка в 2013 році посіла 15 сходинку в Глобальному рейтингу інновацій 2013 [9], інноваційна діяльність в основному зосереджена на реалізації запатентованих розробок. У сфері новітніх технологій ці обов'язки виконує Гамбурзький патентно-інноваційний центр, який пропонує комерційно значущі розробки зацікавленим фірмам і відслідковує виконання умов укладених угод, виплату відповідних винагород.

У Нідерландах (четверта сходинка Глобального рейтингу інновацій 2013 [9]), акцент робиться на посередництві у пошуку пакетів для впровадження інноваційних розробок з попередньою експертизою поданих заявок (щорічно експерти оцінюють близько 1800 заявок, з яких приблизно 500 рекомендуються до впровадження).

У Франції (20-те місце Глобального рейтингу інновацій 2013 [9]), організовано Центр інновацій, який забезпечує захист інтелектуальної власності, з одного боку, а з іншого – організує навчання розробників інноваційного продукту (до 50 осіб на рік) [4, с. 79].

Отже, в умовах активізації процесів глобалізації та міжнародної інноваційної діяльності патентні інституції здійснюють заходи щодо об'єднання інформаційних ресурсів у глобальному масштабі. Так, у межах ЄС організована Розподільча патентна служба (DIPS), діяльність якої спрямована, насамперед, на потреби малого й середнього бізнесу та індивідуальних розробників.

В Японії (22-ге місце Глобального рейтингу інновацій 2013 [9]) для координації такого роду діяльності існує міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості. Його аналог у Франції – Міністерство наукових

досліджень і технологій. В свою чергу, У Німеччині, також існує Міністерство наукових досліджень і технологій, яке здійснює свою діяльність за принципом американського Національного наукового фонду, приділяючи основну увагу промисловості. Воно не тільки координує, а й активно стимулює впровадження передових технологій, здійснює експертизу нововведень, а також надає консультації.

Іншою, важливою інфраструктурою інноваційної діяльності є «бізнес-інкубатори» – спеціалізовані організації по «виращуванню» нових підприємств з метою підвищення ймовірності їхнього успіху. Їх діяльність включає в себе ділову експертизу, консультування, навчання, підбір клієнтів, кадрів, приміщень, забезпечення ділової інформації, підтримкою місцевої влади та фінансуванням, вбудовування у підприємницьку мережу як ведення адміністративної роботи. У даний час в Європі діє понад 200 бізнес-інкубаторів [8, с. 131]. Важливими організаціями є також технопарки. Яскравим прикладом може бути біоіндустріальний парк провінції Канавезе (Італія), загальною площею 250 000 м², перша будівля якого закінчена в 1996 році. За формою організації цей Біопарк представляє собою акціонерне товариство, основними власниками акцій якого є: провінція Турина, Finpiemonte, Інститут досліджень біомедицини RBM SpA, фірма Оліветти, Асоціація промисловців Канавезе, Федеральна Асоціація промисловості П'ємонт, а також, Туринський університет, який включений в раду директорів. Крім того, запрошуються до співпраці (у тому числі із розміщенням підприємств, лабораторій, підрозділів безпосередньо в зоні біопарку) будь-які компанії, зацікавлені в розвитку біотехнологій і мають потенціал у цій галузі. Проект біоіндустріального парку більш ніж на 95 % фінансується ЄС [8, с. 155].

Таким чином, державі необхідно скоординувати свою діяльність на створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, залучення науковців, інститутів, різноманітних організацій до кооперації щодо створення інноваційної продукції, стимулювання вітчизняних підприємств до реалізації міжнародних проектів високотехнологічного виробництва.

Говорячи про Україну, можна спостерігати зовсім іншу ситуацію. Сьогодні в Україні рівень інноваційної активності та впровадження інновацій залишається недостатнім для забезпечення інноваційного прориву національної економіки. Згідно з даними Державної служби статистики України, за період з 2006-2012 рр., інноваційна активність промислових підприємств була такою (табл.1):

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств України протягом 2006-2012 рр. [2]

Показник	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Питома вага підприємств, що займаються інноваціями, %	11,2	14,2	13	12,8	13,8	16,2	17,4
Загальна сума витрат підприємств, що займалися інноваціями	6160	10850,9	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9	11480,6
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6
Кількість впроваджених нових технологічних процесів	1145	1419	1647	1893	2043	2510	2188

Україна має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку [5, с.69]. Однак, інноваційний потенціал в нашій державі використовується неефективно. Не зважаючи на значну кількість спроб підвищити інтерес до інноваційно-орієнтованих організацій в країні, шляхом створення різноманітних координуючих органів, сучасний стан інноваційної діяльності не відповідає рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії [7, с.93].

Основними причинами такої складної ситуації в Україні є [1, с.23]:

– відсутність дієвих засобів державної підтримки інноваційної сфери; - скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу; - спрямування суб'єктів господарювання на товарно-продуктові, а не на ресурсні та техніко-технологічні нововведення; - недооцінка ролі людських ресурсів; - зниження платоспроможного попиту населення і відповідно «вузькість» ринків; - низький рівень рентабельності підприємств; - висока частка збитковості суб'єктів господарювання; - нерозвиненість інституційних інвесторів; - збільшення обсягів інтелектуальної міграції тощо.

Висновки. Проаналізувавши світовий досвід формування інноваційно-орієнтованих організацій, можна зробити висновок, що сучасний етап розвитку інноваційної діяльності в Україні значно відстає від провідних країн світу. Також, було виділено ряд факторів, що гальмують розвиток інноваційної активності в Україні. Серед основних проблем її активізації виділяється відсутність державної підтримки, застаріла матеріально-технічна база, дефіцит фінансових ресурсів,

відсутність мотивації щодо вдосконалення нових технологій та слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій.

Наукова новизна: вивчення функціонування та розвитку інноваційно-орієнтованих організацій, опрацювання наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з цієї проблематики, дослідження проблеми активізації інноваційної діяльності, яка вважається недостатньо дослідженою.

Практичне значення отриманих результатів дослідження: порівняння функціонування інноваційно-орієнтованих організацій в провідних країнах світу та в Україні.

Напрямок подальших досліджень: вдосконалення аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю в Україні на прикладі провідних країн світу; розробка пропозицій щодо узгодження та вдосконалення окремих нормативних актів, які регулюють інноваційну діяльність в Україні; виявлення можливості розширення та створення сприятливих умов прискореного впровадження інновацій в господарську діяльність; детальний аналіз функціонування інноваційно-орієнтованих організацій в світі.

Література:

- 1.Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 28-34.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 3.Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник /А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1027 с.
- 4.Корж М. В. Удосконалення моделі організації інноваційної діяльності на державному рівні при використанні інструментарію міжнародного маркетингу / М. В. Корж // Актуальні проблеми економіки. –2012. – №2(128).– С. 77-84.
- 5.Кукурудза І.І. Інноваційна діяльність в регіоні: стан, проблеми, перспективи / І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 67-70.
- 6.Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С. Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24.
- 7.Федулова Л.І. Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3. – С. 82-97.
- 8.Юринець З.В. Інвестиційний та інноваційний менеджмент / З.В. Юринець, Л.Й. Гнилянська. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. – 320 с.
- 9.Cornell University, INSEAD, and WIPO (2013): The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, Geneva, Ithaca, and Fontainebleau. – 417 с.

УДК 336.276

Янкова В.С. student@i.ua
Науковий керівник Войтко С.В.
докт. економ. наук, професор
Національний технічний університет України «КПІ»

СИСТЕМНО-СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Проведено системно-структурний аналіз, спрямований на виявлення загальних тенденцій здійснення діяльності з управління зовнішнім боргом України протягом 2002 - 2012 рр.

This article presents the results of the system-structural analysis as method aimed at identifying general trends in the management of the external debt of Ukraine (2002 - 2012).

Ключові слова: ВВП, внутрішній борг, державний борг, гарантований державою борг, зовнішній борг, системно-структурний аналіз, управління.

Вступ. Одним з важливих проявів і складових компонентів сучасного процесу глобалізації світової економіки є фінансово-економічна глобалізація. Основними її рисами виступають високий ступінь лібералізації руху фінансових потоків на рівні міжнародних економічних відносин і значна мобільність капіталу, масштабність світових потоків позикових засобів. Це, у свою чергу, відкриває більшості країн світу можливості активного використання зовнішніх запозичень для вирішення завдань соціально-економічного розвитку. З одного боку, зовнішні позикові ресурси надають можливість з меншими витратами забезпечувати фінансування дефіцитів державних бюджетів, заповнювати нестачу національних заощаджень для здійснення внутрішніх інвестицій, залучати кошти для проведення економічних реформ, для покриття дефіцитів платіжних балансів тощо. З іншого боку, високий рівень зовнішнього боргу ставить під сумнів наявність у будь-якої держави можливостей проведення самостійної зовнішньої політики з урахуванням власних національних інтересів, оскільки змушує враховувати інтереси провідних країн-кредиторів.

Враховуючи вищесказане, раціональна побудова політики щодо зовнішніх запозичень та ефективного використання залучених коштів є важливим завданням в сучасних умовах. Рішення про збільшення обсягів зовнішніх запозичень в ідеалі повинні прийматися державою лише в тому випадку, коли такий крок стимулює економічне зростання, підвищення рівня життя населення та забезпечення економічної безпеки країни, тобто коли такий крок не стане причиною додаткового тягаря для економіки та фінансів держав-позичальників. Це передбачає глибоке та всебічне вивчення проблем зовнішнього боргу та системи його

управління, а тому зумовлює необхідність системно-структурного аналізу в управлінні зовнішнім боргом держави.

Питання управління державним боргом розкрито когортою науковців, серед яких Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко, О. О. Прутська, О. А. Сьомченков [6] та ін. Водночас А. О. Наторіна досліджує управління зовнішнім боргом як елемент бренд-політики [5]. О. В. Озаріна провела аналіз складових зовнішніх запозичень [4].

Постановка задачі. Мета статті полягає в наданні характеристики управління зовнішнім боргом України протягом 2002 - 2012 рр., проведення аналізу динаміки та структури зовнішнього боргу як елемента державного та гарантованого державою боргу.

Методологія. Методологічною базою даного дослідження є системно-структурний аналіз як метод, побудований на принципі системного підходу, що передбачає наступні етапи:

- 1) уточнення того, який науковий феномен береться для аналізу як ціле;
- 2) виявлення можливо більшого числа елементів цілого;
- 3) групування елементів у необхідне і достатнє число підструктур з узгодженням їх з наявними науковими теоріями;
- 4) установлення різних зв'язків і відносин між елементами, підструктурами та цілим [7, с. 158].

Результати дослідження. Бюджетний кодекс України надає тлумачення як державного, так і гарантованого державою боргу. Так, під державним боргом вітчизняне законодавство трактує загальну суму боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення. Водночас, де-юре гарантованим державою боргом в Україні вважають загальну суму боргових зобов'язань суб'єктів господарювання, які є резидентами України, щодо повернення отриманих та непогашених станом на звітну дату кредитів (позик), виконання яких забезпечено державними гарантіями. Окрім того, у Бюджетному кодексі зазначено, що класифікація боргу систематизує інформацію про всі боргові зобов'язання держави, Автономної Республіки Крим, територіальної громади міста [1].

Оскільки на законодавчому рівні передбачено класифікацію боргу за типом кредитора, яка залежить від типу утримувача або власника боргового зобов'язання - внутрішнього чи зовнішнього, тому розрізняють внутрішній і зовнішній борг. Варто зазначити, що величина державного боргу та його структура суттєво визначають рівень боргового навантаження, а також рівень платоспроможності держави. Проаналізуємо відношення структури державного боргу до ВВП України (рис. 1):

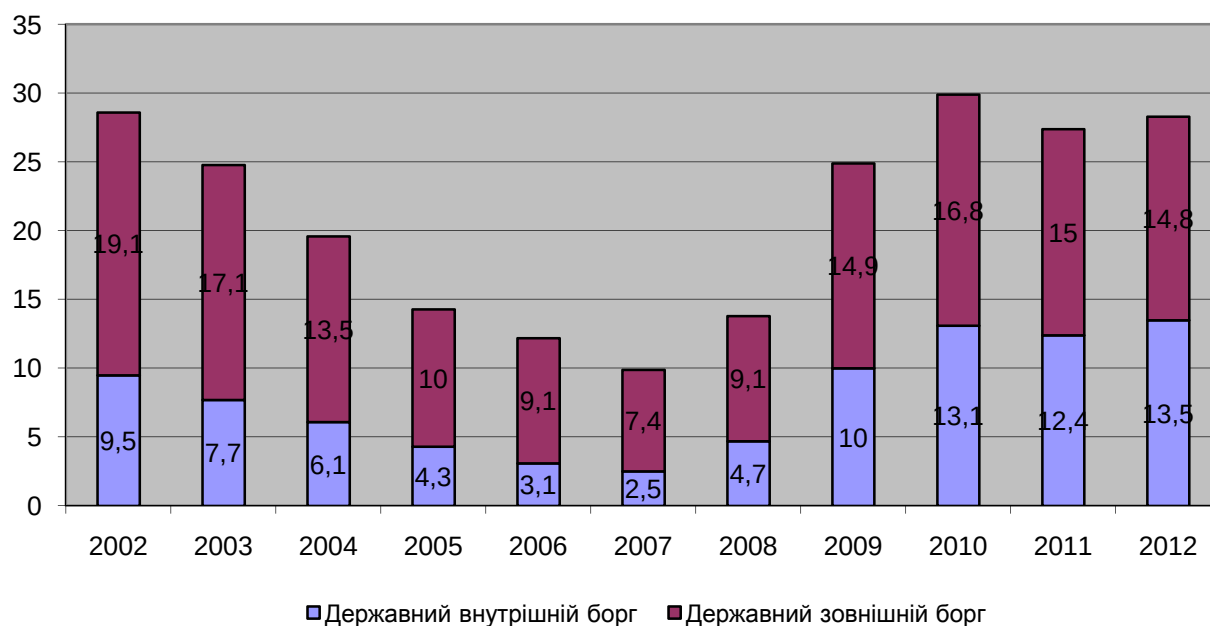


Рис. 1. Відношення державного боргу України до ВВП, % (на кінець періоду) [2]

Згідно із візуалізацією відношення державного боргу України до ВВП за період 2002-2012 рр. очевидно, що поточна діяльність із управління державними запозиченнями (в т. ч. зовнішніми) не стимулює економічне зростання, а лише нарощує розміри як внутрішнього, так і зовнішнього боргу.

У табл. 1 розглянемо в деталях структуру державного боргу України за типом кредитора за останні 10 років:

Таблиця 1

Структура державного боргу України у 2002 - 2012 рр. [2; 8; 9]

№	Показник	Період										
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Державний та гарантований державою борг, млрд. дол.	14,20	14,54	15,28	15,47	15,95	17,57	24,60	39,81	54,23	59,22	64,50
2	Державний борг:											
	у млрд. дол.	12,09	12,40	12,76	12,50	13,09	14,12	16,97	28,43	40,63	44,72	49,95
	у % до державного та гарантованого державою боргу	85,14	85,28	83,51	80,80	82,07	80,36	68,98	71,41	74,92	75,52	77,44
3	Внутрішній борг:											
	у млрд. дол.	4,01	3,85	3,95	3,80	3,29	3,53	5,80	11,41	17,79	20,21	23,81
	у % до державного боргу	33,17	31,05	30,96	30,40	25,13	25,00	34,18	40,13	43,79	45,19	47,67
4	Заборгованість перед юридичними особами:											
	у млрд. дол.	2,05	1,89	2,12	1,98	1,52	1,81	4,35	10,97	17,38	19,81	23,43
	у % до внутрішнього боргу	51,12	49,09	53,67	52,11	46,20	51,27	75,00	96,14	97,70	98,02	98,40
	у % до державного боргу	16,96	15,24	16,61	15,84	11,61	12,82	25,63	38,59	42,78	44,30	46,91
5	Заборгованість перед банківськими установами:											
	у млрд. дол.	1,96	1,96	1,83	1,81	1,76	1,71	1,45	0,43	0,42	0,40	0,38
	у % до внутрішнього боргу	48,88	50,96	46,33	47,63	53,50	48,44	25,00	3,77	2,36	1,98	1,60
	у % до державного боргу	16,21	15,82	14,34	14,48	13,45	12,11	8,54	1,51	1,03	0,89	0,76
6	Зовнішній борг:											
	у млрд. дол.	8,08	8,55	8,81	8,70	9,80	10,59	11,17	17,02	22,84	24,51	26,14
	у % до державного боргу	66,83	68,95	69,04	69,60	74,87	75,00	65,82	59,87	56,21	54,81	52,33
7	Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями:											
	у млрд. дол.	2,56	2,53	2,38	2,64	2,54	2,48	3,19	8,49	10,43	10,56	10,20
	у % до зовнішнього боргу	31,68	29,59	27,01	30,34	25,92	23,42	28,56	49,88	45,67	43,08	39,02
	у % до державного боргу	21,17	20,40	18,65	21,12	19,40	17,56	18,80	29,86	25,67	23,61	20,42
8	Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління:											
	у млрд. дол.	3,01	2,89	2,73	2,36	2,13	1,94	1,72	1,57	1,42	1,34	1,14
	у % до зовнішнього боргу	37,25	33,80	30,99	27,13	21,73	18,32	15,40	9,22	6,22	5,47	4,36
	у % до державного боргу	24,90	23,31	21,39	18,88	16,27	13,74	10,14	5,52	3,49	3,00	2,28
9	Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками:											
	у млрд. дол.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00	2,00	0,00
	у % до зовнішнього боргу	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,76	8,16	0,00
	у % до державного боргу	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,92	4,47	0,00
10	Заборгованість, не віднесена до інших категорій:											
	у млрд. дол.	2,51	3,14	3,70	3,70	5,14	6,17	6,26	6,97	8,99	10,61	14,98
	у % до зовнішнього боргу	31,06	36,73	42,00	42,53	52,45	58,26	56,04	40,95	39,36	43,29	57,31
	у % до державного боргу	20,76	25,32	29,00	29,60	39,27	43,70	36,89	24,52	22,13	23,73	29,99

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
11	Гарантований державою борг: у млрд. дол. у % до державного та гарантованого державою боргу	2,11 14,86	2,14 14,72	3,34 21,86	2,97 19,20	2,86 17,93	3,46 19,69	7,63 31,02	11,38 28,59	13,66 25,19	14,50 24,48	14,55 22,56
12	Внутрішній борг: у млрд. дол. у % до гарантованого державою боргу	0,00 0,00	0,00 0,00	0,00 0,00	0,00 0,00	0,00 0,00	0,20 5,78	0,26 3,41	1,76 15,47	1,74 12,74	1,53 10,55	2,03 13,95
13	Заборгованість перед юридичними особами: у млрд. дол. у % до внутрішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,20 100,00 5,78	0,26 100,00 3,41	0,80 45,45 7,03	0,85 48,85 6,22	0,73 47,71 5,03	1,25 61,58 8,59
14	Заборгованість перед банківськими установами: у млрд. дол. у % до внутрішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,96 54,55 8,44	0,89 51,15 6,52	0,80 52,29 5,52	0,78 38,42 5,36
15	Заборгованість, не віднесена до інших категорій: у млрд. дол. у % до внутрішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00
16	Зовнішній борг: у млрд. дол. у % до гарантованого державою боргу	2,11 100,00	2,14 100,00	3,34 100,00	2,97 100,00	2,86 100,00	3,26 94,22	7,37 96,59	9,62 84,53	11,92 87,26	12,97 89,45	12,52 86,05
17	Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями: у млрд. дол. у % до зовнішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	2,04 96,68 96,68	2,07 96,73 96,73	1,85 55,39 55,39	1,41 47,47 47,47	1,01 35,31 35,31	0,67 20,55 19,36	5,02 68,11 65,79	6,44 66,94 56,59	7,74 64,93 56,66	7,70 59,37 53,10	5,07 40,50 34,85
18	Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління: у млрд. дол. у % до зовнішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	0,03 1,42 1,42	0,03 1,40 1,40	0,03 0,90 0,90	0,02 0,67 0,67	0,02 0,70 0,70	0,01 0,31 0,29	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,19 1,59 1,39	0,19 1,46 1,31	0,25 2,00 1,72
19	Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками: у млрд. дол. у % до зовнішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	0,05 2,37 2,37	0,04 1,87 1,87	0,50 14,97 14,97	0,58 19,53 19,53	0,90 31,47 31,47	1,79 54,91 51,73	1,69 22,93 22,15	0,65 6,76 5,71	1,00 8,39 7,32	1,58 12,18 10,90	3,22 25,72 22,13
20	Заборгованість, не віднесена до інших категорій: у млрд. дол. у % до зовнішнього боргу у % до гарантованого державою боргу	0,00 0,00 0,00	0,00 0,00 0,00	0,96 28,74 28,74	0,96 32,32 32,32	0,92 32,17 32,17	0,79 24,23 22,83	0,66 8,96 8,65	2,53 26,30 22,23	2,99 25,08 21,89	3,49 26,91 24,07	3,97 31,71 27,29

Станом на 31 грудня 2012 року державний і гарантований державою борг України становив 64,50 млрд. дол. Десять років тому, наприкінці 2002 року, це була значно скромніша сума – 14,2 млрд. дол. З 2007 року борг України зростав щороку на суму, яка перевищувала 10 млрд. дол., проте темпи зростання державного і гарантованого державою боргу України сповільнились вже з 2010 року. Така динаміка, насамперед, спричинена репутацією України як позичальника.

Прямий державний борг на кінець 2012 року становив майже 49,95 млрд. дол., у т. ч. зовнішній державний борг знаходиться на рекордному за аналізований період мінімумі, тобто його питома вага у структурі державного боргу становить 52,33 %. Варто зазначити, що протягом 2002 - 2012 рр. зовнішній борг у структурі державного боргу України коливався в межах 52,33 - 75,0 % - у 2007 році величина зовнішнього боргу становила майже 11,0 млрд. дол. (75,0 %).

У структурі зовнішнього державного боргу заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями станом на 31 грудня 2012 року становила 10,2 млрд. дол. Серед кредиторів України за аналізований період варто виділити Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, а також Європейський інвестиційний банк. З табл. 1, очевидно, що у 2009 році мав місце випадок погіршення боргової стійкості, проте завдяки оперативному кредитуванню міжнародними фінансовими організаціями Україні вдалося уникнути оголошення дефолту та проведення реструктуризації заборгованості [3].

Динаміка заборгованості за позиками, наданими закордонними органами управління, за аналізований період має тенденцію до зниження питомої ваги. Так, якщо у 2002 році такий елемент склав $\frac{1}{4}$ зовнішнього державного боргу (3,01 млрд. дол.), то станом на 31 грудня 2012 року – лише 2,28 % (1,14 млрд. дол.). Країнами-кредиторами України за останні 10 років виступили Російська Федерація, Японія, США, Німеччина, Італія, Франція, а також Туркменія.

Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками за 2002 - 2012 рр. практично відсутня, за винятком 2010 - 2011 рр., коли існувала заборгованість України за позиками, наданими JSC VTB Bank (2 млрд. дол.). Серед інших іноземних комерційних банків, які свого часу кредитували потреби українського уряду, можна виділити Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A., Bankers Trust Luxembourg S.A., E.M.Sovereign Investments B.V., а також Баварський об'єднаний банк.

У структурі зовнішнього державного боргу за останні 10 років від 20,76 % до 43,70 % займає заборгованість, що не віднесена до інших категорій. До такої заборгованості Міністерство фінансів України відносить заборгованість держави перед Міжнародним валютним фондом, а також боргові зобов'язання України за облігаціями зовнішньої державної позики, випущеними в 1995, 2000, 2003 - 2007, а також у 2010 - 2012 рр.

У свою чергу, на кінець 2012 року гарантований державою борг – 14,55 млрд. дол., у т. ч. зовнішній гарантований державою борг – 12,52 млрд. дол. (86,05 %). Так, серед зовнішніх зобов'язань держави як гаранта повернення ресурсів кредиторів в разі неплатоспроможності позичальника виділяють заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями (Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейське співтовариство з атомної енергії), закордонними органами управління (Німеччина, Канадська експортна агенція). Серед іноземних комерційних банків, за позиками яких існував зовнішній гарантований державою борг протягом 2002-2012 рр. (1,87 % - 51,73 %), можна виділити Citibank, N.A. London, Deutsche Bank AG London, Morgan Stanley Bank International Limited, UniCredit Bank Austria AG, VTB Capital PLC, Баварський об'єднаний банк, Державний банк розвитку КНР, Експортно-імпортний банк Кореї, а також Сбербанк Росії. Водночас на кінець 2012 року присутня заборгованість, що не віднесена до інших категорій у структурі зовнішнього гарантованого державою боргу (27,29 %). Це заборгованість перед Aquasafety Invest PLC, Colvis Finance Limited, Credit Suisse First Boston International, Credit Suisse International, Maglin Capital Limited, Міжнародним валютним фондом, а також зовнішній гарантований державою борг за 7-річними облігаціями ДП «ФІНІНПРО» та 5-річними облігаціями НАК «Нафтогаз» [8].

Висновки. Таким чином, структура державного боргу України за 2002 - 2012 рр. характеризується активністю проведення державної політики залучення позикового капіталу на зовнішньому ринку. Така практика управління державним боргом не позбавлене можливих наслідків руйнівного впливу конкретних факторів і умов, оскільки передбачає можливості зростання витрат бюджету України, що стосуються обслуговування та погашення державного боргу (у т. ч. зовнішнього), а також скорочення можливостей фінансування за рахунок боргових джерел державного бюджету.

Оскільки результати системно-структурного аналізу зовнішнього боргу України вказують на стійке зростання його обсягів, тобто на небезпеку негативного впливу на економічне зростання, рівень життя населення та економічну безпеку країни. У такому випадку оптимізація боргової політики України потребує формування ефективної системи управління зовнішнім боргом.

Проведення системно-структурного аналізу в управлінні зовнішнім боргом держави в перспективі має за мету сприяння ефективності позиціонування України як надійного позичальника на міжнародній арені, що забезпечить більше можливостей використання зовнішніх запозичень в процесі вирішення національних соціально-економічних завдань.

Література:

- 1.Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 8 липня 2010 року. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
- 2.Державний та гарантований державою борг України станом на 31.12.2012. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/368703/file/Debt_31.12.2012_last.pdf.
- 3.Калитчук В. Безпечний рівень державного боргу і витрат на його обслуговування. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.public-debt.in.ua/2012/01/blog-post_3744.html.
- 4.Озаріна О. В. Складові зовнішніх запозичень України / О. В. Озаріна // Торгівля і ринок України. – 2009. – Вип. 28. – Т. 1. – С. 104-113.
- 5.Озаріна О. В. Управління зовнішнім боргом як елемент бренд-політики / О. В. Озаріна, А. О. Наторіна // Європейські перспективи. – 2011. - № 3. – С. 5-10.
- 6.Прутська О. О. Управління державним боргом: Навчальний посібник. / О. О. Прутська, О. А. Сьомченков, Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 216 с.
- 7.Романчиков В. І. Основи наукових досліджень. Навчальний посібник / В. І. Романчиков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 254 с.
- 8.Статистичні матеріали по стану державного боргу України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/352332/file/present1.xlsx>.
- 9.Статистичні матеріали по стану державного боргу України на 31.12.2012. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

ПІДХОДИ ТА ПРИЙОМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

У статті проаналізовано причини низької інвестиційної привабливості підприємств електроенергетики. Запропоновано шляхи підвищення ефективності прийняття інвестиційних рішень. Проаналізовано доцільність впровадження методу RAB для розрахунку тарифу на постачання електроенергії.

The article analyzes the causes of low investment attractiveness of the power industry. Ways of improving the efficiency of investment decisions. Analyzed the feasibility of implementing a method RAB to calculate the tariff for supply of electricity.

Ключові слова: електроенергетика, електроенергетичні підприємства, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, інвестиційні проекти, тариф на електроенергію, інвестиційна складова.

Вступ. Електроенергетика є базовою інфраструктурною галуззю України, тому першочергово вона націлена на задоволення соціальних потреб суспільства, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки та захист національної безпеки. В такому випадку постає проблемним питання повернення інвестованих коштів в цю галузь, адже підприємства електроенергетики не можуть максимізувати тариф за оплату електроенергією через те, що регулятором цінової політики виступає держава. Тому реалізації інвестиційних проектів обтяжується обов'язковим виконанням соціальних програм, таким прикладом є обов'язкове забезпечення електроенергією віддаленні населені пункти з низькою густотою населення. За таких обставин постачання електроенергіє є не рентабельним і виникає необхідність залучення перехресного субсидювання.

Таким чином тарифи на електроенергію постійно переглядаються, що ускладнює процес прогнозування майбутніх прибутків та рівня окупності інвестиційних проектів. За таких обставин знижується зацікавленість інвесторів щодо фінансування проектів електроенергетичних підприємств.

Постановка задачі. Обґрунтування доцільності впровадження підходів та прийомів для підвищення інвестиційної привабливості підприємств електроенергетики для мінімізації інвестиційних ризиків.

Методологія. Дослідження здійснено з використанням методів аналізу та синтезу.

Результати дослідження. Підприємства електроенергетики на сьогодні входять до низки промислових підприємств України, що

потребують оновлення й модернізації основних виробничих фондів для забезпечення їх ефективної діяльності на подальші 15-20 років. За таких умов доцільним є реалізація інвестиційних проектів з будівництва, реконструкції, модернізації електричних мереж, обладнання, впровадження автоматизованих систем безпеки, управління і контролю та безперервного електропостачання, тощо. Для здійснення цих проектів залучаються як власні кошти підприємств, так і запозичені. Дефіцит інвестиційних ресурсів спонукає керівництво підприємств до підвищення ефективності процесу прийняття інвестиційних рішень, умов реалізації інвестиційних проектів та заходів щодо надійності їх окупності.

Прийняття інвестиційних рішень прямо та опосередковано залежить від ініціаторів інвестиційного проекту, у більшості випадків ними є керівництво електроенергетичних підприємств чи державні установи-регулятори енергетичної галузі. Інвестиційні рішення, що приймаються на підприємстві, поділяються на тактичні та стратегічні. Тактичні інвестиційні рішення приймаються під час поточної діяльності підприємства, зазвичай спрямовані на контроль інвестиційної діяльності й на вирішення питань та проблем, що виникли в процесі реалізації інвестиційного проекту. Стратегічні інвестиційні рішення безпосередньо пов'язані з розробкою бізнес-планів інвестиційних проектів, вибором партнерів й укладанням договорів між ними, а також встановлення термінів реалізації інвестиційних проектів [5].

Підвищення ефективності прийняття інвестиційних рішень можливе шляхом перекладання обов'язків за інвестиційні рішення на спеціалістів такого спрямування, задачею яких є оцінка та аналіз економічної доцільності й ефективності інвестиційного проекту. Якщо на підприємстві в штатному списку відсутні такі спеціалісти, то відповідальність знаходиться на директорі чи його заступникові. Компетентність таких осіб залежить від досвіду роботи, а також від їх кваліфікації, яка в свою чергу повинно підвищуватися за рахунок проходження особою курсів, тренінгів чи мастер-класів по своїй спеціалізації.

Інвестиційна привабливість такого сектору як енергетика, присутня природна монополія, безпосередньо залежить від державної політики в цій галузі. Держава повинна виконувати не лише роль регулятора, а й гаранта повернення інвестованих коштів та окупності інвестиційних проектів [3, с. 40].

Широкої популярності набуває в західних країнах метод RAB (регулююча база інвестовано капіталу), адже завдяки такому методу проводиться розрахунок тарифу на постачання електроенергії, в який закладається інвестиційна складова. Таким чином для України, так чи інакше для уряду, це може стати інструментом, що підвищить інвестиційну привабливість підприємств електроенергетики. Оскільки тариф на постачання електроенергії за таким методом встановлюється на 3-5 років, що знижує ймовірність отримання збитків чи не повернення

інвестиційних ресурсів. В загальному такий метод полягає в наступному [1,с 85-86]:

- тарифи на електроенергію, що відпускається енергокомпанією своїм споживачам, фіксуються галузевим регулятором на тривалий термін (не менше трьох років), завдяки чому сама компанія і зовнішній інвестор можуть з високим ступенем вірогідності прогнозувати майбутню виручку і темп повернення вкладених коштів;

- регульовані тарифи складаються з трьох складових — компенсація витрат мережевої компанії, відшкодування витрат, пов'язаних з поверненням залучених коштів і доходів інвестора від вкладення капіталу;

- встановлені тарифи і, як наслідок, величина мінімального доходу інвестора і максимального терміну повернення коштів, гарантуються державою;

- зеконормлені кошти залишаються в компанії — якщо постачальник електроенергії зумів оптимізувати свої витрати, тариф у бік пониження переглядатися не буде. Це стимулює компанії до підвищення ефективності управління витратами;

- можуть вводитися так звані дисконтні періоди — проміжки часу, протягом яких повернення коштів інвестору проводиться не буде. Вони дозволяють зробити плавний перехід до більш високого рівня тарифів (що включає в себе інвестиційну складову).

Із середини 1990-х років на RAB перейшли багато країн Західної Європи, Канади, США, Австралії, щоправда, у кожній країні зі своїми особливостями. Європейський союз у 2002 році зобов'язав країни Східної Європи застосовувати RAB–регулювання для встановлення тарифів для монополій, і RAB був запроваджений у Чехії, Словаччині, Угорщині, Польщі, Румунії, Болгарії. Найбільш зразковим із точки зору залучення інвестицій при переході на RAB вважається румунський досвід. У 2004 році Румунія залучила до реформи систем регулювання розподільчих (електричних і газових) мереж італійський концерн Enel та інвестиційний банк Credit Suisse. Реформа була проведена за декілька років, у її процесі були залучені сотні мільйонів доларів інвестицій. У 2006 році на спільній конференції регулюючих органів країн Євросоюзу, Східної Європи і СНД румунський досвід був визнаний найуспішнішим [2].

Метод дохідності інвестованого капіталу не є простим у застосуванні й характеризується набором нюансів, пов'язаних з розрахунковими процедурами, у силу чого небезпечно недооцінювати складність завдання коректного впровадження нового тарифного регулювання у сфері постачання електроенергії. При цьому широко заявлені позитивні впливи нового методу на якість послуги, що надається, досить складно відстежити.

При чому розрахунок проводиться за наступною формулою [4]:

$$HBB = OPEX + CAPEX \pm \text{Згладжування} \pm \text{Коригування} \quad (1)$$

$$OPEX = KB + HKB, \quad (2)$$

де KB — витрати, що контролюються та розраховуються за допомогою методу індексації,

HKB — витрати, що не контролюються та розраховуються за допомогою методу «витрати+».

$$KB = KB_{\text{баз}} \times (1 - X) + (1 + RPI) \times (1 + El \times ZCA), \quad (3)$$

де $KB_{\text{баз}}$ — KB першого року,

X — норматив зниження KB,

RPI — індекс інфляції,

El — коефіцієнт еластичності витрат по ЗСА,

ZCA — зміни складу активів.

$$CAPEX = ПИК + ДИК, \quad (4)$$

де $ПИК$ — повернення (амортизація) інвестованого капіталу,

$ДИК$ — дохід на інвестований капітал.

Таким чином, метод RAB дозволяє узгодити інтереси інвесторів і держави. При чому інвесторами, можуть виступати, як окремі інвестиційні компанії, так і споживачі. При чому для останнього в чистому вигляді це може бути у вигляді дотаційного підходу до фінансування. Для цих цілей пропонується забезпечити інвестиційну складову у зростанні тарифу випуском цінних паперів для споживачів.

Підприємство електроенергетики забезпечує реалізацію інвестиційного проекту. Частина фінансування здійснюється за рахунок розміщення на ринку боргових цінних паперів компанії, наприклад, облігацій, а частина — через підвищення тарифу на електроенергію. В результаті, споживач починає платити за електроенергію за новим тарифом з уже включеною в нього «інвестиційної» надбавкою, що розрахована за методом RAB. Уповноважений державний орган, розподіляє між споживачами сертифікати на суми порівнянні з оплаченими споживачами інвестиційними надбавками в тарифах. Маючи сертифікат, споживач має право звернутися до уповноваженого банку, який здійснює операції зі сертифікатами, і обміняти свій сертифікат на облігації електроенергетичного підприємства, що реалізує інвестиційні проекти. Так, споживач стає власником облігацій електроенергетичного підприємства з правом вимоги їх погашення. Механізми погашення облігацій можуть бути різноманітні [6].

Іншим учасником ринку цінних паперів може виступати інвестиційна компанія. У цьому випадку споживач може реалізувати інвестиційної компанії цінні папери за поточною ринковою вартістю, не чекаючи дати їх погашення. Таким чином, оплачуючи інвестиційну надбавку до тарифу за електроенергію, споживачі отримують інструмент, що дозволяє компенсувати свої витрати, а електроенергетичне підприємство —

стимул до використання раціонального та ефективного підходу до використання інвестиційних ресурсів, за відсутності якого, витрати на незатребувані потужності доведеться покривати самому підприємству.

Подібний підхід має цілу низку переваг, як для галузі, так і для платників. По-перше негативна реакція споживачів на зростання тарифу буде знижена за рахунок можливості, продавши ваучер / сертифікат, повернути витрачені гроші, а в кращому випадку отримати ще й додатковий дохід. По-друге, електроенергетичні підприємства отримають інвестиції, але не у вигляді дотацій, а на основі зрозумілих і прозорих ринкових механізмів. По-третє, подібний механізм може стати стимулом до залучення приватних інвестицій у галузь і зменшити негативні ефекти, пов'язані з тенденцією повернення держави в галузь. Адже залучення інвестицій з ринку споживачів означатиме необхідність захисту прав численних приватних інвесторів, а також посилення контролю над інвестиційною діяльністю підприємств електроенергетики.

Запропонований підхід дозволяє уникнути двох крайнощів, які містять в собі істотні небезпеки для розвитку галузі. З одного боку, участь держави в інвестуванні (у вигляді субсидій або дотацій) формує практику, при якій підприємства залежні від державної підтримки. А значить, якщо така підтримка вичерпається, підприємства припинять свою діяльність по ряду напрямків, або збанкрутують. З іншого боку, перехід до повністю ринкового тарифоутворення не тільки веде до ускладнення соціальної ситуації, але і значно знижує можливість прогнозування і контролю стану справ у галузі.

Таким чином, у ситуації, що склалася в електроенергетичній сфері України перехід при розрахунку тарифів на методику RAB є найбільш ефективним варіантом регулювання. Однак, варто пам'ятати, що підвищення ефективності інвестиційної діяльності електроенергетичних підприємств і, відповідно, забезпечення закріпленого в законодавстві принципу економічної обґрунтованості оплати споживачами електроенергії заходів щодо розвитку об'єктів електроенергетики є складним завданням. Рішення зазначеної проблеми потребують консолідації зусиль представників різних зацікавлених груп: галузевого професійного співтовариства, органів державного регулювання, споживачів, фінансових інститутів і пр.

Література:

1. Акопов А.С. Проблемы управления субъектом ТЭК в современных условиях : Монография / А.С. Акопов. — М. : ЦЭМИ РАН, 2004. — 246 с.
2. Гатагова С.В. RAB-регулирование тарифов на электроэнергию. Значение для народного хозяйства / С.В. Гатагова // Труды молодых ученых : научн. журн. [Электронный ресурс]. — 2011. — № 3. — Режим доступа : <http://www.tmy.mwport.ru/files/2011-3-econ-09.pdf>
3. Данилов С.В. Государственное регулирование инвестиционной деятельности магистральных электросетевых организаций в России и

Франции / С.В. Данилов // Международная экономика. — 2008. — № 11. — С. 38-48.

4. Наумов Э., Лохманов В. Как привлечь инвестиции в российскую электроэнергетику и обеспечить их эффективность? / Э. Наумов, В. Лохманов // Информационно-аналитический портал [SmartGrid.ru](http://www.smartgrid.ru) [Электронный ресурс]. — 01.02.2012. — Режим доступа : <http://www.smartgrid.ru/tochka-zreniya/avtorskie-kolonki/kak-privlech-investicii-v-rossiyskuyu-elektroenergetiku-i/>

5. Печериця Ю.В. Місце стратегічного аналізу в системі прийняття стратегічних рішень / Ю.В. Печериця // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури [Електронний ресурс]. — 2012. — Вип. 33. — С. 182-189. — Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2012_33/Pecher.pdf

6. Сорокин А.Н. Специфика предприятий энергетической отрасли как объекта инвестиций / А.Н. Сорокин // Российское предпринимательство [Электронный ресурс]. — 2011. — № 11 Вып. 1 (195). — с. 102-107. — Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/14177/>

*МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА:
ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ
ТА ПРАКТИКИ*

Збірник наукових праць
Випуск 3

*Спецвипуск
присвячений круглому столу
«Розвиток альтернативної енергетики
на основі біоресурсів»,
21 листопада 2013 р.
Київ, НТУУ «КПІ»*

Підписано до друку 12.2013 р. Формат
Папір офсетний. Гарнітура Arial.
Ум.-вид.арк. 24,0. Обл.-вид.арк. 25,8.
Тираж 100 шт.

Друк: Видавництво