



НАУКОВЕ
ВИДАННЯ

ВІСНИК

Маріупольського
державного
університету

Серія:
ЕКОНОМІКА

Випуск 2

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК

МАРІУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Головний редактор чл.-кор.НАПН України, д.політ.н., проф. К. В. Балабанов

Засновано у 2011 р.

ВИПУСК 2



МАРИУПОЛЬ – 2011

УДК 33(05)

Вісник Маріупольського державного університету
Серія: Економіка
Збірник наукових праць
Видається 2 рази на рік
Заснований у 2011 р.

Затверджено до друку Вченою радою МДУ (протокол №1 від 12.10.2011 р.)

Головна редколегія:

Головний редактор – чл.-кор. НАПН України, д.політ.н., проф. К. В. Балабанов
Заст. головного редактора – к.е.н., проф. О. В. Булатова
Члени редколегії: д.ю.н., проф. М.О.Баймуратов, д.філ.н., проф. С.В.Безчотнікова,
д.і.н., проф. В. М. Романцов, д.культурології, проф. Ю. С. Сабадаш,
д.е.н., проф. І. Г. Яремчук

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д.е.н., проф. І. Г. Яремчук
Заступник відповідального редактора – д.е.н., проф. Г. І. Брітченко
Відповідальний секретар – к.е.н., доц. О. А. Беззубченко

Члени редакційної колегії: д.е.н., проф. О. Б. Альохін, д.е.н., проф. Ф. Вермільо,
к.е.н. В. О. Голтвенко, д.е.н., проф. Д. Калабро, д.е.н., проф. Г. Калабро,
д.е.н., проф. С. П. Калініна, д.е.н., проф. Н. Й. Коніщева, д.е.н., проф. Ю. В. Макогон,
д.е.н., проф. Т. В. Орехова, д.е.н., проф. О. В. Савчук, д.е.н., проф. А. В. Сидорова,
д.е.н., проф. М. Феррара, д.е.н., проф. Г. О. Черніченко, к.е.н., проф. Ю. І. Чентуков

Засновник Маріупольський державний університет
87500, м.Маріуполь, пр.Будівельників, 129а
тел.: (0629)53-22-59, e-mail: kafedra-mek@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення №469.3

Видавець МФ ТОВ «Друкарня "Новий світ"»
87510, м.Маріуполь, Красномаякська, 2; тел.: (0629)41-35-13
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №1792 від 20.05.2004

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Марена Т. В. РОЗВИТОК ТЕОРІЙ ТА КОНЦЕПЦІЙ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ	7
Балабанова Н. В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В РАЗРЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ	12
Пармакли Д. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ (СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД)	19
Яремчук І. Г., Мітюшкіна Х. С. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ	25
Шкурупій О. В., Туль С. І. НОВІТНІЙ ЗМІСТ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА	35

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Савчук О. В., Захарова О. В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	42
Мацука В. М. МАСШТАБИ І СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	52
Кислова Л. А. СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЧОРНІЙ МЕТАЛУРГІЇ	59
Макогон Ю. В., Ніколенко Т. І. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЙНУ МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	64
Конищева Н. И., Воропаев В. Н. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ И КУРОРТНО- РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ ГОРОДА СЛАВЯНСКА	70
Мельниченко С. В., Авдан О. Г. ПЕРЕДУМОВИ І СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	77

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Бойко М. Г. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СПОЖИВАЧАМИ	86
Брітченко Г. І., Перепада Ф. Л. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СУЧАСНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	92

Ткаченко Т. І., Соколова К. О. ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ	100
Чернявська О. В., Горбунова О. А. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	107
Chenevoy M., Campos R., Féniès P., Tchernev N. NE APPROCHE POUR LA MESURE DE LA CRÉATION DE VALEUR DANS LES ORGANISATIONS UNIVERSITAIRES PROFESSIONNALISANTES	114
Клєппель Р. ФАКТОРЫ УСПЕХА НА ПРЕДПРИЯТИИ – СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ УСПЕХА С НАЛИЧИЕМ АКТУАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ В ОБЛАСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ	123
Сидорова А. В., Курносова О. А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ	131

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

Черниченко Г. А., Орехова Т. В., Булатова Е. В. РОЛЬ ТНК В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ	138
Беззубченко О. А. ОСОБЛИВОСТІ ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	145
Dubenyuk Y. BACKGROUNDS OF THE ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE REPUBLIC OF CYPRUS	154
Іваненко І. А. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ СНД НА ВВП УКРАЇНИ	166

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Булатова О. В. МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ «НАУКА ТА ОСВІТА В СУЧАСНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА» ПРИСВЯЧЕНА 20-Й РІЧНИЦІ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ	175
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	178
ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ В ЗБІРНИКУ НАУКОВИХ ПРАЦЬ.....	180

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Marena T. EXCHANGE RATES THEORIES AND CONCEPTS DEVELOPMENT	7
Balabanova N. USING THE CONCEPT TECHNOLOGICAL SYSTEM IN CRISIS RESOLUTION	12
Parmakly D. ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTS MANUFACTURE AND SALE (MODERN VISION)	19
Yaremchuk I. G., Mityushkina H. S. THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE COUNTRY'S POWER SECURITY	25
Shkurupiy O. V., Tul S. I. NEW SENSE OF LABOR RELATIONSHIP AND SALARY IN THE FORMATION OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY	35

NATIONAL AND REGIONAL ECONOMY

Savchuk O. V., Zakharova O. V. STRATEGIC DIRECTIONS OF THE POTENTIAL DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN TRANSPORT SYSTEM	42
Matsuka V. THE SCALE AND STRUCTURE OF THE INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE	52
Kislova L. MODERN APPROACH TO THE INTEGRATION PROCESSES IN THE STEEL INDUSTRY	59
Makogon Y., Nikolenko T. INNOVATIVE MODEL OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT AS A FACTOR OF THE UKRAINIAN COMPETITIVENESS LEVEL INCREASE	64
Konishcheva N. I., Voropaev V. N. TOURIST AND RESORT-RECREATIONAL SPHERE DEVELOPMENT STRATEGY FOR TOWN SLAVYANSK	70
Melnichenko S. V., Avdan O. G. PRE-CONDITIONS AND MODERN TENDENCIES OF FUNCTIONING OF TOURISM INDUSTRY' ENTERPRISES AT THE UKRAINIAN MARKET OF TOURISM SERVICES	77

ACTUAL PROBLEMS OF MARKETING AND MANAGEMENT

Boyko M. G. ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF INTERACTION WITH CONSUMERS	86
Britchenko G. I., Perepadya F. L. THE FEATURES OF USING THE METHODS OF EVALUATION OF PERSONNEL AS THE INSTRUMENT OF MODERN STAFF POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	92

Tkachenko T., Sokolova K. TERRITORIAL MARKETING AS FACTOR OF FORMING OF TOURIST ATTRACTIVENESS OF REGION	100
Cherniavskaia O. V., Gorbunova O. A. INFORMATION SUPPORT FINANCIAL RESULTS TRADING ENTERPRISES	107
Chenevoy M., Campos R, Féniès P., Tchernev N. APPROACHES TO FORMATION OF A PATTERN OF TUITION FEES FOR STUDENTS AT PROFESSIONALLY ORIENTED UNIVERSITIES	114
Klöppel R. SUCCESS FACTORS IN THE ENTERPRISE - PRESENT STATUS OF SCIENTIFIC RESEARCH SUCCESS FACTORS WITH TOPICAL RESEARCH RESULTS FOR SMALL BUSINESSES	123
Sidorova A.V., Kurnosova O.A. EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE UKRAINIAN METALLURGICAL ENTERPRISES RESOURCES USING: INNOVATIVE ASPECT	131

WORLD ECONOMY, THE ECONOMY FOREIGN COUNTRIES

Chernichenko G. A., Orekhova T. V., Bulatova H. V. THE ROLE OF TNCs IN THE INTERNATIONALIZATION OF RESEARCH	138
Bezzubchenko O. FEATURES OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN THE WORLD MARKET FOR GOODS AND SERVICES	145
Dubenyuk Y. BACKGROUNDS OF THE ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE REPUBLIC OF CYPRUS	154
Ivanenko I. A. FOREIGN TRADE WITH CIS COUNTRIES INFLUENCE ANALYSIS ON GDP OF UKRAINE	166

SCIENTIFIC LIFE

Bulatova O.V. INTERNATIONAL RESEARCH CONFERENCE " SCIENCE AND EDUCATION IN THE MODERN UNIVERSITY IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL COOPERATION" IS DEDICATED TO THE 20TH ANNIVERSARY OF INDEPENDENCE UKRAINE	175
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	178
REQUIREMENTS FOR THE SCIENTIFIC PAPERS FOR PUBLICATION IN THE COLLECTED WORKS	180

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 339.72.053.1(1-773)

Т. В. Марена

РОЗВИТОК ТЕОРІЙ ТА КОНЦЕПЦІЙ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

У статті досліджено еволюцію теорій та концепцій валютних курсів, систематизовано та узагальнено існуючі теоретичні підходи до проблеми формування та регулювання обмінного курсу. Визначено сфери застосування теорій валютних курсів та оцінено умови їх дієвості.

Ключові слова: валютний курс, паритет купівельної спроможності, кількісна теорія грошей, фіксовані валютні курси, плаваючі валютні курси.

Теорія валютних відносин, передусім, в якості основної проблеми розглядає питання формування та регулювання валютних курсів. Розвиток валютних відносин як однієї з найбільш динамічних сфер економічного життя вже довгий час є предметом вивчення як вчених-теоретиків, так і спеціалістів-практиків. В результаті, на сьогоднішній день існує значна кількість теоретичних підходів до проблем встановлення валютного курсу.

По мірі розвитку національних економік та світового господарства в цілому відбувається зміни в пріоритетах економічної, зокрема, валютної політики, внаслідок чого одні теорії валютних курсів стають більш актуальними та дієвими, а інші втрачають свою пріоритетність.

Теоретичні погляди на проблеми формування валютних курсів, інструменти впливу на обмінний курс та режими курсоутворення представлено в наукових працях провідних зарубіжних вчених [1-8]. Підходи до систематизації теорій та концепцій валютних курсів наводяться в роботах українських та російських науковців [9-15]. Водночас, для більш глибокого розуміння різних теоретичних підходів до проблеми встановлення та регулювання валютного курсу необхідно дослідити їх розвиток з часом, визначити сфери їх застосування та умови, за яких ці концепції можуть бути найбільш дієвими. Все вищезазначене обумовлює актуальність теми дослідження.

Метою наукової роботи є узагальнення існуючих теоретичних підходів до проблеми формування та регулювання валютного курсу на основі дослідження еволюції відповідних теорій та концепцій, а також визначення сфер їх застосування та умов дієвості.

В сучасній економічній теорії існує велика кількість концепцій і теорій формування валютних курсів, зокрема: теорії паритету купівельної спроможності [10,12,14,15], концепція капітальних активів, концепції зовнішньоторговельної ефективності, теорії валютних очікувань, концепції валютних балансів [9].

Теорії паритету купівельної спроможності базуються на кількісній теорії грошей. Її витоки беруть початок від поглядів Д. Юма та Д. Рікардо. Основне положення цих теорій базується на твердженні, що валютний курс визначається відносною вартістю грошей двох країн, яка залежить від рівня цін, а останній – від кількості грошей в обігу [9,11,14,15]. Подальший розвиток теорій паритету купівельної спроможності відбувався в напрямку приєднання додаткових чинників, що впливають на валютний курс, і приведення його у відповідність з купівельною спроможністю грошей. В їх числі

впроваджені державою торговельні та валютні обмеження, динаміка кредиту і процентних ставок тощо. Дж. М. Кейнс в якості додаткових чинників ввів психологічні фактори і рух капіталу [15, с.16]. А. Маршалл додав еластичність попиту відносно ціни [1,15].

В межах загальної теорії паритету купівельної спроможності розвиваються два напрями: теорія абсолютного та теорія відносного паритету. Теорія абсолютного паритету купівельної спроможності була запропонована Г. Касселем, який узагальнив розробки Д. Рікардо. Відповідно до цієї теорії, валютний курс визначається співвідношенням рівнів цін в країнах. Таке співвідношення передбачає дію закону однієї ціни, згідно з яким ціни на товари в одній країні дорівнюють цінам на товари в іншій країні. Обмеженням для застосування цієї теорії є те, що, за твердженням аналітиків, закон однієї ціни в чистому вигляді діє тільки при наявності ідеальної рівноваги у зовнішньоторговельній сфері країни (сальдо торговельного балансу повинно дорівнювати нулю) [9,14,15]. Крім того, закон однієї ціни виконується лише у довгостроковому аспекті, а збої у його роботі призводять до неспівпадання номінальних і реальних валютних курсів.

Модифікацією теорії абсолютного паритету купівельної спроможності є теорія відносного паритету. Відповідно до неї, валютний курс визначається не стільки абсолютними цінами, скільки їх відносними змінами [12]. Зважаючи на те, що розрахунок валютного курсу за цією теорією є динамічним аналогом розрахунку курсу за теорією абсолютного паритету, ці два напрямки теорії паритету купівельної спроможності вважаються еквівалентними.

Відповідно до концепції зовнішньоторговельної ефективності, валютний курс визначається ефективністю зовнішньоторговельних операцій країни [9]. До цієї групи теорій належать концепції маржинальної та середньої ефективності. Відповідно до концепції маржинальної ефективності, валютний курс представляє собою граничний дохід від зовнішньоторговельних операцій – експорту або імпорту [14]. Недоліком цієї концепції є те, що обмінні курси, розраховані на основі граничного доходу від експорту та імпорту, в більшості випадків будуть неоднаковими, тобто застосування концепції є можливим лише за умови зовнішньоторговельної рівноваги. Концепція маржинальної ефективності зовнішньоекономічних операцій може застосовуватись тільки для відносно стабільних економічних систем і у довгостроковій перспективі.

Концепція середньої ефективності зовнішньоторговельних операцій в основу формування валютного курсу ставить показники середньої ефективності експорту й імпорту, які між собою не співпадають. При цьому вводиться поняття справедливого або рівноважного валютного курсу, при якому відбувається вирівнювання рівнів доходності експортних та імпортних операцій. Ця модель використовується переважно для формування довгострокових стратегічних орієнтирів в динаміці обмінного курсу. Основним недоліком концепції є її орієнтація на визначення рівноважного валютного курсу, який, як правило не співпадає з фактичним.

Концепція капітальних активів, розроблена західними економістами, спирається на твердження, що короткострокова динаміка валютного курсу визначається поточними умовами на фінансових ринках, які задаються процентними ставками [9]. Відповідно до цієї концепції, в силу високої мобільності капіталу дохід з грошових активів у будь-якій валюті повинен бути однаковим, в результаті чого забезпечується валютна рівновага. В цьому випадку валютний курс визначається розривом у відповідних процентних ставках. На даній концепції базується дисконтна валютна політика центральних банків, хоча досі залишається відкритим питання, на яких часових інтервалах застосування концепції капітальних активів є більш ефективним – у короткостроковій чи у довгостроковій перспективі.

Теорія валютних очікувань застосовується для аналізу формування курсів поточного та строкового валютного ринку. Вона базується на двох основних гіпотезах: гіпотезі про раціональність очікувань економічних агентів і гіпотезі про ефективність валютного ринку [9]. Відносно досліджень динаміки валютного курсу гіпотеза про раціональність очікувань означає, що фактичний спот-курс (курс поточного ринку) співпадає зі своїм очікуваним значенням. Гіпотеза про ефективність валютного ринку означає, що форвардний курс містить у собі всю доступну інформацію про очікування економічних агентів у відношенні майбутнього валютного курсу. Модель валютних очікувань використовується для врахування короткострокових ефектів в динаміці валютних курсів.

В рамках концепції валютних балансів використовується два підходи – концепція торгового балансу та концепція платіжного балансу. Відповідно до кейнсіанської моделі відкритої економіки, торговий баланс країни є одним з чинників, що впливають на валютний курс, оскільки саме торговий баланс є первинним чинником формування попиту та пропозиції на валютному ринку. Однак останнім часом у зв'язку зі значним розширенням операцій з міжнародного руху капіталу модель торгового балансу вважається дещо обмеженою, і натомість пропонується використовувати модель загального платіжного балансу, яка дозволяє при формуванні валютного курсу враховувати зміни і в сфері зовнішньої торгівлі, і в сфері руху капіталу.

Крім зазначених концепцій, які розглядають проблему формування валютного курсу, в теорії валютних відносин розроблено концепції, що досліджують питання використання курсу національної валюти в якості інструменту регулювання економіки, а також пояснюють роль окремих валют у світовому господарстві: теорія регульованої валюти, нормативна теорія валютного курсу, теорія ключових валют. Ці теорії виконують дві основні функції: перша спрямована на обґрунтування життєздатності ринкової економіки; друга полягає у розробці методів регулювання валютного курсу як складової частини валютної політики [11, с.15].

Теорія регульованої валюти виникла внаслідок світової економічної кризи 1929-1933 рр. на базі концепції Кейнса [11, с.16]. Вона представлена двома напрямками: теорією рухливих паритетів (стандарту, що маневрується) і теорією курсів рівноваги (нейтральних курсів). Перша теорія, розроблена І.Фішером і Дж.М. Кейнсом, пропонує активно використовувати валютний курс для досягнення економічних цілей держави. Фішер рекомендував стабілізувати купівельну спроможність грошей шляхом маневрування золотим паритетом грошової одиниці. Кейнс пропонував знижувати курс національної валюти для впливу на ціни, експорт, виробництво й зайнятість у країні, а також з метою боротьби за зовнішні ринки [11, с.16; 15, с.16]. Теорія курсів рівноваги стверджує, що оптимальним для економіки є рівноважний обмінний курс, який відповідає стану макроекономічної рівноваги. В цілому, теорія регульованої валюти також розглядає вплив на валютний курс чинників, що не завжди можуть бути вимірянні (валютні спекуляції, рух «гарячих» грошей, психологічні та політичні чинники).

Нормативна теорія валютного курсу, що була розроблена Р. Манделлом і Дж. Мідом, розглядає валютний курс як додатковий інструмент регулювання економіки. При цьому рекомендується застосовувати режим гнучкого курсу, контрольованого державою. Згідно з цією теорією, валютний курс повинен базуватися на паритетах і угодах, встановлених міжнародними органами [6,7,15].

До прийняття Ямайської валютної системи провідну роль у теорії валютних відносин відігравала теорія ключових валют, розробниками якої були Дж. Вільямс та А. Хансен. Згідно з теорією ключових валют, валюти всіх країн світу за характером їх ролі у світовому господарстві можна поділити на ключові (долар США, фунт стерлінгів), тверді (швейцарський франк, канадський долар, японська єна, шведська крона,

австралійський долар та ін.) і м'які, що не відіграють помітної ролі в міжнародних економічних відносинах [11,15].

В науковій літературі довгий час дискутується питання обрання країнами оптимального режиму курсоутворення. В результаті сформувалося дві основні теорії, які доводять необхідність обрання одного з чистих режимів: теорія фіксованих паритетів та теорія плаваючих курсів. Теорію плаваючих валютних курсів було розроблено в рамках монетаристської школи (М.Фрідман, Г.Джонсон, Г.Гірш). Згідно з теорією, валютний курс повинен вільно змінюватись під впливом попиту та пропозиції на валютному ринку, і держава не повинна втручатися у ці зміни. Фрідман виступає проти політики прив'язки курсу національної валюти до іноземної, оскільки у разі використання режиму валютного правління або офіційної доларизації повністю або частково втрачається національна незалежність в сфері грошово-кредитного та валютного регулювання [3,11,15].

Теорія фіксованих курсів, представниками якої є Дж.Робінсон, Ф.Грехем та інші, підтримує ідею встановлення режиму фіксованих паритетів, допускаючи їх зміну лише при фундаментальній нерівновазі платіжного балансу [11,15]. Прихильники цієї теорії вважають, що зовнішня торгівля недостатньо реагує на коливання цін на світових ринках залежно від курсових співвідношень, тому зміна валютного курсу є неефективним засобом регулювання платіжного балансу.

Одним з різновидів жорсткої фіксації курсу є використання на території кількох країн однієї спільної валюти, тобто створення валютного союзу. Наявність цього режиму курсоутворення пояснює теорія оптимальних валютних зон, розроблена Р.Манделлом. Теорія оптимальних валютних зон в якості центрального ставить питання, за яких обставин для певної кількості регіонів доцільно відмовитись від монетарного суверенітету на користь спільної валюти. Основною умовою створення валютної зони Манделл вважає високий ступінь мобільності праці. Валютна зона визначається Манделлом як група регіонів, серед яких схильність до міграції є достатньо високою, щоб забезпечити повну зайнятість, коли один з регіонів переживає асиметричний шок [6]. Пізніше Р.Маккіннон і П.Кенен розвили теорію Манделла, встановивши додаткові критерії оптимальності валютної зони: мобільність капіталу, регіональна спеціалізація та загальна система податків, субсидій та фінансової допомоги [5].

Для розв'язання питання оптимізації режиму валютного курсу в рамках теорії оптимальних валютних зон Манделлом та МакКінноном було розроблено критерії, які дозволяють обрати один з чистих режимів – плаваючого або фіксованого курсу. Відповідно до цих критеріїв, фіксований валютний курс більше підходить для використання в невеликих економіках, що беруть активну участь в міжнародній торгівлі. Великим країнам і невеликим економікам, в яких часто спостерігаються фінансові шоки, рекомендується використовувати гнучкий режим курсоутворення.

Країни, які прагнули поєднати переваги фіксованих і плаваючих курсів, стали застосовувати змішані режими курсоутворення. Концентруючи елементи плавання і фіксації, змішані режими не завжди можуть уникнути їх недоліків, що на практиці часто викликало негативні наслідки для економіки [2,4,8]. В результаті, в сучасній теорії валютних відносин було сформульовано гіпотезу про поступову відмову країн від проміжних режимів і надання переваги «чистим» системам курсоутворення, яка в іноземній літературі отримала назви «зникнення середини» (vanishing middle), «кутові рішення» (corner solutions), «закон виключення середини» або теорія поляризації [13, с.23]. Згідно з цією теорією, в сучасному світі з його високим ступенем інтеграції міжнародних фінансових ринків можуть ефективно діяти тільки два «чистих» режими – або незалежне плавання, або жорстка форма фіксації. Проміжні режими залишаються

більш ефективними для тих країн, які ще недостатньо інтегрували до світового фінансового середовища, і фінансові ринки яких в належній мірі досі не відкриті для іноземного капіталу [13, с.28].

Теорія поляризації тісно пов'язана з проблемою «несумісної трійки», яка полягає в тому, що країна може одночасно досягнути тільки дві мети з трьох: стабільність валютного курсу, вільна мобільність міжнародного капіталу та незалежність грошово-кредитної політики [2, с.2]. Так, якщо фіксація курсу є жорсткою (наприклад, при валютному правлінні), монетарна політика автоматично стає підпорядкованою підтримці валютної прив'язки. В країні може деякий час існувати «несумісна трійка», зокрема, якщо валютний курс є заниженим. Але в довгостроковій перспективі в умовах вільної міграції капіталу використання м'якої форми прив'язки призводить до підвищення ступеню волатильності валютного курсу, збільшення масштабів спекулятивних операцій і розвитку фінансової кризи.

Таким чином, більшість з теорій валютних відносин підтримують ідею про необхідність впливу держави на валютний курс в більшій або меншій мірі. Всі розглянуті концепції формування валютного курсу довели свою дієвість на практиці. Разом з тим, ні одна з теорій не є універсальною, здатною замінити всі інші, оскільки всі концепції дають змогу дослідити процес формування валютного курсу на різних часових інтервалах (короткострокових або довгострокових) і в різних умовах функціонування національної економіки та світового господарства в цілому.

Список використаної літератури

1. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3 т.: [пер с англ] / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 2 – 310 с.
2. Fischer S. Financial crises and reform of the international financial system / S. Fischer // Review of world economics. – 2003. – Vol. 139, № 1. – P. 1-37.
3. Friedman M. The case for Flexible Exchange Rates [Електронний ресурс] / M. Friedman // Essays in Positive Economics. – Chicago: University of Chicago Press, 1953. – P. 157–203. – Режим доступу: http://www.cato.ru/pages/137?idcat=179&id_theme=139.html.
4. Goldfajn I. Can flexible exchange rates still “work” in financially open economies? / I. Goldfajn, G. Olivares // G-24 Discussion paper series. – 2001. - № 8. – P. 1-21.
5. McKinnon R.I. Optimum Currency Areas / R.I. McKinnon // American Economic Review. – 1963. – Vol. 53. – P. 717-724.
6. Mundell R.A. The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates / R.A. Mundell // Quarterly Journal of Economics. – 1960. – Vol. 74. – P. 227-257.
7. Mundell R.A. Monetary problems of the international economy [Електронний ресурс] / R.A. Mundell, A.K. Swoboda. – Chicago: University of Chicago press, 1969. – 280 p.– Режим доступу: <http://links.jstor.org/sici?sici=0013-0133.html>.
8. Velasco A. Exchange rate policies for developing countries: What have we learned? What do we still not know? / A. Velasco // G-24 Discussion paper series. – 2000. - № 5. – P. 1-16.
9. Балацкий Е. Факторы формирования валютных курсов: плюрализм моделей, теорий и концепций / Е. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. - № 1. – С. 46-58.
10. Гальчинський А. Теорія грошей: [навч.-метод. посібник] / А. Гальчинський. – К.: Основи, 1998. – 413 с.
11. Михайлів З.В. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини: [навч. посібник] / З.В. Михайлів, З.П. Галатяк, Н.І. Горбаль. – Львів: Видавництво Національного

- університету «Львівська політехніка», 2004. – 244 с.
12. Міжнародні валютно-кредитні відносини: [підруч.] / [за ред. А.С. Філіпенка]. – К.: Либідь, 1997. – 208 с.
 13. Моисеев С.Р. Классификация режимов валютного курса / С.Р. Моисеев // Информационно-аналитический журнал «Дайджест-финансы». – 2003. - № 3. – С. 23-28.
 14. Савельев Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: [підруч.] / Є.В. Савельєв. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 504 с.
 15. Семенов А.Г. Международные финансы: [учебн. пособ.] / А.Г. Семенов, Н.А. Бударина. – Донецк: ДонНУ, 2003. – 247 с.
- Стаття надійшла до редакції 01.10.2011

T. V. Marena

EXCHANGE RATES THEORIES AND CONCEPTS DEVELOPMENT

The exchange rates theories and concepts evolution is searched in the article, the existing theoretical approaches to the problem of the exchange rate formation and regulation are systematized and generalized. The implementation areas of the exchange rates theories are defined and the terms of their efficiency are assessed.

УДК 330.341.1

Н. В. Балабанова

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ В РАЗРЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Периодически возникающие кризисы экономических систем связаны с процессами накопления, перераспределения и обесценивания капитала. Использование концепции технологических укладов позволяет объяснить цикличность развития экономики и необходимость проведения инновационной политики, направленной на обеспечение конкурентоспособности и возобновление экономического роста страны.

Ключевые слова: технологический уклад, циклическое развитие, инновации, базовые отрасли, новые технологии.

Концепция технологических укладов является продолжением теории длинных волн Н.Д.Кондратьева. Известно, что Кондратьев, на основе анализа экономических показателей наиболее развитых капиталистических стран (США, Великобритании, Франции и Германии) за продолжительный промежуток времени – с конца XVIII по 20-е гг. XX века, выдвинул теорию циклического развития капиталистического производства. В пределах проанализированного периода было обнаружено почти три полных длинных цикла средней продолжительностью в 55 лет каждый. Основной причиной таких циклов является необходимость обновления постоянного капитала - появление новых технологий, а так же отраслей. Руководствуясь этой моделью, Н.Д.Кондратьев предсказал Великую депрессию 1929-1933 гг., установив тенденцию к сокращению циклов, был сделан долгосрочный прогноз до 2010 года, предполагающий окончание пятого цикла в 2011-2013 гг. и наступление в связи с этим очередного экономического кризиса [1; 2].

Вслед за Н.Д.Кондратьевым развитие теории цикличности было продолжено

австрийским экономистом Й.А.Шумпетером. По мнению Й. Шумпетера, инновации – не просто нововведения, а фактор производства. Массовое появление «новых комбинаций» свидетельствует о начале подъема экономики. Не пользуясь термином «инновация», Й.Шумпетер заменяет его на пять «новых комбинаций» факторов производства:

1. Использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства.
2. Изготовление нового продукта или известного продукта с новыми качествами.
3. Использование новых видов сырья или полуфабрикатов.
4. Изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении.
5. Проникновение на новый рынок сбыта.

Инновационный процесс – это создание новых технологий, задающих колебания всей мировой экономики. Согласно инновационной теории Й.Шумпетера каждый цикл развития делился на две части: инновационную – создание и внедрение новых технологий, и имитационную – их распространение. В теории Кондратьева они соответствуют повышательным и понижательным стадиям цикла.

Одним из современных направлений в рамках теории инновационного развития является концепция технологических укладов, автором которой является российский экономист С.Ю.Глазьев. Согласно этой концепции мировая экономика в целом находится на рубеже зарождения нового - шестого технологического уклада.

Технологический уклад – совокупность технологически сопряженных производств, сохраняющая целостность в процессе своего развития. Он охватывает цикл – от добычи природных ресурсов и профессиональной подготовки кадров до непроеизводственного потребления. Исходя из такого представления технологической структуры экономики, ее динамика может быть описана как процесс развития и последовательной смены технологических укладов.

Согласно концепции К. Фримэна в каждом цикле развития мирового хозяйства существует одна технологическая парадигма, определяющая приоритетное положение одной из отраслей промышленности в мировой экономике. Эта парадигма включает в себя систему самых лучших практических знаний, которыми владеют страны-лидеры мирового хозяйства. Каждая парадигма переживает фазу становления, расцвета и заката, когда она исчерпывает все технологические знания, необходимые для дальнейшего развития мирового хозяйства.

В основании каждого нового технологического уклада лежат принципиально иные технологии, созданные радикально новыми технологическими усовершенствованиями.

Ведущие отрасли и виды деятельности, благодаря которым капитал имеет максимальный рост – составляют ядро технологического уклада, а технологические нововведения благодаря которым возникло ядро, называются ключевыми факторами. Каждому укладу, присущие свои особенности социальной жизни общества, роль государства в управлении производством, страны-доминанты, их политика, перспективные научные направления и степень их значимости в производстве. Каждый последующий технологический уклад зарождается в недрах текущего, и вступает в силу, когда последний исчерпывает свою возможность и теряет эффективность по увеличению нормы прибыли.

Первый индустриальный технологический уклад базировался на использовании энергии воды. Постепенно появились основанные на этой энергетике новые технологии в текстильной промышленности и сельском хозяйстве (например, водяные мельницы,

приводы механизмов). Пик развития этого технологического уклада по разным оценкам приходится на конец XVII – начало XVIII столетия.

Второй технологический уклад основан на использовании энергии пара и угля (изобретена паровая машина, паровой двигатель, локомотив), что привело к развитию железнодорожного паровозного транспорта, пароходства, механизации производства. Эта волна, по Й.Шумпетеру, приходится на 1840-1890 гг. во всех отраслях экономики, созданию трансмиссий для привода различных механизмов.

Третий технологический уклад (1880-1930 гг.) базируется на использовании электрической энергии, развитии на этой основе тяжелого машиностроения, электротехнической и радиотехнической промышленности. По мере освоения возможностей, заложенных в данном технологическом укладе, на базе использования электроэнергии были изобретены и внедрены радиосвязь, телеграф и другие пионерные инновации, обеспечившие дальнейшее развитие промышленности, создание рабочих мест, подъем материального, культурного и жилищно-бытового уровня.

Четвертый технологический уклад (1930-1990 гг.) базируется на использовании энергии углеводородов, на изобретении и применении двигателя внутреннего сгорания, электродвигателя и развитии на этой основе автомобиле-, тракторо- и самолетостроения с дальнейшим использованием энергетики нефтепродуктов, изобретении синтетических материалов, развитии ядерной энергетики.

Пятый технологический уклад (1990-2040 гг.) опирается на возможности электронной и атомной энергетики, инновациях в области микроэлектроники, информационных технологий, геномной инженерии, биотехнологий, приведших к освоению космического пространства, появлению спутниковой связи и других возможностей человека (табл. 1).

В Украине преобладают производства третьего и четвертого технологических укладов. Это означает, что необходимо преодолевать отставание от мирового уровня в полтора-два технологических поколения. Большинство предприятий Украины отстает сегодня от развитых стран по уровню организации производства и применяемым технологиям приблизительно на 30 лет.

В развитых экономиках около 70% национального дохода создается в сфере услуг и нематериального производства, куда входят производство и экспорт технологий, обработка и передача информации, реклама и консалтинг, обслуживание техники и оборудования, прибыли от управления, доходы от соглашений на рынках ценных бумаг и тому подобное. В Украине же структура национального дохода по отраслям и сферам производства имеет обратную картину. Основной доход формируют экспорт сырья и продуктов с низким уровнем переработки, металлургический экспорт, производство тепла и энергии, машиностроение и сельскохозяйственный экспорт.

Третьему технологическому укладу, расцвет которого приходился на послевоенные годы и ядро которого составляют производство электроэнергии, стали, угля, тяжелых машин и неорганической химии соответствует около 50% промышленного производства Украины. На четвертый уклад, доминировавший в 80-х годы прошлого столетия, в основе которого лежит цветная металлургия, нефтепереработка, точное машиностроение и приборостроение, традиционный ВПК, автомобилестроение, а также электронная промышленность — приходится около 30%.

Проблемный является и тот факт, что доля четвертого уклада быстро и неотвратно снижается в Украине. Что касается пятого технологического уклада, который определяет собственно постиндустриальный тип производства, то есть развитие сложной вычислительной техники, современных видов вооружений, программного обеспечения, авиационной промышленности, телекоммуникаций,

роботостроения и новых материалов, то на его долю приходится лишь около 3–5% в общей структуре национальной экономики.

Таблица 1

Хронология и характеристика технологических укладов

Период доминирования	Номер технологического уклада				
	1 1770-1830 годы	2 1830-1880 годы	3 1880-1930 годы	4 1930-1990 годы	5 1990 до 2030-2040 (?) годов
Технологические лидеры	Великобритания, Франция, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	США, страны Западной Европы, СССР, Канада, Австралия, Япония, Швеция, Швейцария	Япония, США, ЕС
Развитые страны	Германские государства, Нидерланды	Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрия, Россия	Россия, Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Швеция	Бразилия, Мексика, Китай, Тайвань, Индия	Бразилия, Мексика, Аргентина, Венесуэла, Китай, Индия, Индонезия, Турция, Восточная Европа, Канада, Австралия, Тайвань, Корея, <i>Россия и СНГ -?</i>
Ядро технологического уклада	Текстильная пр-ть, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машино-, паростроение, угольная, станкоинструментальная пр-ть, черная металлургия	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия	Автомобиле-, тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	Электронная пр-ть, вычислительная, оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель, станки	Электро-двигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия	Микро-электронные компоненты
Формирующееся ядро нового уклада	Паровые двигатели, машиностроение	Сталь, электроэнергетика, тяжелое машиностроение, неорганическая химия	Автомобиле-строение, органическая химия, производство и переработка нефти, цветная металлургия, автомобильное строительство	Радары, строительство трубопроводов, авиационная пр-ть, производство и переработка газа	Биотехнологии, космическая техника, тонкая химия
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрация производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя, стандартизация производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства, преодоление экологических ограничений по энерго- и материалопотреблению на основе КАЛС технологий

Это свидетельствует о том, что в системе международного разделения труда Украина занимает явно убыточные и бесперспективные позиции, которые стремительно ухудшаются из-за прогрессирующего отставания, поскольку каждый последующий технологический уклад короче во времени и глубже по характеру социально-экономических изменений, чем предыдущий [4].

Сегодня в Украине почти 70% расходов на научно-технические разработки приходится на четвертый и только 23% на пятый технологический уклад, 60% инновационных расходов — на четвертый уклад, 30% — на третий, а на пятый — лишь 8,6%. Даже в относительно успешные докризисные годы только 4,5% общего количества украинских предприятий выпускали высокотехнологическую продукцию, которая соответствовала критериям, принятым в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В настоящее время почти 45% предприятий перерабатывающей промышленности используют технологии, возраст которых составляет до 10 лет, а 37% — от 11 до 30 лет.

При этом большинство предприятий, использующих технологические процессы, средний возраст которых не превышает пять лет, работают в сфере производства пищевых продуктов и напитков.

Неудовлетворительное состояние научно-инновационной сферы негативно сказывается на технико-экономическом уровне производства и состоянии международного научно-технологического сотрудничества Украины. В условиях, когда инновации инициируют лишь 13,8% предприятий, а внедряют 11,5%, снижается доля инновационной продукции (рис.1). На протяжении последних 10 лет почти 40% новых технологий были приобретены за границей, причем большинство для отраслей, которые имеют в Украине собственную развитую научную базу (химия и нефтехимия, металлургия, машиностроение).

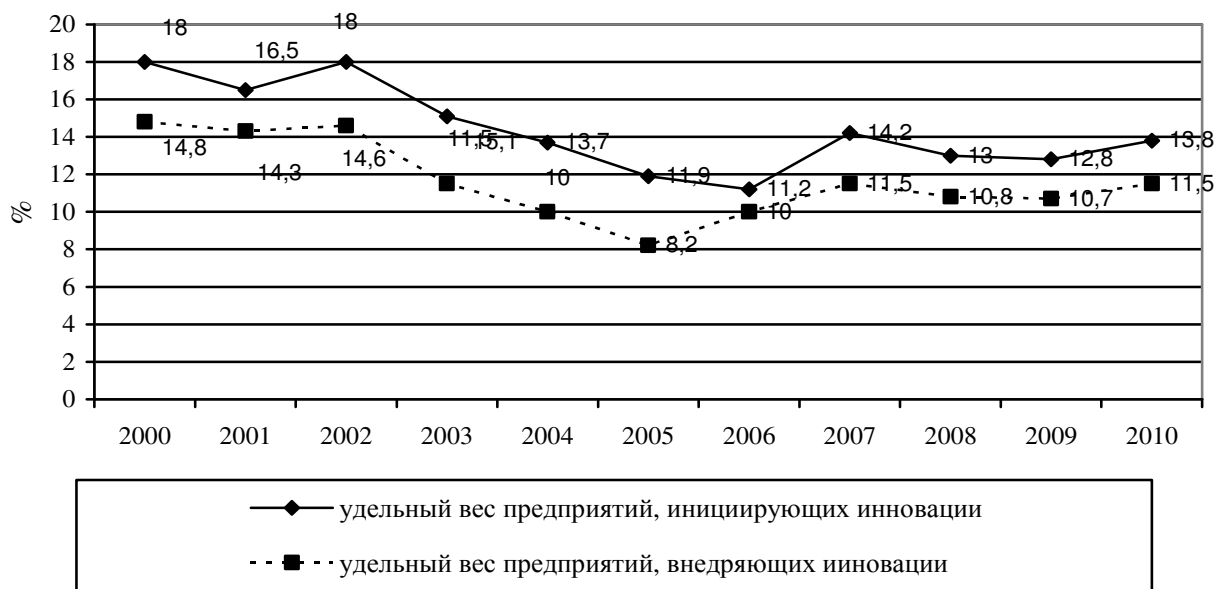


Рис.1. Динамика инновационной активности предприятий Украины, 2000-2010 гг. [5]

Финансирование инновационной деятельности за счет средств бюджета не превышает 0,4% ВВП, при задекларированном законодательством размере в 1,7% и составляет не более 3% от общей суммы затрат на инновации (рис.2). Доля программно-целевого финансирования НИОКР не превышает 10% расходов на науку при норме 30%.

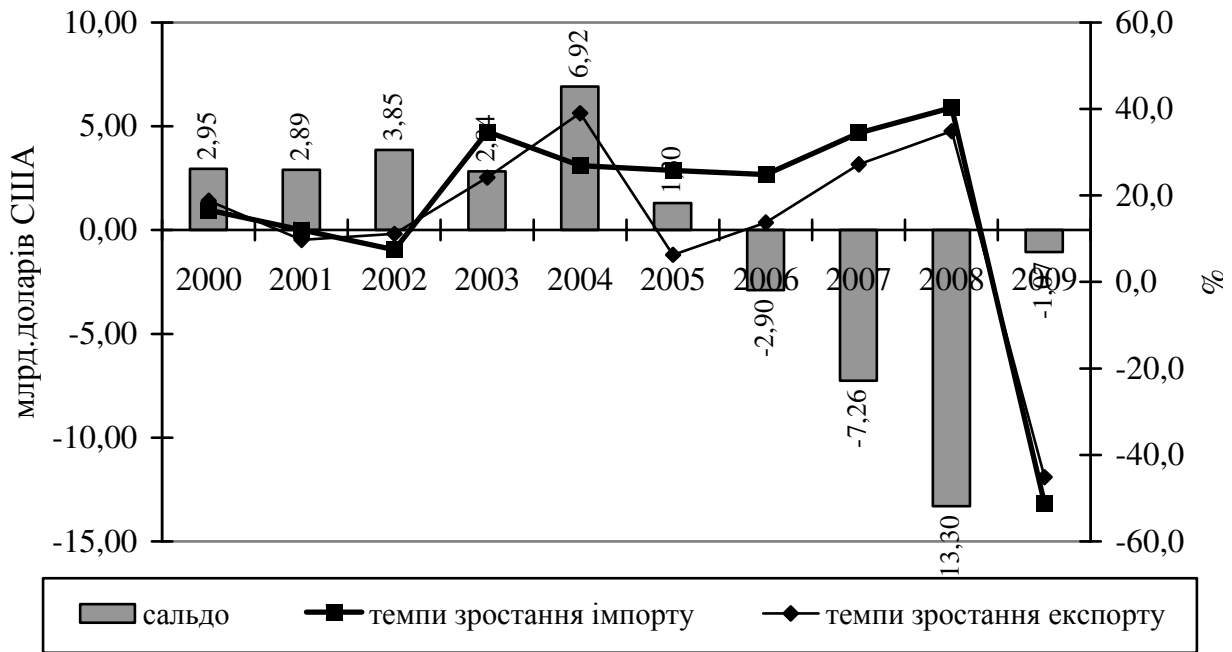


Рис. 2. Динамика затрат на финансирование инновационной деятельности, 2000-2010 гг. [5]

Состояние НИОКР в Украине негативно сказывается на внешней торговле наукоемкой продукцией. Так, доля высокотехнологической продукции в украинском экспорте не превышает в среднем 2%. Попытки выйти из кризиса путем наращивания экспорта традиционных товаров и сырья ведут к еще большему углублению кризисной ситуации, провоцируемой не только влиянием мировых тенденций, но и неадекватной и неэффективной государственной политикой. Резервы подобной политики в Украине уже давно исчерпаны, о чем свидетельствует существенное ухудшение внешнеторгового и платежного балансов в последние годы.

Несмотря на то, что нынешний мировой кризис был спровоцирован использованием спекулятивного капитала, существенная доля инвестиций в настоящее время уже ориентируется на новые технологии.

Сейчас в структуре экономики стран – мировых технологических лидеров наблюдается развитие основных отраслей шестого технологического уклада, связанного с распространением технологий геной инженерии, наноэлектроники, созданием глобальных информационно-коммуникационных сетей, принципиально новых источников энергии и материалов.

Как следствие, постепенный выход из депрессии происходит, в первую очередь за счет расширения ядра нового технологического уклада. Такое оживление затрагивает старые отрасли: происходит их модернизация на основе нового технологического уклада, растет также спрос на энергоносители и сырье. В зависимости от фаз жизненного цикла уклада меняются и движущие силы экономического роста. В период становления нового ТУ ведущую роль играют страны-инноваторы, которые первыми осваивают базисные нововведения.

В развитых странах экономический кризис преодолевается с помощью внедрения новых технологий, которые создают новые производственные возможности, освоение которых обеспечивает прорыв в повышении эффективности экономики и переход к новому этапу ее роста. Общие расходы на научные разработки в США составляют около 220,6–225,0 млрд. долл. в год, а по уровню интернетизации ведущие места занимают Исландия (44,6%), Швеция (40,4%) и Норвегия (36,2%) [3]. Страны с

ограниченными сырьевыми ресурсами, такие как Сингапур, Южная Корея, Гонконг, демонстрируют активное социально-экономическое развитие, эффективно используя интеллектуальный потенциал.

В фазе роста технологического уклада, когда увеличивается масштаб производства, преобладает активность стран-имитаторов, на первый план выходят навыки быстрого тиражирования технологии, форсированного наращивания выпуска продукции.

Как было отмечено, в настоящее время в развитых странах разворачивается процесс постепенного замещения новым технологическим укладом предыдущего, что провоцирует как конкурентную борьбу за технологическое лидерство ТНК и в целом национальных экономик, так и вызывает определенную нестабильность финансовой системы и структурный кризис экономик развитых стран. Для его преодоления необходимы, прежде всего, программы стимулирования развития нового технологического уклада, подъем которого создаст новую длинную волну экономического роста.

Качественный скачок на более высокий технологический уклад состоится в развитых странах после завершения структурной перестройки. По прогнозам Научного фонда США, к 2015 г. годовой оборот мирового рынка нанотехнологий достигнет \$1-1,5 трлн. [5].

Концентрация капитала Украины в низкоуровневых производствах не только ограничивает возможность производства конкурентной продукции, но и не позволяет сформировать необходимый инвестиционный ресурс для перехода в ближайшей перспективе на более высокий уровень технологического развития.

Поэтому принципиальным является изменение подхода в рамках государственной политики влияния на инновационное развитие экономики с помощью всех доступных прямых и косвенных рычагов управления. В США, например, во время кризиса был принят антикризисный план стоимостью \$787 млрд., из которых 26,9% направлено на налоговые субсидии бизнеса, 33,9% — на прямые государственные инвестиции, а 39,2% — на модернизацию инфраструктуры и научные разработки [4].

Проведение технологической реструктуризации промышленности Украины также нуждается в повышении эффективности научной деятельности. Так, в 1991 году в 1350 научных учреждениях работало 295 тыс. человек, на конец 2010 года — 89,5 тыс. человек. Тем не менее интеллектуальный потенциал Украины до сих пор остается достаточно мощным, по данным ЮНЕСКО, по интеллекту нации Украина занимает 23-е место среди 192 стран.

Стратегия развития и распространения высших технологических укладов в украинской экономике должна объединить стратегию лидерства в тех направлениях, где украинский научно-промышленный комплекс имеет технологическое превосходство, и стратегию догоняющего развития в направлениях, где наблюдается значительное отставание. Основной задачей государственной политики в сложившейся ситуации должно стать определение приоритетных высокотехнологичных отраслей и создание необходимых условий для их развития с использованием различных инструментов влияния. Как следствие, вложение имеющихся ресурсов в освоение технологий более высоких технологических укладов, создание прорывных технологий путем активизации инновационной деятельности предприятий может стать главным направлением и инструментом в преодолении кризисной ситуации.

Список использованной литературы

1. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу: [моногр.] / С.М. Меньшиков, Л.А. Клименко. – М.: Международные отношения, 1989. – 272 с.
2. Философия исторического прогнозирования: ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI века: [моногр.] / В.И.Пантин, В.В.Лапкин. – Дубна:Феникс+, 2006. – 448 с.
3. Какой уклад – такая и экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://www.day.kiev.ua/>
4. Экономика Украины: что нас ожидает? [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье: <http://www.exp21.com.ua/>
5. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа к документу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
Статья надійшла до редакції 10.10.2011

N. V. Balabanova

**USING THE CONCEPT TECHNOLOGICAL SYSTEM IN CRISIS
RESOLUTION**

Recurrent crises of economic systems associated with the processes of accumulation, redistribution, and depreciation of capital. Using the concept of technological structures can explain the cyclical nature of economic development and the need for innovative policies to ensure competitiveness and restore economic growth.

УДК 330.143

Д. Пармакли

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА
И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ
(СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД)**

Показана сущность экономической эффективности производства и реализации продукции, математическая связь между себестоимостью и объемом производства продукции. В работе приводится ряд формул, позволяющих определить прибыль в расчете на единицу продукции и прирост прибыли за счет роста производства. Дана методика расчетов уровней рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж, коэффициента окупаемости затрат и их взаимосвязи.

Ключевые слова: *эффективность производства; себестоимость продукции; условно-постоянные и переменные затраты; критический объем продукции; точка безубыточности; предельная прибыль; маржинальный доход; уровень рентабельности реализованной продукции; рентабельность продаж; окупаемость затрат.*

Эффективность производства – это сложная экономическая категория, в которой отражаются действия экономических законов и проявляется важнейшая сторона деятельности предприятия – его результативность.

Чтобы производить продукцию, каждое предприятие, располагает землей, основными или оборотными фондами, определенными финансовыми средствами, рабочей силой. Использование имеющихся ресурсов обобщенно отражается в эффективности

производства. В свою очередь, повышение эффективности производства является основным источником ускорения темпов развития предприятия.

Эффективность производства характеризуется ростом выпуска высококачественной продукции при наименьших затратах труда и средств на ее единицу и оценивается системой показателей, среди которых важнейшими являются себестоимость полученной и реализованной продукции (по видам), доход от реализации с единицы продукции, уровень рентабельности.

Себестоимость продукции является одним из важных обобщающих показателей деятельности фирмы, зеркалом уровня хозяйствования. Затраты на производство одного и того же объема данного вида продукции могут возрастать или снижаться в зависимости от эффективности использования материальных, финансовых, земельных и трудовых ресурсов, результатов внедрения новой техники и прогрессивной технологии, современного менеджмента и других факторов.

Тщательное изучение влияния всех факторов на эффективность производства позволили выявить математическую связь между себестоимостью и объемом выпуска продукции. Для этого все затраты, связанные с производством и реализацией продукции, как известно, подразделяют на условно – постоянные (FC) и переменные (VC).

Последние в отличие от условно-постоянных характеризуются тем, что их величина зависит от объема произведенной продукции.

Общие затраты на производство (TC):

$$TC = FC + VC, \text{ лей} \quad (1)$$

Удельные затраты – затраты в расчете на единицу продукции – получаем делением показателей уравнения 1 на объем продукции в натуральном исчислении (Q):

$$\frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q},$$

$$ATC = AFC + AVC, \text{ лей/шт} \quad (2)$$

Себестоимость единицы продукции (Z) может быть выражена формулой:

$$Z = ATC = \frac{FC}{Q} + AVC, \text{ лей/шт} \quad (3)$$

где: FC – условно-постоянные затраты, лей;

AVC – переменные затраты в расчете на единицу продукции, лей;

Q – объем производства продукции, шт.

В промышленности, особенно на транспорте и в сельском хозяйстве условно–постоянные затраты отличаются высокой долей в структуре себестоимости. Вот почему очень важно получить максимум продукции от уже вложенных средств.

Зная значение постоянных и переменных затрат и предполагаемую цену реализации, можно достоверно прогнозировать минимальный критический объем реализации, ниже которого наступает убыточность. Для этого пользуются формулой:

$$Q_{\min} = \frac{FC}{p - AVC} = \frac{FC}{d}, \text{ шт} \quad (4)$$

где: p – предполагаемая цена реализации продукции, лей/ц;

d – маржинальная прибыль ($d = p - AVC$), лей/шт.

Расчет критического (минимального) объема продукции в стоимостном выражении (N_{\min}) находим, умножив левую и правую части уравнения 2 на цену единицы продукции (P), получим:

$$N_{\min} = p Q_{\min} = \frac{pFC}{d}, \text{ лей} \quad (5)$$

Увеличение объема реализации сверх критического уровня приводит к получению прибыли, снижение – к убыткам. При графическом методе определения Q_{\min} , точка пересечения кривых объема реализации продукции (N) и общих затрат (TC) называется критической точкой или точкой безубыточности.

Как известно прибыль в расчете на единицу продукции определяется разностью между ценой реализации и себестоимостью:

$$\Pi = p - z, \text{ лей/шт} \quad (6)$$

Так как себестоимость зависит от размеров условно-постоянных и переменных затрат и объема выпуска продукции (формула 3), то:

$$\Pi = p - \left(\frac{FC}{Q} + AVC \right)$$

$$\Pi = p - AVC - \frac{FC}{Q} = d - \frac{FC}{Q}, \text{ лей/шт} \quad (7)$$

При прочих равных условиях (не изменяя значение FC и AVC) за счет совершенствования производства можно увеличить выход продукции и на этой основе повысить объем прибыли.

При базовом варианте прибыль на единицу изделия:

$$\Pi_{\text{б}} = d - \frac{FC}{Q_{\text{б}}}, \text{ лей/шт}$$

При новом варианте:

$$\Pi_{\text{н}} = d - \frac{FC}{Q_{\text{н}}}, \text{ лей/шт}$$

Тогда прирост прибыли за счет различных организационно-технических, инновационных мероприятий [1, с. 63-64]:

$$\Delta\Pi = \Pi_{\text{н}} - \Pi_{\text{б}} = d - \frac{FC}{Q_{\text{н}}} - \left(d - \frac{FC}{Q_{\text{б}}} \right) = FC \left(\frac{1}{Q_{\text{б}}} - \frac{1}{Q_{\text{н}}} \right),$$

$$\Delta\Pi = FC \left(\frac{1}{Q_{\text{б}}} - \frac{1}{Q_{\text{н}}} \right), \text{ лей/шт} \quad (8)$$

Предельная прибыль или прирост прибыли, вызванный ростом объема производства на единицу, можно определить по формуле:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{Q_{\text{б}}^2 + Q_{\text{б}}}, \text{ лей/шт} \quad (9)$$

3

$$\Delta\Pi = FC \left(\frac{1}{Q_{\text{б}}} - \frac{1}{Q_{\text{н}}} \right) = FC \left(\frac{1}{Q_{\text{б}}} - \frac{1}{Q_{\text{б}} + 1} \right) = \frac{FC}{Q_{\text{б}}^2 + Q_{\text{б}}}$$

Проведя аналогичные преобразования, получим зависимость, по которой можно рассчитать снижение прибыли при уменьшении объема производства на единицу:

$$\Delta\Pi = \frac{FC}{Q_{\text{б}}^2 - Q_{\text{б}}}, \text{ лей/шт} \quad (10)$$

Как показывает формула, между себестоимостью продукции и объемом производства наблюдается обратная зависимость. График обратной

пропорциональности представляет собой гиперболу: рост производства приводит к снижению себестоимости производимой продукции и наоборот, снижение объемов – к росту затрат в расчете на единицу продукции.

Для графического изображения влияния объема производства на себестоимость и удельные постоянные затраты произведенной продукции проведем расчеты согласно формул 2 и 3 и результаты сведем в таблицу.

Для примера в расчетах использованы реальные показатели производства и реализации школьных костюмов на Кишиневской швейной фабрике АО «Ионел» за 2009 год [2].

Исходные данные:

$$Q = 2905 \text{ шт.}; FC = 76735 \text{ лей}; AVC = 259,52 \text{ лей/шт.}; p = 360,80 \text{ лей/шт.}$$

Таблица 1

**Расчетные показатели зависимости себестоимости
и удельных постоянных затрат от уровня объемов производства
школьных костюмов
на Кишиневской швейной фабрике АО «Ионел» за 2009 г.**

Объем производства (Q), шт	Себестоимость (ATC), лей/шт	Удельные постоянные затраты (AFC), лей/шт
400	451,3	191,8
800	355,4	95,9
1200	323,4	63,9
1600	307,5	48,0
2000	297,9	38,4
2400	291,5	32,0
2800	286,9	27,4
3200	283,5	24,0
3600	280,8	21,3
4000	278,7	19,2

Рассчитано автором на основании Ф. 1-Р, Ф.5-С и других отчетных данных первичного учета фабрики АО «Ионел» за 2009г.

Расчет критической (минимальной) цены реализации (p_{\min}), ниже которой предприятие получает убытки, находим по формуле:

$$p_{\min} = \frac{FC}{Q} + AVC, \text{ лей/шт} \quad (11)$$

Данную зависимость получаем на основе преобразования формулы (5) критического объема производства и реализации продукции.

Предприятия должны возмещать производственные затраты за счет произведенной и реализованной продукции и иметь сверх того некоторый избыток (прибыль) для накопления.

Абсолютный размер полученной прибыли не отражает уровня доходности. Представление о нем дает показатель рентабельности реализованной продукции, основной показатель экономической эффективности на предприятиях. В практической деятельности рентабельность определяется только по товарной, реализуемой части продукции путем сопоставления прибыли с затратами на производство и реализацию продукции.

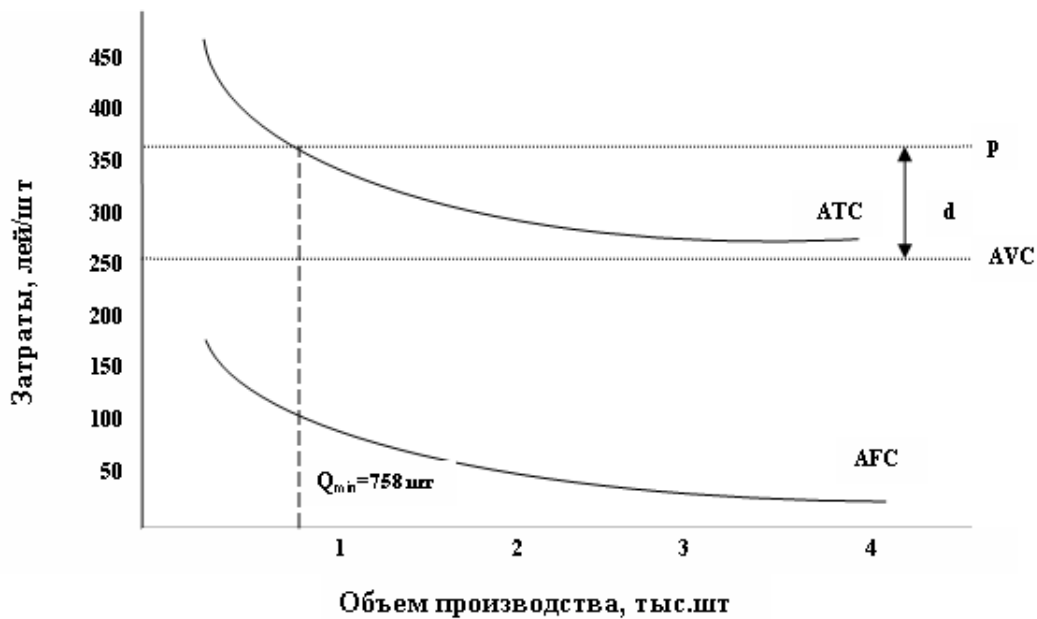


Рис.1. Механизм взаимосвязи объемов выпуска и затрат на производство продукции

В этих целях используется относительный показатель – уровень рентабельности (R), под которым понимается процентное отношение прибыли к сумме материальных и трудовых затрат (себестоимости), связанных с производством и реализацией продукции:

$$R = \frac{\Pi}{TC} \cdot 100, \% \quad (12)$$

Справедливо также следующее выражение уровня рентабельности:

$$R = \frac{Q_p - TC}{TC} \cdot 100, \% \quad (13)$$

где: Q_p – объем реализованной продукции, лей.

По этой формуле определяют рентабельность реализации отдельных видов продукции, отраслей производства, предприятия в целом. Следует иметь ввиду, что в практике экономических расчетов используются три формы показателей рентабельности, имеющие единый экономический смысл [1. с. 323-324]:

– уровень рентабельности

$$R = \frac{\Pi}{TC} \cdot 100, \%$$

– рентабельность

$$R = \frac{\Pi}{TC}, \text{ лей/лей}$$

– коэффициент рентабельности

$$R = \frac{\Pi}{TC}$$

Одним из показателей, характеризующих эффективность реализованной продукции, является рентабельность продаж (R_{np}), который показывает, сколько получено валовой или чистой прибыли в расчете на один лей продаж:

$$R_{np} = \frac{\Pi}{Q_p} \cdot 100, \% \quad (14)$$

Ныне все шире находит применение такой показатель как коэффициент окупаемости затрат (R_3), представляющий собой отношение денежной выручки (объем реализованной продукции, Q_p) к полной себестоимости (TC):

$$R_3 = \frac{Q_p}{TC} \quad (15)$$

Этот показатель характеризует размер денежной выручки в расчете на единицу затрат. Производство и реализация продукции рентабельны лишь в том случае, если величина окупаемости затрат превышает единицу.

Зная коэффициент рентабельности реализованной продукции, легко определить рентабельность продаж и наоборот.

$$R_{np} = \frac{R}{1 + R} \quad (16)$$

$$R = \frac{R_{np}}{1 - R_{np}} \quad (17)$$

Коэффициент окупаемости затрат:

$$R_3 = 1 + R \quad (18)$$

$$R_3 = \frac{1}{1 - R_{np}} \quad (19)$$

В свою очередь:

$$R = R_3 - 1 \quad (20)$$

$$R_{np} = 1 - \frac{1}{R_3} \quad (21)$$

На результаты производства большое влияние оказывают факторы внешней среды организации, - конъюнктура рынка, уровень инфляции, количество осадков, солнечных дней и другие условия. В благоприятные в этом отношении годы возрастают показатели эффективности, в неблагоприятные – значительно снижаются. Следовательно, в зависимости от указанных факторов предприятия получают на равные затраты труда и средств разное количество продукции. В связи с этим анализ эффективности производства должен производиться не только за один год, но и за длительный период времени – 3-5 и более лет. Это позволит объективно выявить тенденции и закономерности развития, в известной мере сгладить влияние внешних условий на результаты производства [3, с. 223].

Список использованной литературы

1. Пармакли Д.М., Бабий Л.И. Аграрная экономика. Учебник. – Кишинев, 2008.
2. Формы первичного учета Ф1 – Р и Ф5 – С АО «Ионел» за 2009г.

3. Пармакли Д.М., Попа А.М., БабийЛ.И. Экономика предпринимательства: уч. пособие. - Cahul: US «B.P.Hasdeu», tipogr. «Centrografic», 2010.

Стаття надійшла до редакції 14.09.2011

D. Parmakly

**ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTS MANUFACTURE AND SALE
(MODERN VISION)**

The article suggests the essence of economic efficiency of production and sales of agricultural products, explains the mathematical link between the cost and the amount of production. It also proposes a number of formulas for determining profit per unit of production as well as marginal profit due to production growth. The article also suggests methods of calculating profitability of output, profitability of sales, rate of return on investment, and their correlation

УДК 339.56.001:620.91(045)

І. Г. Яремчук, Х. С. Мігюшкіна

**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ
БЕЗПЕКИ КРАЇНИ**

Розглянуто теоретичні підходи до визначення економічної безпеки; запропоновано класифікацію складових національної безпеки з урахуванням їх впливу на економіку; визначено поняття енергетичної безпеки та її місце в структурі національної безпеки країни.

Ключові слова: економічна безпека, складові національної безпеки, енергетична безпека, загрози енергобезпеки, енергоресурси, енергоефективність економіки.

Сучасний етап формування світового господарства характеризується активним проявом глобалізаційних процесів. Але, оскільки крім позитивних наслідків для економік окремих країн ці процеси мають деякий шкідливий вплив, кожна країна вимушена шукати шляхи мінімізації факторів цього негативного зовнішнього впливу. Це призвело до виникнення поняття „національна економічна безпека” як категорії окремих досліджень. Величезний вплив на розвиток процесів глобалізації має саме енергетична проблема, з якою тісно пов’язана проблема енергетичної безпеки країн світової спільноти.

У сфері економічної безпеки та її складових існує багато досліджень. Вагомий внесок у теорію і практику економічної безпеки зробили провідні західні та російські вчені: Й. Шумпетер, Л. Абалкін і В. Сенчагов.

Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні цієї проблематики відіграють праці сучасних вітчизняних учених і практиків, а саме: І. О. Бланка, О. Г. Власюка, З. С. Варналія, В. І. Грушка, М. П. Денисенка, Я. А. Жаліла, А. І. Сухорукова, І. С. Чернодіда, В. С. Сідака, В. А. Тимошенка, В. І. Терехова, В. М. Федосова, В. І. Франчука, М. Г. Чумаченка, Л. Г. Шемаєвої, В. Я. Шевчука та інших.

Дослідженню проблем, пов’язаних із енергетичною безпекою нашої держави присвячені роботи відомих вітчизняних вчених, таких як: О. І. Амоша, О. Г. Білорус, В. Г. Федоренко, Б. Г. Губський, Д. Г. Лук’яненко, Ю. В. Макогон, А. І. Шевцов,

А.К. Шидловський, М.Г. Земляний, В. Микитенко та інші. Стан й перспективи забезпечення світової енергобезпеки вивчали: І.І. Александрова, Г.А. Безмельниціна, Н.М. Байков, Р.Н. Гринкевич, О.В. Телегіна, В.Д. Пісарев, Е.В. Бикова, інші.

Водночас, попри велику кількість публікацій залишається багато невіршених проблем у теорії та практиці економічної безпеки, зокрема енергетичної безпеки, яка є основною складовою національної безпеки будь якої країни світу.

Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів стосовно формування економічної безпеки; визначення поняття енергетичної безпеки та її ролі у забезпеченні національної економічної безпеки держави.

Забезпечення економічної безпеки є головною метою державного регулювання, що за ступенем важливості не уступає таким першочерговим заходам, як регулювання грошового обігу та ціноутворення. Наукова розробка проблем національної безпеки в розвинутих країнах світу активно проводиться починаючи з 80-х років ХХ ст. Класичні економічні теорії ХІХ століття не дають повного висвітлення питання національної і міжнародної економічної безпеки. Ця проблема стала актуальною лише у ХХ столітті, коли національна економіка (і економічна система, і структура народного господарства) повинні бути організовані так, щоб забезпечити не лише нормальне функціонування економіки, а й мінімізувати всі загрози її стійкості, стабільності, здатності до виживання і до підвищення ефективності і конкурентоспроможності.

Набуття важливості економічної безпеки передувало довгий процес розвитку світового господарства в цілому. Цей процес можна простежити на прикладі концепції економічної еволюційної трансформації.

В 60-х роках ХХ століття в економічно розвинутих країнах світу на зміну промислової трансформації прийшла структурна, виражена в заміні деяких традиційних секторів промисловості новими і, перш за все, зростанням індустрії послуг та індустрії інформатизації.

В 90-х роках мала місце технологічна трансформація – перехід від традиційних технологій до технологій молекулярної хімії, електроніки, біотехнології, лазерної техніки. В кінці ХХ століття завершилась інституційна трансформація економік – перехід до корпоративної форми виробничо-економічних ринкових інститутів (організацій). Корпорація є структурованою, що в найкращий спосіб дозволяє накопичувати великі кошти через об'єднання інвестицій багатьох суб'єктів виробничо-економічної діяльності. Завдяки корпораціям підприємництво стає основою економіки.

Велику трансформацію економічної і промислової політики країн світу можна побачити, оцінюючи еволюцію політики у міжнародній торгівлі. В середині ХХ століття протекціоністська політика була замінена стратегією вільної торгівлі, або стратегією відкритої економіки. Ця стратегія призвела до того, що країни світу почали відчувати загрози з боку потужних іноземних конкурентів. Міжнародна економічна безпека стала найважливішим пріоритетом національних стратегій країн та міжнародних стратегій їх об'єднань.

На нинішньому етапі трансформація економіки набула глобального характеру. Вже практично немає країни, яку б не торкалась глобальна трансформація.

Більшість дослідників, розглядаючи загрози економічної безпеці національної економіки, спираються на концепцію про внутрішнє та зовнішнє (міжнародне) економічне середовище. Адже кожна країна розвивається не відокремлено від інших країн, а в реальному навколишньому економічному і політичному середовищі. Як внутрішнє, так і зовнішнє навколишнє середовище ніколи не буває ідеально стабільним і сприятливим. Воно завжди включає складну сукупність загроз і нових можливостей розвитку.

Внутрішнє середовище більшою мірою підконтрольне національним системам

управління і регулювання, ніж зовнішнє, яке формується під впливом величезної сукупності різнонаправлених факторів. Деякі з них носять регіональний і навіть глобальний характер [1, с. 91–93].

Несумісність швидкого економічного розвитку і зростання з успішним поліпшенням навколишнього середовища призвело до виникнення концепції екологізації виробництва. Згідно з нею кожна країна повинна платити за задовільні умови навколишнього середовища, що неминуче уповільнює темпи економічного зростання. Технологічна концепція екологізації виробництва в останні роки значно підсилена концепцією безперервного розвитку, згідно з якою економічне зростання є цілком сумісним із захистом навколишнього середовища, якщо всі країни діятимуть у рамках єдиних глобальних планетарних стратегій, визнають взаємну залежність, необхідність узгодженості пріоритетів екології і економіки. Сучасні концепції сумісної екології і економіки мають довгостроковий характер. Практика їх реалізації може бути подовжена на десятки років [1, с. 97].

Економічна безпека є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Економічна безпека характеризує такий стан економіки, при якому забезпечується гарантований захист інтересів особистості, суспільства, соціальна спрямованість політики, навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів [2]. Економічна безпека потребує забезпечення розвитку країни в цілому та зростання добробуту її громадян [3, с. 4], дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до розширеного самовідтворення [1, с. 415]. Визначаючи економічну безпеку держави, також відокремлюють здатність країни до тривалого самозабезпечення ресурсами [4, с. 579; 5, с. 19], а під зовнішніми загрозами розуміють залежність економіки країни від іноземних держав, або їх угруповань в життєво важливих питаннях економічної співпраці [6, с. 134].

Тобто для досягнення економічної безпеки країни необхідно забезпечити: економічну рівновагу; здатність до розширеного самовідтворення; стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз. Всі ці заходи мають бути спрямовані на: досягнення стабільного економічного розвитку країни; підвищення життєвих умов населення; недопущення залежності від інших суб'єктів міжнародної економічної діяльності.

Залежно від конкретних умов розвитку економічного комплексу країни поняття національної безпеки трактується по-різному. Тому віднайти універсальне її визначення являється дуже складним завданням. Але для кожної окремої країни важливим є відповідність цього визначення тим завданням, які мають бути вирішені на певному етапі розвитку держави для захисту її народного господарства.

Враховуючи велику кількість поглядів на сутність поняття національна економічна безпека, необхідним є розгляд її складових, які можна використовувати для оцінки впливу, який вони мають на національну економіку.

Отже складовими національної безпеки є: промислова, енергетична, торговельна, науково-технічна, фінансова, інвестиційна, соціальна, екологічна, законодавча безпеки (таблиця 1.).

Спроби визначення поняття енергетичної безпеки не були системними і відзначаються різноманітним підходом. Існуючі визначення ґрунтуються на кількох базових підходах, де енергетична безпека розглядається, як: стан захищеності громадян, суспільства, економіки від загроз незадовільного енергозабезпечення; стан захищеності інтересів в енергетичній сфері; стан систем енергозабезпечення в різних умовах; стабільність системи енергозабезпечення за дії дестабілізуючих чинників; енергетична незалежність тощо [7].

Таблиця 1

Класифікація складових національної безпеки та їх впливу на економіку

Вид безпеки	Вплив на економіку	Показник
Промислова	Виштовхування вітчизняного виробника з національного ринку; залежність виробництва від імпортних сировини та напівфабрикатів; неефективність виробництва; зупинення ряду виробництв через комерційну неефективність чи зношеність основних фондів.	<ul style="list-style-type: none"> – рівень ВВП; – інвестиції в основний капітал (в % до ВВП); – енерговитратність ВВП; – зношеність основних фондів.
Енергетична	Неефективне використання електроенергії як у виробництві, так і у побуті.	<ul style="list-style-type: none"> – енерговитратність виробництва; – фізична та моральна зношеність основних фондів нафто- та газопереробної галузей і добувної промисловості; – обладнання помешкань лічильниками газу, води, тепла.
Торговельна	Неефективна структура торговельного балансу може привести до неефективного включення до світової системи розподілу праці, коли країна перетворюється на постачальника сировини та продукції з високою енерговитратністю, та спожив ця готової продукції; енергетична залежність від інших країн.	<ul style="list-style-type: none"> – частка високо-технологічних товарів у загальному обсязі експорту/імпорту; – частка сировини та напівфабрикатів у загальному обсязі експорту/імпорту; – частка імпортованого палива у загальному обсязі електроспоживання.
Науково-технічна	Використання застарілих технологій веде до виробництва менш конкурентоспроможної продукції; використання морально застарілого обладнання призводить до збільшення виробничих витрат; залежність країни від імпорту науково-технічної продукції та інновацій, розроблених за кордоном.	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг виконаних науково-технічних робіт (у % до ВВП); – витрати на інновації (у % до ВВП); – обсяги державних, іноземних і власних коштів підприємств в структурі витрат на науково-технічні роботи та інновації (%).
Фінансова	Зменшення свободи користування бюджетними коштами; збільшення частки гарантованого державного боргу може привести до збільшення фактичних державних зобов'язань, якщо підприємства будуть не в змозі повернути борги самостійно	<ul style="list-style-type: none"> – відношення державного зовнішнього боргу до ВВП; – відношення державного внутрішнього боргу до ВВП; – відношення державного гарантованого боргу до ВВП; – відношення платежів за державним боргом до ВВП; – відношення виплат з обслуговування й погашення державного боргу до загальних доходів державного бюджету.
Інвестиційна	За відсутності контролю за інвестиціями в стратегічно важливі підприємства і підприємства-монополісти влада може втратити контроль над певними секторами економіки, які є важливими для економічного розвитку країни в цілому. Перехід таких підприємств до власності іноземних інвесторів може створювати додаткову небезпеку.	<ul style="list-style-type: none"> – кількість стратегічно важливих підприємств залучених до приватизації; – сума статутних фондів стратегічно важливих підприємств залучених до приватизації.
Соціальна	Нерівномірний розвиток регіонів може призвести до встановлення різного життєвого рівня в регіонах країни та викликати неконтрольоване переміщення населення з одних регіонів до інших.	збалансованість розвитку регіонів за різними економічними параметрами (інвестування, розміщення експортно-імпортних потужностей тощо).

Екологічна	Неконтрольовані викиди шкідливих речовин до навколишнього середовища можуть привести до екологічної катастрофи.	технічний стан споруд шкідливого виробництва, атомних і теплових електростанцій.
Законодавча	Неможливість проведення скоординованих заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки.	<ul style="list-style-type: none"> – наявність закріплених на законодавчому рівні механізмів протистояння всім видам загроз економічній безпеці; – наявність стратегії забезпечення національної економічної безпеки.

Сучасна наукова література обґрунтовує декілька визначень енергетичної безпеки, які відображують загальну спрямованість трансформації соціального пізнання при переході дедалі більшої кількості країн до постіндустріального етапу розвитку. Соціальна гносеологія (пізнання) розглядала останніми роками проблему забезпечення енергетичної безпеки, крізь призму світоглядних засад індустріального суспільства. Стосовно енергетичної сфери держави раніше переважала механістично-спрощена парадигма аналізу економічної політики, стимулюючи однолінійний варіант усвідомлення змісту енергетичної безпеки і планування перспектив її подальшого розвитку. До 90-х років минулого століття енергетичну безпеку конкретної країни традиційно трактували як сукупність усіх енергетичних і матеріальних ресурсів держави та її здатність мобілізувати ці запаси для досягнення певної мети. На такій методологічній основі визначалися стратегічні орієнтири розвитку індустріального потенціалу країни.

Сьогодні, систему енергетичної безпеки країни слід розглядати як поєднання потенціалів (економічного, політичного, техніко-технологічного, ресурсного, енергетичного) та факторів (наукового, географічного, організаційного, управлінського) [8]. Такий погляд на сутність і зміст енергетичної безпеки дозволяє структурувати її на основі багатолінійного і багаторівневого підходу, що значно поглиблює можливості аналізу процесів, пов'язаних зі змінами в енергетичній сфері.

Варто зазначити, що при розробці подібних аналітичних систем до структури енергетичної безпеки слід віднести: потужність ПЕК та його організацію; просторові виміри країни; наявність розробленої стратегії розвитку ПЕК та суміжних галузей промисловості; принципи керівництва, комунікації і контроль; рівень ефективності використання енергоресурсів у промисловості.

Отже, що певним видом енергетичної безпеки є та частина відповідних потенціалів, яка реально функціонує й істотно впливає на соціально-економічні процеси залежно від конкретних умов її використання державними інститутами.

Необхідно зауважити, що на даному етапі розвитку матеріальні потенціали, тобто наявність ресурсної бази не є ключовими у досягненні енергетичної безпеки. Це підтверджує наприклад той факт, що найбільш оптимальні структури енергоспоживання та найвищу ефективність використання енергоресурсів демонструють країни, які мають дуже обмежені власні запаси (Франція, Італія, Японія, Греція, Данія, Австрія - енергоефективність ВВП коливається у межі 0,07-0,12 тонн на 1000 доларів США), наряду с тим світові лідери за запасами вуглеводної сировини демонструють енергоефективність ВВП на рівні 0,4-1,2 тонни на 1000 доларів США.

Підходи до вирішення проблеми енергетичної безпеки можна умовно розділити на три школи. Перша розглядає, насамперед, проблеми стабільності нинішніх ринків, надійності постачань, цін, конфліктів навколо транзиту енергоресурсів і інші поточні проблеми. Вчені економісти в цій школі не домінують, у ній багато політичних питань.

Простежуються спроби забезпечити енергетичну безпеку тієї або іншої групи країн, бажано у рамках більш загального вирішення проблеми. Ця школа у світі найбільш активна, свідомством чого є численні конференції, форуми, зустрічі міністрів і т.п. Тут видна заклопотаність урядів не тільки відносно національних інтересів, але і у відношенні свого політичного майбутнього (скажемо, перед виборами), оскільки виборці й національний бізнес реагують як на високі ціни на енергоносії й пов'язані з цим витрати, так і на всі супутні проблеми. Дуже важливим є усунення виникаючої недовіри, оскільки кожне рішення в сфері енергетичних інвестицій - це мільярди доларів, роки створення й десятиліття наступної експлуатації об'єктів інвестицій.

З погляду розвинених країн-імпортерів, звичайно, набагато приємніше мати справу з країнами, де не тільки існує політична стабільність, але нафту й газ видобувають приватні компанії з тих же самих країн-імпортерів. Це був би подвійний контроль, що дає впевненість як у доступі до ресурсів, так і в політику компаній. Таку мотивацію можна зрозуміти, і варто забезпечити провідним споживачам максимум спокою. Але в реальності найбільшими запасами вуглеводнів володіють саме ті країни, де в цій сфері оперують державні компанії.

Другу школу представляють вчені економісти та наукові співробітники, які зайняті прогнозами економічного росту, енергоспоживання й впливом на довгостроковий розвиток тих же цін, проблемами диверсифікованості джерел енергії, боротьби між атомною й теплоенергетикою, заснованою на газі, проблемами транзиту та ін. Саме в цій області лежить пошук майбутніх рішень. Розрахунок варіантів забезпечення світу й великих груп країн енергоносіями - це завдання оптимізації видатків у світовому масштабі. Політики повинні створити умови для зниження політичних ризиків, роботи приватного бізнесу, а також компаній, що перебувають під контролем держави, яких багато в нафтовидобувних країнах. Природно, ідуть суперечки про ефективність того або іншого способу господарювання, але зміни інституціональних факторів ведення бізнесу йдуть набагато повільніше, ніж нарастають енергетичні й екологічні проблеми світу, тобто проблему прийдесться вирішувати на основі наявного базису.

У розрахунках першої й другої шкіл досить мало місця відведено стійкому розвитку й екології. Це звучить не цілком справедливо, оскільки питання глобальних кліматичних змін, звичайно, знаходять своє відбиття й у реальній політиці. Точніше, цієї уваги недостатньо з позицій третьої, екологічної школи, що представлена як академічними екологами, так міжнародними неурядовими організаціями. Існує помітна різниця в позиції «зелених», що займаються проблемами енергетики, і іншими школами.

Отже, провідні науковці визначають енергетичну безпеку як впевненість, що енергія буде в розпорядженні у тієї кількості і якості, яких потребує сучасні економічні умови. Стан захищеності життєво важливих „енергетичних інтересів” особистості, суспільства й країни в цілому від внутрішніх та зовнішніх погроз також характеризує енергетичну безпеку [2,9,10].

Стан енергобезпеки багатьох країн світу є не найкращим, перш за все, завдяки погрозам та ризикам. Перелік існуючих загроз доволі значний, серед них: цінові коливання й інвестиційні ризики; технологічні проблеми (зношеність й моральна відсталість добувної й транспортної інфраструктури, зношеність і застарілість трубопроводних мереж, нафтопереробних потужностей, висока енергоємність промисловості й недостатня ефективність видобутку й переробки й ін.); зниження видобутку на розроблювальних родовищах і їхнє виснаження при недостатніх темпах розвідки й введення в експлуатацію нових; структурні перекося (переважна частка в експорті первинної сировини, її недостатня якість); екологічні проблеми (значення й

вартість вирішення яких дедалі збільшується); погрози, пов'язані з можливим падінням попиту для країн експортерів (внаслідок значної структурної перебудови світового енергетичного кошика зі збільшенням у ній частки альтернативних джерел енергії - ядерної й біоенергетики, прориви в галузі енергозберігаючих технологій), зростаюча конкуренція з боку інших країн-експортерів нафти й газу (Казахстану, Азербайджану, Туркменії); проблеми транзиту, у тому числі пов'язані із третіми країнами; терористичні погрози; нарешті, політичні ризики, викликані як зовнішніми, так і внутрішніми причинами. І звичайно ж не можна забувати про таку фундаментальну погрозу, як неминуче (питання тільки в часі) виснаження запасів викопних енергоресурсів.

Подальше дослідження поняття енергетичної безпеки країн світу потребує визначення поняття „загроза” та їх детальної класифікації. Загроза – це явище з прогнозованими, але не контрольованими подіями, які можуть привести до небажаних наслідків [11]. Загрозами енергетичної безпеки вважаються події коротко- чи довгострокового характеру, які можуть дестабілізувати роботу енергетичного комплексу, обмежити або порушити енергозабезпечення, призвести до аварій та інших негативних наслідків для енергетики, економіки й суспільства [12].

Загрози енергетичної безпеці країни доцільно диференціювати на декілька груп: економічні, соціально-політичні, зовнішньоекономічні та зовнішньополітичні, техногенні, природні, управлінські.

До економічних загроз енергетичної безпеки відносять наступні:

- дефіцит інвестиційних ресурсів, необхідних для розвитку, модернізації й технічного забезпечення нормальної роботи енергокомплексу;
- фінансова нестабільність забезпечення функціонування енергокомплексу, забезпечення паливними ресурсами, матеріалами й компонентами для підтримки технологічних процесів, стабільність оплати всіх поточних витрат;
- порушення господарських зв'язків;
- неефективне використання паливних і матеріальних ресурсів;
- надмірно високі ціни на паливні й матеріальні ресурси;
- високі рівні монополізму виробників, постачальників і розподільників енергії й паливних ресурсів;
- технічні обмеження, що виникають через неолік фінансових коштів;
- незбалансованість виробництва й споживання паливно-енергетичних ресурсів, дефіцит енергетичних потужностей, недостатня пропускна спроможність мереж.

До групи соціально-політичних загроз відносять:

- нестабільність у суспільстві;
- негативні соціально-політичні події;
- приватні інтереси нових власників на енергетику, що йдуть у розріз загальним цілям;
- нездорова конкуренція;
- протиправні дії влади й керівників підприємств;
- низька кваліфікація персоналу;
- криміналізація „енергетичного бізнесу”, придбання мафіозними структурами власності й участь у вирішенні енергетичних проблем.

Зовнішньополітичні й зовнішньоекономічні загрози:

- критична залежність від імпорту паливних ресурсів, енергетичного встаткування, матеріалів, зриви договірних поставок;
- дискримінаційні заходи з боку закордонних країн;

- критична залежність експорту й імпорту від умов транспортування через території інших країн.

Техногенні загрози вбачаються в тому, що в усіх енерготехнологіях і технічних системах існує ймовірність виникнення аварій і відмов за будь-якими причинами. Основними з них є:

- низький технічний рівень і якість устаткування й систем, низька якість будівельно-монтажних, ремонтних робіт і експлуатації;
- велике зношування основних виробничих фондів;
- нераціональне розміщення енергетичних об'єктів з ризиком для населення й забруднення навколишнього середовища;
- недотримання правил технічної експлуатації, техніки безпеки й протипожежних заходів.

Кліматичні умови значною мірою накладають свої вимоги до енергетичного комплексу, до систем і об'єктів енергетики. Тому, до природних загроз енергетичної безпеки відносять:

- стихійні лиха: землетруси, повені, сильні вітри, ожеледні явища, зсуви, зливові дощі й снігопади, підвищена грозова активність, які можуть привести до руйнування або значному ушкодженню встаткування;

- природні аномальні явища: тривала посуха, тривала маловодність річкового стоку, які можуть відбитися на балансах вироблення електричної й теплової енергії, водопостачанні енергетичних об'єктів;

- аномальні явища підвищеної сонячної радіаційної активності, що представляють загрозу для прискороеного старіння ізоляції й температурних впливів.

Недосконалість управління. Дана група загроз пов'язана в основному з:

- недосконалістю організаційних структур управління, низьким рівнем керівного й управлінського персоналу;

- не скоординованістю взаємодії підрозділів і підприємств енергокомплексу й взаємозв'язків з іншими галузями економіки;

- помилками й неефективністю реалізації економічної політики держави;

- недосконалістю правової й законодавчої бази;

- неефективністю проведення енергозберігаючої політики держави й недосконалістю механізмів її реалізації;

- слабкістю (ослабленням) державного регулювання й контролю в сфері енергопостачання.

Кожна з існуючих загроз може оцінюватися різною кількістю індикаторів. Так, наприклад, „самозабезпеченість енергоносіями” оцінюється двома індикаторами „забезпеченість паливом за рахунок власного видобутку” і „середня забезпеченість регіонів власною електроенергією” (критичні значення можуть становити відповідно 90-95 % і 70-80 %). Такий об'єкт як „диверсифікованість паливно-енергетичного балансу” оцінюється тільки одним індикатором - „частка домінуючого ресурсу в структурі паливно-енергетичного балансу держави”, критичне значення якого, наприклад, для Росії становить 50-60 %.

Таким чином, можна визначити енергетичну безпеку країни як стан її захищеності від загроз, тобто стан, за якого забезпечено: обґрунтоване, достатнє, надійне та технічно безпечне постачання економіки та населення енергоресурсами; неможливість суттєвого внутрішнього і зовнішнього тиску на керівництво держави, чинники якого пов'язані з енергетичною сферою; прийнятний рівень шкідливого впливу на довкілля від виробництва й використання енергії; відсутність соціального напруження в суспільстві (суттєвих конфліктів, страйків, інших соціальних негараздів), пов'язаних з

енергетичною сферою.

Відтак, під енергетичною безпекою слід розуміти здатність держави забезпечити потреби громадян, суспільства та країни в цілому економічно доступними паливно-енергетичними ресурсами належної якості в звичайних умовах та під час дії дестабілізуючих факторів; а також її здатність запобігати погрозам порушення стабільності паливо - й енергопостачання.

Конкретним виміром забезпечення енергетичної безпеки, прийнятим за стандарт у західних країнах, є створення тримісячного стратегічного резерву нафти та нафтопродуктів.

У системі енергетичної безпеки обов'язково слід враховувати сучасну трансформацію політичної карти світу, характерною ознакою якої стає посилення міждержавних економічних і політичних суперечностей.

Для оцінки систем енергетичної безпеки країн світу використовують основні макроекономічні показники, що характеризують енергоефективність економіки. Отже, для оцінювання і порівняльного аналізу розвитку енергетики міжнародна статистика (Міжнародна енергетична агенція, BP Statistical Review of World Energy) використовує такі індикатори: енергоспоживання на душу населення, енергоємність економіки, ефективність використання енергоресурсів.

Вимірник енергетичної ефективності застосовується у формі як прямого, так і оберненого показника. Звісно, що процеси енергозбереження характеризуються зростанням прямого показника і зменшенням оберненого.

Показники рівня енергоспоживання і енергетичної ефективності функціонально пов'язані з основним показником економічного розвитку країни – виробництвом валового внутрішнього продукту на душу населення, формула 1:

$$\frac{ВВП}{n} = \frac{\sum E}{n} \times \frac{ВВП}{\sum E}, \quad (1)$$

де $\sum E$ - сумарне споживання існуючого виду енергії; n - чисельність населення; ВВП – валовий внутрішній продукт.

Відповідно можна подати індекс рівня економічного розвитку як добуток індексів – душевого енергоспоживання і енергетичної ефективності. Внесок кожного з цих факторів в економічний розвиток будь-якої країни залежить від обраної нею стратегії енергоспоживання, забезпеченості власними енергоресурсами, цінами на енергоносії, природничого та інших факторів (погроз, що були вказані раніше).

Вагомий вплив на енергобезпеку спричиняє імпорт енергетичних ресурсів. Усунення загрози того, що імпорт вуглеводної сировини перевищить критичну відмітку, або є мало диверсифікованим, в багатьох випадках трактується, як основний напрямок досягнення енергетичної безпеки (незалежності). Відтак, на нашу думку, до сукупності факторів, що характеризують енергобезпеку країн доцільно включити імпорту квоту. Імпорту квота вказує на ступінь залежності економіки від імпорту енергоносіїв, і відповідно при зростанні прямого показника - енергозалежність країни збільшується.

Важливим чинником формування енергетичної ефективності є також структура споживання енергоресурсів. Енергетичні стратегії більшості країн імпортерів орієнтуються на максимальне використання власних енергетичних ресурсів. Одні країни споживають більше вугілля, інші – природного газу, нафти. В окремих країнах переважає гідроенергетика, або нестачу вуглеводної сировини компенсують ядерним паливом.

Отже, енергетична безпека є ключовою складовою національної безпеки будь-якої країни світу. Проблеми, пов'язані з мінімізацією енергозалежності посідають чільне місце у діяльності керівництва переважної більшості країн світу. Тому, якісне вдосконалення енергетичної безпеки, завдяки більш активному використанню потенціалів держави та нівелювання внутрішніх та зовнішніх факторів негативного впливу на енергетичну безпеку – необхідна складова економічного і соціально-політичного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Глобалізація і безпека розвитку: [монограф.] / О.Г. Білорус, О.Г. Лук'яненко та ін.; керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.:КНЕУ, 2001. – С. 91 – 93
 2. Дука Г.Г. Аспекти проблемы энергетической безопасности Республики Молдова [Электронный ресурс] / Г.Г. Дука, В.М. Постолатий, Е.В. Быкова // Проблемы региональной энергетики. – 2005. - № 1. – Режим доступа: http://ieasm.webart.md/contents_ru/?volume_id=1. –
 3. Кистерский Л. Экономическая безопасность и проблемы будущего Украины / Л. Кистерский // Фондовый рынок. – 2004. - №36. – С. 4 – 6.
 4. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: [підруч.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
 5. Чернодід І.С. Економічна безпека як категорія економічної теорії / І. Чернодід // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №11. – С. 13 – 20
 6. Дацків Р.М. Вплив глобалізації на зовнішньоекономічну безпеку України / Р.М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2003. - №12. – С. 129 – 137.
 7. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М.Г. Земляний // Стратегічна панорама. - 2009. - № 2. – С. 37-42.
 8. Микитенко В. На чому базується енергетична безпека держави / В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. - № 3. – С.41-47.
 9. Бушуев В.В. Энергетическая безопасность России / В.В. Бушуев, Н.И. Воропай, А.М. Мастепанов, Ю.К. Шафраник и др. – Новосибирск : Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 1998. – 302 с.
 10. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов России / [В. Благодатских, Л. Богатырев, В. Бушуев, Н. Воропай]. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1998. – 195 с.
 11. Качинський А.Б. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи / А.Б. Качинський. – К., 2004. – 472 с.
 12. Быкова Е.В. Методический подход к расчету пороговых значений индикаторов для анализа энергетической безопасности на примере Молдавской энергосистемы [Электронный ресурс] / Е.В. Быкова. – Режим доступа: http://www.ienergy.kiev.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=75
 13. Офіційний сайт Міжнародної енергетичної агенції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iea.org>.
 14. Офіційний сайт енергетичної компанії ВР (British petroleum) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bp.com>.
- Стаття надійшла до редакції 11.10.2011

I.G. Yaremchuk, H.S. Mityushkina
**THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE COUNTRY'S
POWER SECURITY**

The theoretical approaches towards the definition of the power security are considered; the classification of the power security components based on their influence on the economy is offered; the essence of the power security and its place in the structure of the country's national security are defined.

УДК 330.14:330.31

О. В. Шкурупій, С. І. Туль

**НОВІТНІЙ ЗМІСТ ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В
УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА**

У статті проаналізовано зміни, що відбуваються у системі трудових відносин у період становлення постіндустріального суспільства, зокрема, зростання на світовому ринку попиту на працю висококваліфікованих працівників, формування нової системи трудових відносин, які базуються на комерціалізації інтелектуальної праці.

Ключові слова: інтелектуальний працівник, трудові відносини, інтелектуальна праця, інтелектуальний капітал, людський капітал, освітні інвестиції, мотивація персоналу, заробітна плата, постіндустріальне суспільство.

Постановка проблеми. Визначальними ознаками сучасного етапу розвитку суспільства є концентрація інтелектуальних ресурсів і інтелектуальної діяльності. Така концентрація, як зазначають науковці [3] забезпечує перехід від «ремісничої» стадії здійснення інтелектуальної діяльності до «промислової». Тобто становлення постіндустріального суспільства, перші ознаки якого виразно почали проявлятися вже нині, зумовлює істотні зміни характеру як соціальних, так і економічних відносин; під впливом активізації названих процесів формується нова система трудових відносин – основа відносин у будь-якого соціуму.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженню проблем становлення постіндустріального суспільства присвячені праці таких відомих науковців та практиків як Д. Белла, Дж. К. Гелбрейта, В. Л. Іноземцева, А. Печчеї; аналіз трудових відносин в сучасних умовах світового економічного розвитку здійснювали М. Беневітц, Л. Едвінсон, А. Зукер, Дж. Мінцер, О. Гоффлер та ін.

Мета дослідження. Сучасні наукові дослідження свідчать, що людина в умовах переходу до нових господарських відносин постіндустріального типу стає центром економічної системи, виконуючи активну роль у процесі відтворення; людський фактор перетворюється на провідну продуктивну силу суспільного розвитку. Окреслені проблеми потребують поглибленого розгляду в аспекті інтересів розвитку суспільства, що відбувається на основі використання інтелектуальних активів, якими володіє індивід та визначають мету дослідження в рамках публікації.

Виклад основного матеріалу. Постіндустріальне суспільство є визначальним вектором глобальної еволюції світової цивілізації, сутність якого концептуально обґрунтовано Д. Беллом. Науковець ідентифікував постіндустріальне суспільство як

новий принцип соціально-технологічної організації та новий спосіб життя, який витискає індустріальну систему так само, як вона сама витискала колись аграрну [1, с. IX, LIV–CLIX]. Містке визначення загального змісту процесів сучасного розвитку дав А. Печчеї. Він зазначав, що головною рисою постіндустріальної цивілізації, яка знаходиться у початковому періоді фази становлення, є відродження гуманізації (гуманістична фаза). При цьому, підкреслював А. Печчеї, повернення до гуманізму після «машини індустріального Молоха» має зовсім інший зміст, ніж відновлення пріоритету цінностей вільної творчої особистості, як це мало місце за «епох афінської демократії та італійського Ренесансу», оскільки зазначені процеси відбуваються нині в умовах життя та розвитку суспільства, що істотно змінилися [6, с. 272]. У перспективі, за твердженням П. Сорокіна, характер світового розвитку буде визначати «соціальний, культурний та особистісний лад людського всесвіту» [7, с. 117–118]. Глобальні зміни економічної системи, що відбуваються нині, свідчать на думку науковців, про початок формування стійкого планетарного ноосферного суспільства, що розвивається [4, с. 146].

В умовах розвитку постіндустріальної – «нової» економіки все більшого значення набуває й новий тип фахівця. Провідною продуктивною силою стають робітники розумової праці («brainworkers»), робітники знань («knowledge workers»). Їх головні риси були названі О. Тоффлером [8, с. 255], який відзначав, що працівники нового типу, зокрема, винахідливі, схильні до творчої праці, підготовлені за фахом, високоосвічені, мають професійні знання, володіють майстерністю та інформацією. Поділ працівників на, так званих, «синіх комірців» і «білих комірців», який застосовувався у недалекому минулому, нині, як показує практика, вже не є достатнім. З'явилась нова категорія працівників. Вони отримали назву «золотих комірців» за здатність реалізовувати свої здібності до складної інтелектуальної праці у системі виробничих відносин, застосовуючи ініціативу та творчість.

Людські властивості, зокрема здатність до творчої, інтелектуальної діяльності, стали розглядатись як капітал. У сучасних дослідженнях [10, с. 189–190] відзначається зрушення у бік таких явищ, як торгівля своєю індивідуальністю – і-commerce (комерціалізація інтелектуального капіталу), яка підсилюється впевненістю індивідів у власних талантах та готовністю отримати вигоду від цього.

Інтелектуальний капітал (з усіх активів, які має людина), найкраще піддається оцінюванню. Це пояснюється тим, що у його формуванні визначальну роль відіграє освіта. Інвестиції, спрямовані на отримання освіти, легше піддаються обчисленню порівняно з іншими формами капіталовкладень у людину. Дохід від вищої освіти обчислюється як різниця між заробітками тих працівників, які закінчили коледж, і заробітками, що їх за життя отримують працівники, які здобули освіту лише в середній школі, а норма віддачі розглядається як аналог норми прибутку і є регулятором розподілу інвестицій між різними типами та рівнями освіти.

Згідно з теорією людського капіталу, заробітну плату працівника можна представити як таку, що складається з двох частин: першою є ті грошові надходження, які він може отримати взагалі не маючи освіти; друга – це дохід на освітні інвестиції. Витрати у вигляді капіталовкладень також утворюються з двох компонентів: прямі витрати, які дорівнюють вартості навчання, та непрямі – втрачені можливості, які дорівнюють доходам, що їх може отримати індивід під час набуття освіти. Внутрішньою нормою віддачі вважається така ставка дисконту, за якої приведені величини вигод та витрат, пов'язаних з освітою, стають рівними.

Існує інший підхід, який заснований на оцінюванні параметрів виробничих функцій, що залежать від рівня освіти людини, трудового стажу, тривалості відпрацьованого часу та інших факторів. Розробка такого класу функцій пов'язана з

ім'ям Дж. Мінцера, який показав, що в рамках цієї моделі коефіцієнт освітньої змінної буде еквівалентним показнику внутрішньої норми віддачі, та емпірично довів залежність між рівнем освіти та рівнем оплати праці. За Дж. Мінцером, 60 % розбіжності рівнів трудових доходів пояснюються впливом трьох факторів: освіти, досвіду та числом робочих тижнів.

Для пояснення поведінки індивіда, що діє в умовах становлення постіндустріальних відносин в суспільстві, на нашу думку, може бути застосована модель отримання другої (чергової) професії (освіти), яку свого часу запропонували М. Беневітц та А. Зукер [11, с. 106–109]. Модель описує вибір індивіда за ситуацій, зумовлених можливістю кар'єрного зростання і, відповідно, очікуванням вищого доходу у вигляді оплати праці. Цей підхід є також придатним до застосування тоді, коли поведінка людини стає мотивованою ризиком вірогідного безробіття або стану, який загрожує істотним зменшенням доходу.

Обґрунтування доцільності використання названої моделі для аналізу процесів у сфері праці, які відбуваються в умовах становлення постіндустріального суспільства, засновується на тому, що вимоги побудови нового суспільного устрою зумовлюють безперервний процес вдосконалення знань та вмінь працівника, їх урізноманітнення; за названих умов в результаті неухильного прогресу людства також відбуваються постійні зміни суспільної потреби у працівниках з урахуванням роду їх діяльності – зникають одні професії та виникають і розвиваються інші.

Модель передбачає визначення такого:

1. Сукупний приріст збитків працівника унаслідок зниження затребуваності ринком його першої професії

$$\sum_{t=m}^{n-1} \frac{W - U}{(1+i)^{t+1}}, \quad (1)$$

де U – доход некваліфікованого працівника; W – заробітна плата за першою професією ($U < W$); t – час ($t = m$); n – тривалість інвестиційного рівня k ($m < n$).

2. Сукупний приріст доходів працівника унаслідок використання другої професії

$$\sum_{t=m}^{n-1} \frac{MP_2 - U}{(1+i)^{t+1}}, \quad (2)$$

де MP_2 – граничний продукт, якому відповідає заробітна плата згідно з другою професією.

3. Витрати, пов'язані з набуттям нових виробничих властивостей, та пов'язані зі збереженням іншої професії (яка не використовується).

$$E_2 = C_2 + \sum_{t=0}^{n-1} \frac{K_t}{(1+t)^{t+1}}, \quad (3)$$

де K – витрати у кожен із періодів часу, коли професія у діяльності людини не знаходила застосування.

4. Критерій здійснення витрат, пов'язаних з набуттям другої професії

$$\sum_{t=m}^{n-1} \frac{MP_2 - U}{(1+i)^{t+1}} \geq C_2 + \sum_{t=0}^{n-1} \frac{K_t}{(1+t)^{t+1}} \quad (4).$$

Застосування суб'єктом людського (у тому числі інтелектуального) капіталу у

сфері виробництва мотивовано передусім отриманням матеріальної винагороди. Проте у сучасних умовах, коли виробничі та безпосередньо трудові відносини все більшою мірою набувають постіндустріального характеру, мотивація вже не зводиться лише до її базової форми – трудової мотивації. Для того щоб людина була зацікавлена у продуктивному використанні інтелектуальних здібностей, які можуть функціонувати у системі відтворення як певний вид капіталу, мають бути активовані також інші інтереси людини, серед яких, на наш погляд, найбільш значимими є мотивація до розвитку та мотивація до перетворень.

Мотивація персоналу до розвитку передбачає актуалізацію у свідомості людини мотиву самовдосконалення. Під час реалізації індивідом відповідної поведінки виникають умови розвитку особистості – зростає кваліфікаційний, освітній, творчий, комунікативний, духовний потенціал. Мотивація до перетворень передбачає формування у персоналу позитивного ставлення до змін, що відбуваються у діяльності підприємств. Передусім йдеться про прогресивні, інноваційні зміни, такі, що сприяють удосконаленню господарських процесів.

З позицій пріоритетів суспільного відтворення інтелектуальний капітал людини та закладений у ньому творчий компонент набувають усе більшої цінності. В країнах, які є економічними лідерами, на професії з переважанням інтелектуальної праці припадає основний приріст зайнятості: 85 % – у США, 89 % – у Великій Британії, 90 % – в Японії.

У цьому контексті варто зазначити, що фірмами, зацікавлені у підвищенні конкурентоспроможності та результативності бізнесу, в наш час активно здійснюють інвестиції у людський капітал. Сучасний досвід організації та стимулювання праці має достатню кількість прикладів, які відображають процеси підвищення кваліфікаційного рівня або навчання на робочому місці. Наприклад, у США застосовується система «оплати за кваліфікацію»: опановуючи кожну нову спеціальність, виконавець отримує надбавку до заробітної плати, при цьому отримані знання мають обов'язково використовуватися в роботі. В розвинених країнах загальний обсяг інвестицій у підготовку на виробництві є порівняним із обсягом інвестицій у формальну освіту.

Ведучи мову про конкурентоспроможність компаній, необхідно зазначити, що її основою нині є інновації. Інноваційний характер виробничих процесів стає все виразнішим, зростають потреби економіки щодо надходження нових «ідей». У цих умовах людина стає не лише носієм новітніх знань, а й творцем – рушійною силою науково-технічного прогресу.

У системі господарських відносин унаслідок «живої» розумової праці, що є унікальним механізмом, за допомогою якого людина видобуває нові знання з природи свого таланту та через багатократне примноження минулої праці, утворюється додана вартість. Згідно з теоретико-методологічними ознаками, цей процес цілком підпадає під характеристику рентних відносин. У сучасних корпораціях нині все більша частка вартості товару утворюється як інтелектуальна рентоутворююча складова. Тобто джерелом доходу, отриманого компаніями, є безпосередньо праця працівників – інтелектуалів («brainworkers», «knowledge workers»), втілена в готовий продукт (комп'ютерну техніку, автомобілі, носії інформації тощо).

Рента є формою реалізації власності на фактор виробництва, інструментом отримання доходу. Розглядаючи ренту у площині трудових відносин необхідно зазначити, що за фактом затребуваності суспільством продукту, що був створений у результаті інтелектуальної праці, використання суб'єктом інтелектуального капіталу сприяє утворенню доходу працівника. Рента є тим платежем власнику інтелектуального капіталу, який перебільшує кошти, необхідні для того, щоб утримати інтелектуальний

капітал у певній сфері використання. Альтернативою інтелектуальній ренті виступає заробітна плата – ціна розумової праці, яка існує на ринку стосовно певної категорії інтелектуальних працівників. Рента ж (користуючись термінологією, прийнятою в мікроекономіці) – є надлишком виробника, оскільки пропозицію формує людина – носій створеного інтелектуального капіталу.

В країнах, які є світовими економічними лідерами, практика рентних відносин є широко розвинутою. Вона реалізується через застосування персоніфікованого підходу до кожного зі спеціалістів, у яких зацікавлене підприємство чи організація, – науковців, інженерів, програмістів та інших схожих категорій працівників, та визначається індивідуально, на умовах контракту. Такі підходи почали застосовуватися також і в Україні, проте поки що механізм використання інтелектуальної ренти не спрацьовує належним чином внаслідок відсутності стимулюючої функції попиту. Незважаючи на те що наша країна наділена значним інтелектуальним потенціалом, він фактично не трансформується у виробництво. Про нереалізованість потенціалу інтелектуальних працівників і незатребуваність практикою їх здібностей свідчить низька інноваційна активність вітчизняних підприємств у секторі реальної економіки.

Для науковців, працівників вищої школи рента здебільшого залишається суто нематеріальною або, більш точно, духовною: зверх мінімально необхідних виплат у вигляді заробітної плати існує переважно лише можливість отримати таке благо, як працювати за покликанням. Воно є, безперечно, великим і значимим для освітянина і науковця, проте залишається майже єдиним елементом наукової ренти.

В цілому аспект аналізу нематеріальної ренти, яку отримує власник інтелектуального капіталу, належить до проблеми соціально припустимого рівня споживання. Коли такий рівень досягнуто, інші блага науковець отримує у вигляді академічної надбавки. Її грошовий еквівалент обчислюється як різниця в доходах співробітника університету та працівника успішної комерційної фірми.

На нашу думку, найбільш придатними для дослідження процесів, що відбуваються в суспільстві у період становлення постіндустріальних відносин та простежуються на мікроекономічному та наноекономічному рівнях, є підходи з погляду інституцій. П. Бурдьйо, констатуючи реальність процесів отримання символічного прибутку (в тому числі і благ, які не продаються за гроші), зазначає, що саме символічна дефіцитність звання, а не співвідношення між попитом і пропозицією на певні види праці, домінує над професійним винагородженням. Звання – інституція більш міцна, ніж внутрішні характеристики праці. Винагорода за звання може зберігатися, не зважаючи на зміни у праці та зміни її відносної цінності [2, с. 30–31]. Інституційно закріплений капітал є офіційним статусом, який дозволяє інтелектуальному працівникові (інженеру, науковцю, дизайнеру, актору тощо) користуватися ним як підставою для отримання ренти.

У контексті українських проблем необхідно зазначити потребу в дієвих організаційних заходах з боку держави, які були б спрямовані на удосконалення процесів насамперед у сфері науки, на стимулювання наукової діяльності, і, зокрема націлені на поліпшення організації та управління праці науковців. Як ми неодноразово зазначали [9, с. 221], в умовах сучасних світогосподарських процесів, що відбуваються на тлі активних постіндустріальних змін, нехтування цим може спричинити значно гірші наслідки, ніж просто недоотримання певним індивідом додаткової частки доходу у вигляді ренти на сформований ним персоніфікований інтелектуальний капітал. Макроасpekt проблеми полягає в тому, що країни, які створюють комфортні умови для творчості інтелектуалів, передусім для науковців, зможуть у майбутньому претендувати на отримання частки глобальної інтелектуальної ренти. Інтелектуальний капітал унаслідок мобільності кадрів, досить легко піддається переливам з одного місця

прикладання знань до іншого, тож якщо у певній країні будуть створені зазначені умови для творчої діяльності та життя інтелектуальних працівників, така держава, цілком імовірно, може стати й осередком світової науки, й центром формування глобальної економічної політики, і місцем базування відповідних владних структур. Безумовно, це справа майбутнього, але початок процесу формування умов доступу до інтелектуального капіталу інших країн відбувається вже нині – у рамках розбудови постіндустріального суспільства, – про що свідчить практика економічно розвинених країн.

Україні, як зазначають науковці [5], акцент потрібно робити не на імпорті розуму, а на стимуляції інтелектуальних процесів усередині країни. Надалі глобальна система використання інтелектуальної ренти, якщо таку буде створено, зможе брати активну участь у спеціалізації країн у галузі знань, а самі знання зможуть стати головним товаром у світовій економіці. Україна має достатньо умов для того, щоб стати країною, де рента працюватиме та створюватиме «ренту-штрих», базуючись на інтелектуальних розробках, інтелектуальному капіталі, «економіці знань».

У світовій практиці відомий приклад застосування глобальної ренти, який міг би стати прототипом інтелектуальної ренти на наднаціональному рівні. Його демонструють умови Кіотського протоколу. Україна за продаж квот отримує приблизно 7 млрд дол. США щорічно. Науковці висувають думку стосовно того, що якби було створено прецедент підписання «інтелектуального протоколу», схожого на Кіотський, яким було б передбачено використання «всесвітньої ренти» для кожної країни, виходячи з капіталовкладень у технологічний прогрес і ступеня користування благами цивілізації, то згадана сума могла б бути на порядок вищою [5].

Висновки. У наш час сформований на основі інвестицій у людину інтелектуальний капітал стає однією з найбільших цінностей для господарюючих суб'єктів. Індивідуальні властивості людей – зокрема такі, як творчість, схильність до наукового пошуку, здатність до нагромадження та ефективного використання знань тощо, – розглядаються підприємцями як джерело прогресивного господарського розвитку та запорука успішної комерційної діяльності. Незважаючи на загальне визнання того, що інтелектуальні ресурси мають провідне значення для економічного зростання, Україна, маючи значний інтелектуальний потенціал, сконцентрований в людині, і досі розвивається без суттєвого використання результатів НДДКР, тоді як розвинені країни одержують 80–90 % приросту ВВП від виробництва та експорту наукомісткої продукції. Однією з найбільш суттєвих причин цього є недосконалість трудових відносин; невідповідність їх імперативам постіндустріального розвитку, яким, як показує сучасна практика, неухильно слідують всі країни – економічні лідери. Така ситуація зумовлює необхідність поглиблених теоретико-методологічних та практичних досліджень, пов'язаних із вирішенням проблем використання у системі суспільного відтворення здатності людини до творчої діяльності.

Список використаної літератури

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: [пер. с англ.] / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
2. Бурдьё П. Социология социального пространства: [пер. с франц.] / П. Бурдьё. – М. : Институт экспериментальной социологии, 2005. – 288 с.
3. Набойченко С. С. Проблемы науки и образования [Электронный ресурс] / С. С. Набойченко // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4 . – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php>.
4. Никитенко П. Г. Научные основы идентификации и использования общественно-функциональных инноваций / под ред. П. Г. Никитенко. – Минск :

- Право и экономика, 2004. – 399 с.
5. Папієв М. Чи стане Україна Швейцарією? [Електронний ресурс] / М. Папієв. – Дзеркало тижня. – 2008. – № 10. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3050/62342>.
 6. Печчеи А. Человеческие качества / А. Печчеи. – М.: Наука, 1985. – 312 с.
 7. Сорокин П. А. Главные тенденции нашего времени / П. А. Сорокин. – М. : Ин-т социологии РАН, 1997. – 195 с.
 8. Тоффлер О. Будущее труда / О. Тоффлер // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – 255 с.
 9. Шкурупій О.В. Утворення інтелектуальної ренти в сучасних умовах економічного розвитку суспільства / О.В. Шкурупій, С.Ю. Цьохла // Економіка Криму.– 2011.– №1. – С. 221-225
 10. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях / Л. Эдвинссон . – М. : ИНФРА-М, 2005. – 248 с.
 11. Venewitz M.C. Human Capital and Occupational Choice – Theoretical Model / M. C. Venewitz, A. A. Zucker // Southern Economic Journal. – 1968. – XXIV, Jan. – P. 106–149.

Статья надійшла до редакції 09.10.2011.

O. V. Shkurupiy, S. I. Tul

**NEW SENSE OF LABOR RELATIONSHIP AND SALARY IN THE
FORMATION OF POSTINDUSTRIAL SOCIETY**

Changes in the system of labor relations in the period of postindustrial society formation were analyzed in the article: namely the growing demand for highly skilled labor in the global market, the development of a new labor relations system which is based on the commercialization of intellectual work.

НАЦІОНАЛЬНА ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.47

О. В. Савчук, О. В. Захарова

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню особливостей розвитку потенціалу національної транспортної системи України. Особливу увагу приділено питанню формування стратегії розвитку транспортної системи України, що поєднує мету, завдання, проблеми та напрямки подальшого розвитку національного транспорту.

Ключові слова: транспортна система, потенціалу розвитку, стратегія розвитку, транспортна інфраструктура, інтеграція.

Постановка проблеми. Забезпечення прискореного економічного розвитку України можливо лише за умови ефективного використання транспортної інфраструктури як основної складової національної транспортної системи та її динамічного розвитку, особливо в умовах реалізації потенціалу членства нашої країни в СОТ, прийняття Урядом України фінансових зобов'язань перед МВФ, Світовим банком та ЄБРР та виконання Угоди про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ). У зв'язку з цим актуальним та необхідним є розробка та реалізація ефективної стратегії розвитку транспортної галузі країни, перш за все на основі пошуку інноваційної моделі інфраструктурної перебудови, спрямованої на розширення суспільних зв'язків та прискорення матеріальних потоків. Це потребує реалізації потенціалу транспортної системи країни за рахунок модернізації рухомого складу, розгалуження автомобільних та залізничних мереж, усунення диспропорцій національної мережі у напрямках міжнародних транспортних коридорів та усунення перепон і бар'єрів на шляху руху транснаціональних вантажних потоків, відновлення судноплавства національним морським та річковим флотом, оновлення та зміцнення парку повітряного флоту, у тому числі за рахунок залучення літаків вітчизняного виробництва, розширення нормативно-договірної бази та географічної структури перевезень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем функціонування транспортних систем та розвитку їх потенціалу в сучасних економічних системах присвячено багато праць таких дослідників, як Блудова Т., Вінников В., Єдін О., Котлубай О., Макогон Ю., Новікова А., Пашенко Ю., Прейгер Д., Примачев М., Рибчук А., Хахлюк А., Цветов Ю. та інші. Наукові праці зазначених дослідників містять ґрунтовний аналіз щодо окремих аспектів функціонування транспортної системи України з акцентом на проблемні питання, що стримують ефективне використання країною своїх транспортно-транзитних переваг в межах світового господарства. Однак, слід зазначити, що питання пошуку та обґрунтування можливих напрямків розвитку потенціалу транспортної системи України є досить динамічним та потребує постійного моніторингу, особливо з точки зору впливу зовнішніх кризових явищ та загальних тенденцій розвитку світової економіки, що обумовлює достатній рівень актуальності зазначеної проблеми.

У зв'язку з цим **метою статті** є виділення та обґрунтування стратегічних

напрянків розвитку потенціалу транспортної системи України.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні в Україні створена достатня нормативно-правова база, що є основою реалізації стратегічних напрямків розвитку національної транспортної системи на середньострокову перспективу, а саме Державна цільова програма розвитку транспортно-дорожнього комплексу України до 2015 р., Транспортна стратегія України на період до 2020 р., Стратегія розвитку залізничного транспорту на період 2020 р., Стратегія розвитку морських портів на період до 2015 р., Морська доктрина на період до 2035 р., Стратегія розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 р., Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2020 р., Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2015 рр. та інші діючі нормативно-правові акти [4,14,15]. Актуальним є розробка і впровадження нових документів перспективного розвитку, серед яких Програма розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів та логістики на 2011-2015 рр., Повітряний кодекс України, Державна цільова економічна програма розвитку автомобільного транспорту, Закон України «Про швидкісні автомобільні дороги», Закон України про внутрішній водний транспорт та інші нормативні акти, що спрямовані на розвиток транспортної інфраструктури та підвищення якості транспортних послуг, що надаються з перевезення пасажирів і вантажів, забезпечення транзиту.

Подальші напрямки розвитку потенціалу національної транспортної системи України різних країн світу неможливо розглядати не враховуючи загальні тенденції розвитку світового господарства, а саме активізацію глобалізаційних процесів, формування стабільних регіональних товарних ринків, формування єдиного економічного простору. В сучасних умовах глобалізації світового господарства з одного боку, та активних процесів інтеграції транспортної системи України до єдиної європейської системи перед транспортом постає ряд глобальних викликів, без врахування яких неможливий його ефективний розвиток. Ці виклики перш за все пов'язані з новими вимогами до національних транспортних систем, що обумовлюють перехід від екстенсивної до інтенсивної моделі розвитку на основі сучасних інноваційних технологій; з посиленням внутрішньогалузевої та міжнародної конкуренції у транспортному секторі.

В цілому розвиток потенціалу транспортної системи України, на наш погляд, можна розглядати в декількох аспектах, які наведена на рис. 1. Отже, розвиток потенціалу транспортної системи України полягає у посиленні кількісних та якісних характеристик транспортної інфраструктури, позицій в мережі міжнародних транспортних коридорів, взаємодії між різними видами транспорту, впровадженні ефективних транспортних технологій та реалізації інноваційних проектів. Результатом розвитку є формування та функціонування ефективної конкурентоспроможної транспортної системи, що здатна забезпечувати функціонування високопродуктивної, високотехнологічної та безпечної транспортної інфраструктури, високу якість транспортних послуг.

Можливості цього розвитку мають бути покладені в основу стратегії розвитку потенціалу транспортної системи України. Так, відповідно до «Транспортної стратегії України на період до 2020р.» метою розвитку транспортної системи є створення умов для соціально-економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і життєвого рівня населення завдяки забезпеченню якості транспортних послуг та задоволенню соціальних, зовнішньоторговельних, оборонних та природоохоронних потреб суспільства [15].



Рис. 1. Напрямки розвитку потенціалу транспортної системи України

Основними напрямками розвитку транспортного сектору економіки України на період до 2020 року є:

1. Розвиток транспортної інфраструктури та модернізація рухомого складу для забезпечення зростаючої мобільності населення та прискорення переміщення товаропотоків;
2. Забезпечення конкурентоспроможності та якості транспортних послуг для економіки;
3. Забезпечення доступності та якості транспортних послуг населенню;
4. Інтеграція до Європейського Союзу і розвиток експорту транспортних послуг;
5. Підвищення ефективності державного управління та розвиток конкурентного середовища;
6. Підвищення екологічності, енергоефективності транспортних процесів та безпеки перевезень пасажирів і вантажів [10; 12; 15].

Щодо першого напрямку, то як вже зазначалося, Україна володіє досить розвиненою інфраструктурою залізничного, водного, автомобільного та авіатранспорту, однак, техніко-технологічні характеристики транспортної мережі не відповідають загальноєвропейським та світовим стандартам. Так, 51,1% українських доріг не відповідає вимогам за рівністю, 39,2% - за міцністю. Середня швидкість руху на автодорогах у 2-3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах [12]. Лише від поганих доріг Україна щорічно втрачає 32 млрд. грн. або 3% ВВП [6, с. 88]. Щодо залізничного транспорту, то 15-17% залізничних доріг є непридатними для подальшого

використання, більша частина інфраструктури (вокзали, станції, готелі, засоби зв'язку та керування рухом тощо) є застарілими. Техніко-технологічні характеристики морських портів (глибина підхідних каналів та акваторій, технічний стан причалів, навантажувально-розвантажувальних механізмів, систем автоматизації і комп'ютеризації) залишаються на рівні 90-х років минулого століття і не відповідають сучасним міжнародним стандартам, особливо в аспекті контейнеризації процесів транспортування. Більшість аеропортів України технічно не відповідають вимогам Міжнародної організації цивільної авіації та Міжнародної асоціації авіаційного транспорту.

Отже, транспортна система Україна потребує невідкладної комплексної розбудови транспортної мережі, насамперед міжнародних транспортних коридорів, мережі швидкісних автомобільних доріг, залізниць та аеропортів. Складність проблеми полягає в тому, що об'єкти транспортної інфраструктури перебувають у державній власності, потребують значних інвестицій та великою мірою залежать від фінансування з державного та місцевого бюджетів. Враховуючи недостатність фінансових засобів бюджету, необхідна взаємодія державного та приватного секторів і нові форми фінансування. Важливим питанням є резервування земель для будівництва та розвитку об'єктів транспортної інфраструктури і підготовка відповідної нормативно - правової бази.

Отже, основні шляхами розв'язання проблеми розвитку транспортної інфраструктури мають стати:

- збільшення пропускної спроможності транспортної мережі;
- впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів, передусім денних;
- розвиток мережі автомобільних доріг, насамперед швидкісних та міжнародного значення;
- розвиток пропускної спроможності морських портів;
- розвиток транспортних вузлів та залізничних, автомобільних підходів до морських портів;
- розвиток мережі пунктів пропуску через державний кордон України;
- розвиток аеропортової мережі, передусім у рамках підготовки до чемпіонату Європи 2012 року з футболу;
- розвиток державної системи використання повітряного простору України;
- створення мережі логістичних центрів та «сухих портів»;
- удосконалення мережі інформаційно-комунікаційних технологій транспорту.

Щодо необхідності модернізації рухомого складу як елементу національної транспортної системи, то на станом початок 2010 р. рівень фізичного та морального зношення основних фондів транспорту склав 85,7% та обсяги введення в дію нових фондів галузі продовжують скорочуватися [5]. Щодо морського флоту, то Україна, що має статус «морської держави», сьогодні майже втратила власний флот. Так, лише 5-7% вантажів, що перероблюються в морських торговельних портах, транспортуються вітчизняними суднами. Середній вік вітчизняних суден становить понад 20 років, що не дозволяє багатьом суднам заходити до закордонних портів. У той же час, вітчизняне суднобудування працює переважно на виконання експортних поставок, хоча іноземні замовники доручають заводам здійснювати лише екологічно брудні та металомісткі операції. У той же час замовлення на будівництво суден для вітчизняних перевізників (користувачів) практично не надходять. Щодо рухомого складу авіаційного транспорту, то сьогодні не більше 6% парку літаків експлуатуються менш ніж 5 років, а авіаційні підприємства через брак коштів практично не мають змоги безпосередньо закуповувати нові літаки. В країні занадто повільно реалізуються програми лізингового придбання літаків, а кошти, що виділяються державою на ці цілі, витрачаються неефективно.

У зв'язку з цим, прискорене оновлення рухомого складу є одним із найважливіших напрямів модернізації транспорту, що дозволить покращити обслуговування економіки та населення, підвищити конкурентоспроможність національних перевізників на світових ринках перевезень, забезпечить повною мірою безпеку перевезень та охорону довкілля.

Оновлення рухомого складу має відбуватись за рахунок закупівель вітчизняної продукції і для цього мають бути створені державою організаційні, фінансові і економічні умови для модернізації вітчизняних виробництв, здатних забезпечити потреби транспортного сектору необхідною продукцією, що не поступається за своїми технічними характеристиками кращим світовим зразкам.

Оновлення рухомого складу має здійснюватися за рахунок транспортних компаній, за винятком соціально значущих пасажирських перевезень, що мають фінансуватися з бюджетів усіх рівнів.

Основні завдання щодо забезпечення оновлення рухомого складу:

- прискорене та збалансоване впровадження сучасних європейських стандартів безпечного, екологічно сприятливого та енергоефективного транспорту;

- формування раціональної структури парку рухомого складу за потужністю, вантажністю, пасажиромісткістю, спеціалізацією, видами палива тощо відповідно до поточної структури транспортного попиту;

- оновлення та модернізація залізничного рухомого складу з метою збільшення його строку служби, підвищення безпеки та швидкості руху;

- розробка та впровадження за участі банківської системи, виробників транспортних засобів, імпортерів та дилерів механізму стимулювання інвестицій в оновлення рухомого складу.

В цілому незадовільний стан вітчизняної інноваційної та високотехнологічної складової рухомого складу та транспортної інфраструктури пояснюється недостатнім рівнем інвестування, низьким рівнем тарифів на соціально значимі пасажирські перевезення, що підлягають державному регулюванню; обмеженим фінансуванням з державного та місцевих бюджетів; відсутністю коштів на просте відтворення основних фондів внаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; відсутністю інвестицій на умовах концесій, державно-приватного партнерства; недосконалістю механізмів лізингу. Все це перш за все потребує зваженою інвестиційної політики в галузі транспорту.

Щодо другого напрямку - забезпечення конкурентоспроможності та якості транспортних послуг для економіки, то створення стабільної економічно ефективної системи вантажного транспорту та логістики є засобом підвищення конкурентоспроможності, якості та безпеки перевезень, задоволення потреб зовнішньої торгівлі, оптимального використання ресурсів в економіці країни.

Реалізація даного стратегічного напрямку можливе за рахунок:

- здійснення підготовки та прийняття необхідних нормативно-правових актів для залучення інвестицій на умовах державно-приватного партнерства, зокрема концесій, удосконалення механізмів лізингу транспортних засобів;

- удосконалення державної системи забезпечення безпеки на транспорті та формування системи державного нагляду за безпекою руху;

- створення законодавчо закріплених умов, що стимулюють інвестування в об'єкти транспортної інфраструктури;

- створення умов для стійкої економічної та технологічної інтеграції транспортного комплексу з основними вантажовідправниками, що може здійснюватися за рахунок інвестування підприємств секторів вітчизняної економіки, які споживають транспортні послуги, у розвиток останніх;

- розширення масштабів використання електронних документів у сфері вантажного транспорту та супроводу транспортних засобів шляхом впровадження систем супутникової радіонавігації;

- налагодження ефективної співпраці на регіональному рівні державних органів управління транспортними галузями з місцевими органами влади і приватним сектором з метою визначення оптимальних місць розташування складських приміщень мережі стратегічних логістичних центрів поблизу транспортних вузлів;

- здійснення розбудови і модернізації транспортної, складської інфраструктури, вантажних терміналів, перш за все контейнерних у морських портах, створення сприятливих технічних, правових, організаційних і фінансово-економічних умов розвитку інтермодальних перевезень, стратегічної мережі інтермодальних перевантажувальних пунктів, визначення інтермодальних контейнерних і контрейлерних маршрутів у рамках МТК;

- розширення участі національних перевізників у міжнародних проектах щодо розбудови центральної осі Пан'європейської транспортної мережі;

- налагодження ефективного партнерства з країнами «п'яти морів» (Балтійського, Чорного, Середземного, Червоного та Перської затоки);

- забезпечення введення „єдиного вікна” для інтермодального транспорту, єдиного транспортного документа для всіх перевізників вантажів, розробки разом із сусідніми державами спільної технології транзитних перевезень та механізми встановлення наскрізних тарифів, що дозволить суттєво збільшити середню швидкість переміщення вантажів на напрямках МТК [12; 15].

Щодо третього стратегічного напрямку - забезпечення доступності та якості транспортних послуг населенню, то транспорт має забезпечувати доступність та якість транспортних послуг для усіх верств населення відповідно до соціальних стандартів. Реалізація цього напрямку полягає в забезпеченні умов для прискореного розвитку пасажирського транспорту загального користування, підвищення якості послуг пасажирського транспорту, удосконаленні державного регулювання послуг пасажирського транспорту.

Один з найактуальніших стратегічних напрямків розвитку транспортної системи України полягає в її подальшій активній інтеграції до європейської та світової транспортних систем та активізації розвитку експорту транспортних послуг.

Курс на європейську інтеграцію ставить принципово нові завдання щодо інтеграції транспортної системи України в Транс'європейську мережу (ТЄМ-Т), гармонізації законодавства та адаптації до європейських норм і стандартів. Основні шляхи інтеграції України до європейської транспортної системи з урахуванням загальних тенденцій розвитку євроінтеграційних процесів наведені на рис. 2.

Європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте транспортна система країни все ще не відповідає стандартам і вимогам ЄС і відзначається суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання і норм. Україна задекларувала готовність здійснити все можливе для модернізації своєї транспортної системи шляхом підписання та ратифікації низки відповідних міжнародних конвенцій, а також участі в міжнародних організаціях, гармонізації внутрішніх норм і стандартів щодо роботи транспорту з вимогами європейських *acquis communautaire*. Зближення українського права з *acquis communautaire* ЄС є не тільки інструментом поглиблення економічної кооперації з ЄС, але також важливим засобом підвищення подальшого розвитку України в цілому.

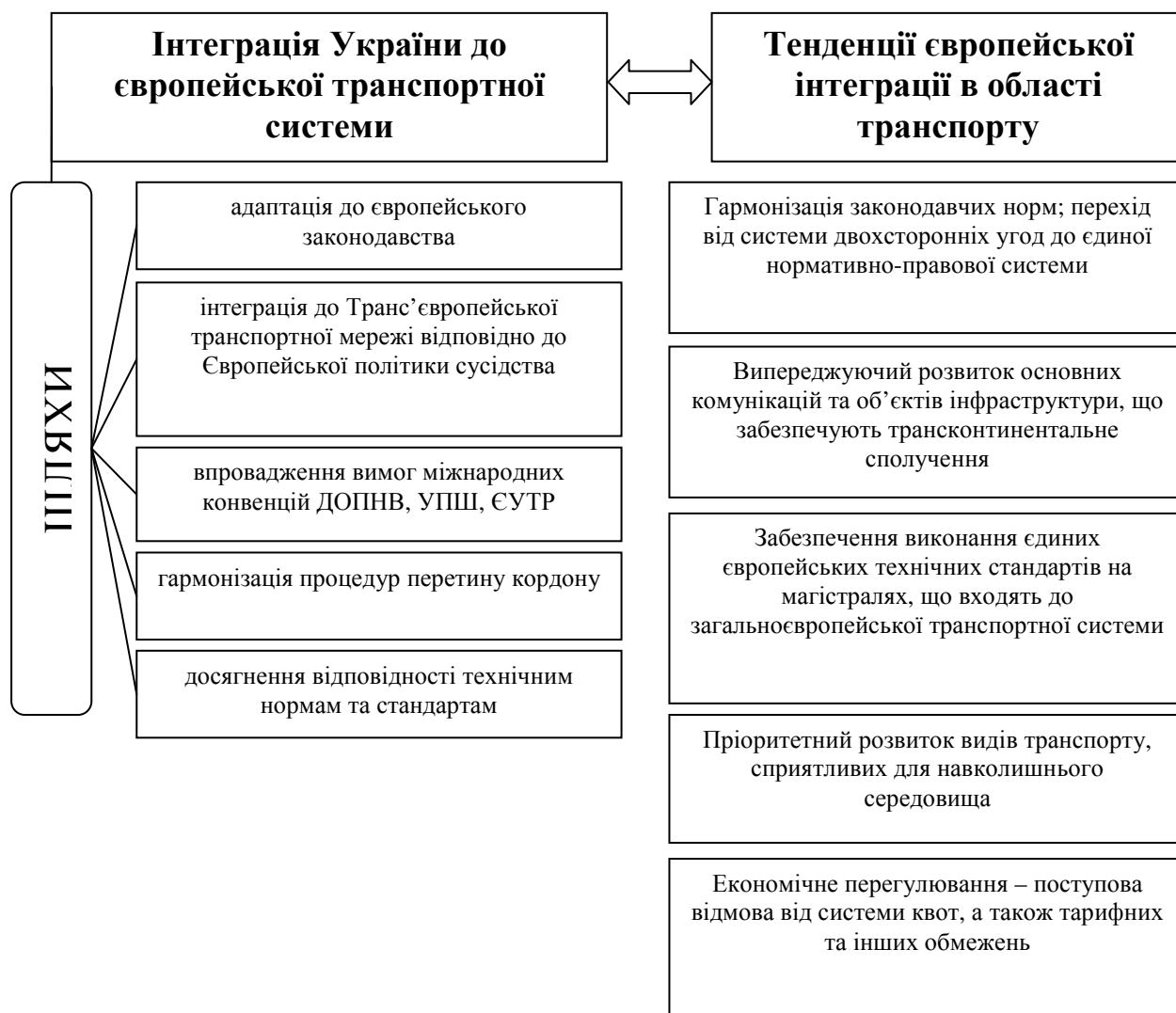


Рис. 2. Напрямки інтеграції України до європейської транспортної системи

Отже, відповідно до загальноєвропейських тенденцій інтеграції в області транспорту, що пов'язані зі створенням єдиної нормативно-правової системи регулювання транспортної системи, випереджувачим розвитком транспортних комунікацій у трансконтинентальному сполученні, формування єдиних стандартів та технічних умов здійснення перевезень, пріоритетним розвитком транспорту, що менш шкідливий для навколишнього середовища, інтеграція України до єдиної європейської транспортної системи є вагомим складовим елементом розвитку потенціалу транспортної системи України. Реалізація даної складової, як це зазначено на рисунку 2, можлива за умови поглибленого розвитку міжнародного співробітництва України з країнами ЄС у цій сфері. Отже, Україні належить реформувати свою транспортну систему та гармонізувати транспортне законодавство із відповідним законодавством Європейського Союзу, активізувати діяльність щодо розбудови інфраструктури Транс'європейської транспортної мережі відповідно до Європейської політики сусідства, щоб повністю використати транзитний потенціал та вигідне географічне розташування країни. Окрім перерахованих вище шляхів інтеграції до транспортної системи ЄС можна зазначити такі: розвиток інфраструктури (транспортної, митної, інформаційної тощо), посилення взаємодії транспортних систем, сприяння доступності транспортної професії та ринків перевезень, відкрита політика конкурентоспроможності, державна допомога та фіскальна гармонізація, статистика,

впровадження єдиних екологічних та соціальних вимог при реалізації потенціалу транспортної системи.

Міжнародні експерти доводять, що майбутня Угода про асоціацію між Україною та ЄС охоплюватиме такі сфери [12]:

- співробітництво з метою розвитку зазначених транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), транснаціональних осей. Ця діяльність підтримуватиметься посиленою співпрацею та моніторинговими структурами (рамками), включаючи створення належних структур підтримки;

- приєднання до відповідних міжнародних транспортних конвенцій та угод, включаючи процедури забезпечення чіткого їх впровадження та ефективного виконання;

- забезпечення експлуатаційної сумісності (інтероперабельності) транспортних мереж;

- удосконалення технології перетину державного кордону України, подальший розвиток разом з ЄС спільних пунктів пропуску через державний кордон України;

- підтримка інтермодальності та співпраця у використанні космічних систем у рамках Угоди про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи (ГНСС) між Європейським Співтовариством, його державами-членами та Україною, підписаної у 2005р.;

- укладання двосторонніх угод про транспортне сполучення (за видами транспорту) між Україною та державами - членами ЄС. Так званий «Порядок денний асоціації Україна – ЄС» містить положення про необхідність розроблення концепції державної політики сталого розвитку усіх видів транспорту, яка б узгоджувалась з Білою Книгою ЄС щодо транспорту. Реформування транспортної системи та інтеграція її з системою ЄС сприятиме збільшенню можливості доступу до ринків, зростанню обсягів перевезень та експорту транспортних послуг, притоку капіталу та загальній модернізації транспортної системи України;

У розвитку міжнародних транспортних коридорів Україна має можливість залучитися до розбудови нового міжконтинентального проекту «Євразія», що з'єднає країни Європи з азійськими державами. Створюваний проект передбачає будівництво автомобільного шляху (вирішується питання щодо залізниці), який проходитиме з Європи через територію України у напрямку Російської Федерації, Казахстану, Китаю. Автотрасою переміщатимуть, насамперед, експортні та імпорتنі вантажі, а також пасажирів. Територією України магістраль проходитиме через Вінницю, Кіровоград, Донецьк, Луганськ до кордону з Російською Федерацією (Ізварино), далі територією РФ нижче Волгограду до кордону з Казахстаном, потім вище (північніше) Каспійського моря, північніше Аральського моря, обмине зону Байконуру, пройде південніше Балхашу до м.Урумча на кордоні з Китаєм, а цією країною - до Тихоокеанського узбережжя. До магістралі у всіх країнах приєднуватимуться місцеві автошляхи, в тому числі в Україні – близько 70 % нових доріг, перелік яких затверджено Законом України «Про Генеральну схему планування території України».

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна запропонувати такий механізм розробки та реалізації стратегії розвитку потенціалу транспортної системи України, що враховуватиме всі вище зазначені аспекти (рис. 3).

Таким чином, запропонований механізм розробки та реалізації стратегії потенціалу національної транспортної системи України містить стратегічну мету розвитку транспортної системи, основні завдання, що конкретизують мету, та реалізація яких сприятиме досягненню зазначеної мети, перелік невіршених проблем

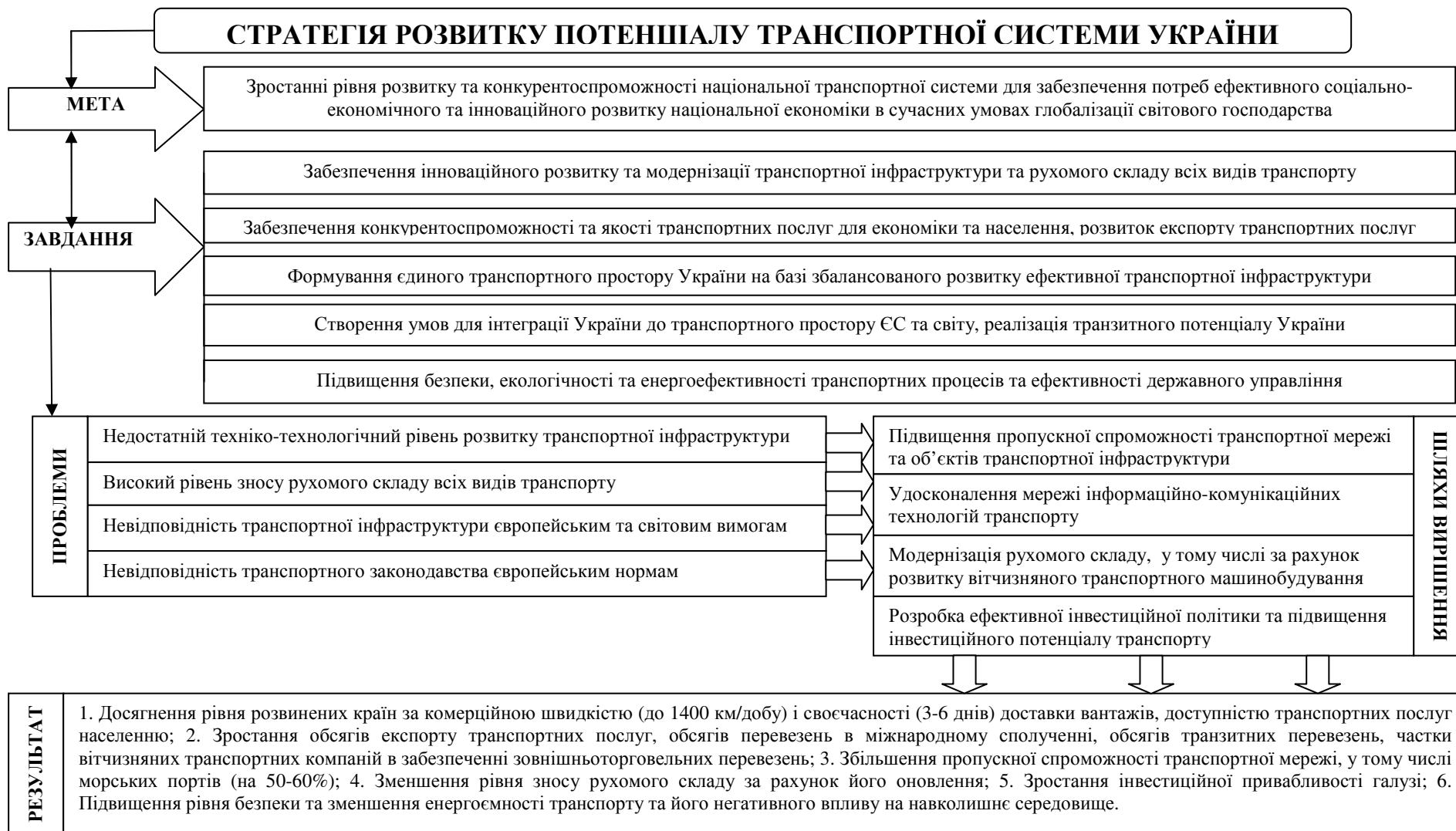


Рис. 3. Механізм розробки та реалізації стратегії розвитку потенціалу транспортної системи України

на сучасному етапі та загальні можливі шляхи їх вирішення, а також кінцеві результати за умови реалізації зазначених завдань та вирішення виділених проблем.

Основні завдання реалізації стратегічної мети розвитку транспортної системи перш за все можливі за умови відповідного фінансового забезпечення та ефективної інвестиційної політики, механізм реалізації якої, на наш погляд, повинен включати такі напрямки:

- використання різних джерел фінансування транспортної галузі: власні кошти підприємств, інвесторів, держаного бюджету, концесіонерів, кредитних ресурсів комерційних банків та міжнародних фінансових установ;

- впровадження механізму державно-приватного партнерства;

- інвестування в інноваційний розвиток та технологічну модернізацію транспорту;

- довгострокове пільгове кредитування у ресурсо та енергозберігаючі техніку та технології;

- розширення застосування принципів «користувач платить» та «забруднювач платить» під час користування транспортною інфраструктурою.

Висновки. Отже, реалізація стратегії розвитку транспортної системи України на довгострокову перспективу забезпечить перетворення транспорту на системоутворюючу галузь національної економіки, що розвиватиметься випереджуючими темпами. Формування єдиного транспортного простору, регіональна та міжнародна інтеграція національної транспортної системи забезпечить підвищення ефективності транспортних послуг, зростання обсягів їх експорту та підвищення рівня використання транзитного потенціалу. Транспортна система країни повністю задовольнить не тільки базовим потребам національної економіки та населення, але й відповідатиме світовим стандартам щодо швидкості, своєчасності, безпеки, екологічності транспортування та створюватиме умови для більш інтенсивного інноваційного розвитку країни.

Список використаної літератури

1. Блудова Т.В. Транзитний потенціал України: формування та розвиток: [моногр.] / Т.В. Блудова. – К.: НІМБ, 2006. – 276 с.
2. Босак О.М. Транзитний потенціал України: сучасний стан, проблеми та перспективи [електронний ресурс] / О.М. Босак. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2011_47/Gileya47/P17_doc.pdf.
3. Винников В.В. Проблемы комплексного развития морского транспорта Украины: [моногр.] / В.В. Винников. - Одесса: ОНМА, 2005. – 300 с.
4. Державна комплексна програма розвитку авіаційного транспорту України на період до 2010р. [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.asavia.org/avia/zakonodatelstvo>.
5. Державний комітет статистики [офіційний сайт]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
6. Дятлова В.В. Використання потенціалу ТДК України при реалізації глобальної європейської стратегії // В.В. Дятлова, Д.В. Король // Перспективи розвитку економіки України в контексті європейської інтеграції. – Донецьк, 2009. - Т.Х, вип. 123. – С.83-91.
7. Котлубай О.М. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: [моногр.] / О.М. Котлубай. - Одеса: ПРРЕД НАНУ, 2011. - 427 с.
8. Макаренко М. Транспортний сектор економіки України: тенденції та проблеми розвитку / М. Макаренко, М. Цветов // Економіст. – 2007. - №6. – С.24-27.

9. Макогон Ю.В. Україна – морська держава: [моногр.] / Ю.В.Макогон, А.Ф. Лысый, Г.Г. Гаркуша, А.В. Грузан; [под ред. Ю.В.Макогона]. – Донецк: Ноулідж, 2010. – 391 с.
10. Пашенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: [моногр.] / Ю.Є Пашенко, О.І. Никифорок. - Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. – 192 с.
11. Прейгер Д. Перспективні шляхи та механізми інтеграції ринку транспортних послуг України до країн ЄС. Аналітична записка [електронний ресурс] / Д.Прейгер, О. Собкевич, О. Ємельянова. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/475/>
12. Прейгер Д.К. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку: [аналітична доповідь] / Д.К. Прейгер, О.В. Собкевич, О.Ю. Ємельянова. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.
13. Примачев Н.Т. Торговые порты в системе международных транспортно-экономических связей: [моногр.] / Примачев Н.Т., Примачева Н.Н. – Одесса : Атограф, 2008. - 240 с.
14. Стратегія розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням КМУ від 16.12.2009 № 1555-р. [електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ugmk.info/download/1261743310.
15. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua>.
Стаття надійшла до редакції 16.10.2011

O. V. Savchuk, O. V. Zakharova

STRATEGIC DIRECTIONS OF THE POTENTIAL DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN TRANSPORT SYSTEM

The article is devoted to research of potential development of the Ukrainian national transport system. Particular attention is paid to the strategy development of the transport system of Ukraine, which combines the goal, objectives, challenges and direction for further development of national transport.

УДК 338.48

В. М. Мацука

МАСШТАБИ І СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Проаналізовано обсяги міжнародних туристичних потоків України, розглянуто структуру в'їзних (виїзних) туристичних потоків за мотивацією і країнами походження, визначено певні тенденції міжнародного туризму в Україні.

Ключові слова: туристичний бізнес, міжнародний туризм, туристичний потік, в'їзний туризм, виїзний туризм.

Туристичний бізнес в Україні знаходиться на стадії становлення. Стан ринку туристичних послуг визначається соціально-економічними і політичними процесами, які відбуваються в країні, відтворюючи хід реформування суспільного життя. Україна належить до країн, де туризм як активний спосіб проведення дозвілля заохочувався

державою і був сприйнятий більшістю населення як складова способу життя. Поліпшення рівня і умов життя вводить туризм до споживчої суспільної моделі, особливо міського населення, стимулюючи попит і формуючи ринок туристичних послуг. Тривале домінування внутрішнього туризму зумовило сплеск попиту на міжнародні подорожі, що відбулося зміною статусу і розширенням участі України на ринку міжнародного туризму.

Метою даного дослідження є аналіз масштабів та структури міжнародного туризму в Україні.

Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять методи загальнонаукового пізнання, статистичного та математичного аналізу.

Досліджуючи тенденції міжнародного туризму в Україні автор спирався на авторитетну думку відомих спеціалістів, таких як В.А. Квартальнов, І.Д. Козьменко, Т.М. Ореховська, І.В. Смаль, Т.І. Ткаченко, І.М. Школа [1–4].

Проаналізуємо масштаби міжнародного туризму в Україні. З 2001-2008 рр.. в Україні продовжувалися позитивні тенденції розвитку в'їзного туризму. У 2009 році спостерігалось зменшення кількості іноземних громадян, які відвідали Україну. Протягом 2010 року Україну відвідали 21,1 млн. в'їзних (іноземних) туристів, що на 1,6 % або майже на 323,8 тис. осіб більше, ніж у 2009 році (таблиця 1).

З 2001-2007 рр.. в Україні також продовжувалися позитивні тенденції розвитку виїзного туризму, хоча темп приросту потоків уповільнився. За 2008-2009 роки кількість громадян України, які виїжджали за кордон зменшилася. Але вже у 2010 році кількість українських туристів, які виїжджали за кордон склала 17,2 млн. чол., це на 12% (або 1,8 млн. чол.) більше ніж у 2009 році (рис. 1).

Розглянемо обсяги і структуру міжнародних туристичних потоків України за мотивацією.

Зростання обсягів в'їзного потоку протягом 2010 року відбулося за рахунок зростання числа поїздок з приватною метою (таблиця 2).

Таблиця 1

Міжнародні туристичні потоки України у 2001-2010 рр.*

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон		Кількість іноземних громадян, які відвідували Україну	
	усього, осіб	темп зростання, %	усього, осіб	темп зростання, %
2001	14849033	110,6	9174166	142,7
2002	14729444	99,2	10516665	114,6
2003	14794932	100,4	12513883	119,0
2004	15487571	104,7	15629213	124,9
2005	16453704	106,2	17630760	112,8
2006	16875256	102,6	18935775	107,4
2007	17334653	102,7	23122157	122,1
2008	15498567	89,4	25449078	110,1
2009	15333949	98,9	20798342	81,7
2010	17180034	112,0	21122157	101,6

* Розраховано автором за даними Держприкордонслужби України [5].

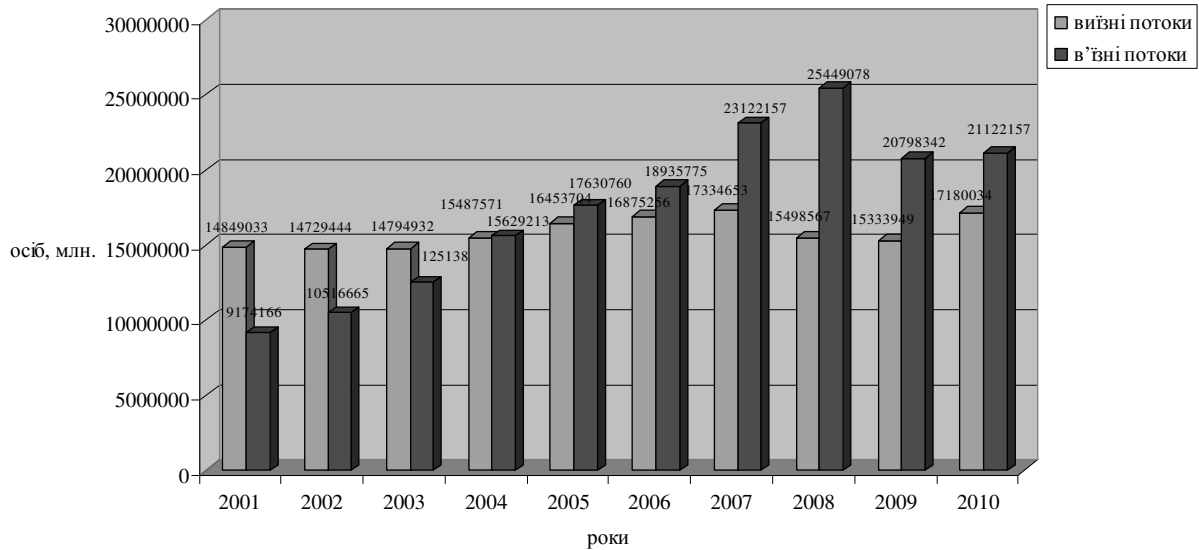


Рис. 1. Туристичні потоки (в'їзні, виїзні) України у 2000-2010 рр.

Поїздки з приватною метою зросли на 4 %. Найбільше збільшення спостерігається по туристах з країн: Росія (на 20 % або на 1,2 млн. осіб), Словаччина (на 14 % або на 70,1 тис. осіб), Угорщина (на 16 % або на 124,5 тис. осіб), Білорусь (на 3 % або на 95,3 тис. осіб), Німеччина (на 7 % або на 8 тис. осіб).

Поїздки з організованого туризму зменшилися на 17 %. Найбільше падіння туристичного потоку спостерігається з таких країн: Білорусь (на 23 % або на 39,6 тис. осіб), Канада (на 18 % або на 2 тис. осіб), Польща (на 11 % або на 19 тис. осіб), Росія (на 34 % або на 193,3 тис. осіб), США (на 5 % або на 2,6 тис. осіб).

Поїздки з службовою метою зменшилися на 10 %. Найбільше падіння спостерігається по туристичним потокам з таких країн: Латвія (на 10 % або на 0,7 тис. осіб), Польща (на 2 % або на 3 тис. осіб), Росія (на 38 % або на 110,6 тис. осіб).

Виїзний туристичний потік збільшився за рахунок поїздок з метою приватних подорожей та службових поїздок (таблиця 2).

Таблиця 2

**Обсяги і структура міжнародних туристичних потоків
 України за мотивацією у 2010 році**

Мотив	Іноземні громадяни, які відвідували Україну		Громадяни України, які виїжджали за кордон	
	осіб, млн.	частка, %	осіб, млн.	частка, %
Службова поїздка	0,7	4,0	0,9	5,0
Організований туризм	1,2	6,0	1,3	7,0
Приватний туризм	19,2	90,0	15	88,0
Всього	21,1	100,0	17,2	100,0

Службові поїздки зросли на 3 % за рахунок збільшення кількості виїжджаючих українських туристів до: Німеччини (на 11 % або на 5,3 тис. осіб), Росії (на 45 % або 54,7 тис. осіб), Словаччини (на 46 % або на 11 тис. осіб), Туреччини (на 2 % або на 0,8 тис. осіб) та Угорщини (на 16 % або на 6,6 тис. осіб).

В приватних поїздках спостерігається зростання на 15 % за рахунок кількості виїжджаючих українських туристів до: Білорусії (на 14 % або 128 тис. осіб), Польщі (на

42 % або 1,1 млн. осіб), Росії (на 6 % або на 278,3 тис. осіб), Єгипту (у 2,5 рази або на 30 тис. осіб), Угорщини (на 11 % або на 176,1 тис. осіб), ОАЕ (у 2,5 рази або на 13,7 тис. осіб), Туреччини (72 % або на 41,3 тис. осіб) та Німеччини (у 3 рази або на 198,7 тис. осіб).

Організовані поїздки зменшилися на 10 % за рахунок зменшення кількості виїжджаючих українських туристів до: Білорусії (на 62 % або на 29,6 тис. осіб), Польщі (на 24 % або 26,6 тис. осіб), Німеччини (на 22 % або на 10,7 тис. осіб), Росії (на 27 % або на 53,7 тис. осіб) та Туреччини (на 7 % або на 23,3 тис. осіб).

В структурі в'їзного туристичного потоку відбулися такі зміни – частка організованого туризму зменшилась з 7 % за 2009 рік до 6 % за 2010 рік частка приватного туризму збільшилась з 89% за 2009 рік до 90% за 2010 рік, частка службових поїздок, як і за 2009 рік залишилась 4% (рис.2).

В структурі виїзного туристичного потоку відбулися такі зміни – частка службових поїздок скоротилась з 6 % за 2008 рік до 5 % за 2009 рік, частка організованого туризму скоротилась з 12 % за 2008 рік до 9 % за 2009 рік та водночас виросла частка приватного туризму від 86 % до 82 % (рис. 3).

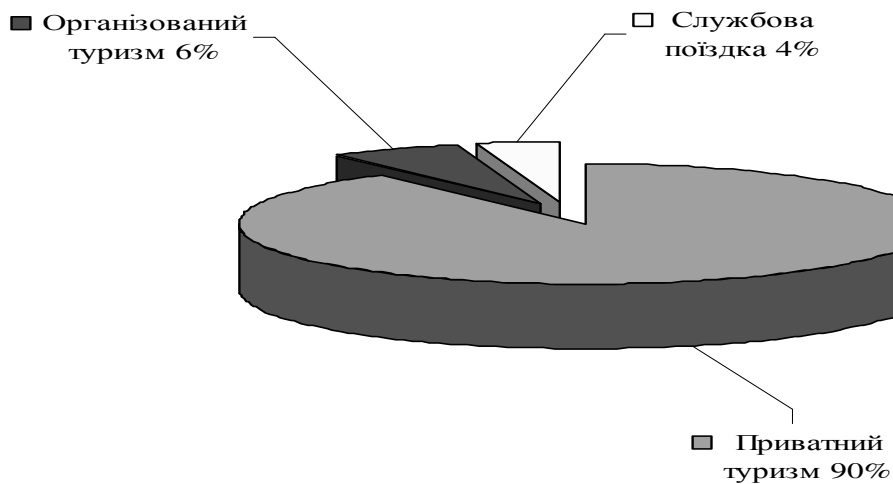


Рис. 2. Структура в'їзного туристичного потоку України за мотивацією у 2010 році

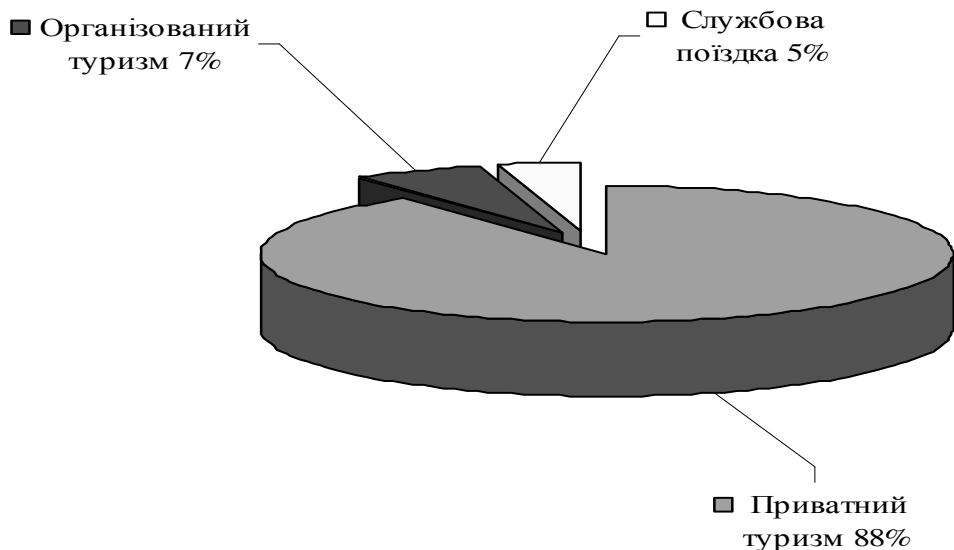


Рис. 3. Структура виїзного туристичного потоку України за мотивацією у 2010 році

Розглянемо обсяги і структуру міжнародних туристичних потоків України за країнами походження (таблиця 3).

Таблиця 3

**Обсяги і структура міжнародних туристичних потоків
 України за країнами походження у 2010 році**

Країни	Іноземні громадяни, які відвідували Україну		Громадяни України, які виїжджали за кордон	
	осіб, млн.	частка, %	осіб, млн.	частка, %
Країни СНД	15,4	73,0	8,3	48,0
Країни ЄС	5,3	25,0	7,7	45,0
Інші країни	0,4	2,0	1,2	7,0
Всього	21,1	100,0	17,2	100,0

Спадання в'їзного туристичного потоку з країн ЄС відбулося в основному за рахунок зменшення кількості подорожуючих з країн (рис. 4):

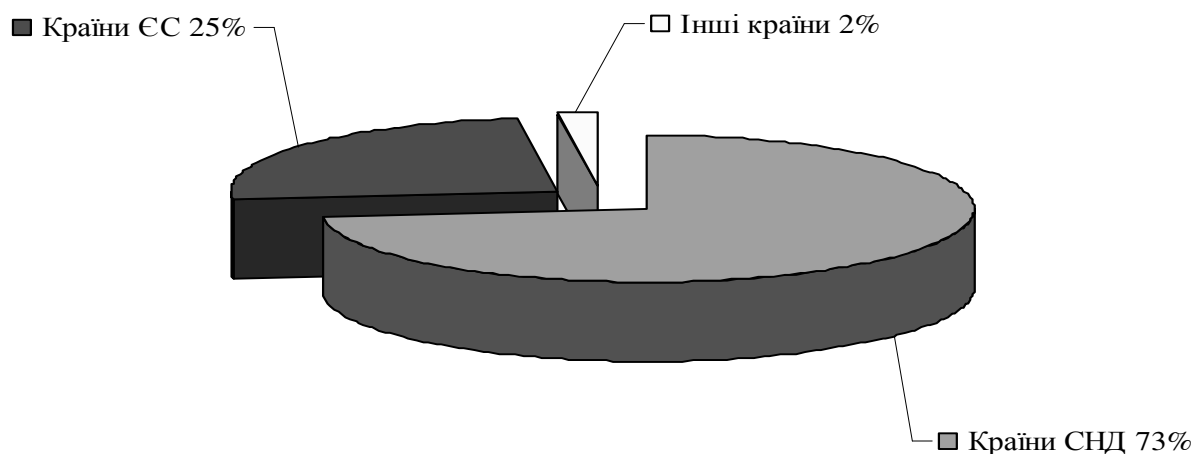


Рис. 4. Структура в'їзного туристичного потоку України за країнами походження у 2010 році

Польща (на 18 % або на 457 тис. осіб), Великобританія (на 4 % або на 2,5 тис. осіб), Данія (на 6 % або на 0,7 тис. осіб), Румунія (на 15 % або на 166,8 тис. осіб). Зростання в'їзного туристичного потоку з країн СНД відбулося в основному за рахунок збільшення кількості подорожуючих з країн: Азербайджан (на 14 % або на 9,4 тис. осіб), Білорусь (на 2 % або на 72,6 тис. осіб), Киргизстан (на 72 % або на 7,5 тис. осіб), Узбекистан (на 9 % або на 9,1 тис. осіб), Росія (на 13 % або на 927,4 тис. осіб).

Рейтинг 10 головних країн в'їзного туризму (таблиця 4).

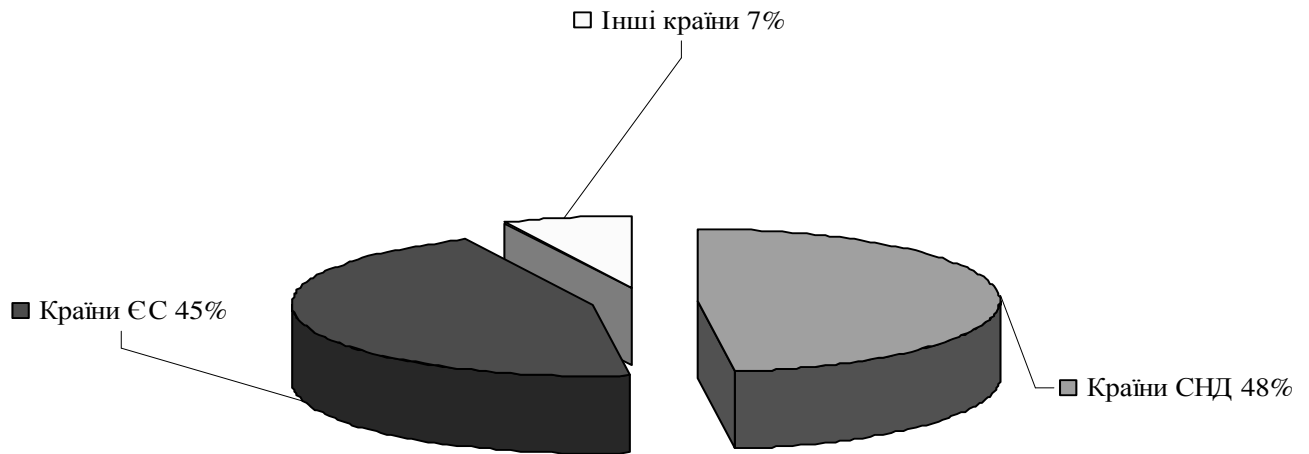
Зростання виїзного туристичного потоку з країн ЄС відбулося в основному за рахунок збільшення кількості виїжджаючих українських туристів до (рис. 5): Польщі (на 35 % або на 1 млн. осіб), Німеччини (у 2 рази або на 193,3 тис. осіб), Італії (на 13 % або на 13,1 тис. осіб), Греції (на 61 % або на 24 тис. осіб), Угорщини (на 12 % або на 186,7 тис. осіб). Зростання виїзного туристичного потоку з країн СНД відбулося в основному за рахунок збільшення кількості виїжджаючих українських туристів до:

Грузії (на 32 % або на 7,7 тис. осіб), Білорусії (на 9 % або на 98,8 тис. осіб), Казахстану (на 63 % або на 1,9 тис. осіб), Росії (на 5 % або на 251,9 тис. осіб) та Туркменістану (на 42 % або на 2,8 тис. осіб).

Таблиця 4

**Рейтинг 10 головних країн в'їзного туризму України
 у 2010 році [5]**

№ п/п	Назва країни	Іноземні громадяни, які відвідували Україну		2010 у % до 2009
		осіб	частка, %	
	Всього	21 122 157	100	2
1.	Росія	7 881 321	37	+ 13
2.	Молдова	4 057 678	19	- 6
3.	Білорусь	3 056 157	14	+ 2
4.	Польща	2 085 245	10	- 18
5.	Угорщина	941 240	5	+ 16
6.	Румунія	909 553	4	- 15
8.	Словаччина	609 279	3	+ 13
7.	Німеччина	225 356	1	+ 6
9.	США	122 955	0,6	+ 2
10.	Узбекистан	104 719	0,4	+ 9
	Разом 10 країн	19 993 503	94	



**Рис. 5. Структура в'їзного туристичного потоку України
 за країнами походження у 2010 році**

Розглянемо рейтинг 10 головних країн в'їзного туризму України у 2010 році (таблиця 5).

Таблиця 5

Рейтинг 10 головних країн виїзного туризму України у 2010 році [5]

№ п/п	Назва країни	Громадяни України, які виїжджали за кордон		2010 у % до 2009
		осіб	частка, %	
	Всього	17 180 034	100	+ 12
1.	Росія	5 233 972	30	+ 5
2.	Польща	3 999 602	23	+ 35
3.	Молдова	1 889 724	11	- 5
4.	Угорщина	1 789 308	10	+ 12
5.	Білорусь	1 135 094	7	+ 9
6.	Румунія	503 195	3	- 8
7.	Туреччина	459 061	3	+ 4
8.	Словаччина	383 961	2	+ 2
9.	Німеччина	383 325	2	+200
10.	Єгипет	328 623	2	+ 39
	Разом 10 країн	16 105 865	93	

В цілому можна відзначити формування певних тенденцій міжнародного туризму в Україні:

- позбавлення туристичної активності чергується із спадами, відтворюючи в цих коливаннях не тільки стан внутрішнього ринкового середовища, але і світової ринкової кон'юнктури, де імідж України залишається ще невизначеним;
- спостерігається тенденція перевищення в'їзного потоку над виїзним в структурі міжнародного туризму, яка позначена зростанням потоку іноземних туристів до нашої країни;
- незважаючи на позитивні зрушення на національному ринку туристичних послуг слід відмітити певне падіння темпів виїзного туризму і його мотиваційний і географічний перерозподіл;
- в структурі туристичних потоків як з України, так і до України за мотивацією домінує приватний туризм;
- в географічній структурі туристичних потоків як з України, так і до України домінуюче значення мають країни СНД та ЄС, а в його межах - перш за все країни-сусіди.

Список використаної літератури

1. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме / В.А. Квартальнов. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 496 с.
2. Менеджмент туристичної індустрії: навч. посіб. / І.М. Школа, Т.М. Ореховська, І.Д. Козьменко та ін. – Чернівці: Книги–ХХІ, 2005.–596 с.
3. Смаль І.В. Туристична індустрія України: сучасний стан і перспективи розвитку / І.В. Смаль // Туристично-краєзнавчі дослідження: зб. наук. пр. – К.: Кармаліта, 2004. – Вип. 5. - С. 114–134.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – К.: Київський нац. торгов.-економіч. ун-т, 2006. – 537 с.
5. Довідка про динаміку туристичних потоків в Україні за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державна служба туризму і курортів Міністерства культури і туризму України. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 22.10.2011.

V. Matsuka
**THE SCALE AND STRUCTURE OF THE INTERNATIONAL TOURISM IN
UKRAINE**

The volume of international tourist flows of Ukraine is analyzed, the structure of incoming (outcoming) tourist flows for the criteria of motivation and the countries of origin is considered, certain trends of international tourism in Ukraine are identified.

УДК 339.92:669.1(477)

Л. А. Кислова

**СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ
ПРОЦЕСІВ В ЧОРНІЙ МЕТАЛУРГІЇ**

У статті розглянуто проблему взаємодії державного регулювання та мікроекономічних політик окремих корпорацій на ринку чорних металів в умовах глобалізації світового ринку. Також досліджено оцінку розвитку металургійної галузі на різних рівнях економіки з урахуванням зовнішньоекономічної складової.

Ключові слова: операція, інтегровані металургійні підприємства, мініметалургійні підприємства, проміжна продукція, мережеві промислові організації, інтеграційний процес, горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція.

Постановка проблеми. Загальні умови та тенденції розвитку світової економіки мають безпосередній вплив на розвиток ринків окремих товарів і зокрема, світового ринку чорних металів. Водночас, цей важливий для роботи багатьох галузей економіки ринок також має свої власні особливості розвитку. Їх виділення, теоретичне осмислення, а також визначення особливостей регулювання конкуренції та діяльності корпорацій має важливе методичне значення для проведення подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку світового ринку чорних металів вивчали провідні світові та вітчизняні вчені. Серед робіт, що стосуються сучасного етапу розвитку ринку, можна виділити низку фундаментальних праць російських та українських дослідників. Окремих аспектів предметної площини нашого дослідження також торкаються в своїх роботах такі дослідники як: Катунін В.В. [9], Лісін В.С. [4], Шевелєв Л.Н. [10], Поляков В.В. и Шевцов А.З. [8], Мішин Ю. [6], Парфенов Д. [7], Кумм У. [3] та інші.

В Україні, незважаючи на набагато більшу ніж в РФ важливість галузі для розвитку економіки, фундаментальних досліджень, присвячених проблемам розвитку чорної металургії, значно менше. Особливої уваги з цієї точки зору заслуговує робота Аптекаря С.С., Амоши О.І. [11], та інших, основну увагу в якій приділено економічним проблемам розвитку чорної металургії України. Авторами зокрема розглянуто процеси формування українського ринку чорних металів, розглянуто етапи формування металургії в роки незалежності та позиції України на світовому ринку металів.

Важлива роль у формуванні теоретико-методологічної бази вивчення процесів, що відбуваються на світовому ринку чорних металів належить роботі Єфіменка Г.Г., Нецадима В.Н., Цимбала М.І. [2].

Виділення невирішеної проблеми. Однак проблема взаємодії державного регулювання та мікроекономічних політик окремих корпорацій на ринку чорних

металів в умовах глобалізації світового ринку є малодослідженою і потребує вивчення в об'єктивних умовах роботи української металургійної галузі на світовому ринку.

Метою дослідження є оцінка розвитку металургійної галузі на різних рівнях економіки з урахуванням зовнішньоекономічної складової.

Результати дослідження. На мікроекономічному рівні господарювання конфігурацію конкурентної боротьби на ринку формує кооперація (або взаємодія) між різними компаніями. Розуміння природи та можливих напрямів взаємодії між підприємствами чорної металургії вимагає формування комплексної моделі металургійної галузі та пов'язаних з нею інших галузей господарства. В цьому контексті виділяються два основних типи металургійних підприємств: інтегровані виробництва (підприємства повного циклу, металургійні комбінати) та мініметалургійні (електрометалургійні) підприємства (англ. *minimil* або *EAF producer*). Ці два види організації металургійного виробництва матимуть низку принципових відмінностей з точки зору сировинного забезпечення своєї діяльності та стратегій роботи на ринку.

Інтегровані металургійні виробництва використовують у виробництві наступні основні види сировинних ресурсів (загальний випадок, до переліку не включені певною мірою універсальні ресурси: паливно-енергетичні (газ, електроенергія), вода тощо: кокс, феросплави, залізорудна сировина та металобрухт).

Таким чином, виробниками проміжної продукції з точки зору металургійних підприємств є: коксохімічні, рудні, гірничо-збагачувальні, феросплавні, брухтозаготовельні підприємства.

Міні-металургійні виробництва в якості основного ресурсу використовують металобрухт (сучасні технології також передбачають можливості використання заліза прямого відновлення та чавуну, проте основною сировиною залишається металобрухт) для надання продукції певних якісних властивостей використовуються феросплави; проте на практиці набула поширення в першу чергу інфраструктурна інтеграція та інтеграція з брухтозаготівниками.

З точки зору формування виробничих ланцюгів забезпечення потреб інтегрованих виробництв вимагає залучення більшої кількості постачальників сировинних матеріалів.

Отже, враховуючи те, що загалом інтегровані виробництва представлені більш крупними компаніями, зацікавленими у зменшенні ризиків операційної діяльності підприємств, саме інтегровані металургійні виробництва відіграють ключову роль у процесах інтеграції на ринку, в той час як для міні-заводів характерною є робота в ринкових нішах.

У межах металургійного виробництва можна виділити низку етапів переділу продукції, споживачами якої можуть бути підприємства різної спеціалізації. Принципову модель організації металургійного виробництва можна представити за допомогою моделі «вхід-вихід» (рис. 1).

В межах інтегрованого виробництва у домнах отримують чавун, частина якого може бути продана споживачам за межами комбінату (ливарним, машинобудівним підприємствам, іншим металургійним підприємствам для виробництва сталі), а решта використана для власного виробництва сталі, з якої, отримують напівфабрикати, частина з яких може бути, в свою чергу, продана на міні-заводи та прокатні підприємства, а частина – використана для власного виробництва готового прокату.

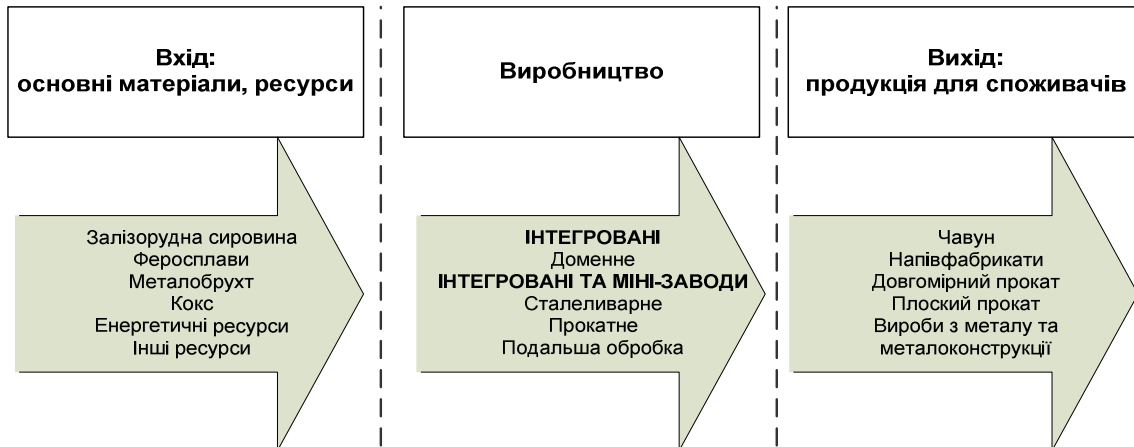


Рис. 1. Модель організації металургійного виробництва

Металопрокат, аналогічно, буде проміжною продукцією для металопереробників: виробників виробів з чорних металів (сталедротово-канатні, метизні підприємства), трубних підприємства, машинобудівних підприємств (у першу чергу автомобілебудування, верстатобудування, суднобудування) та підприємств будівельної галузі. При цьому глобалізація на світовому ринку чорних металів сьогодні приводить до виходу виробничих ланок, що раніше замикалися на одному підприємстві або в межах однієї країни, на міжнародний рівень. Тенденцією останніх років стало формування глобальних виробничих мереж, виділених в окремі господарюючі одиниці.

Так, виробництво слябів, квадратної, круглої заготовок, рулонного прокату все більше тяжіє до джерел дешевої сировини та робочої сили. Виробництво здійснюється на крупному металургійному підприємстві в країнах, що відповідають заданим критеріям (сьогодні у цьому аспекті слід виділити Бразилію, Росію, Україну та). Підприємства поставляють напівфабрикатну продукцію на переробні заводи, розміщені у регіонах споживання та орієнтовані на споживачів.

Загалом, базуючись на моделі організації металургійного виробництва можна сформулювати загальні напрями інтеграції в роботі металургійного ринку наступним чином (рис. 2).

Специфіка роботи металургійних підприємств для покращення конкурентних позицій на світовому ринку, зниження виробничих ризиків та уникнення подвійної маржиналізації потребує горизонтальної та вертикальної інтеграції. Не менш важливим є залучення до інтеграції менш формалізованих об'єднань, підприємств, що формують інфраструктуру ринку чорних металів: портові господарства (портові термінали, склади), транспортні компанії, а також металоторговці (у випадку металургійного виробництва їх можна розділити на внутрішніх та зовнішніх).

Цілі та економічні наслідки взаємодії з транспортними підприємствами аналогічні мотивам вертикальної інтеграції: зменшення ризиків та уникнення подвійної маржиналізації. Додатково можливе формування більш комплексного обслуговування замовника, зниження собівартості перевезень за рахунок оптимізації вантажопотоків.

Стандартними для окремих споживачів можна вважати такі основні види продукції: напівфабрикати, прокат для автомобілебудування, суднобудування та виробництва побутової техніки, а також прокат для будівництва. При цьому, застосування прямих продажів споживачам можливе лише при здійсненні поставок напівфабрикатів, а також прокату для автомобілебудування та виробництва побутової техніки.

Сталь та металопрокат не підходять для біржового ринку, оскільки контракти на

їх поставку не є взаємозамінними. Неможливо перепродавати контракти на поставку товару від різних виробників, за різними стандартами та марками сталі. Навіть спроби впровадження торгів по відносно стандартних товарах (квадратній заготовці та гарячекатаним рулонам) на Лондонській біржі металів (LME) та Нью-Йоркській біржі металів (NYMEX) поки що виявляються невдалими [1].

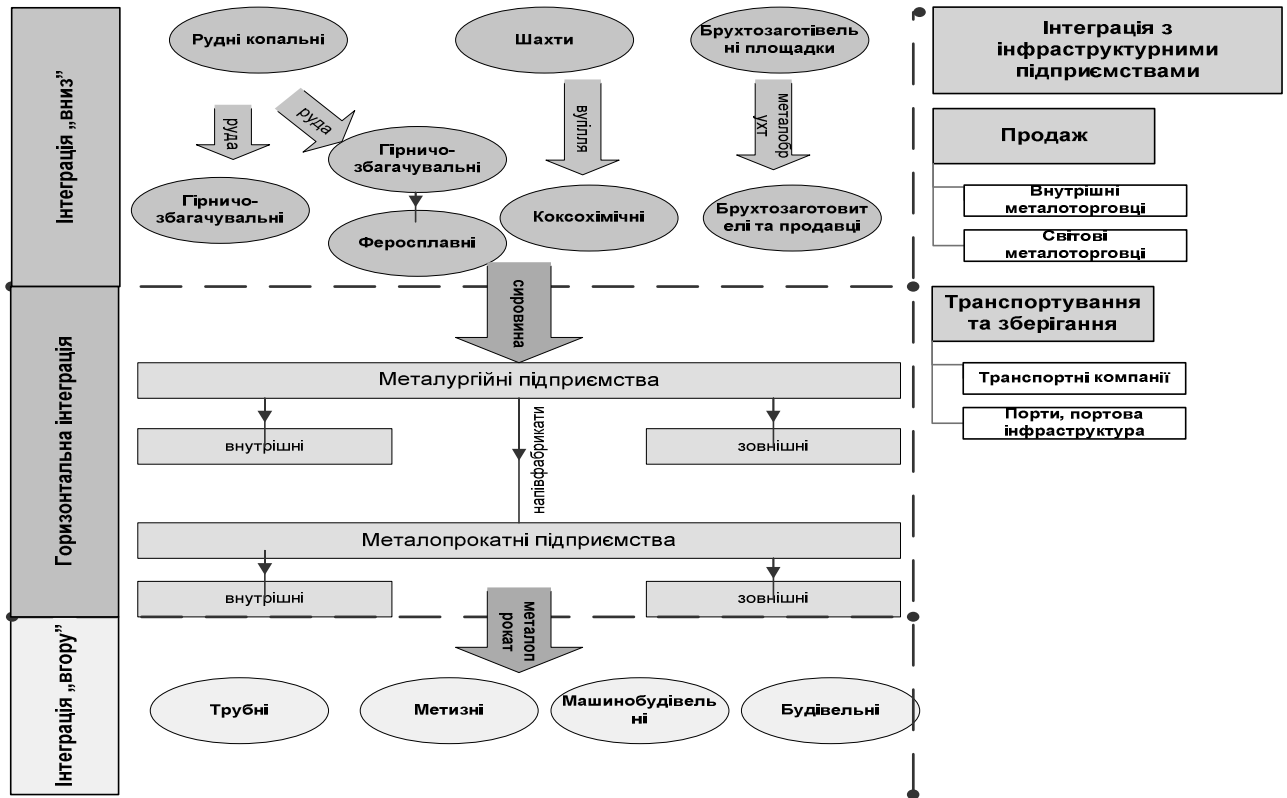


Рис. 2. Типові напрями інтеграційних процесів на сучасному етапі розвитку чорної металургії

Вирішенню проблем збуту потенційно може сприяти розвиток електронної торгівлі на ринку чорних металів. В останні роки посилюється взаємодія між виробниками та окремими інформаційними агенціями для формування електронних бірж.

Проте поки що така практика не була вдалою [9]: безрезультатними залишилися спроби MetalSite (сьогодні Інтернет-сторінка торгової площадки містить тільки інформацію про дезактивацію клієнтів), MetalMaker (сторінка www.metalmaker.com не функціонує, хоча на початку 2000-х років MetalMaker розглядався як один з найбільш перспективних проектів зі зв'язку виробників з покупцями), MetalSpectrum (розглядається експертами як вдала концепція впровадження підходів електронної комерції [10], сьогодні також не функціонує), ScrapSite та інших; а також створення спільної електронної біржі компаніями Daewoo, Cargill та Dufenco.

Отже для максимізації прибутків у межах однієї корпорації важливим є формування або інтеграція з уже існуючою торгово-посередницькою компанією, що має зв'язки та мережу представництв на ринках збуту.

Така взаємодія, певною мірою, може оптимізувати продаж та підвищити ефективність економічної діяльності. Крім того, сьогодні для здійснення діяльності підприємствам чорної металургії, на відміну від продажу кольорових металів, потрібно формувати інші канали поставок споживачам. Розв'язання проблем збуту розширює

коло потенційної взаємодії компаній на металоторговців та інші організації, що будуть сприяти кращій взаємодії зі споживачами.

Металоторговець дає можливість більш ефективно формувати портфель замовлень підприємства: маючи власну збутову мережу він, на основі потреб, виявлених локальними представництвами, може сформувати більше за обсягами замовлення, забезпечити фінансування виробництва прокату, та його доставку регіональним споживачам.

Одночасно поширення набула практика створення мережевих промислових організацій, що дає змогу металургійним компаніям покращити взаємодію зі споживачами продукції. Як зазначає В. Лісін [3, с. 230], така форма взаємодії дозволяє: мінімізувати матеріальні запаси на всіх стадіях виробництва; планувати майбутні потреби, вносити погоджені корективи у виробничі плани; оперативно пристосовувати виробничі плани до змін в ринкових умовах; контролювати переміщення ресурсів та продуктів для запобігання перебоєм у поставках; забезпечувати взаємну доступність інформації для осмислення тенденцій розвитку.

Таким чином, функціонування ринку чорних металів формує вагомі передумови для всіх основних форм інтеграційних процесів (горизонтальної інтеграції, інтеграції «вгору», «униз», з підприємствами інфраструктури) та тісної взаємодії з компаніями на ринку, що здійснюється в менш жорстких формах.

Список використаної літератури

1. Бобрик П. Перспективы стальных фьючерсов / П. Бобрик // Валютный спекулянт – 2004. – №7. – С. 75.
2. Кумм У. Черная металлургия России, Украины и Казахстана: вызовы и перспективы / У. Кумм, К. Мезенцев // Нац. металлургия. – 2006. – №1. – С. 20-27.
3. Лисин В.С. Стратегические ориентиры экономического развития черной металлургии в современных условиях / В.С. Лисин. – М.: Экономика, 2005. – 404 с.
4. Металлургические мини-заводы: моногр. / А.Н. Смирнов, В.М. Сафонов, Л.В. Дорохова, А.Ю. Цупру. – Донецк: НОРД-ПРЕСС, 2005. – 469 с.
5. Мишин Ю. Тенденции глобализации горнометаллургического комплекса / Ю. Мишин // Нац. металлургия - 2006. - №1. – С. 42-47.
6. Парфенов Д. Консолидация финансов, или шестой металлургический передел / Д. Парфенов // Нац. металлургия, 2006. – №2. – С. 14-21.
7. Поляков В.В. Черная металлургия: состояние и перспективы / В.В. Поляков, А.З. Шевцов – М.: Черметинформация, 1998. – 395 с.
8. Экономические проблемы черной металлургии Украины: моногр. / под общ. ред. С.С. Аптекаря, А.И. Амоши. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. – 383с.
9. MSA MetalSite [електронний ресурс]. – Режим доступа: // <http://metalsite.net>.
10. Joyce Elam, Irma Becerra-Fernandez. MetalSpectrum: A Virtual Marketplace For Brick-and-Mortar Products // Journal of Information Systems Education. – 2003. - Vol. 14, issue 3. – P. 285-291.

Стаття надійшла до редакції 25.09.2011.

L. Kislova

MODERN APPROACH TO THE INTEGRATION PROCESSES IN THE STEEL INDUSTRY

In the article the problem of interaction between government regulation and microeconomic policies of individual corporations in steel in a globalizing world market.

Also, studies to assess the development of steel industry at various levels of the economy including foreign component.

УДК 338.001.76 (477)

Ю. В. Макогон, Т. І. Ніколенко

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЙНУ МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Виявлено вплив основних показників інноваційної діяльності на економічне зростання країни. Визначено основні пріоритетні напрямки активізації інноваційної діяльності України.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, наукова та науково-технічна діяльність, інноваційні процеси, інноваційна діяльність

Постановка проблеми. У сучасному світі економічне зростання стало синонімом інновацій, а саме інноваційні процеси, супроводжувані великими витратами на НДДКР, створенням інфраструктури, впровадженням нововведень, дозволяють отримати креативне рішення проблеми, найбільш конкурентний продукт. Незважаючи на національні відмінності, загальною рисою всіх національних інноваційних систем є лідерство в забезпеченні трьох пріоритетів розвитку: науки, освіти та наукоємного виробництва.

Україна сьогодні ще має у своєму розпорядженні значний науковий потенціал, що відповідає, а за певними позиціями й переважає потенціал провідних країн – лідерів світового економічного розвитку. Одночасно ефективність використання вітчизняного потенціалу, на відміну від інших держав, вкрай низька.

Мета даної статті полягає у виявленні впливу основних показників інноваційної діяльності на обсяги валового внутрішнього продукту (ВВП), та у визначенні на цій основі пріоритетних напрямків активізації інноваційної діяльності країни.

Основний розділ. Інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12-14%, що менше в 3-4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

Таке становище обумовлено як браком коштів, так і відсутністю в останні роки дійової державної системи стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані щорічними в останні 5 років поправками до відповідних бюджетних та інших законів.

Проте низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг. Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в Україні

домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів.

Також слід зазначити, що на відміну від розвинутих країн, у яких 85-90 відсотків приросту валового внутрішнього продукту (далі - ВВП) забезпечуються за рахунок виробництва та експорту наукоємної продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється у 2,5-3 трлн доларів США, становить приблизно 0,05-0,1 відсотка, а зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7-1%.

Аналізуючи усе вище викладене, слід зазначити, що інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП. В Україні спостерігається зниження інноваційної активності. До цього можна додати і погіршення якісного складу науково-технічних кадрів, незначні можливості участі у міжнародних проектах на вигідних засадах, низьку інноваційну культуру та ряд інших.

У роботах П.Ромера, Р.Лукаса, П.Хоувітта окреслені нові моделі економічного зростання з ендегенним технологічним прогресом, який розглядається як результат проведення НДіДКР економічними агентами з метою максимізації прибутку у довгостроковій перспективі. Істотним внеском у розвиток теорії є модель економічного зростання П.Ромера, в якій окремою змінною виробничої функції є обсяг наукових знань і практичних навичок, нагромаджених в процесі навчання і виробничої діяльності. П.Ромер поділяє економіку на три основні сектори: науково-дослідницький, виробництво засобів виробництва, виробництво остаточного продукту. Досягнутому рівню знань у моделі П.Ромера відповідає певний рівень технологічного розвитку, показником якого є кількість використовуваних технологій. Отже, згідно теорії ендегенного розвитку рівень економічного зростання країни прямо залежить від стану науково-технічного потенціалу та інноваційної активності підприємств.

Грунтуючись на основних положеннях і припущеннях моделі П.Ромера, визначимо роль науково-технічного прогресу в економічному розвитку нашої країни на основі оцінки впливу зміни основних показників інноваційної діяльності (табл.1) на динаміку економічного зростання за методом лінійної множинної регресії.

Таблиця 1

**Динаміка показників науково-технічної діяльності та ВВП в Україні
за 2000-2010 рр.**

Роки	ВВП, млн. грн.	Обсяг виконаних наукових та науково- технічних робіт, млн. грн.	Обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств, млн. грн.	Кількість впроваджених нових технологічних процесів	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	Кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки
	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2000	170070	1978,4	1760,1	1403	6,7	1490
2001	204190	2275,0	1979,4	1421	6,8	1479
2002	225810	2496,8	3018,3	1142	7	1477
2003	267344	3319,8	3059,8	1482	5,6	1487
2004	345113	4112,4	4534,6	1727	5,8	1505
2005	441452	4818,6	5751,6	1808	6,5	1510
2006	544153	5354,6	6160,0	1145	6,7	1452
2007	720731	6700,7	10850,9	1419	6,7	1404
2008	948056	8538,9	11994,2	1647	5,9	1378
2009	914720	8653,7	7949,9	1893	4,8	1340
2010	1094607	9867,1	8045,5	2043	3,8	1303

З метою дослідження впливу основних показників наукової та науково-технічної діяльності на рівень економічного розвитку України, який виражений показником валового внутрішнього продукту, проведемо кореляційний аналіз, розрахувавши парні коефіцієнти еластичності.

Як свідчать дані кореляційної матриці, найбільш тісний та прямий зв'язок спостерігається між обсягами ВВП та обсягами виконаних наукових та науково-технічних, який вимірюється коефіцієнтом кореляції, що дорівнює 0,994. Аналогічно прямий та тісний зв'язок можна спостерігати між обсягами ВВП та обсягами витрат на фінансування інноваційної діяльності підприємств, відповідний коефіцієнт кореляції дорівнює 0,933. Тісний, однак зворотній зв'язок простежується між ВВП та кількістю організацій, які виконують наукові дослідження та розробки (коефіцієнт кореляції дорівнює -0,895). Помірний та зворотній зв'язок є між ВВП та питомою вагою інноваційної продукції в обсязі промисловості (коефіцієнт кореляції дорівнює -0,516). Слабкий прямий зв'язок між обсягами ВВП та кількістю впроваджених нових технологічних процесів (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,444).

Отже, оскільки факторні ознаки X_3 – кількість впроваджених нових технологічних процесів та X_4 – питома вага інноваційної продукції в обсязі промисловості не мають суттєвого впливу на зміну обсягів ВВП, то ці фактори з подальшого аналізу слід виключити.

З метою встановлення форми зв'язку між результативною ознакою (обсягами ВВП) та виділеними показниками факторами проведемо регресійний зв'язок, використовуючи MSeXcel.

На основі проведеного регресійного аналізу сукупний вплив трьох досліджуваних факторів на обсяги ВВП можна описати наступним рівнянням множинної лінійної регресії:

$$Y = 84,86 * x_1 + 12,35 * x_2 - 805,07 * x_5 + 1167413,7 \quad (1)$$

де Y - обсяги ВВП,

x_1 - обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт,

x_2 - обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств,

x_5 - кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки.

Отже, на основі отриманого рівня залежності ВВП від показників інноваційної діяльності підприємств України можна зробити висновки, що при збільшенні обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт на 1 млн. грн. ВВП зросте на 84,86 млн. грн. При збільшенні обсягів фінансування інноваційної діяльності підприємств на 1 млн. грн. ВВП зросте на 12,35 млн. грн. За умови зменшення кількості організацій, які виконують наукові дослідження, ВВП може зрости на 805 млн. грн. Отже, розрахунки підтверджують наявність прямого зв'язку між першими двома факторами та обсягами ВВП та наявність зворотного зв'язку між ВВП та кількістю науково-дослідних організацій, що підтверджує неефективність їх функціонування.

Статистичні характеристики побудованої економетричної моделі залежності ВВП від показників інноваційної діяльності підприємств України наведені в табл. 2.

Отже, оскільки відносна помилка апроксимації не перевищує критичного значення, розрахункове значення критерію Фішера більше його критичного значення, то отримана модель точно та адекватно відображає зв'язок між зазначеними показниками. Оскільки розрахункові значення критерію Стьюдента перевищують критичне значення, то параметри рівняння регресії є статистично значимими. Значення коефіцієнту детермінації близько до одиниці та свідчить, що зміна ВВП на 99,7% пояснюється зміною виділених факторів. Таким чином, отримане рівняння регресії статистично істотне, надійне та адекватно відображає тенденції, що складаються.

Таблиця 2

Статистичні характеристики моделі

Показники	Розрахункові значення за моделлю	Критичні значення
Відносна помилка апроксимації	3,6	15%
Критерій Фішера	755,58	4,76
Критерій Стьюдента:		
Параметр a0	3,53	2,45
Параметр a1	10,21	
Параметр a2	2,78	
Параметр a3	-3,79	
Коефіцієнт детермінації	0,997	0,7

На основі отриманої моделі можна встановити ступінь відносної зміни обсягів ВВП за рахунок зазначених показників-факторів, розрахувавши часткові коефіцієнти еластичності. Розрахунок цих показників наведений в таблиці 3.

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів еластичності

Факторна ознака	Середнє значення факторної ознаки	Середнє значення результативної ознаки	Параметр моделі	Коефіцієнт еластичності
обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт	4824,89	478163,9	84,86	0,86
обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств	5705,88		12,35	0,15
кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	1452,2		- 805,07	-2,45

Отже, як свідчать проведені розрахунки, при збільшенні обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт на 1% за умови, що інші фактори моделі залишаться незмінними, ВВП зросте на 0,86%. При збільшенні обсягів витрат на фінансування інноваційної діяльності підприємств на 1% за умови, що інші фактори моделі залишаться незмінними, ВВП зросте 0,15%. При зменшенні кількості організацій, що виконують науково-дослідні роботи, на 1% ВВП зросте на 2,45%. Таким чином, найбільш еластичною є зміна ВВП під впливом кількості науково-дослідних інститутів.

Оскільки запропонована модель залежності ВВП від виділених факторів, що характеризують інноваційну діяльність підприємств України є істотною та значимою, то її можна використовувати для прогнозування та прийняття рішень.

Отже, спрогнозуємо обсяги ВВП з урахуванням зміни та впливу виділених факторних ознак.

Для цього перш за все необхідно отримати прогнозні значення обсягів наукових та науково-дослідних робіт, обсягів фінансування інноваційної діяльності та кількості науково-дослідних організацій. Для цього на основі фактичних даних динаміки цих показників за період 2000-2010 рр. проведемо аналітичне вирівнювання тренду. Результати проведених розрахунків наведені в таблиці 4 та свідчать, що оптимальною формою тренду, що описує динаміку показників, що досліджуються, є поліноміальна функція другого порядку.

Таблиця 4

Трендові рівняння динаміки показників інноваційної діяльності підприємств України

Показник	Трендові рівняння
Обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт	$\bar{Y}_t = 54,83t^2 + 195,37t + 1639,35$
Обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств	$\bar{Y}_t = 13,39t^2 + 916,36t + 150,6$
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	$\bar{Y}_t = -4,03t^2 + 29,05t + 1447,6$

Прогнозні обсяги показників інноваційної діяльності на період 2011-2013 рр., отримані на основі побудованих рівнянь тренду за умови, що тенденція їх зміни за період, що аналізується, збережеться й у майбутньому, представлені в рисунку 1.1.

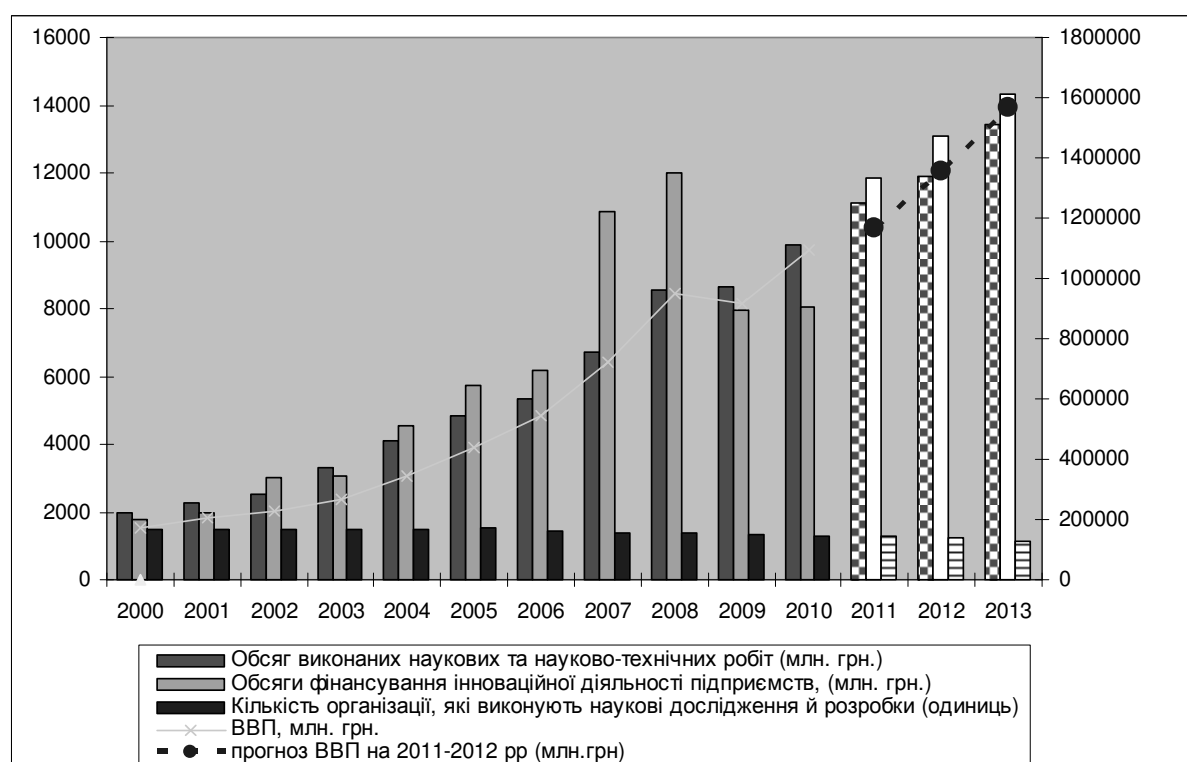


Рис. 1. Динаміка показників інноваційної діяльності в Україні у 2000-2010 рр. та прогноз на 2011-2012 рр.

Таким чином, у 2011 році прогнозний обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт складе 11123 млн. грн., що на 12,8% більше ніж у 2010 році, обсяги витрат підприємств на інноваційну діяльність складуть 11850,1 млн. грн., що на 47,8% більше, ніж у попередньому році. За прогнозними даними кількість науково-дослідних організацій скоротиться на 1,8% порівняно з попереднім роком.

З урахуванням прогнозних значень вище наведених показників інноваційної діяльності та з урахуванням їх впливу на ВВП України, що описується множинним рівнянням лінійної регресії (1), спрогнозуємо обсяги ВВП на період 2011-2013 рр.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що з урахуванням впливу всіх показників інноваційного розвитку на ВВП, ми можемо отримати більшу прогнозну оцінку об'ємів ВВП на період 2011-2013 рр.

Висновки. Проаналізувавши тенденції та основні проблеми інноваційної

діяльності в Україні, можна зробити такі висновки: до рівня сучасного інноваційного суспільства Україна ще не дійшла. Необхідно створювати інноваційні продукти для продажу на вільному світовому ринку. Головна причина такого стану – безліч невирішених проблем: відсутність узгодженого законодавства, діючої інфраструктури, пільгових умов входження на внутрішній ринок, раціонального розподілу фінансових ресурсів при стимулюванні наукоємних пріоритетних виробництв тощо. Але Україна має всі умови для вдосконалення та розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, для цього потрібно вирішити вищезазначені проблеми і створити власний унікальний механізм інноваційного розвитку економіки, враховуючи при цьому як сильні, так і слабкі сторони нації, особливості менталітету.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що інвестиції та інновації є найбільш ефективними чинниками забезпечення соціально-економічного розвитку макро-, мезо- та мікроб'єктів, активізації їх діяльності на основі покращення інвестиційного клімату. Виходячи з проведеного аналізу можна виділити основні пріоритети інноваційної діяльності України і необхідні заходи щодо її розвитку:

- адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності;
- переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача;
- створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва;
- системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

Тобто, реалізація цих заходів дасть змогу забезпечити підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази у порівнянні з теперішнім часом, що призведе до сталого розвитку української економіки, зростання продуктивності праці, віддачі від використання наявних природних ресурсів і людського потенціалу, значного підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і покращання на цій основі рівня і якості життя.

Список використаної літератури

1. Инновационные и классические теории катастроф и экономических кризисов: моногр. / [Н.А Янковский., Ю.В. Макогон, А.М. Рябчин, науч. ред. Макогон Ю.В.]. – Донецк: ДонНУ, 2009. – 331 с.
2. Макогон Ю.В. Конкурентоспроможність України в контексті глобалізації світової економіки / Ю.В. Макогон // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – С.256-264
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 642 с.
4. Державний комітет статистики України: офіційний сайт. [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
Стаття надійшла до редакції 12.09.2011.

Y. Makogon, T. Nikolenko

UKRAINIAN COMPETITIVENESS LEVEL INCREASE THROUGH THE INNOVATIVE MODEL OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT

Influence of the main indices of innovative activity on the economic growth of the country is revealed. The main significant directions of the innovative activity activization of Ukraine are determined.

УДК 338.48

Н. И. Конищева, В. Н. Воропаев

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ И КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ ГОРОДА СЛАВЯНСКА

Разработаны стратегические направления развития туристической и курортно-рекреационной сферы города Славянска.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование, социально-экономическое развитие города, туристическая сфера, курортно-рекреационная сфера.

Постановка проблемы. Повышение эффективности туристической и курортно-рекреационной сферы Славянска является приоритетным направлением стратегии социально-экономического развития города, нацеленной на рост благосостояния и социальной защищенности членов территориальной громады. Об этом свидетельствует наличие соответствующих разделов и мероприятий в программах социально-экономического развития Славянска и Славянского района [1–2].

В современных условиях модернизации экономики страны качественно меняются подходы к методам, организационным процедурам и механизмам разработки долгосрочных программ развития. Это обуславливает актуальность разработки научно обоснованных подходов к формированию стратегий регионального развития в современных условиях. Исследуем эту проблему на примере туристической и курортно-рекреационной сферы Славянска Донецкой области, улучшение которой объявлено приоритетным направлением социально-экономического развития города.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологическому и методическому обеспечению стратегического планирования развития городов посвящено множество работ отечественных и зарубежных ученых. В контексте разработки стратегий развития туристически привлекательных территорий научные труды многих исследователей посвящены научному обоснованию стратегий развития туризма, курортов, рекреации в регионах и городах страны [3–14].

Обобщение теоретических разработок и практического опыта реализации региональных программ позволяет по-новому подойти к формированию стратегии развития туристической и курортно-рекреационной сферы города Славянска.

Целью исследования является определение научных подходов к разработке мероприятий по дальнейшему развитию туристической и курортно-рекреационной сферы в Славянске в контексте общей стратегии социально-экономической трансформации города, а также новых задач государственного и регионального стратегического планирования.

Изложение основного материала с обоснованием результатов исследования. В современных условиях возрастает значение государственного и регионального стратегического планирования как механизма усиления роли государства в решении задач социально-экономического развития. Происходит переход от разработки годовых программ социально-экономического развития к подготовке трехлетних программ. В 2010 г. была принята Программа экономических реформ Президента Украины на 2010–2014 годы «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [15]. На региональном уровне разработана Стратегия экономического и социального развития Донецкой области на период до 2015 г. [16]. До конца 2011 г. будет завершена разработка Программы экономического и социального развития Украины на 2013–2015 гг. Планируется переход на пятилетнее планирование.

Совершенствуется процедура государственного регионального планирования. В

соответствии с Указом Президента Украины от 25.05.2001 г. № 341/2001 «О Концепции государственной региональной политики», приказом Министерства экономики Украины от 29.07.2002 г. № 224 «Об утверждении Методических рекомендаций по формированию региональной стратегии развития», Постановлением Кабинета Министров Украины от 21.07.2006 г. № 1001 «Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года» в настоящее время разрабатываются областные и городские стратегии развития. В частности, руководствуясь ст. 42 Закона Украины «О местном самоуправлении в Украине», с целью обеспечения разработки Стратегии развития города Славянска до 2017 г. распоряжениями Славянского городского председателя от 28.04.2011 г. № 170-р «О разработке Стратегии развития города Славянска до 2017 года» и от 04.05.2011 г. № 183-р создан Экспертный комитет стратегического планирования.

Значительный природно-ресурсный и лечебно-рекреационный потенциал, культурное наследие, научно-образовательный потенциал (Славянск – университетский город) создают предпосылки для качественного повышения эффективности туристической и курортно-рекреационной сферы. Среди туристических активов Славянского района и города Славянска, имеющих национальное и международное значение, Свято-Успенская Святогорская Лавра, памятник архитектуры местного значения «Дом Александра», благоприятное расположение и близость к таким уникальным туристическим объектам, как городской музей миниатюрной книги (Горловка); ЗАО «Артемовский завод шампанских вин «Artyomovsk Winery»; музей народной архитектуры, быта и детского творчества в селе Прелестное Славянского района; спелеосанаторий «Соляная Симфония» в соляной шахте в г. Соледар Артемовского района, различного рода природно-заповедные территории.

Курортно-туристическая инфраструктура Славянска и Святогорска в настоящее время насчитывает 95 объектов оздоровления и отдыха общей вместимостью 12,8 тыс. мест, в том числе: 5 санаториев («Юбилейный», «Донбасс», «Славянский», «Шахтостроитель» и «Святые горы»), 27 детских оздоровительных центров, 36 баз отдыха, 15 гостиниц, 12 турагентств. По функциональному назначению 66,7% номерного фонда – это детские здравницы, 14,4% – учреждения отдыха для взрослых, 14% – санатории, 4,6% – гостиницы (табл. 1).

Таблица 1

Гостинично-санаторная инфраструктура в учреждениях оздоровления и отдыха Славянска и Святогорска, предоставляющих услуги временного размещения

Виды объектов	Кол-во	Количество мест	
		2009 г.	2010 г.
Детские оздоровительные центры	27	7956	8262
Санатории	5	1732	1732
Базы отдыха	36	2542	1601
Гостиницы	15	584	567
Пансионаты	9	170	170
Всего	95	12984	12332

Согласно анализа данных по форме государственной статистической отчетности 1-ТУР(к), туристическими предприятиями города в 2010 г. предоставлено услуг более чем 900 лицам. Объем предоставленных туристических услуг составил 4,4 млн. грн. Услуги гостиничного бизнеса предоставляют 15 объектов на 567 мест. В 2010 г. доходы гостиничных предприятий составили около 3 млн. грн.

В рамках подготовки туристической инфраструктуры к Евро-2012 гостиницами

города, вошедшими в целевую государственную программу в качестве объектов размещения семьи УЕФА, проведены мероприятия по модернизации гостиниц на сумму 307,4 тыс. грн.

В оздоровительном сезоне 2009 г. из 68 учреждений оздоровления и отдыха на территории Славянска и Святогорска функционировало 55 или 81%. 13 объектов, в том числе 4 детских лагеря, находились на реконструкции или приостановили свою деятельность по причине отсутствия финансирования. Большинство основных фондов санаторно-курортной сферы эксплуатируется лишь в летний период. Из числа функционирующих объектов только 18 учреждений оздоровления и отдыха вместимостью 3,5 тыс. мест или 33% общего количества используется круглогодично [17].

Поэтому потенциал рекреационных ресурсов используется не на полную мощность. Среднегодовая загруженность санаториев Славянска в 2009 г. составляла 72%. По Украине данный показатель был на уровне 41%. Мировая практика свидетельствует, что этот показатель должен быть выше 68%. В 2010 г. среднегодовая загруженность санаториев курорта составляла 93%, санатория «Шахтостроитель» – 60%.

В санаторно-курортной сфере города в 2008 г. было занято 1269 человек, в 2009 г. – 991, в 2010 г. – 1391. Среднемесячная заработная плата в этой сфере, соответственно, составляла 1458, 1543 и 1692,5 грн., а на конец 2010 г. – 1780 грн., что на 18% больше уровня 2009 г.

Объем предоставленных курортно-реабилитационных услуг в 2009 г. составил 95,3 млн. грн. В санаториях оздоровлено 14,1 тыс. человек, в детских здравницах – 17,9 тыс. человек. По данным мониторинга в 2010 г. в санаториях Славянска оздоровилось 14150 человек, что на 0,5% больше, чем в 2009 г. Всего за 2004–2010 гг. численность отдыхающих в городе увеличилась с 15,2 до 19,3 тыс. человек или на 26,8%.

Рентабельность здравниц в 2009 г. составляла 3,9%, в 2010 г. – 4%. Санаторно-курортными учреждениями региона в 2009 г. в бюджеты всех уровней перечислено 10,9 млн. грн., в 2010 г. – 11,8 млн. грн., в том числе в местный бюджет, соответственно, 1614,4 и 2274,5 тыс. грн.

На протяжении 2009 г. санаторно-курортные учреждения основную часть прибыли вкладывали в собственное развитие с тем, чтобы в дальнейшем получать положительный экономический эффект. Капитало-вложения в развитие инфраструктуры санаториев в 2010 г. составили 17,6 млн. грн., что на 30% и на 69% превысили показатели 2008 г. и 2007 г. В 2011 г. капитальные инвестиции на проведение реконструкции санаторно-курортных заведений, рекламу и благоустройство рекреационных зон курортов предусматривается увеличить на 40%.

В 2010 г. завершена реализация Программы сохранения историко-культурного наследия и создания общегосударственного круглогодичного курортно-рекреационного и туристического центра «Святогорье» на 2004–2010 годы. Она вошла отдельным разделом в Комплексную программу развития туризма и курортно-рекреационной отрасли в Донецкой области на 2005–2010 годы. В ходе реализации мероприятий Программы освоено 20 млн. грн., что способствует существенному повышению туристско-рекреационного имиджа Донецкой области в целом [18; 19, с. 17–18].

Из общей суммы финансирования Программы затраты государственного бюджета составили 33 тыс. грн. (0,2%), средства областного бюджета – 18,9 тыс. грн. (0,1%), местного бюджета – 252,9 тыс. грн. (1,3%), другие источники, не запрещенные законодательством, – 19,7 млн. грн. (98,4%) [17]. Снижение объема финансирования Программы на 9,9 млн. грн., или 33% обусловлено тем, что из государственного бюджета профинансировано только 33 тыс. грн. при плане 2,3 млн. грн., то есть 1,4%. Кроме этого на 78% уменьшены инвестиции в развитие предприятий гостиничного хозяйства из-за

отсутствия банковских кредитов.

Основная часть реализованных мероприятий программы была нацелена на повышение комфортабельности здравниц, их модернизацию, расширение сети реабилитационных отделений, усовершенствование лечебно-диагностической базы, повышение уровня лечения и качества обслуживания. С целью модернизации здравниц, повышения уровня комфортабельности в корпусах и сооружениях санаториев проведены реконструкции и ремонты на сумму более 4 млн. грн. Для совершенствования лечебно-диагностической базы, повышения уровня лечения и качества обслуживания потребителей в 2010 г. в основные фонды вложено инвестиций на сумму 1,5 млн. грн.

С целью расширения доступности санаторно-курортного лечения для граждан Украины осуществляются мероприятия по снижению себестоимости услуг, в частности, реализуется программа энергосбережения. В 2009 г. завершена реконструкция систем энергообеспечения, на что израсходовано 4,8 млн. грн. Это обеспечило переход санаториев «Славянский» и «Юбилейный» на автономное отопление.

Для сохранения уникальных природных лечебных ресурсов Славянской гидрогеологической станцией разработан мониторинг режима эксплуатации минеральных вод и лечебных грязей, а также прилегающих к месторождениям территорий, на что потрачено 220 тыс. грн. Затраты на мероприятия по благоустройству рекреационных зон курорта в местах массового отдыха составили в 2010 г. около 700 тыс. грн., что в 2,5 раза превысило уровень предыдущего года.

Несмотря на то, что в Славянском районе имеется значительный потенциал для развития сельского зеленого туризма, проекты по развитию сферы зеленого туризма внедряются недостаточно активно. На заседании коллегии Славянской райгосадминистрации 16.06.2010 г. был рассмотрен вопрос о ходе выполнения «Программы развития туризма и курортно-рекреационной отрасли Славянского района на 2005–2010 годы». Собраны материалы для выпуска рекламного буклета «Красоты Славянщины».

Постоянно оказывается методическая помощь для сельских и поселковых советов и хозяев агроферм. Продолжается определение зон развития народных ремесел и промыслов для дальнейшего введения их в систему туристско-экскурсионных маршрутов [2].

Ежегодно 10 июля в поселке Райгородок проходит праздник Ивана Купала. Творческим коллективом Райгородецкого дома культуры проводится аутентичный обряд. В массовых мероприятиях принимают участие представители туристических организаций и туристы из города Донецка. Донецким областным отделением Общества содействия развитию сельского зеленого туризма организовываются семинары «Зеленый туризм», на которых рассматриваются вопросы популяризации отдыха на селе, содействия развитию сельской инфраструктуры и самозанятости сельского населения, сохранения культурного наследия и окружающей среды.

Количество посещений региона ежегодно возрастает в среднем на 20%. Однако система информирования туристов, рекламирования и туристического обслуживания продолжают оставаться на низком уровне. Создавая положительный имидж города-курорта, на выставочную и рекламно-информационную деятельность в 2009 г. было потрачено 167,9 тыс. грн., в 2010 г. – 135,4 тыс. грн. [1; 2; 20, с. 20].

В 2011 г. на издание информационно-рекламной продукции для создания позитивного имиджа курортов, популяризации туристических и культурных объектов запланированы инвестиции заинтересованных предприятий в размере 248 тыс. грн. Кроме того, на создание и обеспечение деятельности туристического

информационного центра выделено 100 тыс. грн. из городского бюджета.

Создание туристической инфраструктуры (лагерей, недорогих гостиниц, пансионатов) и индустрии развлечений может увеличить поток украинских и иностранных туристов. Это благоприятно скажется на развитии экономики города и повышении доходов населения.

С целью создания благоприятных условий для изучения и сохранения культурного наследия края, его истории, традиций и обычаев принято решение Славянского городского совета от 08.07.2011 г. № 6-ХІ-6 «О создании коммунального заведения «Славянский краеведческий музей».

Важным стратегическим решением стало объявление природных территорий города Славянска Донецкой области курортом государственного значения. 19 апреля 2011 г. Президент Украины подписал Закон Украины № 3245-VI «Об объявлении природных территорий города Славянска Донецкой области курортом государственного значения», которым утверждены границы округа и зон санитарной охраны курорта «Славянск». Все документы разработаны в соответствии с Законами Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О туризме» от 18.11.2003 г. № 1282-IV, «О курортах» от 05.10.2000 г. № 2026-III (с изменениями, внесенными согласно Закону Украины от 19.01.2006 г. № 3370-IV), Указом Президента Украины «О мероприятиях по развитию туризма и курортов в Украине» от 21.02.2007 г. № 136/2007 и другими [21–23].

Правовое регулирование определено Основами законодательства Украины об охране здоровья, Земельным кодексом Украины, Кодексом Украины о недрах и Законами Украины «Об охране окружающей природной среды», «Об экологической экспертизе», «Об обеспечении санитарного и эпидемического благополучия населения». Осуществлены государственная экологическая и санитарно-гигиеническая экспертизы.

Утверждение границ округа и зон санитарной охраны курорта должно способствовать упорядочению хозяйственной деятельности на курортной территории, сохранению и охране курортной территории, развитию курортной инфраструктуры региона, рациональному использованию природных территорий, рекреационных и природных лечебных ресурсов, повышению инвестиционной привлекательности на национальном и европейском уровнях, последовательному развитию региона и повышению его имиджа, осуществлению эффективной государственной и региональной политики в курортной сфере.

Вместе с тем существует ряд проблем, решение которых является стратегическим для модернизации хозяйственной деятельности на туристически привлекательных территориях: отсутствие целостной системы государственного и регионального управления; недостаточный объем инвестиций; отсутствие современной инфраструктуры курортов и туристического бизнеса; несоответствие большинства туристических услуг международным стандартам; недостаточная сохранность и качество содержания природно-заповедного фонда; неэффективное и нерациональное использование рекреационных ресурсов.

Поскольку развитие сферы туризма и курортной сферы является приоритетным направлением социально-экономического развития Славянска, в ближайшей перспективе предстоит разработка и реализация комплекса мероприятий [24, с. 57–58], важнейшими из которых являются:

- разработка и реализация программы развития туризма и курортов городов Славянск и Святогорск на 2011–2015 гг.;
- увеличение удельного веса ожидаемых доходов от развития сферы туризма и курортов в местном бюджете;
- развитие туристической инфраструктуры для проведения Евро-2012;

- создание конкурентоспособных туристических продуктов с целью обеспечения максимального удовлетворения потребностей разных групп населения; формирование сети экскурсионных природно-познавательных и туристических маршрутов;
- поддержка молодежного туристического движения; создание детско-юношеского центра туризма и краеведения;
- благоустройство курортных территорий и повышение эффективности управления туристической инфраструктурой; развитие материально-технической базы для размещения и обслуживания туристов;
- создание материально-технической базы аварийной службы спасения, предназначенной для обеспечения безопасности туристов; приобретение автотранспорта для санаторно-эпидемиологической службы; создание и модернизация городских пляжей;
- повышение эффективности использования рекреационных ресурсов;
- проведение различного рода рекламно-маркетинговых мероприятий, выставок, конкурсов и фестивалей; формирование городского туристско-информационного центра;
- развитие Славянского краеведческого музея; создание Центра истории керамики и поддержки художественных народных промыслов.

Затраты на выполнение этих мероприятий в 2011 г. составят 11729,5 тыс. грн., в том числе 98 тыс. грн. из областного бюджета, 110 – из бюджетов городов и районов, 10,5 млн. грн. – за счет средств предприятий, 1,02 млн. грн. – за счет других источников [1].

Выводы. Таким образом, научной новизной результатов исследования является определение стратегических направлений развития туристической и курортно-рекреационной сферы города Славянска.

Реализация вышеназванных мероприятий будет способствовать повышению эффективности использования имеющихся туристических и рекреационных ресурсов, улучшению качества и росту объема туристических услуг, созданию новых рабочих мест в сфере услуг, увеличению поступлений в областной и местный бюджеты.

Список использованной литературы

1. Програма економічного та соціального розвитку м. Слов'янська на 2011 р. – Слов'янськ: Слов'янська міська рада, 2011. – 47 с.
2. Програма економічного і соціального розвитку Слов'янського району на 2011 рік [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slavrda.com.ua/Program.html>. – Назва з екрану.
3. Гудзь П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій: монографія / П.В. Гудзь; наук. ред. В.Н. Амітан.. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2001. – 270 с.
4. Коніщева Н.Й. Шляхи розвитку природно-заповідних територій Донецької області в контексті концепції сталого розвитку / Н.Й. Коніщева // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 127–139.
5. Коніщева Н.Й. Удосконалення системи державного регулювання та управління розвитком туризму в Донецькій області / Н.Й. Коніщева // Вісник ДІТБ. – 2006. – № 10. – С. 30–37.
6. Коніщева Н.Й. Механізми державного регулювання сфери туризму: сутність і шляхи удосконалення / Н.Й. Коніщева, А.М. Близнюк, Л.І. Давиденко // Вісник ДІТБ. – 2007. – № 11. – С. 76–84.
7. Гудзь П.В. Креативна складова стратегічного планування розвитку міста: моногр. / П.В. Гудзь, О.П. Бурлаченко // Город, регион, государство: проблемы

- распределения полномочий: сб. науч. трудов / отв. ред. В.К. Мамутов. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2007. – С. 428–435.
8. Бережна О.О. Стратегічні напрямки розвитку рекреаційно-оздоровчих комплексів середніх міст України / О.О. Бережна // Економічні інновації. – 2009. – № 37. – С. 54–63.
 9. Коніщева Н.Й. Напрями формування дієвих механізмів державного контролю за суб'єктами туристичної діяльності / Н.Й. Коніщева // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. – Одеса: Одеський держ. економічний ун-т, 2009. – Вип. 35. – С. 212–217.
 10. Коніщева Н.Й. Підвищення дієвості механізмів здійснення державного контролю за діяльністю суб'єктів підприємництва в сфері туризму / Н.Й. Коніщева // Вісник ДІТБ. – 2009. – № 13. – С. 64–75.
 11. Снеговая Е.Ю. Оценка возможностей и прогноз развития рекреационной сферы г. Донецка до 2020 г. / Е.Ю. Снеговая // Социально-экономические аспекты промышленной политики: сб. науч. трудов / отв. ред. А.И. Амоша. – Донецк: Ин-т экономики промышленности НАН Украины, 2007. – С. 206–223.
 12. Коніщева Н.Й. Забезпечення розвитку туризму в Донецькій області професійними кадрами / Н.Й. Коніщева // Економіка и право. – 2010. – № 2. – С. 22–33.
 13. Стимулювання регіонального розвитку Закарпатської області: моногр. / за ред. Л.Т. Шевчук. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2008. – 187 с.
 14. Харічков С.К. Стратегічні орієнтири рекреаційно-туристичної сфери в Українському Причорномор'ї / С.К. Харічков, О.А. Воробйова, І.М. Дишловий // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 23–30.
 15. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки. – К.: Комітет з економічних реформ при Президентові України, 2010. – 87 с.
 16. Стратегія економічного і соціального розвитку Донецької області на період до 2015 року: затверджено рішенням Донецької обласної ради від 23.03.2007 р. № 5/8-158. – Донецьк: Донецька облдержадміністрація, Донецька обласна рада, 2007. – 71 с.
 17. Информация о состоянии реализации Программы сохранения историко-культурного наследия и создания общегосударственного круглогодичного курортно-рекреационного и туристического центра «Святогорье» на 2004–2010 годы [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slavrada.gov.ua/?view=tourism.program>. – Название с экрана.
 18. Комплексная программа развития туризма и курортно-рекреационной отрасли в Донецкой области на 2005–2010 годы [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sovet.donbass.com/./documents/pr_583_1.doc. – Название с экрана.
 19. Близнюк А.М. Пути повышения туристско-рекреационного имиджа Донецкой области / А.М. Близнюк, Н.И. Конищева // Вісник ДІТБ. – 2004. – № 8. – С. 8–19.
 20. Основные показатели экономического и социального развития за 2010 г. – Славянск: Отдел экономики Славянского городского совета, 2010. – 28 с.
 21. Про курорти: Закон України від 05.10.2000 р. № 2026-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 50. – Ст. 435. – С. 1026–1037.
 22. Про внесення змін до Закону України «Про туризм»: Закон України від 18.11.2003 р. № 1282-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 50. – Ст. 2600. – С. 34–55.

23. Про оголошення природних територій міста Слов'янська Донецької області курортом державного значення: Закон України від 19.04.2011 р. № 3245-VI // Офіційний вісник України. – 2011. – № 37. – Ст. 1499. – С. 19–22.
24. Конищева Н.И. Развитие туристической и курортно-рекреационной сферы города Славянска / Н.И. Конищева, В.Н. Воропаев // Сучасні технології управління туристичним та готельно-ресторанним бізнесом: III Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених, Маріуполь, 23 вересня 2011 р. / За заг. ред. к.е.н., доц. В.М. Мацуки. – Маріуполь: Маріупольський держ. ун-т, 2011. – С. 56–58.
- Стаття надійшла до редакції 10.10.2011.

N.I. Konishcheva, V. N. Voropaev

**TOURIST AND RESORT-RECREATIONAL SPHERE DEVELOPMENT
STRATEGY FOR TOWN SLAVYANSK**

The paper presents strategic directions of tourist and resort-recreational sphere development worked out of town Slavyansk.

Keywords: *strategy, strategic planning, social and economic development of town, tourist sphere, resort-recreational sphere.*

УДК 338.48(477)

С. В. Мельниченко, О. Г. Авдан

**ПЕРЕДУМОВИ І СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ
ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ**

Статтю присвячено розгляду актуальної проблеми функціонування підприємств туристичної індустрії на вітчизняному ринку туристичних послуг в сучасних умовах. Вивчення туристичного ринку і прогноз його розвитку передбачає систематичне, комплексне вивчення стану і тенденцій зміни туристських ринків; аналіз ситуації, ємкості, динаміки, структури, конкурентів; оцінку положення турагентств та туроператорів на ринку, а також визначення кратко- і довгострокових тенденцій розвитку як окремих сегментів туристського ринку, так і в цілому.

Ключові слова: *туризм, туристичний ринок, туроператори, турагенти, туристична послуга, туристична мережа, конкурентоспроможність підприємств туристичної індустрії.*

Постановка проблеми. Аналіз сучасних тенденцій розвитку туризму в Україні свідчить про те, що туристична індустрія є однією з найбільш розвинутих галузей України. За даними Всесвітньої ради з подорожей і туризму (World Travel & Tourism Council) загальний вклад туристичної галузі в економіку України в 2010 році склав 80,8 млрд. гривень, що забезпечує їй третій результат в Центральній і Східній Європі.

Становлення ринку туристських послуг, необхідність розвитку готельно-туристського комплексу, комерціалізація туристської діяльності призводять до необхідності впровадження принципів маркетингу в діяльність підприємств туристичної індустрії. Логіка розвитку ринкових стосунків в індустрії туризму наводить до постановки і вирішення таких завдань, як вивчення і сегментація

туристського ринку, оцінка діяльності туристичних підприємств, використання засобів комунікацій і стимулювання збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню розвитку туристичного ринку, а також маркетингу послуг присвячено багато робіт таких вітчизняних та закордонних вчених, як М. Жукової, В. Гуляєвої, М. Морозова, Дж. Бейтсона, П. Эгле, У. Джорджа, К. Гренрооса, Ю. Джонсона та ін.

Основний матеріал. Український ринок туристичних послуг досить насичений. На ринку діє два види компаній – туроператори та турагенти, відмінність між якими полягає в тому, що туроператори створюють туристичний продукт, тоді як турагент є посередником у продажу туристичного продукту. Коли ми говоримо про те, що турагентство пропонує свій продукт, мова йде про те, що турагентство повинно серед продуктів, пропонованими різними туроператорами, вибрати те, що представлятиме інтерес для клієнтів турагентства. У випадку якщо у туроператора немає такого продукту, турагентство має знайти туроператора, який створить такий продукт для клієнтів турагентства.

Перш ніж досліджувати принципи виходу туроператора на вітчизняний туристичний ринок, слід з'ясувати сутність терміну «туроператор» та його функції.

Туроператор – це підприємець або організація, які на засаді ліцензії здійснюють діяльність по формуванню, просуванню та реалізації тур продукту. Функціонально діяльність туроператорів передбачає:

- формування (комплектацію) турів;
- просування турів;
- гуртову реалізацію турів;
- забезпечення обслуговування туристів в межах програми туру;
- контроль і оперативний супровід туристів;
- відповідальність за виконання робіт [1].

При запуску проекту в туроператорському бізнесі не можна економити на трьох факторах: кадрах, технології і рекламі.

Без технологічної бази, яка припускає наявність об'ємного продукту, йти в операторський бізнес немає сенсу. На системах бронювання будується база туроператора — викладення продукту, який продається через сайт або через крупні дистрибутивні системи он-лайн. Наприклад, система Serena є у транспортно-кліринговій палаті, яка продає перевезення російських авіакомпаній. Договір ТКП дає можливість продавати туристичний продукт через 11 тис. терміналів. Технологічна база — одна з основних статей витрат в туризмі, що займає не менше третини сумарного обсягу інвестицій.

Туроператор матиме успіх тільки за наявності стійких каналів збуту. Переваги дилерів-турагентів при виборі оператора залежать не тільки від його цінової і асортиментної політики, але і від ряду інших критеріїв: безпеки і надійності, зручності і технологічності, комерційної гнучкості і комфортності взаємодії з партнером. Основний робочий інструмент туроператора – сайт компанії. Він відображає структуру туристичного продукту, його конкурентоспроможність і масштабність. Туроператори зобов'язані забезпечувати бронювання турів в режимі он-лайн, що припускає наявність хорошої системи бронювання, гарантованих номерів в готелях і квот місць на переліт. А це, у свою чергу, вимагає відвернення значних оборотних коштів під депозити, що під силу лише компаніям з могутнім фінансовим потенціалом.

Розміри і терміни передоплати в готелях залежать від відносин з приймаючою стороною за кордоном і готельєрами. Важливе значення мають якісні та дипломатичні переговори. Нові готелі, як правило, йдуть на всі поступки ради залучення туристів. Проте самі затребувані опції можна отримати тільки на умовах передоплати.

Залежно від напрямку і дефіциту готельної бази в країні рівень комітмента (бронювання квот в готелях із стовідсотковою відповідальністю туроператора за викуп місць) складає 45–95% від запланованого об'єму перевезення. Наприклад, ОАЕ — популярна країна з яскраво вираженим дефіцитом готелів, тому % бронюється на жорстких умовах передоплати за три місяці до початку сезону. А в пікові дати, наприклад на гірськолижні курорти Франції на Новий рік, місця бронюються ще в квітні, тобто за дев'ять місяців до сезону.

Конкурентоздатний туроператор немислимий без відладженої приймаючої інфраструктури за кордоном. Одне з найскладніших питань в туризмі: хто приймає твоїх туристів, як контролювати процес укладення договорів з хотельєрами і якісним обслуговуванням туристів на місці. Не приділивши цьому належної уваги, українська сторона, яка бере на себе всі ризики і витрати по формуванню туристичного потоку, ризикує втратити контроль над фінансовими потоками, і центр прибутку зміститься до приймаючої сторони.

Дуже важливий правильний вибір компанії-партнера в країні прийому. Шукати приймаючих партнерів за кордоном слідує серед найбільших місцевих туроператорів. Це заощадить ресурси на створення власної інфраструктури за кордоном.

Одним з позитивних синергетичних ефектів від створення сумісних компаній із зарубіжними партнерами — можливість укладення вигідних договорів з готелями. При створенні об'єднаної структури українська і приймаюча компанії в сукупності дають привабливі для готелів об'єми туристичного потоку. А це дозволяє добиватися від хотельєрів ексклюзивних умов і знижок.

У перспективі мережа зарубіжних офісів може стати джерелом формування потоку зарубіжних клієнтів до України.

Додаткові можливості мають сьогодні компанії, які разом з діяльністю туроператора отримують ще і прибуток від участі в супутніх або суміжних бізнесах. Максимальній ефективності можна добитися при інтеграції в готельний бізнес, при покупці власних транспортних засобів.

Робити ставку на монопродукт по одній країні або сегменту - оздоровчому або бізнес-туризму – сьогодні дуже ризикований. Специфіка виробництва туристичних послуг така, що на ефективність і успішність цього виду бізнесу впливають дуже багато чинників: природні катаклізми, політичні конфлікти, зміни візового режиму, різка зміна переваг з боку клієнтів та ін.

Робота на декількох напрямках дозволяє диверсифікувати ризики, підвищити стійкість проекту і скласти баланс між планово збитковими маршрутами і такими популярними, як екзотичні і європейські країни. Якщо говорити про оптимальну структуру багатопрофільної компанії, вона повинна бути збудована з самостійними підрозділами, що спеціалізуються на одному або декількох напрямках, об'єднаних по географічному, тематичному або іншому принципу.

Турагент сьогодні потребує універсального постачальника туристичного продукту. Часи, коли агентства працювали з сотнею туроператорів, пішли в минуле. Агенти не зацікавлені в тому, щоб розпилювати свої об'єми, вони все частіше фокусують відносини на невеликому числі великих універсальних постачальників – таким чином, агент стає для оператора ефективним партнером, одержуючим пільги, бонуси і додаткову підтримку. Тому сьогодні доцільно робити ставку на створення багатопрофільного туроператора з концепцією complete travel service, що пропонує різноманітні напрями і послуги.

Розвиваючись як крупний постачальник турів, необхідно враховувати динаміку ринку в українських регіонах і відкривати свої представництва в крупних містах. При запуску філіальної мережі в регіонах і роботі з роздрібною ланкою – турагентствами –

фінансові, рекламні, технологічні функції у туроператора повинні працювати централізовано, що забезпечить оптимізацію невиробничих витрат.

На сьогоднішній день в Україні функціонує декілька відомих туроператорів, серед яких можна виділити "Pegas touristic", "Coral travel", "Tez Tour", "Turtess" (Табл. 1).

Туризм – дуже персоніфікований бізнес, і клієнти довіряють конкретним людям, своїм менеджерам, і це один з пунктів ризику: при відході з компанії досвідчений менеджер може відвести значну частину клієнтів. Концентрація туристичного бізнесу спостерігається і в роздрібному сегменті: йде активний процес об'єднання туристичних агентств в мережі, що ініціюється як самими агентствами, так і компаніями, що управляють. На мережі сьогодні доводиться близько 15% загальних роздрібних продажів туристичних путівок.

Таблиця 1

Провідні туроператори України

Назва	Рік створення	Логотип	Перелік напрямів
"PEGAS TOURISTIK"	2004		Програми турів по Турції, Єгипту, Тунісу, Таїланду, ОАЕ, Індії, В'єтнаму.
CORAL TRAVEL	1995		Пропонує кращі курорти та готелі в 20 країнах світу – Турції, Іспанії, Єгипті, Таїланді, Тунісі, Мароко, Ізраїлі, ОАЕ, Китаї, Кубі, Індії, Маврікії, Танзанії, Домініканській республіці, Індонезії та ін.
TEZ TOUR	1994		Має в асортименті наступні країни: Турція, Таїланд, Іспанія, Єгипет, Куба, Мальдіви, Шрі – Ланка, Греція, Австрія, Андорра, ОАЕ, Бразилія, Мексика.
«ТУРТЕСС ТРЕВЕЛ»	2002		Провідні позиції як туроператора по таким країнам, як Турція, Єгипет, Таїланд, ОАЕ. Продаж тільки повних туристичних пакетів.

В якості прикладу можна дослідити досвід створення туристичних мереж на українському та російському туристичному ринку.

Нещодавно на російському туристичному ринку з'явилась туристична мережа «ТБГ. Туристичні бренди». Це новий спосіб співробітництва провідних постачальників турпродукту та його дилерів. Членами "ТБГ. Туристичні бренди" вже стали 13 туроператорів (Рис. 1).

Нове об'єднання забезпечить онлайн-доступ до турпродукту від провідних постачальників через мережу досвідчених дилерів. Умовами інтеграції до мережі повинно бути наступне:

- наявність рекомендації мінімум від двох туроператорів
- учасники мережі повинні розмістити логотипи бренду в своїх офісах, на сайтах і рекламних проспектах. Колірна гамма фірмового знаку – рудий, синій, білий – символічна для сфери подорожей, оскільки ці кольори асоціюються з радістю, пригодою, відпусткою, морем, сонцем.
- за договором, кожен туроператор-учасник мережі "ТБГ. Туристичні бренди" повинен витратити в рік не менше \$300 тисяч на брендову рекламу.

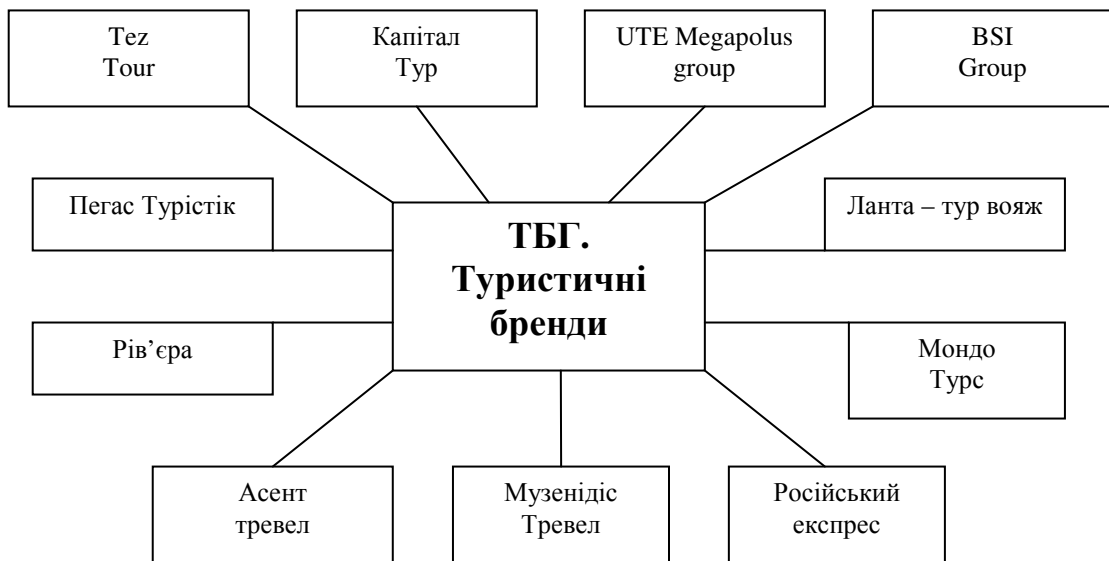


Рис. 1. Туроператори, які увійшли до туристичної мережі «ТБГ. Туристичні бренди»

Мережа "ТБГ. Туристичні бренди" працюватиме на сайті www.tbг-brand.ru, що об'єднає взаємозв'язок туроператорів, турагентів та туристів [2].

В якості прикладу туристичної мережі на українському туристичному ринку, можна розглянути мережу туристичних компаній «TUI Group».

Найбільший туристичний концерн Європи – «TUI AG», об'єднуючий туроператорський, готельний, круїзний дивізіони, це перша міжнародна туристична компанія, яка виходить на український ринок.

Сьогодні «TUI AG» входить в TOP-100 найбільших компаній London Stock Exchange (75-е місце). Уставний фонд компанії складає 3,5 млрд. фунтів, персонал налічує 50 тис. співробітників. В системі «TUI Group» представлено 260 різних брендів.

Запуск бренду TUI в Україні знаменує початок нового етапу в розвитку туристичного бізнесу. Під новим корпоративним брендом «TUI Ukraine» вестиметься робота із створення нових продуктів і каналів збуту. Компанією створена франчайзингова мережа туристичних агентств «Галопа по Європам», яка зараз налічує більше 60 офісів в 28 містах України.

Бренд «Усмішка TUI» вже з'явився на туристичному ринку. Компанія провела дослідження по сприйняттю клієнтами логотипу TUI. Згідно аналізу дослідження, бренд TUI поки що не так відомий, як в Європі. Тому планується розробити професійну рекламну компанію – ребрендинг, телебачення, каталоги, щоб залучити максимальну кількість клієнтів.

Одним з найважливіших факторів успішної інтеграції концерну «TUI AG» є те, що Європейська об'єднана футбольна асоціація (UEFA) вибрала компанію «TUI Travel» як агенцію з розміщення, що буде забезпечувати розміщення своєї цільової групи. Вже зараз компанія займається розміщенням команд, спонсорів, фан-клубів [3].

Отже, аналізуючи стан туристичного бізнесу в Україні, можна зробити висновок, що міжнародні інвестори та туристичні компанії зацікавлені у входженні на український ринок. Однак буде потрібно багато часу, щоб в свідомості туриста мережеві бренди почали асоціюватися з певними стандартами сервісу. І якщо запускати мережевий продукт, необхідна централізація управління мережами, зокрема в частині

вибору постачальників турпродукта і взаєморозрахунків з ними. Для турагентств, які розвиваються окремо, актуальна концепція complete travel service, при якій клієнтові надають повний спектр послуг від бронювання авіаційного або залізничного перевезення до продажу турпакетов.

Поріг входження в турагентській бізнес на порядок нижче туроператорського: для агентства необхідні інвестиції від \$30 тис. до \$60 тис. А завдяки персоніфікації туристичного бізнесу досвідчений менеджер зі своєю клієнтурою може помітно прискорити період окупності початкуючого агентства. Один з основних ризиків агентського бізнесу — тенденція до зближення туроператорів і кінцевих споживачів завдяки розвитку он-лайн-технологій продажів. Закордоном питома вага продажів турів у окремих операторів через Інтернет доходить до 50%.

Туристичні фірми взаємодіють з туроператорами, просуваю їх на широкий ринок споживачів. Цим обумовлені наступні напрями діяльності турфірм (Рисунок 2):

1. Пошук туроператора. Співробітники турфірми шукають туроператорів через інтернет, бази інформації, оголошення і використовуючи особисті зв'язки.

2. Встановлення співпраці з туроператором. Турфірма вивчає тури і пакети пропозицій туроператора, якщо вони підходять під концепцію, позиціонування і напрям діяльності компанії, полягає договір про співпрацю.

3. Ведення турів оператора. Туроператор повідомляє фірму про введення в продаж нових турів і пропозицій, розробляє пакети послуг спеціально для даної фірми за умови відносин, що склалися.

Також туристичні фірми взаємодіють споживачами, що включає наступні напрями діяльності:

4. Пошук клієнтів. За допомогою реклами, особистого контакту і інших маркетингових прийомів турфірми шукають нових споживачів продукту, що реалізовується ними.

5. Ведення клієнтів. Безпосередньо надання послуг, ведення супроводжуючої туризму документації, забезпечення безпеки і страховки, анкетування і ведення опитів про якість послуг.

6. Робота з постійними клієнтами. Часто турфірми піклуються, щоб людина, що звернулася до них одного разу, згодом теж зверталася за цими послугами до них. Здійснюється це за допомогою якісного виконання роботи, надання системи знижок і бонусів, карт постійного покупця і іншим. Всі ці прийоми сприяють підвищенню лояльності у клієнта.

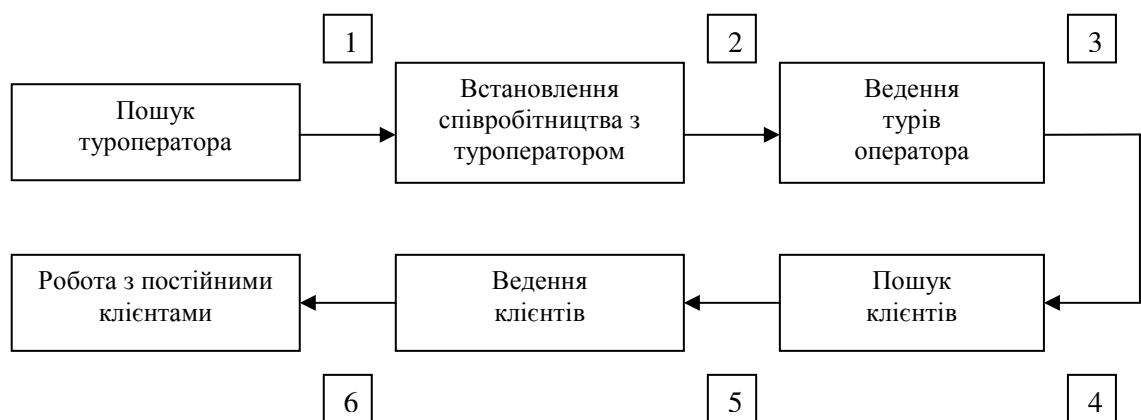


Рис. 2. Напрями діяльності туристичної фірми

Це приблизний перелік послуг діяльності турфірм, який в кожному конкретному випадку може змінюватися.

Динаміка розвитку сучасної туристичної організації примушує швидко ухвалювати рішення, обробляти величезні об'єми інформації, уміти добре орієнтуватися у всіх сучасних видах комунікації з клієнтом, не забуваючи про ввічливість і хороші манери.

Основа роботи турфірми – це її клієнт і його бажання подорожувати. Тому вся робота повинна будуватися, виходячи з його інтересів. Зараз боротьба за клієнта між турагентствами приймає нові форми, і тому треба удосконалювати техніку спілкування з клієнтом.

Сьогодні відповідно до Закону «Про туризм» мінімальний розмір фінансових гарантій туроператорів, які відправляють туристів за рубіж, повинен складати 20 тис. євро, а мінімальний розмір фінансового забезпечення турагентства - 2 тис. євро. У разі банкрутства навіть середньої туркомпанії цієї суми буде досить на те, щоб компенсувати клієнтам лише мінімальну частку витрачених засобів.

В зв'язку з цим, самі туроператори почали лобювати законодавчі зміни, щоб гарантувати туристам нормальне повернення. Це проходить як на рівні парламенту, так і в об'єднанні із страховими організаціями. Так, галузеві об'єднання страховиків і туроператорів підписали меморандум, ухвалення якого повинне прискорити розробку механізму страхових гарантій для всього туристичного ринку.

Передбачається, що вони передбачатимуть декілька рівнів, включаючи придбання туристами страховок від «невиїзду» і обов'язкового страхування відповідальності туроператорів і закінчуючи створенням спецфонду, з якого виплачуватимуться відшкодування, що перевищують ліміти відповідальності страховиків. Поки ж частину туроператорів почали страхувати своїх клієнтів від ризику банкрутства на добровільних засадах.

Отже в умовах жорсткої конкуренції, створення підприємства туристичної індустрії має бути добре спланованим та успішним, адже створюючи новий проект інвестори не мають права на помилку.

Високоякісне обслуговування своїм клієнтам можуть запропонувати лише ті фірми, які цілеспрямовано формують образ в представленні аудиторії, що виділяє певні ціннісні характеристики і покликані надавати психологічну дію на споживачів в цілях реклами. Позитивний образ туристичної фірми створюється основною діяльністю підприємства і рекламно-інформаційною роботою. Лише позитивний імідж підвищує конкурентоспроможність фірми, залучає споживачів і партнерів, прискорює продажі. Це чинник довіри клієнтів до фірми і її продукції, а отже чинник процвітання самої фірми, її власників і її працівників.

Підприємства туристичної індустрії працюють в умовах жорсткої конкурентної боротьби за клієнта. Загострення конкурентної боротьби між підприємствами наводить до того, що перед кожною туристичною фірмою встає проблема пошуку власних позицій маркетингових досліджень ринку, створення і просування привабливого туристичного продукту, підбору кваліфікованих кадрів, залучення потенційних клієнтів.

Залежно від того, як туристичне підприємство представляє свої послуги, акцент може ставитися на наступні переваги: розробка нових привабливих туристичних продуктів, нижчі ціни на тури, розробка ефективної реклами і т.д.

Щоб добитися успіху, туристичне підприємство повинне в першу чергу прагнути до глибокого розуміння споживачів туристичних послуг. Для того, щоб досягти справжнього проникнення в цільовий ринок, співробітникам туристичного підприємства варто поставити себе на місце споживачів, зрозуміти їх бажання і

переваги, в умовах сучасного розвитку суспільства і інформаційних технологій. Аналіз, об'єктивність і творчий підхід допоможуть визначити переваги потенційних споживачів. Це також означає прийняття на себе повної відповідальності за надання якісних туристичних послуг. Якість в даному випадку повинна завжди розглядатися як те, що відчувається споживачем.

Отже, головною ціллю будь-якого підприємства є необхідність увійти та закріпитися в сегменті ринку туристичних послуг. При створенні нової компанії, цілі і завдання бренду визначаються маркетинговими цілями, що стоять перед компанією. Це:

- закріплення на ринку туристичних послуг;
- створення клієнтської бази.

Пропоновані туристичні послуги не повинні бути обмежені одним або двома напрямками в туризмі. Повинен існувати стандартний набір турів (наприклад, Австралія, Нова Зеландія, Швеція, Норвегія, Фінляндія, Ісландія, Мексика, США, Канада, Аляска, Японія, ЮАР, ОАЕ, Фіджі, Таїті та ін.). Також повинні бути види туризму, які туристична компанія матиме змогу запропонувати клієнтам. Це: подієвий туризм (відвідання відомих традиційних щорічних заходів, карнавалів, музичних фестивалів і т.д.) та екологічний туризм (наприклад, сафари, дайвінг, рафтинг і т.д.).

Висновок. Процес створення фірмових туристських послуг ускладнений безліччю об'єктивних і суб'єктивних чинників. Подальший розвиток в'їзного туризму неможливий без активного просування національного туристичного продукту на міжнародному ринку, формування за кордоном образу України як країни, сприятливої для туризму.

Слід зауважити, що українським туристичним ринком вже зацікавились деякі міжнародні туристичні компанії, з професійним брендингом, привабливими пропозиціями для вітчизняних клієнтів, зв'язками та гарантіями. Коли вони вийдуть на український ринок, вітчизняні туристичні компанії повинні будуть переглянути свої стратегічні позиції та роль бренду в їх діяльності.

Питання про інвестиції в туристську галузь є одним з основних умов її успішного розвитку. За ситуації, коли держава не може повністю фінансувати будівництво і реконструкцію об'єктів туристської інфраструктури, ставиться завдання залучення приватних коштів. Приватний інвестор, вітчизняний або іноземний, зацікавлений в вкладених грошей. Для того, щоб це стало можливо, проводяться різного роду маркетингові дослідження, розраховуються бізнес-плани і складаються інвестиційні проекти. Проте ці методи підходять тільки до якогось окремого об'єкту, а якщо мова йде про розвиток цілих регіонів, то тут повинні застосовуватися макро- і мезоекономічні методи, засновані на характеристиках інвестиційного клімату в цілому.

Список використаної літератури

1. Бабарицька В.К., Малиновська О.Ю. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення тур продукту: навч. пос. – К.: Альтерпрес, 2004. – 288 с.
2. 13 туроператоров вошли в Сеть «ТБГ. Туристические бренды» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // URL : www.saga.ua/44_archives_news_61474.html
3. Слабинская Я. Новые стандарты с улыбкой TUI [Электронный ресурс] // Украинская туристическая газета – 2011. – Режим доступа: URL: http://utg.net.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=628&Itemid=33 (дата обращения 11.10.2011)

Статья надійшла до редакції 27.08.2011

S. V. Melnichenko, O. G. Avdan

**PRE-CONDITIONS AND MODERN TENDENCIES OF FUNCTIONING OF
TOURISM INDUSTRY' ENTERPRISES AT THE UKRAINIAN MARKET OF
TOURISM SERVICES**

The article is devoted to analyse the issue of modern functioning of tourism industry' enterprises at the domestic market of tourism services. The study of tourism market and prognosis of its development is foreseen by the systematic, complex study of the state and tendencies of tourism market's changes; analysis of situation, capacity, dynamics, structure, competitors; estimation of position of tourism agencies and tour operators at the market, and also determination of short- and long-term progress of tourism market trends' segments.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК 339.138:061.5

М.Г. Бойко

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

Визначено доцільність орієнтації господарської діяльності на розвиток ефективних взаємовідносин між підприємством і споживачем у форматі клієнтської бази. Запропоновано тлумачення понять “клієнтська база підприємства” та “формування клієнтської бази підприємства”.

Ключові слова: маркетинг відносин, споживач, імперативи взаємодії, цінність споживача, клієнтська база

Актуальність проблеми. Нинішня фаза суспільного розвитку, яка пов’язана із включенням суб’єктів господарської діяльності до глобальної економічної системи, перебудовою ринків капіталу й інших інституцій ринкової економіки, універсальністю системних трансформацій обумовлює необхідність системного вивчення сучасного споживчого ринку, основною тенденцією розвитку якого є фокусування уваги підприємницьких структур на підвищенні ефективності управління взаємодією із вже існуючими споживачами. Цей процес обумовлений тим, що:

по-перше, насиченість ринку товарами і послугами, що задовольняють будь-які запити споживачів, постійний надлишок рекламної інформації про пропозицію провокують різке загострення конкурентної боротьби. При цьому на споживчий вибір суттєво впливають емоційні стимули, а їх мотивація залежить все менше від вартості пропозиції, а більше від того, наскільки позитивними був їх досвід використання продукту або послуги та взаємодії з підприємством. Сучасні споживачі це, як правило, добре інформовані і чітко мотивовані люди, тому споживчий вибір вимагає часу і носить раціональний характер;

по-друге, більшість споживачів здебільшого не влаштовує узагальнююча пропозиція для всіх, вони шукають можливості для максимального задоволення індивідуальних споживчих потреб. При цьому для оцінки придбаних товарів/послуг споживачі використовують різні стандарти і критерії, тобто спостерігається велика суб’єктивність сприйняття і оцінки якості, висока невизначеність при виборі;

по-третє, розвиток сучасних інформаційних технологій сприяє появі методів ведення маркетингової діяльності на основі баз даних, що містять інформацію про споживачів.

Слід підкреслити, що за сучасних умов потужними чинниками конструювання нових господарських стилів, соціально-економічних позицій стають об’єктивні фактори ефективної взаємодії підприємства із споживачами, які є свідченням його інноваційної активності, що спричинена розвитком інформаційних технологій, активним впровадженням концепцій маркетингу відносин, когнітивного та інтерактивного маркетингу, ціннісно орієнтованого підходу до управління.

Отже, споживчий ринок досяг певної стадії зрілості – стадії виділення підприємств, спрямованих на довгострокові відносини із споживачами. Зміщення головного акценту економічного суперництва *не за ресурси, а за споживача* обумовлює

те, що на сучасному етапі економічного розвитку, недостатньо встановлювати “рамкові умови” для ефективної діяльності у розрахунку на те, що дія “конкурентного порядку” забезпечить ефективне функціонування учасників ринку. Саме тому більшість вітчизняних підприємств переконалися, що основну мету – максимізацію прибутку не можливо досягти, не орієнтуючись на встановлення стійких довготривалих відносин із споживачами, відображаючи різноманітність потреб суспільства і конкретного індивіда.

Аналіз останніх наукових досліджень. Наукова ідея орієнтації на формування довготривалих взаємовідносин із споживачами не є новою, вона ґрунтується на положеннях теорій відтворення, розвитку, організації ринку, конкуренції і співпраці, споживчої поведінки, концепцій формування економічного механізму взаємодії суб'єктів у рамках досягнення соціально-орієнтованого розвитку економіки, представлених у працях класиків економічної думки, а також у наукових роботах сучасних вітчизняних і зарубіжних учених.

Опрацьовуючи економічну літературу, що присвячена розробленню теоретичних і прикладних засад управління та організування тривалих відносин підприємств із споживачами, зокрема праці Г. Багієва, Л. Беррі, А. Войчака, С. Гаркавенко, К. Грьонрооса, Ф. Котлера, Є. Крикавського, С. Куца, Х.Мефферта, А. Павленка, М.Портера, Л. Шульгіної, О. Юлдашевої, О.Фірсанової та багатьох інших науковців приходимо до висновку, що кастомізація цільових пропозицій має на увазі орієнтацію підприємств на задоволення індивідуальних запитів споживачів, для чого необхідний аналіз інформації про існуючих та потенційних споживачів.

У нинішніх економічних реаліях підприємствам необхідно усвідомити ті величезні переваги, які надає розуміння потреб споживачів, як з економічної, так і з поведінкової точки зору. По суті, як відзначає М. Портер: "Цінність компанії вимірюється тією вартістю, яку покупці готові заплатити за її товари і послуги" [1, с. 86]

З цього приводу доцільно прислухатися до думки дослідниці Л.Шульгіної, яка пише, що потреба у підвищенні ефективності обмінів, що здійснюються на ринку будь-якого товару між його покупцями та виробниками (продавцями), зростає у міру загострення конкуренції та збільшення обсягів ринку [2].

Проведений аналіз наукових розробок, пов'язаних із дослідженнями розвитку довготривалих відносин із споживачами, дозволяє побудувати формат дослідження, який визначається недостатньою вивченістю проблеми формування і ефективного управлінням сегментом постійних споживачів, що зумовлює *актуальність представленої наукової статті*.

Мета роботи. Науковий запит на осмислення факторів, які детермінують імперативи (інтереси) взаємодії підприємства із споживачами має чітку практичну спрямованість, оскільки реалізація взаємовигідних інтересів сприятиме більш цілеспрямованому розвитку суб'єктів господарської діяльності, що виявляється не тільки в акцентах на макросоціальних феноменах підприємницької діяльності, але й на індивідуальних споживчих практиках як полі реалізації споживчих уподобань, прагнень та очікувань споживачів, що постійно змінюються. *Відтак дана стаття слугуватиме меті:*

– розкриття проблем розвитку ефективних взаємовідносин між підприємством і споживачем;

– презентації отриманих наукових результатів щодо маркування меж економіко-предметного обґрунтування клієнтської бази як потенційної основи для досягнення підприємством стабільного положення у турбулентному підприємницькому середовищі.

Викладення основного матеріалу дослідження. Управління розвитком довготривалих взаємовідносин із споживачами, тенденції їх змін виступають важливими складовими внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, які необхідно враховувати при розробленні стратегії їх розвитку. Власне з цих позицій досить показовою може виявитися авторська позиція, що сучасна парадигма маркетингу взаємовідносин повинна розглядатися як система створення споживчих цінностей підприємства спільно із споживачем (індивідуумом, підприємством, державою) і це дозволяє сприймати маркетинг відносин суб'єктів ринку як *механізм реалізації економічних інтересів підприємств і споживачів у короткостроковому та довгостроковому періодах*. Ступінь аргументованості висловленої позиції підтвердимо тим, що:

по-перше, попри очевидну об'єктивну суть маркетингу відносин доцільно зазначити і про *теорію зацікавлених сторін*, яка розглядає можливість зустрічного задоволення інтересів учасників взаємодії, що дозволяє забезпечити керованість і ефективність функціонування ринку, підвищити рівень інтенсивності обмінних процесів, а також зменшити ступінь невизначеності в ухваленні рішень суб'єктами ринку. Це й відбувається завдяки тому, що маркетинг *відносин трансформується у систему управління розвитком партнерських взаємовідносин*, що виникають між окремими суб'єктами і агентами ринку у процесі виробництва і споживання товарів і послуг;

по-друге, маркетинг відносин розглядається як цілеспрямована підтримка довгострокових відносин між всіма зацікавленими групами суб'єктів у цілях задоволення потреб індивідуумів і суспільства;

по-третє, результатом маркетингу відносин є побудова унікальних нематеріальних активів – дуальних відносин між споживачем і виробником;

по-четверте, для забезпечення максимальної ефективності цільової взаємодії із споживачами важливо розглядати цінність споживача для підприємства впродовж всього періоду (життєвого циклу) їх взаємодії.

У цьому разі головне завдання підприємств полягає не у тому, щоб наситити споживчий попит, а у тому, щоб сформувати *стабільну клієнтську базу постійних споживачів*, яка:

- є важливим джерелом додаткових конкурентних переваг, оскільки саме управлінські компетенції щодо розвитку взаємовідносин, а не доступність ресурсів, виступають визначальним чинником життєздатності підприємств на туристичному ринку;

- обумовлює формування позитивного іміджу підприємства та є умовою стабільності отримання прибутків.

Така інтерпретація етапів еволюції взаємовідносин співзвучна наочно-об'єктивному характеру визначення цінності споживача. Зокрема науковці І.Аренков та Ю.Бічун зазначають, що превентивне розпізнавання змін у потребах споживачів на ранніх стадіях значно полегшується завдяки існуванню довгострокових взаємовідносин із споживачем, а основою такої концепції є *цінність споживача*¹ або *взаємовідносин з ним*, тобто використання управлінського походу, який орієнтований на *збільшення цінності клієнтської бази підприємства* [3]. Власне, з практичної точки зору раціональне ухвалення управлінських рішень на базі цього параметра у довгостроковій перспективі приведе не тільки до стабілізації та зміцнення взаємин із споживачами, але і до збільшення вартості нематеріальних активів будь-якого

¹ Під цінністю споживача автори І.Аренков та Ю.Бічун розуміють його прямий (економічний) і/або непрямий (психологічний) внесок у досягнення цілей компанії, тобто цінність споживача – це сукупність кількісних і якісних вигод, які отримує підприємство у процесі співпраці [3].

підприємства. Російський науковець А.Аксьонов, досліджуючи проблему оцінки клієнтської бази при об'єднанні кампаній, визначив її значимість за галузями на основі класифікаторів видів економічної діяльності (табл. 1.) [4].

Таблиця 1

Значимість клієнтської бази за галузями

Код КВЕД / Секція	Назва	Ключовий актив	Значимість клієнтської бази
А	Сільське господарство, охота і лісове господарство	Природні ресурси	Низька
У	Рибальство	Природні ресурси	Низька
С	Видобуток корисних копалин	Природні ресурси	Середня
Д	Оброблювальні виробництва	Основні засоби	Середня
Е	Виробництво і розподіл е/енергії, газу і води	Основні засоби	Низька
Ф	Будівництво	Основні засоби	Низька
Г	Оптова і роздрібна торгівля	Клієнтська база, бренд	Висока
Н	Готелі і ресторани	Клієнтська база, бренд	Висока
І	Транспорт і зв'язок	Клієнтська база, бренд	Висока
Ж	Фінансова діяльність	Клієнтська база	Висока
К	Операції з нерухомим майном, оренда і надання послуг	Основні засоби	Середня
Л	Держ. управління і забезпечення військової безпеки	Не застосовано	Не застосовано
М	Освіта	Клієнтська база, бренд	Висока
Н	Охорона здоров'я і надання соціальних послуг	Клієнтська база, бренд	Висока
О	Надання комунальних, соціальних і персональних послуг	Адміністративний ресурс	Середня
Р	Надання послуг з ведення домашнього господарства	Не застосовано	Не застосовано
Q	Діяльність екстериторіальних організацій	Не застосовано	Не застосовано

З представленої у табл. 1 інформації стає очевидним, що для таких видів економічної діяльності як оптова та роздрібна торгівля, готельний та ресторанний бізнес, фінансова діяльність, освіта, охорона здоров'я і надання соціальних послуг, транспорт та зв'язок – значимість клієнтської бази та її частка у нематеріальних активах є достатньо високою і, відповідно, є основою успішного функціонування підприємств.

У силу практичних обставин *клієнтська база* – не нове поняття у господарській діяльності, оскільки у будь-якому підприємстві фіксується інформація про споживачів,

а формування клієнтської бази зводиться до управління взаємовідносинами, що виникають протягом певного періоду часу у підприємства із споживачами його послуг. Водночас опрацьовуючи наукові джерела щодо сутності клієнтської бази з'ясовано, що в економічній літературі здебільшого описується процес її формування. Зокрема це відображено у працях. С. Авдєєва, Д.Васкевича, Г.Багієва, Л.Беррі, Д. Діше, С.Гаркавенко, К.Грьонрооса, К. Лі, С.Куца, Х. Мефферта, М. Рафела, О. Шафалюк, Л.Шульгіної, О.Юлдашевої, О.Фірсанової та ін. Дослідження різних теоретичних і практичних підходів до процесу формування клієнтської бази дозволили дійти висновку, що наявність *постійних* ділових відносин підприємства із споживачами, визначає якість управлінської діяльності і становить зміст клієнтської бази підприємства. У цьому контексті:

– *клієнтська база підприємства* – це сукупність постійних споживачів (юридичних та фізичних осіб), яка визначає якісну характеристику системи взаємовідносин т підприємства на основі сумісного створення споживчої цінності товарів/послуг, а також отримання і розподілу вигоди між учасниками цієї взаємодії.

– *формування клієнтської бази підприємства* – це крос-культурний процес з розвитку і підтримки взаємовигідних відносин із споживачами, направлених на створення споживчої цінності.

Наведені визначення відповідають трактуванню цих понять, які задекларовані у міжнародних стандартах фінансової звітності. Зокрема під “клієнтською базою” розуміється сукупність клієнтів, з якими у суб'єкта підприємницької діяльності склалися тривалі ділові відносини, при цьому клієнтську базу формують активи, представлені на рис.1 [5].



Рис.1. Структура клієнтської бази підприємства відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності

Додатковою ілюстрацією розуміння сутності клієнтської бази є її інтерпретація колективом авторів Н. Авдєєвим, Н. Козловим, В. Рутгайзером, що представлена у науковій праці “Оцінка ринкової вартості клієнтели – нематеріального активу компанії”, які сумістили це поняття з терміном “клієнтела” [6]. Автори розглядають клієнтську базу з погляду прогнозів розвитку фірми і її цінності як нематеріального активу і живого організму, до якого цілком можливо застосування актуарних розрахунків. Підтримуючи наведену позицію науковців пояснимо це тим, що належним чином структурована база даних про постійних споживачів одночасно є складовою структурного капіталу (рис.2)

Підводячи узагальнення щодо органічного сприйняття клієнтської бази підприємства (найважливішого нематеріального активу) як імперативу взаємодії підприємства із споживачами зазначимо, що для створення клієнтської бази необхідно щоб:

– підприємство володіло достатньою інформацією про постійних споживачів для системних ділових відносин, метою яких є побудова довгострокових взаємовигідних зв'язків, а також отримання і розподілу вигоди від цієї діяльності між учасниками взаємодії;

– споживач мав можливість прямого звернення у підприємство для врахування пріоритетів інтересів, уподобань, потреб та очікувань;

– основними принципами формування клієнтської бази будь-якого підприємства стали довіра, пошана, прихильність, лояльність, задоволеність, обов'язковість.

З цих позицій навряд чи потребує додаткових коментарів теза, що наявність такого нематеріального активу, як клієнтська база підприємства:

– свідчить про лояльність споживачів до підприємства;

– обумовлює зростання частки ринку, що покривається підприємством, і, як наслідок, підвищується обсяг доходів від реалізації товарів/послуг;

– дозволяє протистояти стагнаційним процесам розвитку та мати певні перспективи фінансової стабільності.

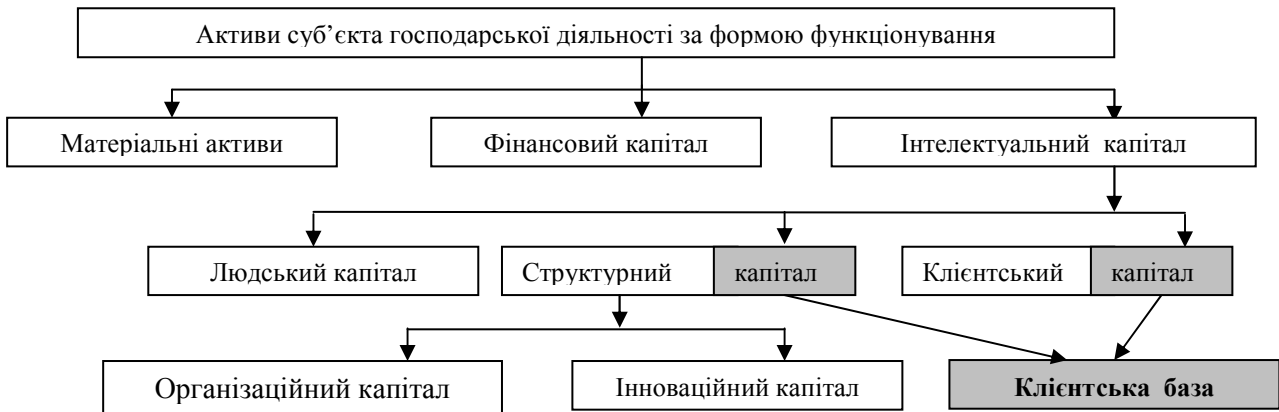


Рис. 2. Місце клієнтської бази у системі активів суб'єкта господарської діяльності

Ці висновки мають практичну вагу оскільки вступ до своєрідного стратегічного альянсу зі своїми постійними споживачами – це спосіб створення стабільного і більш контрольованого субмезосередовища.

Очевидно, що створення стабільної клієнтської бази вимагає певних зусиль, ресурсів та витрат з боку підприємства. Проте практика бізнесу свідчить, що такі зусилля окупаються і створюють міцну ринкову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі. Фактори, які забезпечують економічний ефект від постійних споживачів є достатньо різноманітними, оскільки:

– економляться витрати на рекламу, акції по просуванню товарів/послуг, винагороду менеджерів, які заохочуються за залучення нових споживачів тощо;

– постійні споживачі (клієнти) стають важливим, що викликає особливу довіру достовірним джерелом інформації для потенційних споживачів;

– розвиток довгострокових відносин із постійними споживачами обходиться дешевше, ніж залучення нових споживачів;

– фінансова віддача від роботи з постійними споживачами вище, ніж прибуток, який приносять нові споживачі.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Розуміння взаємообумовленості соціально-економічних проблем і функціонування ринків, дозволяють констатувати, що відновлення економічного зростання суб'єктів господарської діяльності можливо на основі ефективної трансформації і динаміки

споживчого попиту (довгострокової споживчої поведінки). Зміна пріоритетів сучасної парадигми маркетингу від отримання вигоди і перемоги над конкурентами до створення системи споживчих цінностей спільно із постійними споживачами обумовлює об'єктивну необхідність розроблення на підприємствах ефективних організаційно-економічних заходів щодо формування сегменту постійних споживачів у форматі клієнтської бази як потенційної основи для досягнення підприємством стабільного положення у турбулентному підприємницькому середовищі.

Список використаної літератури

1. Портер, М. Конкуренція / М. Портер. – М.: Вільямс, 2005. — 608 с.
2. Шульгіна, Л.М. Маркетинг підприємств туристичної галузі: дисерт. на здобуття наукового ступеня д. екон. н. / Л.М. Шульгіна. – К.: КНТЕУ, 2006. – 433 с.
3. Аренков, И.А. Определение ценности клиентской базы компании в рамках концепции маркетинга взаимоотношений / И.А. Аренков, Ю.А. Бичун // Вестник Санкт-Петербургского университета: Сер 8. – Вып. 1 (№8). – С. 141-159.
4. Аксенов, А.И. Оценка клиентской базы при объединении компаний: диссерт. на соискание учёной степени кандидата экономических наук: 08.0010 / А. И. Аксенов. – Москва, 2007. – 188 с.
5. EITF 02–17: Recognition of customer relationship intangible asset acquired in a business combination. – September 11-12, 2002 – P. 3.
6. Авдеев, С.Н. Клиентелла: нематериальный актив и информационная база прогнозирования развития компании / С.Н. Авдеев, Н.А. Козлов, В.М. Рутгайзер – М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 72 с.

Стаття надійшла до редакції 17.09.2011.

M. G. Boyko

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF INTERACTION WITH CONSUMERS

Certainly expedience of orientation of economic activity on development of effective mutual relations between an enterprise and user in the format of client base. Interpretation of concepts is offered “client base of enterprise” and “forming of client base of enterprise”.

УДК 331.108.26(477)

Г. І. Брітченко, Ф. Л. Перепадя

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СУЧАСНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено розгляду актуальної проблеми впровадження методів оцінки персоналу промислових підприємств, як одного із найефективніших інструментів організації колективної роботи, аналізу якісної та кількісної участі персоналу підприємства в його операційній діяльності та планування розвитку людських ресурсів підприємства. Сучасні методи оцінювання професійної діяльності персоналу організації дозволяють більш об'єктивно та повноцінно сформулювати уявлення про індивідуальні та групові досягнення працівників, їх особисті професійні та загальні

здібності та розробити програму розвитку та формування власного кадрового резерву.

Ключові слова: людські ресурси, управління персоналом, навчання персоналу, модель професійних компетенцій, модель управлінських компетенцій.

Процес управління показниками праці є одним з найважливіших завдань сучасної кадрової політики промислових підприємств та полягає в основі процесу навчання та розвитку працівників, формування ефективного кадрового резерву та підвищення продуктивності праці. Від вибору методів управління показниками праці залежить достовірність оцінки, аналізу і планування робочих операцій і процедур, перспективи зростання та стан ефективності операційної діяльності всієї організації. Саме тому в сучасних підходах до організації роботи кадрової служби підприємства чи служби управління людськими ресурсами часто застосовуються нові прогресивні методи управління ефективністю праці, здатні забезпечити систематичний процес вдосконалення організаційних показників праці за рахунок поліпшення показників праці окремих працівників і груп. Управління ефективністю праці дозволяє формувати об'єктивну картину того, що відбувається в організації, колективі або групі і виявляти тенденції необхідні для прийняття управлінських рішень лінійними менеджерами.

Актуальність даної теми полягає в необхідності систематизації інформації щодо особливостей управління ефективністю праці як одного із найважливіших інструментів сучасної кадрової політики яка на практиці реалізується багатьма сучасними організаціями через методи оцінки ділової активності персоналу. Саме тому процес оцінки, вибір критеріїв, організація та впровадження різних методик оцінювання мають стратегічне значення для забезпечення якісного процесу управління персоналом.

Мета даної статті – на основі досвіду впровадження сучасних методів оцінки та планування розвитку персоналу промислових підприємств виявити та дослідити головні фактори що обумовлюють ефективність процесу оцінки та його вплив на мотивацію робітників та процес формування кадрового резерву.

Об'єктом дослідження виступає сучасна кадрова політика промислових підприємств України, що функціонують в умовах трансформації вітчизняної промисловості та переході до європейських та світових норм організації та управління людськими ресурсами.

Предметом дослідження є технологія використання сучасних методів оцінювання ділової активності персоналу підприємства спрямована на підвищення ефективності роботи та вмотивованості в кінцевому результаті виконання робочих завдань.

Досліджуючи сучасні тенденції розвитку методів управління персоналом організації автор спирався на авторитетну думку відомих вітчизняних та зарубіжних спеціалістів, таких як Бритченко Г.І., Базаров Т.Ю., Сардак О.В., Балабанова Л.В., Голтвенко В.О., Армстронг М., Бодди Д., Пейтон Р.

Одним з основних завдань управління показниками праці є проведення достовірної оцінки результатів, яка може багато в чому забезпечити ефективне підґрунтя для формування організаційної стратегії підвищення продуктивності праці, формування внутрішнього мікроклімату та мотиваційних основ ділової активності персоналу організації. Оцінка персоналу організації проводиться не тільки з метою виявлення відповідності працівників займаній посаді та ефективності їх роботи на ній, але й з метою пошуку шляхів подальшого розвитку кожного окремого працівника на основі його індивідуальних здібностей та нахилів. Даний аспект ділового оцінювання є найбільш важливим тому що його застосування дозволяє організації досягти більшої цілеспрямованості та злагодженості під час планування кар'єри персоналу.

З огляду на підвищений інтерес до методів ділового оцінювання персоналу, постійно зростаючий у світі у зв'язку з підвищенням вимог до організації ефективної і в той же час економічної операційної діяльності промислових підприємств стає особливо важливим сформуванню чітку адекватну, а найголовніше, ефективну систему оцінювання праці, що дозволяє розвивати потенціал підприємства і вдосконалювати сучасні та майбутні способи використання його людських ресурсів. Ділове оцінювання персоналу – це цілеспрямований процес збору конкретизованих даних, про відповідність якісних характеристик персоналу (здібностей, мотивації, індивідуальних психічних і фізіологічних даних і т.д.) вимогам посади або робочого місця з урахуванням умов праці і комунікаційного середовища.[1, с. 216]

Проведення ділового оцінювання персоналу промислового підприємства дає можливість проведення наступних процедур:

- удосконалення процедури розстановки кадрів шляхом підбору найбільш гідних кандидатур на ту чи іншу посаду;
- поліпшення процесу використання кадрів, здійснення їх службово-кваліфікаційного просування;
- стимулювання трудової діяльності персоналу за рахунок забезпечення більш тісного ув'язування оплати праці з результатами праці;
- формування позитивного відношення до праці, забезпечування задоволеності роботою та ін. [2, с. 344].

До основних завдань ділового оцінювання можна віднести формування об'єктивного уявлення про особливості роботи колективу, групи і кожного працівника та можливих перспектив розвитку їх на підприємстві.

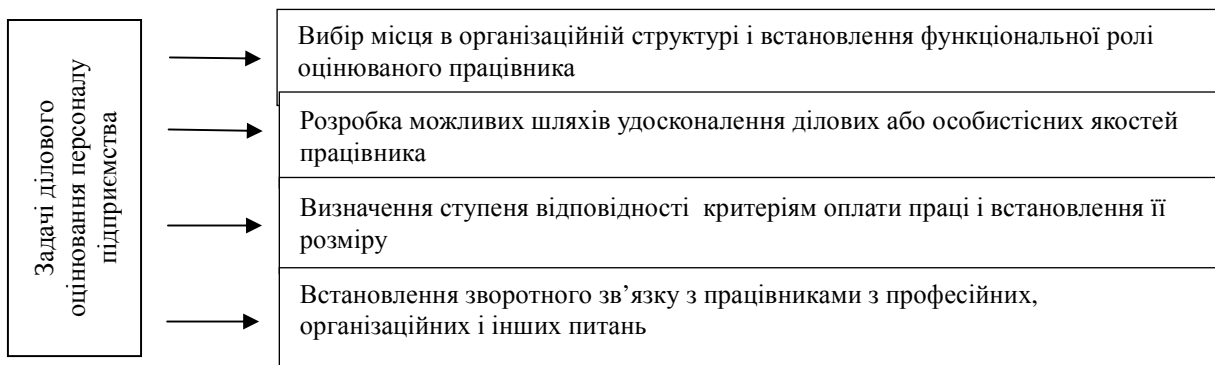


Рис. 1. **Задачі ділового оцінювання персоналу підприємства** [1, с. 486]

Основними вимогами до проведення ділової оцінки персоналу є:

- об'єктивність отриманих даних, яка дозволяє всебічно вивчити особливості та індивідуальні якості кожного працівника. Ця умова передбачає створення переліку ключових критеріїв, єдиних для кожного оцінюваного працівника, здатних розкрити його особисті якості на основі професійної діяльності, комунікаційних зв'язків відповідно до займаної посади, ставлення до колективу і виконуваної роботи, сформуванню уявлення про індивідуальні цінності та прагнення кожної людини.
- оперативність одержаних даних, яка досягається шляхом вдосконалення процедури оцінювання, систематизації та раціоналізації одержуваних даних, простоти і чіткості критеріїв. Головною перевагою оперативності безумовно є можливість більш швидкого реагування, прийняття своєчасних управлінських рішень в області руху і розвитку персоналу в організації, що часто відіграє ключову роль у формуванні кадрового резерву, пошуку заміни важливих

співробітників або відбору найбільш гідних кандидатів для виконання особливо важливих завдань.

- гласність, відкритість і загальнодоступність отриманих даних що в свою чергу сприяє встановленню більш сприятливого психологічного клімату в колективі, підвищення мотиваційних процесів і зацікавленості в результатах власної праці.
- автоматизованість процесу аналізу результатів оцінювання, що дозволяє уникнути небажаних соціально-психологічних передумов до втручання в результати оцінювання.

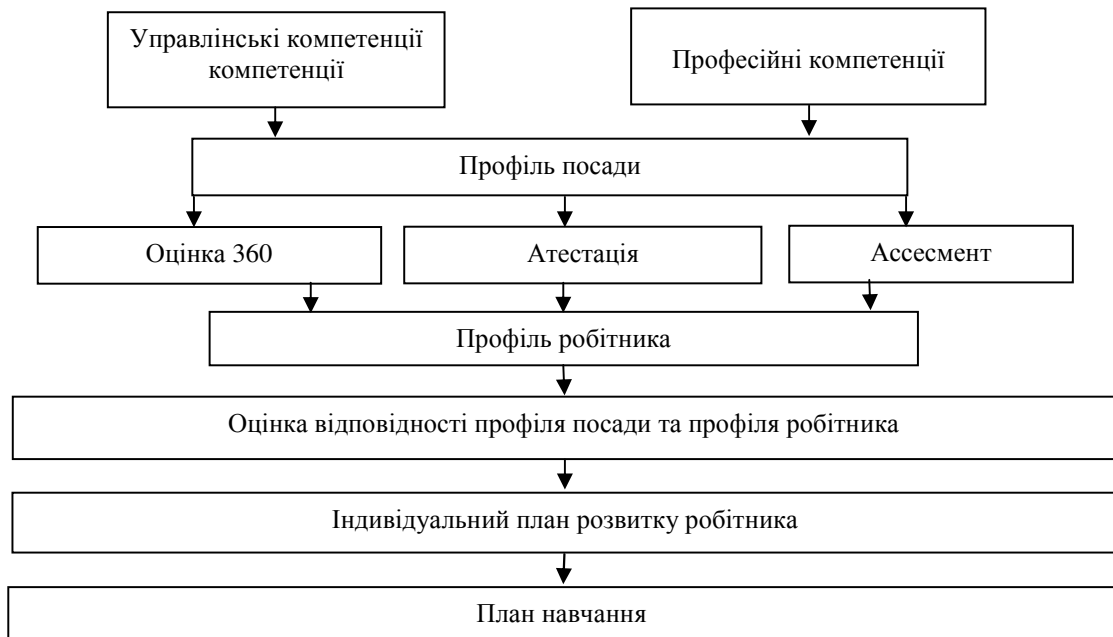


Рис. 2. Побудування системи оцінки та розвитку персоналу на підприємстві ВАТ МК "Азовсталь" [3]

Оцінювання ділової активності персоналу будь-якого підприємства є сучасною і необхідною процедурою, що дозволяє оптимізувати використання потенціалу його людських ресурсів. Найбільш поширена практика оцінювання показників ефективності праці в світі це проведення загально організаційного огляду один раз на рік, рідше зустрічаються приклади проведення подібних заходів два рази на рік і більше. Для промислових підприємств України щорічна процедура оцінювання персоналу стає все більш звичною і системної процедурою, що лежить в основі їх кадрової політики та ефективність її проведення з кожним новим періодом зростає.

Використання сучасних методів оцінювання персоналу підприємства ґрунтується на застосуванні широко поширених у західних країнах методів оцінки "360 градусів" і ассесмент-центрів.[1] Оцінювання за методом "360 градусів" в даний час досить широко використовується в світі і така практика існує і в Україні. У чому ж полягає суть даного методу?

Метод оцінки "360 градусів" визначається низкою вчених як систематичний збір даних про показники праці окремого працівника або групи, отриманих від ряду зацікавлених осіб, і передачу їх назад. Під зворотним зв'язком мається на увазі інформування працівників про результати оцінювання з різних аспектів виконуваної роботи та колективне здійснення процедури оцінювання. Подібна практика дозволяє використовувати додаткові мотиви, які спонукають працівників організації до трудової активності та підвищенню продуктивності своєї праці оскільки ґрунтуються на

колективній участі, демократії та відкритості безпосередньо самої процедури оцінювання.

Участь у наданні інформації, тобто її джерелами, можуть бути не тільки безпосередні керівники організації а й клієнти, колеги, підлеглі і навіть представники інших підрозділів, тобто ті, хто входить до сфери впливу оцінюваної особи та приймає активну участь у спільній робочій діяльності. При цьому особливо важливо враховувати такі критерії, які оптимальним чином розкривають суть і методи роботи кожного оцінюваного співробітника, дозволяють з одного боку розкрити його унікальні індивідуальні якості, а з іншого боку дають рівні можливості кожному оцінюваному і припускають оцінку дійсно важливих і корисних якостей для роботи на кожному конкретному підприємстві з огляду на його місію і специфіку діяльності [4, с.337].

Таким чином однією з найважливіших умов ефективної оцінки працівників за методом "360 градусів" є розробка моделі професійних і управлінських компетенцій, що дозволяє провести об'єктивний і цілеспрямований аналіз. На практиці найчастіше розробка таких моделей здійснюється внутрішніми адміністративними органами організації, як правило кадровою службою або підрозділами що займаються менеджментом персоналу підприємства, також у західній практиці досить часто використовуються зовнішні організації що спеціалізуються на наданні підприємствам-замовникам послуг в оцінюванні їх керівного складу та персоналу. В Україні більш поширеним є перший випадок, коли цю роботу виконує підприємство самостійно. Такі тенденції пояснюються дещо раннім етапом у розвитку та застосуванні сучасних методів оцінювання в Україні, відсутністю великої кількості високопрофесійних постачальників послуг з оцінки працівників організації а також у більшій мірі недовірою самих підприємств до зовнішніх організацій у зв'язку з необхідністю надання їм великої кількості конфіденційної інформації.

Таким чином кожне підприємство стикається з необхідністю створення оптимальної для нього методики оцінювання співробітників. У числі основних критеріїв індивідуальної оцінки працівника можна виділити наступні:

- ініціативність;
- вміння працювати в команді;
- комунікабельність;
- дисциплінованість
- вміння освоювати нові знання та інформацію;
- володіння внутрішнім контролем (самоконтролем);
- спроможність та ефективність прийняття рішень;
- індивідуальна орієнтованість співробітника;
- глибоке знання аспектів робочого процесу;
- адаптивність в організації, вміння знаходити спільну мову з колективом;
- організаційні здібності;
- цілеспрямованість, відданість ідеалам організації;

Що стосується критеріїв оцінювання показників праці то на практиці найбільш часто застосовуються наступні критерії:

- ступінь досягнення (виконання) поставлених перед працівником цілей (завдань);
- поведінку на робочому місці, що надає вплив на показники праці;
- якісні та кількісні характеристики результатів професійної діяльності;
- стабільність ділової активності;
- дисципліна і відповідальність [1, с. 248].

Застосування даного методу оцінювання вже позитивно зарекомендувало себе на практиці в діяльності підприємств промислової сфери України. Одним з перших в

Україні металургійних підприємств, що впровадили сучасні технології оцінювання персоналу є маріупольське промислове підприємство ВАТ МК "Азовсталь". В основу проведення оцінки та розробки моделі професійних компетенцій був покладений досвід зарубіжних країн, який успішно застосовується в умовах складних українських реалій [7].

До однієї з головних переваг застосування даного методу оцінювання можна навести політику формування кадрового резерву підприємства, що є основою його успішного протистояння світовим кризовим явищам і проблемами українського ринку праці. Саме завдяки успішному оцінюванню працівників що відбувалось в рамках загальної програми розвитку персоналу підприємства було сформовано кадровий резерв підприємства виключно із працівників комбінату, що надало можливість застосувати стратегію уникнення масових звільнень під час кризового періоду в економіці. Також ділове оцінювання лежить в основі програм розвитку та підвищення кваліфікації працівників комбінату. Так у 2008 році чисельність керівників, фахівців і службовців, що підвищили кваліфікацію, склала - 3700 чоловік, що на 660 чоловік більше, ніж у 2007 році. У наступному 2009 році відбулося значне скорочення кількості штатних підрозділів комбінату із 138 до 134 одиниць, проте показники накопичення кадрового резерву зросли майже на 5%. Це обумовлено процесами реструктуризації та переміщення трудових ресурсів комбінату задля забезпечення їх оптимального використання. Також, як видно з таблиці 1, на протязі 2007-2010 років зростали кількісні показники оперативного та перспективного резерву, що забезпечило необхідну підтримку операційної діяльності підприємства.

Таблиця 1

Показники кадрового резерву ВАТ МК "Азовсталь" за 2007-2010 рр. [7; 8]

	2007 р., чол.	% до 2006 р.	2008 р., чол.	% до 2007 р.	2009 р., чол.	% до 2008 р.	2010 р., чол.	% до 2009 р.
Кількість підрозділів комбінату	138	100	138	100	134	97,4	134	100
Охоплення керівних посад	1716	112,6	1747	102,1	1754	100,4	1748	99,7
Кадровий резерв, у тому числі:	3023	108,2	4445	147,2	4652	104,5	4878	104,9
- оперативний резерв	1647	106,1	2416	147,1	2682	111	2896	107,9
- перспективний резерв	1376	109,3	2029	147,5	2236	110,2	2578	115,3

Доля призначень з кадрового резерву складає 94,74% від загальної кількості призначень. Таким чином, підвищення чисельності працівників, зарахованих до резерву та висока доля призначень з кадрового резерву свідчать про ефективність його функціонування. Підготовка працівників безпосередньо у внутрішньому середовищі підприємства дозволяє скоротити терміни адаптації до соціального мікроклімату в колективі, економити час на визначення основних пріоритетів в роботі та виборі методів впровадження трудової дисципліни. Розвиток нових методів оцінювання ефективності роботи, що включають в себе метод оцінки 360 градусів та метод комплексної двобічної оцінки дозволяє сформуванню чіткого уявлення про перспективи розвитку як трудового колективу в цілому, так і окремих його підрозділів і окремих працівників. Формування ефективної кадрової політики підприємства залежить на самперед від доступності та відкритості даних про основні професійні характеристики кадрового складу, переваги та недоліки їх професійної освіти. Ці дані надають можливість проводити глибокий структурний аналіз соціального середовища організації та своєчасно виявляти основні напрями досконалення управлінського

процесу та підготовки кадрового резерву. Саме від стану та якості кадрового резерву залежить внутрішня можливість підприємства адаптуватись до змін зовнішнього організаційного середовища, та своєчасно відреагувати на необхідність реформування організаційної структури та проведення організаційних змін в соціальній, фінансовій та операційній сфері діяльності підприємства. Темпи проведення цих змін стають вирішальним аргументом на користь впровадження сучасних методів контролю та оцінки діяльності персоналу підприємства та виступають пріоритетним напрямком формування сучасної кадрової політики промислових підприємств.

Наступним важливим показником є значна активність підприємства у питаннях підвищення кваліфікації власних працівників, що не припинялась навіть за умов економічної кризи 2008-2009 років (таблиця 2).

Таблиця 2

Чисельність робітників ВАТ МК "Азовсталь", що пройшли підготовку та підвищили кваліфікацію у 2007-2010 рр. [7; 8]

Підвищували кваліфікацію	2007 р., чол.	% до 2006 р.	2008 р., чол.	% до 2007 р.	2009 р., чол.	% до 2008 р.	2010 р., чол.	% до 2009 р.
Всього по комбінату в тому числі:	13860	106,4	11361	82	11122	97,9	9579	86,1
- з числа робочих	10820	107,2	7661	70,8	7324	95,6	7114	97,1
- з числа КСС (керівники, спеціалісти, службовці)	3040	102,1	3700	121,7	3798	102,6	2465	64,9

Робота по оцінюванню персоналу підприємства має як позитивні так і негативні риси. Безперечно програма формування та розвитку персоналу, підвищення його професійних та особистих характеристик, розвиток продуктивності праці, формування працездатного та з'єднаного колективу потребує цілого комплексу заходів що мають охоплювати всі стратегічні та оперативні процеси, що відбуваються на підприємстві, адже саме об'єктивний аналіз може забезпечити ефективний розвиток організації. Так найбільш поширеними проблемами, що спіткають багато українських підприємств які впроваджують систему оцінювання власних робітників є проблеми узгодженості критеріїв оцінювання між менеджерами різних ланок управління, недосконалість системи збору та аналізу даних, що не відображає реальні результати або унеможливує їх виявлення, наявність суб'єктивізму або упередженості при оцінюванні колег по колективу, що не сприяє зростанню мотивації співробітників та багато інших факторів, що впливають на процес оцінювання. Проте саме активна підтримка керівництва, ідеологічна цілеспрямованість, що керує діяльністю багатьох професіоналів, відкритість та об'єктивність використання отриманих результатів оцінювання можуть забезпечити необхідну підтримку з боку персоналу підприємства.

Кожна сучасна організація неможлива без власного персоналу. Участь людини у будь яких виробничих або адміністративних процесах є настільки важливою що саме від якості та злагодженості дій персоналу організації багато в чому залежить ефективність використання її ресурсного потенціалу, технологій та комунікацій. Саме тому на сучасному етапі розвитку концепції управління персоналом саме персонал є одним з найважливіших та привабливих для інвестицій видів ресурсів організації [2, с. 212].

Оцінювання персоналу організації надає можливість сформулювати комплексну стратегію його подальшого розвитку та вдосконалення. Завдяки використанню різних методів оцінки персоналу стає можливим надання обґрунтованих відповідей на питання хто як працює, як треба працювати та що зробити щоб працювати краще. Окрім того одним з найважливіших факторів успішного менеджменту є інформаційна

забезпеченість прийняття управлінських рішень що стає можливою завдяки проведенню багатобічного та системного збору даних про діяльність кожного структурного підрозділу, службовця або працівника. Система оцінювання персоналу надає можливість вирішити низку проблемних питань пов'язаних із формуванням фонду оплати праці, встановленням розміру індивідуальної винагороди та утриманням найкращих працівників у штаті організації.

Багато сучасних підприємств використовують оцінку персоналу незважаючи на велику кількість проблем пов'язаних із її проведенням тому що вона лишається ефективним та дієвим засобом забезпечення мотивованості колективу та створює передумови його подальшого професійного розвитку. Традиційним методом визначення потреб в професійному розвитку є атестація. Останніми роками популярними стають методи психологічного тестування (центри оцінки персоналу), за допомогою яких визначається ступінь розвитку тих або інших професійних навичок у співробітників організації. Порівняння результатів оцінки з портретом "ідеального" співробітника дає можливість визначити невідповідності в професійній підготовці і передбачити заходи щодо їх ліквідації. Система оцінки персоналу характеризується використанням таких сучасних методів оцінки як комплексна методика асесмент центру та метод "360 градусів". За результатами цих методик підприємство та працівник отримує об'єктивну оцінку своїх можливостей та думку оточуючих. За результатами оцінки визначається необхідність у навчанні або перепідготовці. На ВАТ "Азовсталь" існує розвинута система навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, яка демонструє свою ефективність [7]. Так, незважаючи на скрутний фінансовий стан наприкінці 2008 року комбінат не скасував навчальні програми, а лише переніс деякі з них на 2009 рік. Саме завдяки цим рішенням у 2009 році вдалось зберегти значну частину робітників та забезпечити робочими місцями власних працівників, що пройшли програми перекваліфікації та навчання. У період із 2009 по 2010 роки методика оцінювання персоналу зазнала значних вдосконалень, що дозволило оптимізувати фінансові та робочі витрати на проведення програм комплексної оцінки працівників. Саме завдяки постійному вдосконаленню процесу оцінювання стає можливим розвивати нові технології управління кадровим складом та проводити основні довгострокові програми з розвитку внутрішнього резерву.

Список використаної літератури

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: [пер.с англ.] / М. Армстронг. – 10-е изд. – М.; СПб.: Питер, 2009. – 848 с. – (Серия “Классика МВА”).
2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: учеб. пособ.: [пер. с англ.] / Питер Ф. Друкер. – М., 2000. – 706 с.
3. Положение ОАО «Азовсталь» «О порядке формирования профилей должностей и оценки персонала» №15 от 05.09.07.
4. Голтвенко В.А. Оценка уровня качества работы персонала на промышленном предприятии / В.А. Голтвенко, Т.Ю. Беликова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч. тр. – Донецк, 2004. – Том 3. – С. 335-339.
5. Шубин А.А. Маркетинг менеджмент: новые решения / под ред. А.А. Шубина. – Донецк: ДонНУЭТ, 2007. – 326 с.
6. Бодди Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пейтон [пер.с англ.]. – СПб.: Питер, 1999. – 816 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
7. Офіційний сайт ВАТ «МК «Азовсталь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://azovstal.metinvestholding.com>

8. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>
 9. Металургія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metallurgy.at.ua>
- Стаття надійшла до редакції 03.10.2011.

G. I. Britchenko, F. L. Perepadya

THE FEATURES OF USING THE METHODS OF EVALUATION OF PERSONNEL AS THE INSTRUMENT OF MODERN STAFF POLICY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.

The article deals with the actual problems of implementation methods for assessing the personnel of industrial enterprises, as one of the most effective tools for team-building, analysis of qualitative and quantitative participation of personnel in its business operations and planning for human resource management. Modern methods of assessing professional staff organization let analyze an idea of the individual and collective achievements of employees, their personal professional and general abilities and create a strategy of development and formation of its own personnel reserve more effectively.

УДК 338.48

Т. І. Ткаченко, К. О. Соколова

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Сформульовано поняття «територіальний маркетинг у туристичному регіоні». Пояснюється суть цього поняття, визначено, які його концепції можна використовувати у туризмі. Розкрито мету територіального маркетингу у туристичному регіоні. Обґрунтовано складові та інструменти регіонального маркетингу, які можна використовувати для підвищення туристичної привабливості території.

Ключові слова: туристичний регіон, територіальний маркетинг, привабливість території, конкурентоспроможність

Постановка проблеми. В ринкових умовах з кожним роком відбувається конкурентна боротьба за інвестиції та кваліфіковану робочу силу, ринки збуту та сфери впливу. У такій ситуації використання маркетингових інструментів стає необхідною умовою діяльності усіх суб'єктів господарювання, що мають на меті продати свій товар чи послугу і зміцнити своє конкурентне становище. Туристичні послуги також вимагають застосування маркетингу. Для стимулювання розвитку туризму у регіоні успішно може слугувати територіальний маркетинг або маркетинг місць.

Насамперед необхідно з'ясувати саме поняття «територіальний маркетинг у туристичному регіоні», розкрити суть цього поняття та визначити, які його концепції можна використовувати для підвищення рівня туристичної привабливості регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція територіального маркетингу порівняно недавно почала розвиватися. Багато науковців розглядають територіальний маркетинг як інструмент для розвитку різноманітних сфер діяльності, але недостатньо уваги приділяють туристичній галузі.

Серед науковців, що досліджують територіальний маркетинг, виділимо Ф. Котлера, який у своїй книзі [1] надає великого значення маркетингу у процесі підвищення привабливості регіонів, у тому числі туристичних. Ф. Котлер під маркетингом територій чи, за його твердженням, маркетингом місць, розуміє діяльність, що здійснюється з метою привернення інвестицій, підприємств, жителів чи туристів в міста, комуни, регіони тощо [1, с. 11].

А. Старостіна та С. Мартов пропонують визначати регіональний маркетинг як інтегральну діяльність у регіоні та за його межами щодо зосереджених у його межах ресурсів і можливостей їх реалізації та відтворення. Маркетингові зусилля регіонів, які прагнуть досягти найкращих результатів у соціально-економічному розвитку, спрямовані на ефективну реалізацію основних функцій території як місця проживання, відпочинку і господарювання; покращання управління та інфраструктури; підвищення конкурентоспроможності розміщених на території підприємств [2, с. 57].

І. Арженовський у своїй праці [3] наводить таке визначення: «...регіональний маркетинг - це передова ідея, філософія, що вимагає орієнтації на потреби цільових груп споживачів послуг території, а також на створення кращих, порівняно з іншими територіями конкурентних переваг на користь клієнтів».

Згідно з визначенням А. Шромніка: «...територіальний маркетинг - це сукупність скоординованих дій місцевих, регіональних або загальнодержавних суб'єктів, що прагнуть прискорити процеси обміну і впливу шляхом розпізнавання, формування і задоволення потреб та сподівань мешканців» [4, с. 36].

По відношенню до туризму маркетинг регіонів, за твердженням А. Дуровича і А. Копанева, слугує для розробки стратегії приваблення у цей регіон туристів та регулювання туристичних потоків з метою запобігання перевантаженню екологічних систем чи негативної реакції місцевого населення на високий потік туристів [5, с. 397-398].

Але у наведених працях недостатньо широко висвітлюється процес застосування інструментів та методик територіального маркетингу для підвищення рівня туристичної привабливості регіону.

Формулювання цілей статті. Визначити цілі та завдання територіального маркетингу стосовно туристичної галузі. Визначити, які концепції маркетингу місць можна застосовувати для підвищення туристичної привабливості території.

Виклад основного матеріалу. Важливим чинником формування туристичної привабливості території є територіальний маркетинг. Оскільки особливістю туристичної галузі є те, що вона прив'язана до природних та історико-культурних ресурсів, а отже, може розвиватися у межах конкретної території, то маркетинг туризму є складовою регіонального маркетингу. На нашу думку, туристичний маркетинг як один з інструментів територіального маркетингу - це система заходів маркетингової стратегії щодо конкретних туристичних послуг в межах певного регіону, спрямованих на приваблення туристів, регулювання туристичних потоків з урахуванням рекреаційного навантаження на територію та реакції місцевих жителів на присутність туристів з метою досягнення економічно оптимального рівня туристичної привабливості регіону.

Територіальний маркетинг необхідно використовувати для розвитку регіонального туристичного ринку, для підвищення привабливості туристичної галузі, щоб збільшувався притік туристів та інвестицій у регіон.

На визначення мети територіального маркетингу щодо туристичної галузі впливають численні фактори, серед яких [1, с. 15-17; 6, с. 19-20; 7, с. 124]:

- 1) досягнення переваги території порівняно з іншими;
- 2) ідентифікація потенційного ринку інвесторів;

3) визначення вигод, які будуть отримувати інвестори, вкладаючи кошти у розвиток регіону;

4) орієнтація на місцеві та регіональні інтереси з одночасною інтеграцією із загальнодержавними цілями;

5) знаходження власної стратегії маркетингу, яка б виділялася на ринку в умовах конкуренції;

6) інтеграція інформаційних технологій у маркетинговий план;

7) створення власного іміджу, рекламно-пропагандистська робота та розповсюдження інформації.

Метою туристичного маркетингу як одного з інструментів територіального маркетингу є дослідження:

1) потенційних можливостей та перспектив розвитку туристичного регіону щодо приваблення оптимальної кількості туристів;

2) які методи та інструменти маркетингу (зокрема і територіального маркетингу) потрібно застосовувати;

3) які види послуг повинні надаватись та у яких обсягах у межах цієї місцевості для досягнення економічно оптимального рівня туристичної привабливості території (тобто слід визначити цільовий сегмент регіонального туристичного ринку та його обсяги).

Вибір концепції маркетингу залежить від сфери його застосування. Щодо туристичної галузі, функціонування якої не обмежено ні межами конкретної територіально-адміністративної одиниці, ні конкретним сегментом споживачів, концепція територіального маркетингу якнайкраще підходить. Під територіальним маркетингом розуміють використання управлінських рішень щодо конкретних товарів чи послуг, які пропонуються в межах певного регіону, тобто маркетинг на рівні регіону. До цього часу у маркетингових дослідженнях територія розглядалась лише щодо її сегментації. Визнання території як своєрідного товару на ринку відрізняє територіальний маркетинг від так званого класичного. «Виступаючи складовою регіональної економічної політики, територіальний маркетинг відрізняється від стандартного своєю спрямованістю на вирішення проблем регіону і його територіальних утворень та включає в себе розробку і реалізацію концепції комплексного розвитку економіки», - справедливо стверджують А. Старостіна та С. Мартов [2, с. 56].

Території та регіони на туристичному ринку як товари чи послуги потребують продуманої маркетингової політики. Кожне місто чи територія мають визначити свої особливі ознаки і ефективно та у достатній кількості розповсюджувати інформацію про свої конкурентні переваги серед потенційних та існуючих туристів. Територіям слід знати свої сильні та слабкі сторони, а також загрози від конкурентів. Необхідно точно визначити, якими туристичними ресурсами володіють території-конкуренти, і знайти способи диференціації та позиціонування себе в такий спосіб, щоб виділитись серед конкурентів.

Особливу увагу слід приділити територіям, що існують в стані постійної кризи. Можна визначити два основні параметри, які призводять до занепаду регіонів. По-перше, будь-яка територія підвладна внутрішній циклічності росту і занепаду. По-друге, на будь-яке місце можуть впливати зовнішні чинники, які не піддаються контролю [1, с. 33-36]. До внутрішніх чинників, на думку Ф. Котлера, належать процеси, які сприяють росту та занепаду розвитку територій. Період росту обов'язково закінчиться, оскільки ріст несе за собою занепад. Період спаду також пройде, але з іншої причини. В міру зниження привабливості місця, знаходяться сили, які сприяють

такій ситуації. Завданням регіонів сьогодні є зупинка процесів спаду і розроблення стратегій зростання.

Але не погоджуючись з Ф. Котлером, можна стверджувати, що, на нашу думку, не усі території підпадають під вплив таких внутрішніх чинників, які обов'язково призведуть до занепаду привабливих територій. Прикладом слугує Європа, яка від самого зародження туризму була і залишається лідером у розвитку туристичної індустрії.

Території також знаходяться під впливом факторів зовнішнього середовища, до яких належать:

- 1) стрімкий технологічний розвиток;
- 2) глобалізація конкуренції;
- 3) політична нестабільність.

Прагнення забезпечити унікальне становище і позитивний імідж території на туристичному ринку є важливим елементом стратегічного маркетингу. Кожен регіон повинен виробити комплекс пропозицій і переваг, який може задовольнити запити великої кількості інвесторів та туристів.

Маркетинг територій складається з таких компонентів [1, с. 44]:

- 1) розробки для території привабливого позиціонування та іміджу;
- 2) постачання продуктів та послуг в ефективній та доступній формі;
- 3) пропаганди привабливих та корисних якостей території з метою повноцінного інформування користувачів про її переваги.

Щоб маркетингова політика на регіональному ринку була успішною, її не можна проводити в одному напрямку, наприклад, рекламуванні. Передумовою успішного маркетингу територій є діагностика і планування, яка повинна проводитись у співпраці місцевих органів влади з діловими колами.

Важливим аспектом маркетингу місць є люди. Їх гостинність може вплинути на привабливість території. Слід також приділяти увагу вихованню жителів, підприємців та державних діячів. Використовуючи концепції регіонального маркетингу, слід залучати місцеве населення до промоції культурних, історичних та інших цінностей свого регіону. Місцеве населення на усіх рівнях повинно бути гордим за своє місто, обізнаним з його історією, традиціями та звичаями, які приїжджі зауважують одразу. Потенціал території меншою мірою залежить від географічного положення, клімату і наявності природних ресурсів, ніж від людського потенціалу, їх кваліфікації та організованості. Чим менша та віддаленіша територія, тим більш професійною вона повинна бути.

Використовуючи інструменти територіального маркетингу, територію з наявними на ній туристичними ресурсами (джерела лікувальних ресурсів, історико-культурні пам'ятки, унікальні цінності тощо) та розвиненою туристичною інфраструктурою слід позиціонувати як товар. У туризмі, з точки зору територіального маркетингу, усі його зусилля будуть спрямовані на конкретну місцевість з метою привертання туди туристів. Маркетингова стратегія повинна враховувати цю особливість і будуватись на комплексі заходів щодо кожного аспекту цієї системи.

Врахування концепцій регіонального маркетингу стосовно певного регіону дасть змогу сконцентрувати увагу на конкретних особливостях туристичної діяльності у його межах, а не розпорозувати зусилля на маркетингові дослідження туризму загалом. Прив'язуючись до певної території, простіше буде проводити сегментацію туристичного ринку, тому що маркетингова кампанія матиме конкретну мету, спрямовану на поділ ринку не лише з погляду споживача відповідно до його індивідуальних потреб, а в комплексному підході до конкретного туристичного продукту (послуги), що їх може запропонувати конкретна місцевість.

Позиціонування продукції (послуг) на ринку є дієвим засобом для привертання уваги туристів до регіону, стимулювання конкурентоспроможності та підвищення туристичної привабливості регіону.

Особливість туристичного маркетингу полягає в специфіці туристичного продукту, його фіксованості у часі та просторі. Неможливо змінити місце розташування туристичного підприємства, адже воно розміщується саме біля туристичного ресурсу, донести його до споживача чи забезпечити сприятливі погодні умови. Попит на туристичний продукт може коливатися щодня, протягом тижня чи сезону. У пік сезону наплив туристів збільшується, а в міжсезоння засоби розміщення туристів (готелі, санаторії, туристичні бази тощо) можуть бути порожніми.

Згідно з концепцією територіального маркетингу стратегії позиціонування слід проводити як на мікрорівні, так і на макрорівні, тобто пропонувати сукупний продукт (послуги) місцевості, підкреслюючи особливості цього регіону, виділяючи унікальні характеристики продукту (послуги) тощо.

Серед ділових кіл територія починає фігурувати як потенційна адреса лише після оцінки чинників, які визначають місцевий діловий клімат. Ці чинники називають факторами привабливості, які можна розділити на дві категорії: м'які та жорсткі (табл. 1). Жорсткі фактори можуть вимірюватися більш-менш об'єктивними показниками, а м'які - важко піддаються вимірюванню і є більш суб'єктивними характеристиками регіону.

За допомогою територіального маркетингу на мікрорівні можна досліджувати діяльність туристичних фірм у конкретному середовищі, їх ринки, зв'язки з іншими інститутами, а на макрорівні - цілісну туристичну галузь регіону, а також її взаємозв'язки з іншими системами - політичною, правовою, економічною і соціальною.

Таблиця 1

М'які та жорсткі чинники привабливості території [5]

Жорсткі чинники	М'які чинники
Економічна стабільність	Пошук ніші
Продуктивність	Якість життя
Витрати	Кваліфікація спеціалістів та робітників
Відношення до власності	Культура
Місцеві допоміжні служби і мережі	Персонал
Інфраструктура зв'язку	Менеджмент
Стратегічне географічне положення	Гнучкість та динамізм
Стимулюючі програми	Професіоналізм у підтримці зв'язків з ринком
	Підприємницька ініціатива
	Непередбачувані, але значні чинники

Процес проектування місця передбачає оцінку території як:

1) самобутню місцевість: місцю потрібен хороший дизайн, який би підсилив його привабливість і повніше розвивав би його естетичні якості і цінності, тоді виникає особливе відчуття місця;

2) відлагодженого середовища: необхідно створити і підтримувати в робочому стані технологічну інфраструктуру, яка буде сумісна з природним середовищем;

3) постачальника послуг: необхідно надавати базові послуги такої якості, яка б відповідала потребам бізнесу та суспільства (охорона людей і власності, соціальний захист і освіта тощо);

4) зони відпочинку і розваг: слід мати цінності та приманки для жителів та туристів.

Таблиця 2

Елементи маркетингового комплексу у туристичній сфері

Продукт	Ціна	Місце	Просування
<ul style="list-style-type: none"> • категорія • якість • фірмова марка • асортимент послуг • відповідність іміджу підприємства • унікальність 	<ul style="list-style-type: none"> • рівень • скидки • комісійні • умови оплати • якість / ціна • різноманітність • прийнятна для клієнта 	<ul style="list-style-type: none"> - розміщення - доступність - зручність 	<ul style="list-style-type: none"> - рекламування - пабліситі - паблік рілейшнз - персональні продажі - пропаганда
Люди		Фізичні ознаки	Процес
персонал: - освіченість - кваліфікація - ініціатива - поведінка у колективі - обслуговування - сприйняття клієнтами	клієнти: - поведінка - рівень залучення - контакт - передбачуваність	<ul style="list-style-type: none"> - навколишнє середовище - внутрішня обстановка - рівень комфортності 	<ul style="list-style-type: none"> - політика - процедури - попит у споживачів - активність - уважність до клієнта

Маркетингова стратегія туристичної індустрії як сфери послуг включає такі елементи: продукт, ціну, місце, просування, людський фактор, фізичні ознаки та сам процес надання послуг. Склад цих елементів показано у таблиці 2.

Після визначення сегменту ринку, на якому буде працювати туристичне підприємство, визначаються ціни залежно від готовності та можливості платити цю ціну споживачами. Наприклад, знижуються ціни у міжсезоння, щоб привернути увагу клієнтів і в такий спосіб покрити витрати, пов'язані з підтриманням рівня обслуговування та збереження рівня кваліфікації персоналу. Ціни можуть залежати від місця розташування туристичного підприємства, транспортної доступності чи наявності поблизу осередку розваг тощо. Ціни, нижчі від ринкових, можуть дозволити собі великі туристичні комплекси (наприклад, готельні мережі), коли налагоджуються відносини з новими туристичними центрами. Цей метод забезпечує економію за рахунок масштабу як під час створення продукту, так і в процесі маркетингу. При встановленні ціни інструментом територіального маркетингу має бути узгодження сподівань щодо майбутнього прибутку з очікуваною споживачами якістю продукту. У межах певного регіону ціна туристичних послуг залежатиме, крім витрат на надання цих послуг, ще й від таких видатків, як ціна за унікальність ресурсів, транспортні витрати, місцеві податки тощо.

Щоб підприємства сфери туризму могли ефективно функціонувати, а не бути залежними від стихійних ринкових умов, вони повинні встановлювати такі ціни на свої послуги та товари, щоб узгодити інтереси туристичного підприємства та споживачів. Саме від встановлених цін залежать кінцеві результати діяльності підприємства та конкурентоспроможність його продукції.

Витрати, які пов'язані з виробництвом, просуванням, розповсюдженням і продажем туристичного продукту, а також нормативний прибуток включаються в ціну

туристичної путівки. Визначальним під час встановлення ціни є також рівень конкуренції на туристичному ринку та аналіз цінової політики конкурентів.

Ціна виступає як контролюючий фактор маркетингової політики підприємства, тому дуже важливо розробити правильну цінову стратегію, яка б не відрізнялась від загальної стратегії туристичної фірми. Цінова стратегія підприємства залежить від того, на який продукт вона встановлюється: новий чи уже існуючий. Якщо продукт чи послуга нові, на ціну впливає їх унікальність та можливість чи неможливість заміни іншим туристичним продуктом або послугою.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, щоб територіальний маркетинг сприяв підвищенню туристичної привабливості регіону, необхідно повною мірою використовувати такі його інструменти: територію слід розглядати як специфічний товар на ринку, який має свої особливі характеристики, переваги перед конкурентами тощо. Туристичній території слід визначити унікальність своїх туристичних ресурсів, використовувати новітні інформаційні технології, залучати місцеве населення до регіональної маркетингової політики, яка спрямовує усі зусилля на розвиток конкретного місця, використовувати свої сильні сторони як перевагу перед конкурентами, встановлювати ціни на туристичні послуги, зважаючи на споживачів, щоб досягти оптимального рівня туристичної привабливості.

Список використаної літератури

1. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с.
2. Старостіна А.О. Регіональний маркетинг: суть та особливості становлення в Україні / А.О. Старостіна, С.Є. Мартов // Маркетинг в Україні. – 2004. - № 3. - С. 55-57.
3. Арженовский И.В. Маркетинг регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/>.
4. Szromnik A. Marketing terytorialny – geneza, rynki docelowe i problemy oddziafywania / Red. T. Domanski. – Lodz: Uniwersytet Lodzki, 1997.
5. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: учеб. пособ. / А.П. Дурович, А.С. Копанев, под общей ред. З.М. Горбылевой. – Минск: Экономпресс, 1998. – 400 с.
6. Niezgoda A. Marketing obszarów turystycznych / A. Niezgoda / Problemy Turystyki. – Warszawa, 2000. – № 1–2.
7. Sumień T. Marketing obszarów miast, gmin i regionów – ważny instrument promocji rozwoju zrównoważonego / T. Sumień // Człowiek I Srodowisko. – Warszawa: Ins-t gospodarki Przestrzennej i Komunalnej. – 1997. – № 2. – S. 124.

Стаття надійшла до редакції 19.09.2011.

T. Tkachenko, K. Sokolova

TERRITORIAL MARKETING AS FACTOR OF FORMING OF TOURIST ATTRACTIVENESS OF REGION

The concept «territorial marketing in tourist region» is formulated. The essence of this concept is explained, is determined, what its concepts can be applied to increase of a level of tourist appeal of region. The purpose of territorial marketing in tourist region is proved. Is determined, what its elements and tools need to be used for increase of tourist appeal of territory.

УДК 336.25:339.16

О. В. Чернявська, О. А. Горбунова

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто значення та характерні особливості інформаційного забезпечення фінансових результатів підприємства. Розкрито взаємозв'язок та взаємозалежність інформаційного забезпечення та фінансових результатів суб'єкта господарювання. Запропоновано авторський підхід до формування інформаційного забезпечення в системі управління фінансовими результатами на торговельному підприємстві.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, фінансові результати, інформація, інформаційна система, управлінські рішення.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів тісно пов'язані із зростанням ролі інформаційного забезпечення, що є необхідною та достатньою умовою для досягнення мети функціонування системи аналізу фінансових результатів підприємства. На сьогодні практична результативність фінансово-господарської діяльності залежить від наявної інформації, яка зв'язує окремі елементи управління в єдину динамічну систему та повинна забезпечувати дієвість і ефективність процесу управління. Діюча інформаційна база повинна допомогти в проведенні якісного економічного аналізу фінансових результатів через наявність та об'єктивність інформаційних даних.

Використання найновіших досягнень у галузі зв'язку та інформатизації, формування інформаційного забезпечення є основою управлінських рішень та визначальним фактором успіху для більшості суб'єктів підприємництва. Раціональна структура інформаційного забезпечення, його повнота та якість є засобом обґрунтованості управлінських рішень на торговельному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення наукових літературних джерел з даної проблеми показало, що теоретичні і практичні аспекти інформаційного забезпечення відображені в працях як зарубіжних, так і українських науковців: Р.Ф. Абдєєва, В.А. Антошова О.В. Васюренко, К.О. Волохатої, М.П. Денисенка, І.П. Босака, С.М. Петренка, В.Г. Козака, М.Є. Рогози, А.В. Черепа, М.Г. Чумаченка, І.В. Коласа, Т. Пітерса, К. Друрі та ін. Розглядають інформаційне забезпечення в достатньо широкому значенні такі науковці як Балдін К.В., Уткін В.Б., Соколова Г.Н., Кондрашова С.С., Петров В.Н., Козирев А.А. і відокремлюють такі поняття як інформаційне забезпечення, інформаційний потік, інформаційна система, інформаційна технологія, комунікативна середа; канали руху інформації; носії та передавачі інформації.

Формування цілей статті. Завдання полягає у дослідженні взаємозв'язку між інформаційним забезпеченням та вирішенням проблем і завдань, які постають перед системою управління підприємством, визначенні залежності фінансових результатів від інформаційного забезпечення. В контексті вирішення даних проблем в статті пропонуються авторські розробки щодо формування інформаційного забезпечення фінансових результатів суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства стає можливим за наявності інформаційного забезпечення. Інформація є одним із ресурсів, який може нагромаджуватися,

реалізуватися, поновлюватися. Це основний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень.

Сукупність інформаційного забезпечення системи аналізу представлено: інформаційною системою, комунікативним середовищем та інформаційними технологіями. Взаємозв'язок між окремими функціональними підсистемами управління, простежується завдяки інформаційним потокам і свідчить, що на підставі вихідної інформації аналізу фінансового стану відбувається регулювання подальшої діяльності управлінського персоналу підприємства.

Інформація є невичерпним ресурсом, використання якого однією людиною не виключає можливостей його використання іншими людьми. Конкретна інформація може бути використана різними суб'єктами в різних місцях. Враховуючи те, що конкретні види інформації можуть мати надзвичайне значення для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, галузі, економіки країни, то ці види інформації захищаються правами інтелектуальної власності. Ці права обмежують доступ до певної інформації та регулюють відносини щодо використання доходу, отриманого від її споживання [1., с. 32]. Для проведення аналізу фінансових результатів використовують різні види економічної інформації (див. рис. 1).



Рис. 1. Класифікація економічної інформації*

*Джерело: систематизовано автором на основі [2, с. 93; 3 с. 86-87].

Поняття «управлінська інформація» визначає перелік відомостей, необхідних і достатніх для фінансових результатів суб'єкта господарювання. Управлінську інформацію часто називають інформаційним забезпеченням підприємницької діяльності [4, с. 8]. Інформація виступає ресурсом для прийняття управлінського рішення і його продуктом, передбачає наявність джерела інформації і одержувача (користувача). Взаємодія між ними визначається поняттям інформаційного забезпечення.

Інформаційне забезпечення має наступні характерні риси [5, с. 200]:

1) склад інформації (інформаційних одиниць або інформаційної сукупності такої як показники, документи тощо, необхідних для вирішення управлінських завдань і виконання функцій управління);

2) структурованість інформації і закономірності її перетворення, тобто правилами побудови показників, документів, агрегації і декомпозиції інформаційних одиниць, перетворення інформаційних одиниць надходження інформації до користувача;

3) характеристики руху інформації (кількісні оцінки потоків інформації – обсяг, інтенсивність, визначення маршрутів надходження інформації, побудова схем обігу документів; часові характеристики функціонування джерел інформації, термін зберігання, частота оновлення);

4) характеристики якості інформації (кількісні оцінки корисності, важливості, повноти, достовірності, оперативності);

5) способи перетворення інформації (методи відбору, доставки, розподілу інформації серед користувачів, методики розрахунку показників, схеми забезпечення управлінських підрозділів в складі окремих служб підприємства і системи розподілу в цілому).

Якісна характеристика інформаційних потоків тісно пов'язана з головним елементом інформаційної системи та всього інформаційного забезпечення – інформацією [6, с. 2]. Інформацію, яка використовується для аналізу фінансових результатів підприємства, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, яка міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже, є відкритою.

Кожне підприємство розробляє свої планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді й «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті. Перелік її визначає керівник підприємства.

Інформаційною базою для оцінювання фінансових результатів підприємства є фінансова звітність, статистична звітність та оперативні дані. Фінансова звітність – сукупність форм звітності, складених на основі даних фінансового обліку з метою надання зовнішнім та внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у вигляді, який зручний і зрозумілий для прийняття цими користувачами певних ділових рішень. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладено на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень (табл. 1).

Фінансова звітність дає можливість керівництву підприємства по-новому оцінити досягнуті результати господарсько-фінансової інформації, визначити перспективи їхнього розвитку.

Для контрагентів фінансовий звіт – це основне інформаційне джерело, яке підтверджує можливість і економічну доцільність взаємодії з певним підприємством.

Таблиця 1

Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів*

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами. Участь у капіталі підприємства. Оцінка якості керування. Визначення суми дивідендів
Керівники підприємства	Регулювання фінансово-господарської діяльності підприємства
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язань підприємства. Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання, його кредитоспроможність
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. Забезпечення зобов'язань підприємства перед працівниками
Органи державного управління	Формування макроекономічних показників

*Джерело: систематизовано автором на основі [7, с.53-55].

Фінансова звітність є засобом реклами діяльності фірми, оскільки існує правило: перш ніж підписати контракт, необхідно ознайомитися з річним звітом контрагента [8, с. 124]. Найбільш повно фінансові результати торговельного підприємства відображені в звіті «Про фінансові результати». Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб.

Незважаючи на яскраво виражену значущість фінансової звітності як в аналізі діяльності підприємства, так і в процесі управління, їй властивий цілий ряд недоліків [9, с. 50-51]:

- до моменту публікації інформація, що міститься в ній, дуже часто встигає застаріти;
- підлягає аудиту не в повному обсязі, а лише настільки, наскільки того вимагає статут, тому аудит не є гарантією правильності звітів;
- звіти є викладом минулих подій, та не дають можливості прогнозувати майбутнє;
- звіти показують тільки ступінь ефективності функціонування і фінансовий стан підприємства, не дозволяючи, наприклад, оцінити вартість кадрів і клієнтів або рівень конкуренції;
- незважаючи на те, що закони про компанії і стандарти бухгалтерського обліку дуже докладні, вони іноді залишають волю вибору методики обліку і не охоплюють усі види фінансових операцій, що зустрічаються в бізнесі;
- звіти не відбивають впливу інфляції на фінансовий стан підприємства.

В умовах, що склалися, важливим напрямком функціонування системи інформаційного забезпечення є постійний пошук ефективних напрямків поліпшення діяльності підприємства на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків

для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень. Основою процесу дослідження є підсистема збирання та опрацювання інформації, яка на основі різноманітних методів забезпечує ефективне накопичення, обробку, зберігання і передачу інформаційних ресурсів для визначення важливих тенденцій поліпшення діяльності підприємства. Процес пошуку та збирання буде ефективнішим, якщо орієнтири та обмеження дослідження визначено достатньо чітко, оскільки при цьому виникає можливість обрати оптимальні джерела даних, що забезпечували б мінімальні витрати при достатньому обсязі необхідних інформаційних ресурсів.

Обсяг достатньої інформації має чи не найважливіше значення, оскільки недостатня її кількість може стати причиною прийняття необґрунтованих управлінських рішень, що, в свою чергу, може призвести до негативних наслідків діяльності підприємства.

Якщо необхідних інформаційних даних достатньо для обґрунтування напрямів поліпшення діяльності підприємства, їх передають та опрацьовують підсистеми аналізу та прогнозування, після чого формують висновки й пропозиції щодо вдосконалення діяльності підприємства.

Сучасний стан економічного середовища характеризується невизначеністю, тому недостатність чи недостовірність інформаційних ресурсів є типовою ситуацією для більшості підприємств. Недостатню кількість інформації передають підсистемі інформаційного спостереження для подальшого дослідження й отримання додаткової кількості інформаційних даних, після чого необхідно здійснювати аналіз та прогнозування.

Саме тому першочергову увагу потрібно приділити створенню на підприємстві ефективної підсистеми інформаційного спостереження, яка б на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків забезпечувала виявлення на ранніх стадіях змін у показниках та факторах як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Необхідно відзначити, що будь-яке підприємство, незалежно від рівня його автоматизації, має власну систему інформаційного забезпечення та певні (явні або приховані, формальні) інформаційні координаційні центри. При цьому ефективність роботи всього підприємства часто напряму залежить від ефективності їх функціонування (див. рис. 2).

Висновки. Отже, інформаційне забезпечення дає змогу оцінити показники, що характеризують результати діяльності підприємства, і використати отримані результати в управлінні фінансовими результатами підприємства. Так, використовуючи внутрішню інформацію, що недоступна для зовнішніх користувачів, забезпечується належні ступінь і спрямованість деталізації тих аспектів діяльності, які цікавлять менеджерів підприємства та дають їм змогу приймати обґрунтовані фінансові рішення, а наявність сталих інформаційних джерел може суттєво збагатити традиційні зміст і методи фінансового аналізу. Саме тому за допомогою інформаційного забезпечення можна виявити негативні тенденції та відхилення від цільових напрямів розвитку, спрогнозувати пріоритетні завдання в усіх сферах діяльності та параметри фінансової спроможності.

Об'єктивна інформаційно-методична база є необхідною умовою якісного проведення аналізу фінансових результатів. Фінансова звітність підприємства є одним з головних джерел інформаційної бази аналізу формування і використання фінансових ресурсів. Складові фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду, розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим аналіз діяльності підприємства на майбутнє.

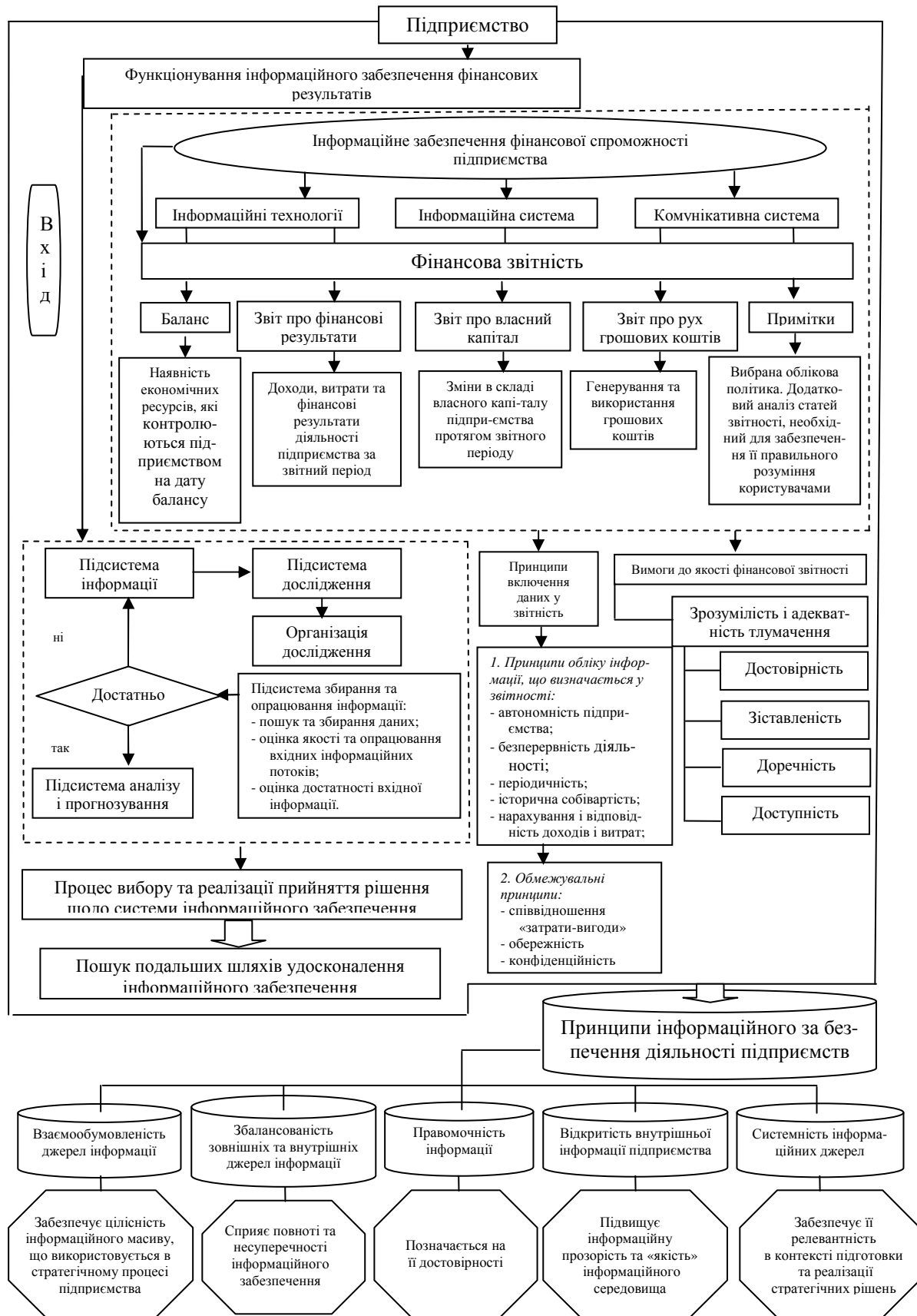


Рис. 2. Процес функціонування системи інформаційного забезпечення управління фінансовими результатами торговельного підприємства

*Джерело: авторська розробка на основі [10, с. 40-41; 11, с. 57-58; 12, с. 204].

Важливим напрямком функціонування системи інформаційного забезпечення є пошук ефективних напрямків поліпшення діяльності підприємства на основі безперервного опрацювання інформаційних потоків для підвищення ефективності прийнятих управлінських рішень. В роботі удосконалено оцінку інформаційного забезпечення фінансових результатів підприємства в аспекті прийняття управлінських рішень з метою покращення його діяльності.

Список використаної літератури

1. Корнев Ю.Г. Теоретичні аспекти інформаційного забезпечення підприємницької діяльності / Ю.Г. Корнев // Актуальні проблеми економіки. – Нац. академія управління, 2008. – №5. – С. 30-36.
 2. Іванова В.В. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації: стан і перспективи розвитку: [моногр.] / В.В. Іванова, Г.М. Сидоренко-Мельник та ін. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 157 с.
 3. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [підруч.] / Є.В. Мних. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 514 с.
 4. Ластовецький В. Інформаційне забезпечення підприємницької діяльності / В. Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №10. – С. 7-10.
 5. Герцик В.А. Інформаційне забезпечення організаційно-економічного механізму управління розподілом продукції / В.А. Герцик // Механізм регулювання економіки. – 2009. – Т. 2, №3. – С. 199-204.
 6. Ващенко Л.О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. степеня канд. ек. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.О. Ващенко. – Державна академія статистики та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 20 с.
 7. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: [навч. посібн.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. – 3-тє вид., виправ. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
 8. Буряк П.Ю. Формування і надання інформації про фінансові ресурси підприємства / П.Ю. Буряк // Фінанси України. – 2006. – №10. – С. 123-128.
 9. Фещенко О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану державних підприємств України / О. Фещенко // Ринок цінних паперів України. – К.: КНЕУ; М.: Укр. ін-т розвитку фонд. ринку, 2009. – N1-2. – С. 49-62.
 10. Власюк Н.І. Фінансовий аналіз: [навч. посібн.] / Н.І. Власюк. – Львів: Магнолія, 2006, 2010. – 328 с.
 11. Фінансовий аналіз: [навч. посібн.] / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
 12. Фінансовий менеджмент: [підручник] / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
- Стаття надійшла до редакції 05.10.2011.

O. V.Cherniavskaia, O. A. Gorbunova

INFORMATION SUPPORT FINANCIAL RESULTS TRADING ENTERPRISES

The article discusses the meaning and characteristics information of financial results. Reveals the interrelationship and interdependence of information provision and financial performance of the entity. Proposed architectural approach to the formation of an information management system to ensure the financial results of commercial enterprise.

Keywords: *information provision, financial, information, information system management decisions.*

УДК 378.142

M. Chenevoy, R. Campos, P. Féniès, N. Tchernev

UNE APPROCHE POUR LA MESURE DE LA CRÉATION DE VALEUR DANS LES ORGANISATIONS UNIVERSITAIRES PROFESSIONNALISANTES.

Ce papier s'interroge sur l'intérêt de piloter une organisation universitaire professionnalisante à partir de la notion de création de valeur. Nous propose un modèle décisionnel permettant d'évaluer et de piloter une entité universitaire professionnalisante quelconque (quelle que soit son niveau de granularité) à partir de la création de valeur que cette dernière a généré. Une mise en œuvre de l'approche proposée est réalisée sur la filière logistique de l'IUP Management et Gestion des Entreprises de Clermont Ferrand.

Mots clefs : création de valeur, modèle décisionnel, évaluation de la performance, cas d'étude.

1. Introduction.

Les questions d'évaluation, de gouvernance et de pilotage des universités, en particulier en raison de leur autonomie croissante en France, sont l'objet d'un intérêt marqué du monde politique et médiatique comme en témoignent, par exemple, la création de l'agence d'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur (AERES) ou, de façon plus anecdotique, les classements des universités qui sont publiés régulièrement par la presse. De plus, la loi dite LRU modifie le paysage du monde universitaire français en donnant à leur managers la possibilité (ou l'obligation) d'imaginer leur propres outils de gestion et de pilotage. Les filières professionnalisantes universitaires doivent, dès lors, se focaliser sur la valeur qu'elles génèrent pour leurs étudiants, pour leurs personnels comme pour leurs actionnaires.

L'objet principal de ce papier est de proposer un modèle conceptuel permettant d'évaluer la création de valeur générée par une organisation universitaire professionnalisante et de montrer les résultats de son application sur une filière d'enseignement.

Aussi, nous nous interrogeons tout d'abord sur la notion de création de valeur et présentons son intérêt pour un système universitaire éducatif professionnalisant. Nous proposons ensuite l'extension d'un modèle décisionnel de mesure de la création de valeur pour l'entreprise étendue sur le champ des organisations universitaires et le mettons en oeuvre dans le cadre d'un master en logistique d'une filière professionnalisante. Nous concluons cet essai en discutant sur les forces, les limites et les perspectives de l'approche proposée.

2. La création de valeur par un système universitaire professionnalisant : une réalité plurielle.

L'approche par les processus d'une entité universitaire consiste à organiser les activités entre ses partenaires et cette dernière de manière à satisfaire le client final (Lee et Billington, 1993 ; Beamon, 1998 ; New and Payne, 1995). Dès lors se pose la question du client final d'une entité universitaire :

- S'agit-il de l'étudiant, qui reçoit la prestation de services sous la forme d'un diplôme matérialisant un transfert de compétences ?
- S'agit-il des acteurs économiques, qui bénéficient, grâce aux actions de formations, d'une main d'œuvre correspondant à ses besoins ?
- S'agit-il des Collectivités Publiques, qui par leur financement « achètent » et supportent l'essentiel des coûts de fonctionnement d'une entité universitaire ?

Pour notre part, nous considérerons que le « client » d'une entité universitaire professionnalisante est l'étudiant, tandis que le « prescripteur », celui qui a besoin d'un

étudiant répondant à ses attentes, est l'entreprise.

Nous proposons tout d'abord une modélisation d'une entité universitaire professionnalisante sous la forme de chaîne de valeur, puis présentons différentes approches de la création de valeur pour le contexte universitaire.

A. Décomposition d'une organisation universitaire sous la forme d'une chaîne de valeur

L'approche par les processus de l'organisation universitaire conduit à considérer une entité universitaire comme une chaîne de valeur (Tableau 1) (Porter, 1986), et à analyser l'agencement de ses processus dans cet esprit. Porter distingue deux catégories d'activités : les activités primaires (qui concernent essentiellement les activités de production et de prestations) et les activités de support (qui permettent la coordination et le fonctionnement des activités primaires). (Hine, 1993) cherche à identifier les activités génératrices de valeur et montrent que plusieurs types de chaîne de valeur existent. Les conclusions de Porter ne seraient valables que pour certaines firmes en contexte très favorable bénéficiant de rentes de situation (liées à un contexte historique) et la chaîne de valeur ne concernerait que des organisations cloisonnées centrées profit local, et non satisfaction client. Hines propose un modèle de chaîne de valeur radicalement différent de celui de Porter. Il part du consommateur, du client final et intègre l'ensemble des organisations dans un processus unique de création de valeur qui décloisonne les fonctions organisationnelles.

Tableau 1

Chaîne de valeur versus Pipe Line de Valeur

	Chaîne de Valeur de Porter	Pipeline de Valeur de Hine
Objectif de chaque entité organisationnelle	Profit des entités	Satisfaction du consommateur
Processus primaire	Organisation des activités en Push (on pousse un produit ou un service au client final en ne se focalisant que sur la satisfaction du maillon suivant)	Organisation des activités en Pull (On tire la valeur du client final et on partage cette dernière entre les entités ayant participé à la création de valeur)
Structure et direction des flux	Des chaînes d'entités partant des fournisseurs et « poussant » les produits et services aux consommateurs	Un flux unique d'activités intégrées partant du consommateur final et remontant jusqu'aux fournisseurs
Philosophie	La position d'une entité organisationnelle dans la chaîne de valeur lui permet de bénéficier d'une rente de situation	La collaboration entre les entités permet de dégager plus de valeur pour chaque partenaire.

Si on analyse sommairement, sans porter un jugement de valeur sur la nature des différentes composantes universitaires, la chaîne de valeur d'une entité universitaire traditionnelle, on se rend compte que celle-ci se rapproche davantage d'une chaîne de valeur de type chaîne de Porter, tandis qu'une entité universitaire professionnalisante est plus proche d'une pipe line de valeur. Si l'on suppose qu'une entité universitaire crée et transfère des savoirs, des savoir-faires et des savoir-être., on peut dès lors décomposer ses processus de création de valeur comme indiqués dans la figure 1, ou la figure 2. Le transfert de valeur entre le monde universitaire et le monde professionnel se matérialise par la transmission de savoirs par le biais des diplômes académiques suivis par les étudiants.

Ces deux chaînes de valeurs correspondent à des organisations universitaires différentes. L'objet de ce papier n'est pas de déterminer si un modèle est supérieur à l'autre, mais de proposer simplement une approche pour évaluer la création de valeur d'une organisation universitaire professionnalisante. Maintenant que nous avons décrit les contours d'une chaîne de valeur d'une organisation universitaire professionnalisante, nous allons définir différentes approches de la valeur pour une formation universitaire.

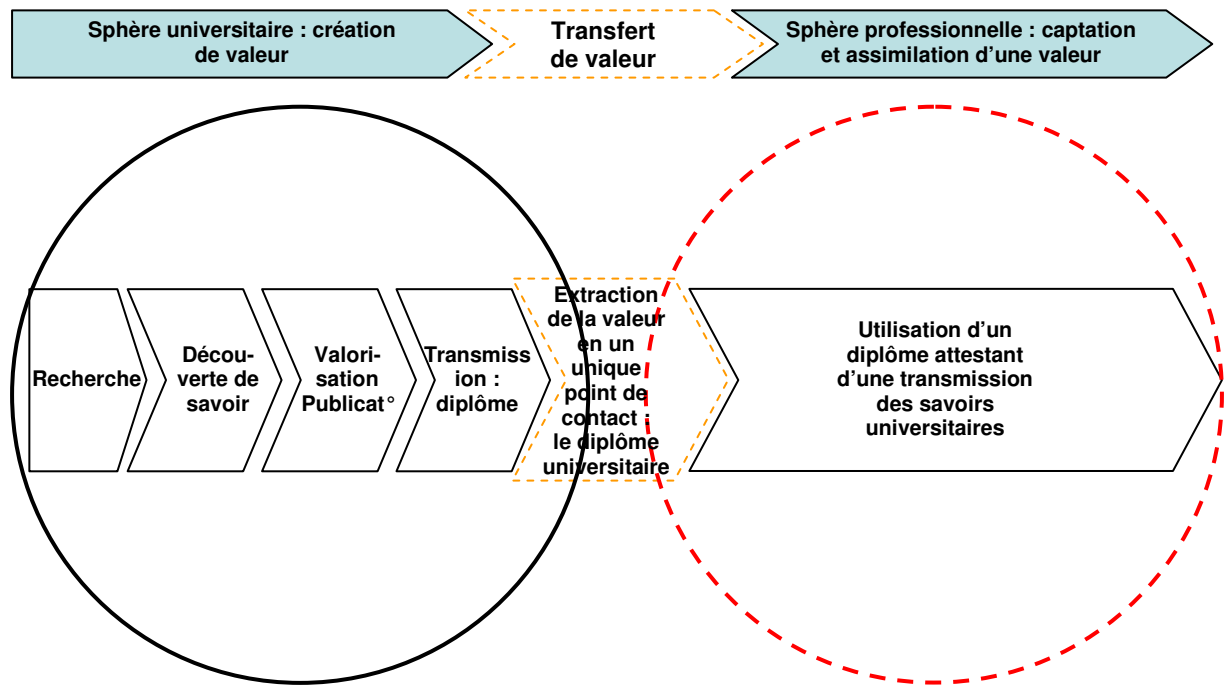


Figure 1. Création et transmission de valeur dans une organisation universitaire classique

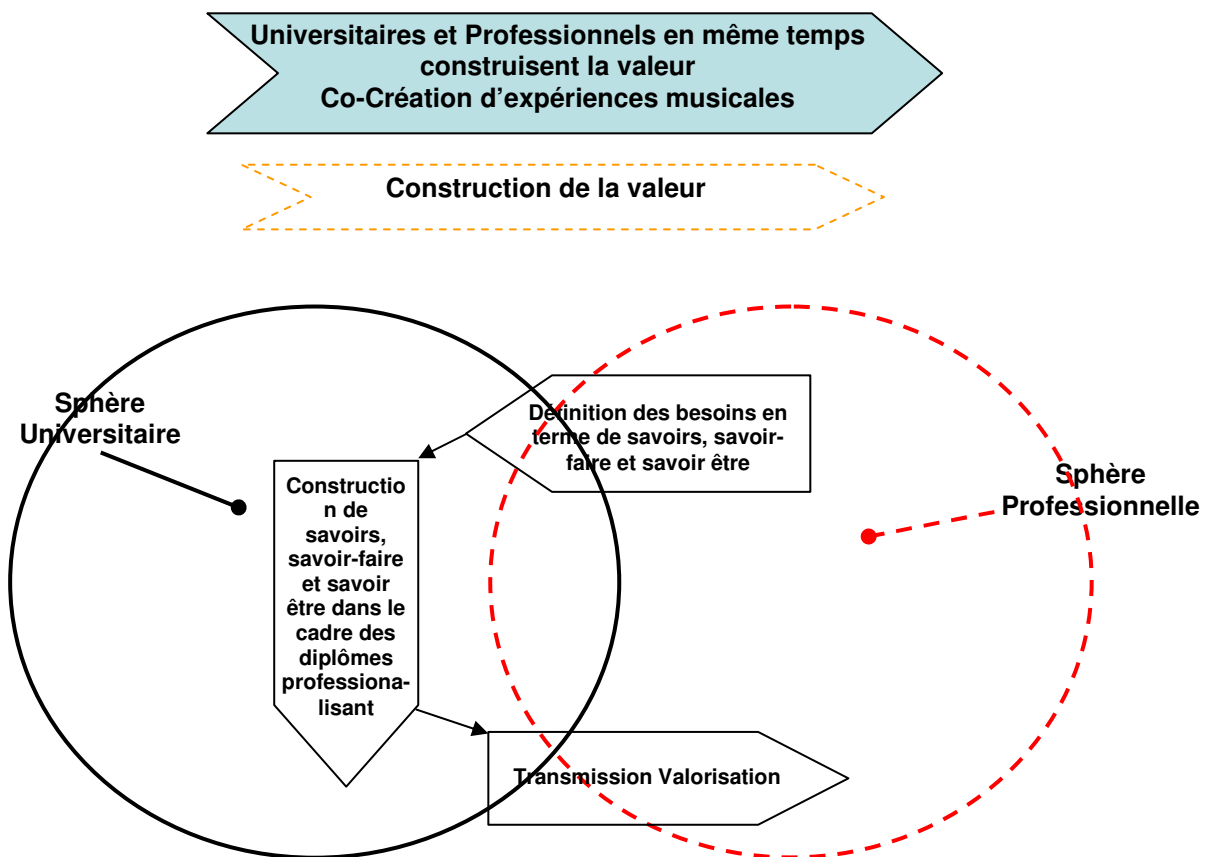


Figure 2. Construction de la valeur dans une organisation universitaire professionnalisante

B. Différentes approches pour la création de valeur d'une organisation universitaire

Les critères les plus utilisés (Lambert et Burduroglu, 2000) pour mesurer la valeur créée sont : la satisfaction du client ; la valeur ajoutée pour le client (VAC) ; l'analyse du coût total ; l'analyse de la rentabilité (en tenant compte du revenu) ; le modèle de profit stratégique ; la valeur créée pour les actionnaires. Nous détaillons dans le tableau 2 chacune de ces notions et essayons simplement de voir celle qui nous paraît la plus pertinente dans le cadre d'une organisation universitaire.

Tableau 2

Différentes créations de valeur pour différentes problématiques de gestion

Critères retenus pour la mesure de la valeur	Caractéristiques	Intérêts dans le cadre du management d'organisation universitaire professionnalisante
Satisfaction client (Heskett et al., 1997)	Classiquement, la satisfaction du client suppose que les entreprises tiennent leurs engagements pour l'ensemble des composants du mix-marketing : prix, produit ou prestation, promotion et localisation.	Une analyse de la satisfaction « étudiante » eu égard aux critères classiques du marketing risque de conduire à une politique démagogique à moyen terme au niveau de la qualité des diplômes, en raison d'une évaluation immédiate de l'enseignement et du manque de maturité des étudiants (à tout le moins en formation initiale)
Valeur Ajoutée pour le client (Gale, 1994 . Naumann, 1995)	La valeur ajoutée pour le client (VAC) est une autre mesure très utilisée qui s'appuie également sur la satisfaction du client. Les mesures de VAC ont été développées dans la littérature marketing pour déterminer la valeur apportée aux clients finaux mais elles sont aujourd'hui utilisées par des consultants comme Gale avec leurs clients, dans un contexte interentreprises (business to business). VAC = Avantages perçus/ Sacrifices perçus ou VAC = Avantages perçus -Sacrifices perçus	La mesure de la valeur ajoutée pour l'étudiant (c'est-à-dire la différence entre sa situation avant le passage dans la filière et après, conjuguée avec les sacrifices réalisés par ce dernier permettrait de mettre en perspective l'attractivité d'une formation pour un étudiant.
Analyse du coût total (Ellram, 1990 ; Ellram et Maltz, 1995)	L'analyse du coût total peut être définie comme la démarche qui vise à réduire au minimum l'ensemble des charges tout en atteignant un niveau donné de service au client . Le principe de base de l'analyse du coût total est de prendre en compte le coût total de toutes les activités plutôt que de tenter de réduire leur coût individuel, pour réaliser de véritables économies. Cette analyse peut être élargie pour inclure tous les coûts de propriété liés à la création d'un produit ou service. C'est ce que l'on appelle le « coût total de propriété ».	L'analyse du coût total, sans mise en perspective en terme de rayonnement, risque de conduire à la fermeture de filière génératrice de facteur clefs de succès.
Analyse de la rentabilité (Lambert, 1990)	L'analyse de la rentabilité par segment aide les dirigeants à évaluer avec précision des options stratégiques : lignes de produits à introduire ou à retirer, opportunité d'augmenter les prix des produits dont la demande n'est pas élastique ou de réduire ceux des produits à fort volume. Cette analyse intègre l'impact non seulement sur le coût mais aussi sur le revenu, sachant que le niveau du service au client peut influencer sur le volume des ventes de celui-ci. Par conséquent, l'entreprise peut allouer des ressources rares aux segments les plus rentables et éliminer ou redynamiser les segments qui ne le sont pas.	La comparaison du coût d'un diplômé comparé aux ressources générées par ce dernier permet au manager d'un diplôme d'une formation professionnalisante de piloter sa filière en respectant la contrainte budgétaire.
Modèle de profit stratégique (Martin et Ryals, 1999)	Le modèle de profit stratégique démontre de quelle manière la gestion des actifs et des marges influe sur le rendement des actifs et le rendement des capitaux propres, c'est-à-dire le rendement des fonds propres plus les bénéfices non distribués.	Ne rentre pas dans le cadre de notre problématique.
Valeur créée pour l'actionnaire (Rappaport, 1986)	Le principe de cette théorie est qu'une entreprise crée de la valeur lorsqu'elle atteint ou dépasse un coût du capital qui reflète correctement son risque d'investissement]. L'hypothèse sous-jacente donnée par Rappaport est que la valeur d'une entreprise est égale à la valeur actuelle nette (VAN) de ses futurs flux monétaires, actualisée au coût du capital approprié (Net présent value-NPV).	Ne rentre pas dans le cadre de notre problématique.

Deux notions de « valeur » nous paraissent ainsi pertinentes dans le cadre de l'évaluation de la performance d'un système universitaire professionnalisant :

- la première porte sur la notion de valeur ajoutée pour l'étudiant, et permet de mesurer

l'intérêt à long terme d'une filière pour l'étudiant sans rentrer dans une démagogie de l'évaluation par l'étudiant de sa formation chemin faisant : l'évaluation de la filière est réalisée par ce dernier de manière ex-post de manière à éviter un effet d'aubaine, ainsi que par ses employeurs mais de manière ex-ante, de manière à concevoir des savoirs faire, savoir être et des savoir correspondant aux besoins du monde de l'entreprise.

- la deuxième notion est-elle fondée sur une analyse de la rentabilité d'un diplômé pour la filière universitaire de manière à ce que la contrainte budgétaire de la formation soit respectée.

3. Proposition d'une approche pour l'évaluation de la valeur pour le management d'une organisation universitaire professionnalisante.

Nous proposons dans cette section une démarche permettant de concevoir un système d'aide à la décision pour une organisation universitaire professionnalisante. Nous présentons tout d'abord notre approche puis une mise en œuvre sur un master de la filière logistique de l'IUP de Clermont-Ferrand.

A. Une approche pour l'évaluation de la création de valeur dans le contexte d'une organisation universitaire professionnalisante.

Nous reprenons les travaux de (Fenies et Tchernev, 2005) concernant la conception de tableau de bord pour la Chaîne Logistique (approche SCOPE, Fenies et Gourgand, 2004, 2005) et les étendons sur le domaine des organisations universitaires professionnalisantes. La figure 3 présente la méthode proposée pour l'évaluation de la performance d'une organisation universitaire.

Pour évaluer la valeur ajoutée pour l'étudiant, il convient dès lors d'évaluer les avantages et les sacrifices perçus par l'étudiant liés au choix de son diplôme.

Les avantages perçus se mesurent ainsi à partir de deux paramètres :

- Le premier est le salaire d'embauche ;
- Le deuxième est le taux d'insertion professionnelle après l'obtention du diplôme.

Les sacrifices perçus peuvent se mesurer en terme de coût du diplôme pour l'impétrant, mais aussi et surtout par rapport au salaire d'embauche qu'aurait eu le jeune diplômé sans avoir suivi son dernier diplôme. Ainsi, nous mesurons la valeur ajoutée pour l'étudiant comme la différence entre le salaire d'embauche après le diplôme moins le salaire d'embauche auquel aurait été embauché le jeune sans avoir passé son dernier diplôme. Cette différence est divisée par le nombre d'année que dure le diplôme suivi.

Pour mesurer la création de valeur réalisée par une organisation universitaire (figure 4), et pour n'importe quel niveau de granularité, nous proposons, comme détaillé dans (Comelli *et al.*, 2008), d'utiliser le concept de Business Unit (BU) ou Centre de profit. En effet, l'entité universitaire peut être modélisée comme un centre de profit, de même que ses filières, ou ses diplômes. Dès lors, la BU peut être utilisée comme niveau d'analyse des marges générées, et divers objectifs basés sur la rentabilité peuvent être fixés avec les managers d'une filière.

La modélisation de l'organisation universitaire professionnalisante comme un ensemble de centres de profit permet ainsi d'évaluer les diplômés générateurs de valeur financière pour l'organisation ; les prix de cession peuvent être utilisés à des fins politiques, par exemple pour compenser, sur les filières à effectifs faibles, le rayonnement du diplôme si ce dernier est caractérisé par une forme d'excellence.

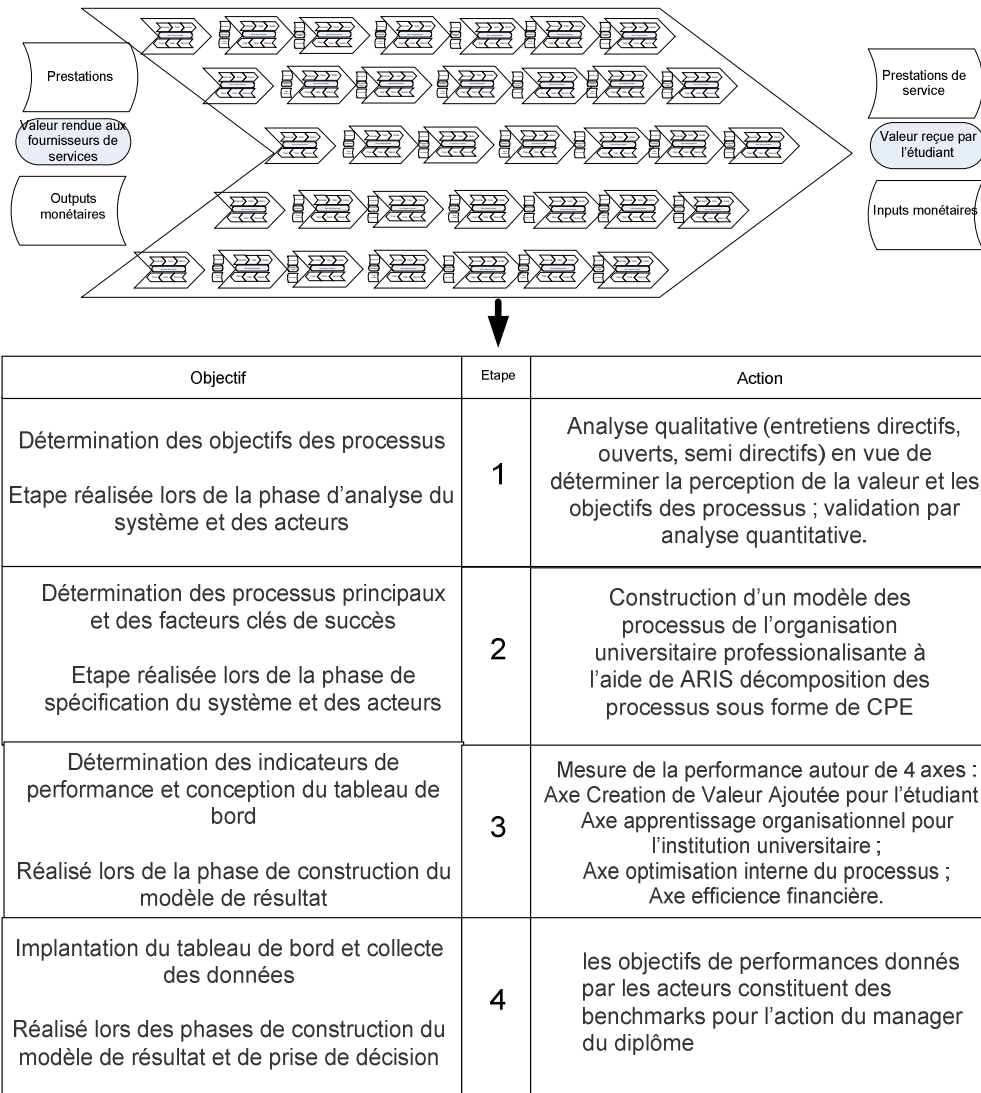


Figure 3. Approche SCOPE pour une organisation universitaire professionnalisante

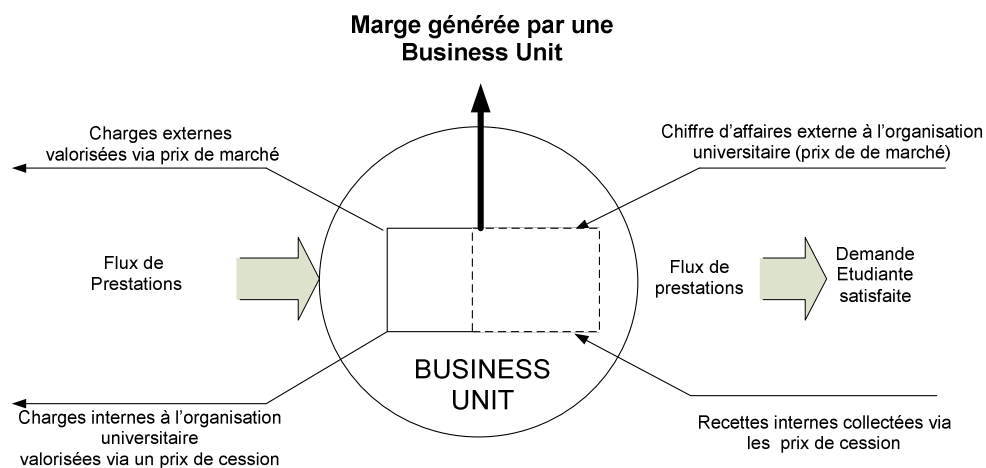


Figure 4. Une Business Unit pour un management de la performance en contexte universitaire

B. Mise en œuvre de l'approche sur le Master Logistique de l'IUP Management et Gestion des Entreprises de l'Université d'Auvergne

Créé en 2000, dans le cadre d'un DESS, puis transformé en master, la filière logistique a été utilisée par la direction de l'IUP Management et Gestion des Entreprises comme un champ d'expérimentation au niveau du management de l'organisation universitaire. L'autonomie de gestion a été laissée au responsable, avec un diplôme managé comme un centre de profit. Un tableau de bord pour le pilotage du master a ainsi été conçu, mettant en exergue la création de valeur pour l'étudiant sous contrainte budgétaire comme objectif. Le tableau 3 présente ainsi les indicateurs retenus et les objectifs axes par axes.

La figure 4 présente le suivi, sur 3 années universitaires de la création de valeur pour l'étudiant du master logistique. Les données sont consultables sur le site de l'université d'Auvergne (www.u-clermont1.fr).

Axe de pilotage	Indicateur	Signification et Objectif
Axe Création de valeur pour l'étudiant	Valeur Ajoutée pour l'étudiant	L'objectif est de 8000€ par année suivie : ainsi, un jeune qui suit ses deux ans de master doit voir son salaire de base augmenter de 16000€ par rapport à une embauche à Bac +3
	Insertion professionnelle 3 mois après obtention du diplôme	L'objectif est de 100%.
Axe Apprentissage Organisationnel pour l'institution Universitaire	Nombre de cours « montés » en collaboration Université/Entreprise	L'objectif est que 80% des enseignements soient conçus de manière collaborative entre Enseignants Chercheurs et Professionnels d'entreprise.
	Nombre de projets industriels pilotés par les Enseignants-Chercheurs et mis en œuvre dans le monde industriel	Le terrain logistique sur lequel travaille l'enseignant chercheur se matérialise par un encadrement d'étudiants sur des projets débouchant éventuellement sur une publication scientifique.
	Nombre de publication Rang A par enseignant-chercheur intervenant dans le master	Une publication par an et par Enseignant-Chercheur de manière à faire converger les intérêts des enseignants chercheurs et le rayonnement de la filière.
Axe Optimisation Interne des processus	Taux de couverture des cours	100% des heures prévues dans les maquettes doivent être réalisées.
	Taux de réalisation des programmes pédagogiques	100% du programme prévu doit être réalisé.
Axe Efficience Financière	Taux d'utilisation du budget alloué	≤ 100 % ; la formation doit être autosuffisante

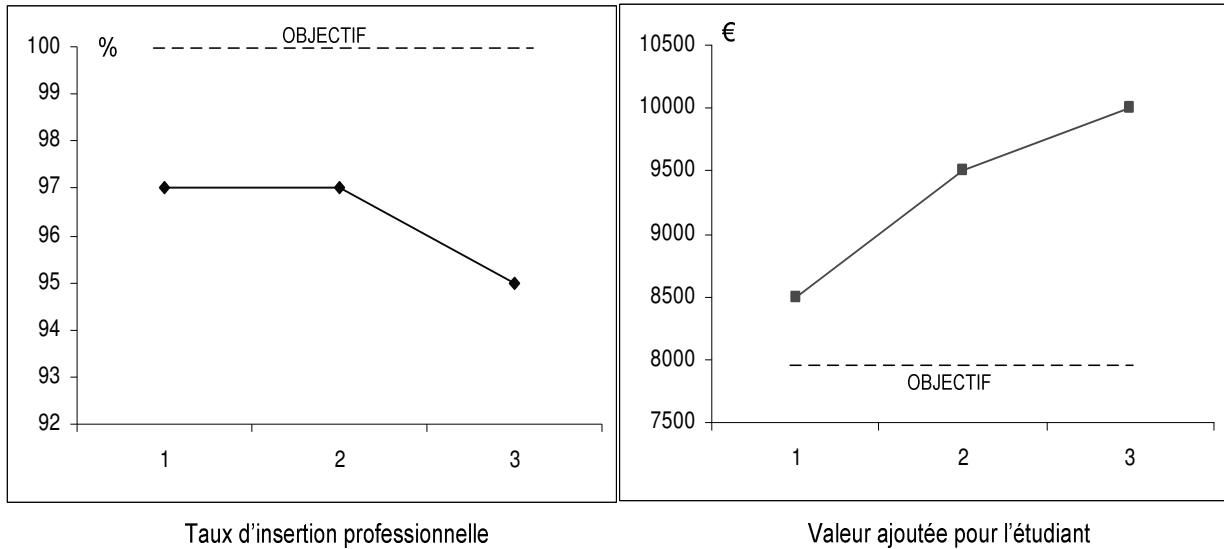


Figure 4. **Création de valeur pour l'étudiant dans la filière logistique**

Ainsi, l'objectif de création de valeur ajoutée pour l'étudiant est dépassé sur les 3 années d'analyse, tandis que le taux d'insertion professionnelle n'atteint pas 100%. L'explication provient des inscriptions en thèse : bien que master « professionnel », chaque année un ou plusieurs étudiant raccroche le wagon de la recherche logistique et continue ses études.

4. Conclusion

Cet essai présente un modèle managérial pour le pilotage d'une organisation, ainsi que les résultats de sa mise en œuvre. La recherche de la mesure de la création de valeur pour l'étudiant permet de piloter de manière beaucoup plus efficace un diplôme ou une filière. Cette première expérimentation, d'un strict point de vue « valeur pour l'étudiant » est une vraie réussite. Cependant, le contexte de l'opération (petite filière d'une trentaine d'étudiants), domaine hyper spécialisé (le management et l'ingénierie logistique) ne permettent pas de généraliser l'approche sans précautions. Actuellement, le pilotage par la création de valeur pour l'étudiant sur d'autres filières au volume étudiant plus important est en cours de tests. Leurs résultats permettront d'affiner, de perfectionner, de valider l'approche proposée.

Références bibliographiques

1. Supply Chain design and analysis: models and methods / B. Beamon. – International Journal of Production Economics – 1998. – Volume 55. – P. 281-294.
2. Comelli M. A combined financial and physical flows evaluation for logistic process and tactical production planning: application in a company supply chain / M. Comelli, P. Fenies, N. Tchernev. – International Journal of Production Economics. – 2008. – Volume 112, Issue 1, March. – P. 77-95.
3. Ellram L., Maltz A. The use of Total Cost of Ownership concepts to Model, 1995
4. Ellram L. Framework for Total Cost of Ownership / L. Ellram. – The International Journal of Logistics Management. – 1990. – Vol. 4, n.°2. – P. 49-60.
5. Féliès P. La mesure de la performance industrielle: application à la Supply Chain, La logistique entre Management et Optimisation / P. Féliès, M. Gourgand. – Paris: Lièvre P. et Tchernev N. Eds, Hermès Sciences, 2004.

6. Féliès P. Towards an integration of physical and financial flow in software for company supply chain / P. Féliès, M. Gourgand // 7th Manufacturing Accounting Research conference, EIASM, Tampere, Finland (June 2005). – Tampere, 2005.
 7. Féliès P. La modélisation d'une unité générique de soins : une brique essentielle pour le système d'information et d'aide à la décision de la supply chain du Nouvel Hôpital d'Estaing / P. Féliès, N. Tchernev. – *Logistique et Management*. – 2005. - №°13, Décembr. – P. 39-52.
 8. Gale B. *Managing Customer Value* / B. Gale. – NY: The Free Press, 1994.
 9. Heskett J. *The Service Profit Chain* / J. Heskett, L. Sasser J. Schlesinger. – NY: The Free Press, 1997. – P. 57-59.
 10. Hines P. *Integrated materials management : the value chain redefined* / P. Hines // *International journal of logistics management*. – 1993. – Volume 4 (1). – P. 13-22.
 11. Lambert D. « *Logistics Cost, Productivity, and performance Analysis* », in James F. Robeson and William C. Copacino, Eds., *The Logistics Handbook*, New York, NY: The free Press, 1994. – P. 260-302.
 12. Lambert D. *Managing Customer Service to build Market Share and Increase Profit* / D. Lambert, C. Lewis. - *Business Quarterly*. – 1983. – Vol. 48, №° 3. – P. 50.
 13. Lambert D.M. *Measuring and Selling the Value of Logistics* / D.M. Lambert, R. Burduroglu // *The International Journal of Logistics Management*. – 2000. – Volume 11, Issue 1.
 14. Lee H.L., Billington C. (1993) *Material Management in decentralized Supply Chain*, *Operation Research*, 41 (5). – P. 835-847.
 15. Martin C. *Supply Chain Strategy: its impact on Shareholder Value* / C. Martin, L. RYALS // *The International Journal of Logistics Management*, 1999. – Vol. 10, №°1. – P. 1-10.
 16. Naumann E. *Creating Customer Value: The Path to Competitive advantage* / E.Naumann. – Cincinnati: OH: Thompson Executive Press, 1995.
 17. New S.J. *Research frameworks in logistics: three models, seven dinners and a survey* / S.J. New, P. Payne // *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 1995. – Volume 25 (10). – P. 60-77.
 18. New York, NY: The Free Press (1986).
 19. Porter M. *L'avantage concurrentiel* / M. Porter. – Paris: Inter-editions, 1986.
 20. Rappaport A. (1986) *Creating Shareholder Value: The new Standard for Business Performance, the Outsourcing Decision*, *The International Journal of Logistics Management*. – 1995. – Vol. 6, №°2. – P. 55-66.
- Стаття надійшла до редакції 22.05.2011.

M. Chenevoy, R. Campos, P. Féliès, N. Tchernev

**APPROACHES TO FORMATION OF A PATTERN OF TUITION FEES
FOR STUDENTS AT PROFESSIONALLY ORIENTED UNIVERSITIES**

The authoors consider the pattern of managing a higher educational institution, taking into account the tuition feess for students and the potential employers' requirements to prospective specialists.

М. Шеневуа, Р. Кампос, П. Феньєс, Н. Чернев
**КРИТЕРІЇ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ВАРТОСТІ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ
В УНІВЕРСИТЕТСЬКИХ ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНИХ ЗАКЛАДАХ**

Автори розглядають модель управління вищим навчальним закладом з урахуванням вартості навчання студентів та вимог потенційних роботодавців до майбутніх фахівців.

УДК 330.341.1

Р. Клёпфель

**ФАКТОРЫ УСПЕХА НА ПРЕДПРИЯТИИ – СОВРЕМЕННОЕ
ПОЛОЖЕНИЕ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ УСПЕХА С
НАЛИЧИЕМ АКТУАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ В
ОБЛАСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье исследованы факторы успеха, влияющие на деятельность предприятий малого бизнеса; проведен анализ особенностей и качеств менеджмента отдельно взятого предпринимателя.

***Ключевые слова:** малое предприятие, среднее предприятие, средний бизнес, микропредприятие, менеджмент.*

Актуальность тематики и описание проблемы

Менеджмент малого бизнеса, значение, ограничение и определение

Для определения малого и среднего предприятия (МСП) существуют как в Германии так и во всем мире различные термины и значения. Немецкое дефинирование предприятий среднего бизнеса понимается сегодня в основном как традиционное определение, к которому добавлены так же и управленческие должности, не работающие абсолютно независимо, а на базе определенного предприятия¹. Нормированное с правовой точки зрения или общепринятое, признанное определение для данной формы не существует.

Обозначение МСП используется все чаще для обозначения предприятия малого и среднего бизнеса. Эта формулировка соответствует английским определениям Small and Medium-Sized Busines (SMB) или так же Small and Medium-Sized Enterprises (SME).

Два определения приобрели статус основополагающих.

С одной стороны выработанное институтом исследований предприятий среднего бизнеса в Бонне (IFM)². Согласно данному определению к МСП (малое и среднее предприятие) принадлежат все частные предприниматели и лица, принадлежащие к свободным профессиям (профессиям на гонорарной основе) (в соответствии с § 18 о частном предпринимательстве Германии такими профессиями являются, например , врачи, адвокаты, архитекторы, налоговые советники, переводчики и т.п.), а так же все ремесленные производства. По данному определению малым предприятием называется предприятие с менее чем десятью работниками и годовым оборотом до или не более 1 миллиона евро. Под средним предприятием понимается предприятие с наличием до 500 работников и годовым оборотом до или не более 50 миллионов евро³.

Наряду с этими суммарными ограничениями, касающимися годового оборота и количества работников IFM установил так же и качественные критерии, которые необходимы для характеристики и определения предприятия среднего бизнеса:

- единство собственности, гарантии и управления
- независимость предприятия от концерна
- полная, далеко идущая ответственность владельца предприятия в принятии всех важных и значимых для предприятия решений⁴

Другим определением является выбранное и используемое Европейской комиссией с 2005 года свое собственное обозначение для предприятий малого и

⁴ Günterberg, B./Wolter, H.-J.: Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, Institut für Mittelstandsforschung Bonn, 2002

среднего бизнеса МСП. Здесь тоже установлены пороговые показатели количества работников, годового оборота, бухгалтерского баланса; так же большую роль играет независимость предприятия от концерна.

Европейский Союз предусматривает тройное разделение предприятий малого и среднего бизнеса, при этом основополагающе различаются среднее, малое и микропредприятие. Среднее предприятие обеспечивает деятельностью до 250 сотрудников при годовом обороте не более 50 миллионов евро и при соответствующем бухгалтерском балансе до 43 миллионов евро. Малое предприятие задействует максимально до 50 сотрудников при годовом обороте максимально 10 миллионов евро и соответственно имеет бухгалтерский баланс не более 10 миллионов евро.

Микропредприятие задействует не более 10 работников и имеет соответственно годовой оборот и бухгалтерский баланс не более 2 миллионов евро.

При этом устанавливаются и требуются к исполнению так же и качественные критерии для выполнения каждым МСП выше названных требований. Более того предприятию принципиально не позволяется разрешать прямое или косвенное контролирование более чем 25% от своего капитала или права голоса общественным организациям или органам общественного права сообща или по отдельности⁵.

Как Европейский союз, так и институт исследований в Бонне обосновывают требования к соответствующим определениям различными запросами, например: распределением средств на развитие и продвижение предприятия⁶.

Значимость МСП

Микропредприятия, а так же предприятия малого и среднего бизнеса играют тем самым в Европе и соответственно в Германии центральную роль. Они образуют важнейший источник предпринимательских способностей, нововведений и возможность использования рабочих ресурсов. В 25 государствах Европейского союза насчитывается приблизительно 23 миллиона малых предприятий, которые предоставляют 75 миллионов рабочих мест и тем самым образуют 99% от общего составляющего количества предприятий⁷. Однако следует отметить постоянную конфронтацию малых и средних предприятий с несовершенством рынка. Зачастую уже в фазе основания проявляются проблемы при распределении капитала и выдаче кредита.

Менеджмент малого бизнеса

Данная работа исследует факторы успеха в менеджменте предприятий малого бизнеса. Это эмпирическая работа, которая ориентируется по установленному Европейским Союзом определению микропредприятия, так как данное дефинирование по отношению к размеру годового оборота предоставляет более широкое маневрирование и в связи с этим позволяет привлечь к рассмотрению большее количество предприятий.

Одновременно – в соответствии с тезаи – исследование микропредприятия дает возможность более конкретного анализа особенностей и качеств менеджмента отдельно взятого предпринимателя.

При этом предполагается, что именно в таком предприятии ясно прослеживается и подтверждается прямая причинная зависимость между личностными особенностями предпринимателя и успехом самого предприятия.

⁵ Amtsblatt der Europäischen Union L 124, Empfehlung 2003/361/EG der Kommission, S. 36, veröffentlicht 20.5.2003

⁶ Amtsblatt der Europäischen Union L 124, Empfehlung 2003/361/EG der Kommission, S. 36, veröffentlicht 20.5.2003

⁷ Amtsblatt der Europäischen Union L 124, Empfehlung 2003/361/EG der Kommission, S. 36, veröffentlicht 20.5.2003

Индивидуальные факторы успеха

Исходным является вопрос, в какой зависимости находится успех микропредприятия от персональных, личностных качеств предпринимателя или менеджера, как далеко заходит данная зависимость и существует ли возможность и пороги измерения данного соответствия.

Центральным методом исследования является индивидуальный опрос предпринимателей. „Индивидуально“ в данном контексте означает „лично“, то есть к рассмотрению притягивается непосредственно персона самого предпринимателя. Для данных целей была разработана и составлена специальная анкета, которая дается для заполнения непосредственно предпринимателю. Обработка данных такой анкеты проводится на основе социально-демографических и психологических анализов.

Исследованию подлежали 111 предприятий. Как результат был разработан и составлен анализ личности.

Как факторы успеха были рассмотрены и исследованы так называемые „Skills“ – квалификационные факторы. Эти квалификационные факторы являются специфическими способностями и особенностями предприятия. Что именно является особенно хорошим производственным товаром предприятия? Что придало предприятию известность? На базе каких особенных позитивных качеств, сильных сторон и способностей сооружен успех предприятия? Существуют ли пробелы в ряду этих факторов? Насколько актуальны новшества сотрудников и управленческих должностных лиц в области их деятельности и в вопросах управления?

Стратегические исследователи С.К. Прахалад и Гарри Хамел определяют базовую компетентность как особую способность, которая позволяет предпринимателю на основе своих идей и предложений способствовать достижению наибольшей выгоды для своих клиентов. Они определяют так же данную базовую компетентность как „коллективное знание“ целого предприятия.

Основным тезисом этих ученых является следующее утверждение: тот, кто стремится занять руководящую позицию в конкурентной борьбе, должен длительно вырабатывать и развивать базовую компетентность.

Традиционно различают так называемые Hard и Soft Skills. При этом рассматриваются не только доступные к объективной проверке посредством изучения документации такие твердые и обоснованные квалификационные факторы (Hard Skills) как, например, сертификат о получении школьного образования, наличие профессионального обучения или экономические данные, но и „Soft Skills“, так называемые эмпирические квалификационные факторы - „способности выходить за рамки профессиональных знаний, находящиеся на эмоциональном и коммуникативном уровне“⁸.

На данной основе была разработана анкета, задачей которой является выявление этих уровней.

Изложение основного материала исследования

Исследования, проведенные в Германии в первой половине двадцатого столетия ограничиваются прежде всего единичными аспектами успеха, обоснованными моделями, которые исследовали как правило очевидные факторы, такие как особенно хорошая и стабильная финансовая защищенность, особая деятельность и специальные способности⁹.

Немногим позже, в пятидесятые годы на рынке появились и приобретали значение проводимые в Соединенных Штатах исследования, целью и объектом

⁸ Gabriele Peters-Kühlinger; Friedel John; Erfolgreicher mit Soft Skills, S.6

⁹ Pausch, Sabine, Der strategische Erfolg von Unternehmen, S.3

которых являлся менеджмент. Основой для этого являлось возрастающее количество больших фирм и концернов, которые располагали своими собственными отделами менеджмента. На основе этого факта развитие учения о менеджменте получило собственное направление исследований¹⁰.

Данное же исследование в области факторов успеха занимается конкретно рассмотрением центральных факторов, влияющих на успех предприятия¹¹.

Данная работа отличается и отделяется от господствующего направления исследований тем, что предпринимает разработку конкретно в сегменте выше названных и описанных микропредприятий, при этом речь может идти как о семейном предприятии, так и при определенных обстоятельствах, о единичных персонах.

В настоящее время актуальность и значимость исследования факторов успеха подвергается сомнению¹². Конкретно ставится под сомнение то, что причинные связи между успехом как таковым и отдельными, предполагаемыми факторами успеха зачастую не могут быть установлены и доказаны¹³.

На данный момент были проведены исследования факторов успеха в основном в средних и больших предприятиях. Часто высказывается недовольство, что единичные факторы успеха как правило не могут быть изолированы и обособлены; более того, что успех данного предприятия определяется в соответствии с принципом многосторонней причинности через различные внутренние составляющие¹⁴.

В менеджменте малого бизнеса в данный момент ясно просматриваются в основном рудиментарные результаты исследований. Предприниматели из исследуемых слоев не располагают углубленными и закрепленными результатами исследования.

Автор данной работы предпринимает попытку помочь заполнить этот информационный пробел.

Научно-популярные работы

В восьмидесятые годы появилось большое количество литературы, утверждающей выявление и определение решающих квалификационных факторов (Soft Skills), которые необходимы для управления предприятием.

На основе данной „специализированной“ литературы были предприняты попытки обучения и специальной тренировки менеджеров¹⁵. При этом речь шла о тренинге в области менеджмента и связанной с ним „тренировочной литературе“ с сегментами мотивационного тренинга.

Однако подобная литература наделена точкой зрения и личным опытом конкретного автора и ни малейшим образом не базируется на методах научных исследований.

Данная литература является общим, изначальным, исходным пунктом для предпринимателей и управляющих должностных лиц. Дальнейшей общей определяющей целью является изменение личности. Исходя из идеального образа, который может определяться по-разному, в зависимости от позиции автора, зачастую

¹⁰ Pausch, Sabine, Der strategische Erfolg von Unternehmen, S.3

¹¹ Pausch, Sabine, Der strategische Erfolg von Unternehmen, S.3

¹² Nicolai, Alexander; Kieser, Alfred; Trotz eklatanter Erfolgslosigkeit: Die Erfolgsfaktorenforschung weiter auf Erfolgskurs, S. 1 ff.

¹³ Nicolai, Alexander; Kieser, Alfred; Trotz eklatanter Erfolgslosigkeit: Die Erfolgsfaktorenforschung weiter auf Erfolgskurs, S. 1 ff.

¹⁴ Forsmann, Daniel; Haenecke, Henrik; Zerres, Christopher; Zerres, Michael; Erfolgsfaktorenforschung, Online-Publikation, 2005

¹⁵ z.B. Collins, Jim; Der Weg zum Besten
Collins, Porras; Immer erfolgreich
Dörner, Dietrich; Die Logik des Misslingens
Nemeczek; Fun Economy

утверждается, что данная идеальная фигура (личность предпринимателя) как собственно самостоятельный, независимый фактор успеха и притягивает на себя успех для всего предприятия¹⁶.

Описание области исследования

В процессе исследования были опрошены 111 предприятий и на основе результатов анкеты был проведен анализ данных.

Все предприятия имеют резиденцию в Германии.

Все исследуемые объекты являются микропредприятиями согласно выше приведенному определению, установленному Европейским Союзом.

В данном случае является несущественным, в какой правовой форме данное предприятие представлено на рынке.

Исследование направлено непосредственно на личность предпринимателя, так как в центр внимания поставлены особенности взглядов и деятельности владельца предприятия, соответственно управляющего по отношению к факторам успешности этого предприятия. Так как принято считать, что успех микропредприятия стоит в первую очередь в прямой зависимости к личности предпринимателя, то в этом случае из исследования исключаются точка зрения и особенности имеющегося в наличии персонала.

В данной работе проводятся научные исследования на основе данных, собранных в период с 2006 по 2008 год, целью которых является разработка, ведущая к созданию формулы совокупности факторов успеха.

Вопросы исследования, гипотезы и цели

Целью являлось выяснить, какие особенности и качества личности предпринимателя или управляющего должностного лица являются решающими для успеха его предприятия.

На основе полученных результатов предприниматели, соответственно, управляющие и внутренние советники должны быть наделены возможностью провести самостоятельно оценку и анализ своего предприятия по отношению к предпринимательскому успеху данного предприятия.

Ответ на данные вопросы может являться решающим с одной стороны для руководителей уже существующих предприятий, с другой стороны - в вопросах передачи предприятия другому владельцу, унаследования предприятия или же при образовании нового предприятия.

Для отдельных вопросов была разработана упомянутая выше анкета.

Гипотезы

1. Личностные ценности предпринимателя – как усердие, выдержка, честолюбие и порядок – являются решающими в успешном ведении предприятия.

2. Предприниматель, который является успешным непосредственно на основе финансовых данных, должен и в своих персональных личностных особенностях иметь квалификационные качества (Soft Skills), которые являются непосредственными причинными факторами успеха его предприятия.

3. Для успешного ведения предприятия и в зависимости от размеров данного предприятия соотношение Hard-Skills и Soft-Skills должно быть в процентном соотношении различным.

¹⁶ z.B. Collins, Jim; Der Weg zum Besten
Collins, Porras; Immer erfolgreich
Dörner, Dietrich; Die Logik des Misslingens
Nemeczek; Fun Economy

4. Здоровье и благополучие самого предпринимателя предполагает предпринимательский успех.

5. Высокие прибыли сами по себе ни в коем разе не являются единственно релевантными показателями, достаточными для документирования успеха предприятия.

Решающим определителем выступает в первую очередь личность предпринимателя. При этом проводится анализ его персональных особенностей, а также его окружение в приватном и профессиональном плане.

Также изучаются вопросы: какое воздействие имеют Soft Skills в отдельности. К таковым относятся прежде всего такие качества:

- | | |
|--|-------------------------------|
| → дисциплина | → управленческие качества |
| → самостоятельность | → мотивация |
| → формы поведения | → коммуникативная способность |
| → способность к коллективной работе... | |

Результаты исследования автора

Выводы

Как результат проведенного автором исследования можно обозначить пять основных высказываний, сделанных владельцами микропредприятий, которые вводят исследователя в суть вещей. Таковыми являются:

1. глубокая привязанность предпринимателя к „постоянным клиентам“
2. факт того, что не смотря на наличие на рынке конкурентов с громким именем, присутствует способность сохранять свою рыночную позицию
3. способность, не взирая на бюрократические помехи быстро и действительно распознавать новые рыночные возможности и быстро проникать в свободные ячейки рынка
4. личная убежденность по отношению к своему собственному предприятию как к показательному, наличие гордости по отношению к своему производству
5. осознание того, что по причине малой величины предприятия вполне реальна угроза поражения собственного микропредприятия в конкурентной борьбе от новых участников рынка.

Заключение

Как метод исследования был взят так называемый дискриминантный анализ. Высказывания сами по себе не обязательно представляют собой единое целое и на основе этого факта нуждаются в интерпретации. На первый взгляд они могут вызывать противоречивое впечатление. На самом деле это не так.

При рассмотрении результатов эмпирического исследования автора можно прийти к выводу, что данные результаты, тем не менее, требуют дальнейшей дискуссии.

Прочная привязанность к постоянным клиентам вырабатывается только тогда, когда данное предприятие приобретает стабильное положение на рынке. Поэтому данный фактор не берется к рассмотрению в фазе основания предприятия. Однако в соответствии с трендом уже в начальной фазе образования предприятия все равно должна быть предпринята попытка возведения как можно большего количества клиентов в ранг постоянных. С момента фазы роста производства данного предприятия именно создание круга постоянных клиентов играет значительную роль.

Вопрос собственного позиционирования на рынке тоже не может быть недооценен. Рынок находится в постоянном движении. Одна только теория жизненного цикла товара показывает и подтверждает то, что в различных временных рамках соотношение спроса и предложения находится в постоянно меняющейся позиции. Предпринимателю необходимо постоянно анализировать собственное рыночное положение и в зависимости от ситуации расширять его.

Монополизация рынка удается не всегда и не может рассматриваться как высшая цель предприятия. Это сравнимо с собственной переоценкой. С другой стороны расширение рыночной позиции возможно как теоретически, так и практически, до тех пор, пока не достигнута монополизация или ведущая рыночная позиция.

Микропредприятия в своей структуре отличаются от больших предприятий в основном в структуре иерархии. Зачастую микропредприятию благодаря высокой гибкости удается быстрее реагировать на рыночные изменения и на основе этого завоевывать новые позиции. С другой стороны большие предприятия содержат в себе большой потенциал при налаживании производства и формировании дела, а так же в отношении персонала и потому могут так же быстро снова найти вход на рыночную платформу. Важным является так же то, что по сравнению с микропредприятием большое предприятие располагает несравнимо большим капиталом. При обращении к этому факту решающим является то, каковым является качество процесса образования круга постоянных клиентов в данном микропредприятии. Даже при условии того, что большое предприятие смогло снова вернуться на рынок в определенной области, микропредприятия не теряют способность сохранять и защищать свои позиции на поле большой конкурентной борьбы.

Не ставится под сомнение тот факт, что первый и второй фактор успеха находятся в тесной взаимосвязи.

Сокращение бюрократии является на протяжении многих лет большим требованием, как на большом предприятии, так и в государственном управлении. Во время того, как на большом предприятии этот процесс затягивается и не представляет собой ясной структуры, на микропредприятии результирует прямая и ясная иерархическая структура, основанная скорее на нехватке собственного капитала или персонального обеспечения. Такое положение ведет зачастую к большой нагрузке и даже сверхнагрузке микропредприятия и приводит к большим затратам физических и психических ресурсов.

Ответ на вопрос об успехе предприятия является без сомнения гордость по отношению к своей фирме. На это было уже не раз направлено внимание (*Süddeutsche Zeitung* 2007)

Гордость в этом понимании не имеет ничего общего с заносчивостью. Наряду с удовлетворенностью собой и своим микропредприятием в данном высказывании проступает тематика аутентичности. Предприниматели, действующие достоверно, аутентично, анализировали себя очень основательно и детально и действуют из собственных убеждений. Они, как правило, не могут подвергаться манипулированию и не позволяют втягивать себя в сомнительные сделки. Они проявляются во всей полноте своих убеждений и не редко кажутся некоторым персонам „неудобными“ современниками.

На данном этапе возникает для автора проблема, действительно ли в данном случае идет речь о новом переосмыслении и осознании, или же предприниматель в нашем сегодняшнем „на показ“ развитом обществе попросту забыл, игнорирует или пытается подавить проверенные временем истины. Старая египетская мудрость гласит: „Иди своим собственным путем и не старайся плыть по течению“!

В результате как импульс кристаллизуется давление успеха, присутствующее по крайней мере в подсознании малого предпринимателя при осознании реальной возможности потери рыночной позиции, которое подталкивает и помогает предпринимателю принимать активное участие в рыночной борьбе, активизирует приток адреналина и вносит вклад в рыночные наблюдения посредством анализа деятельности малого предпринимателя. Как следствие этого именно это осознание опасности и возможности быстрого распада предприятия является само как таковое фактором

успеха.

Факторы успеха микропредприятия в определенной мере характеризуются личностными, персональными особенностями предпринимателя и профилем его действий.



Факторы успеха = $a\alpha + b\beta + c\gamma + d\delta + e\epsilon + \dots$?

Поэтому на данном уровне исследования наличие общей формулы для гарантированного достижения успеха не существует.

Факторы успеха соответственно находятся в постоянной трансформации в зависимости от внешних факторов влияния. Однако при конкретном рассмотрении факторы успеха микропредприятия являются в существенной степени индивидуальными и достаточно стабильными.

Выявленные в работе данного автора факторы успеха являются сигнификатными для владельцев микропредприятий в Германии.

Список использованной литературы

1. Amtsblatt der Europäischen Union L 124, Empfehlung 2003 / 361 / EG der Kommission, S. 36, veröffentlicht 20.5.2003.
2. Gabriele Peters-Kühlinger; Friedel John; Erfolgreicher mit Soft Skills, S.6.
3. Günterberg, B./Wolter, H.-J.: Unternehmensgrößenstatistik 2001/2002, Institut für
4. Mittelstandsforschung Bonn, 2002.
5. Forsmann, Daniel; Haenecke, Henrik; Zerres, Christopher; Zerres, Michael; Erfolgsfaktorenforschung, Online-Publikation, 2005.
6. Nicolai, Alexander; Kieser, Alfred; Trotz eklatanter Erfolgslosigkeit: Die Erfolgsfaktorenforschung weiter auf Erfolgskurs, S. 1 ff.
7. Pausch, Sabine: Der strategische Erfolg von Unternehmen, Online Publikation, S.3, 1999.
8. Schlecht, O.: An der Stärke des Mittelstandes zeigt sich der Erfolg der
9. Sozialen Marktwirtschaft, Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Nr.: 89, S. 8 – 14, 3/2001.

Статья надійшла до редакції 07.06.2011.

R. Klöppel

FACTORS OF THE ENTERPRISE SUCCESS - PRESENT STATUS OF SCIENTIFIC RESEARCH OF SUCCESS FACTORS WITH ACTUAL RESEARCH RESULTS FOR SMALL BUSINESSES

The paper studies the success factors affecting the operation of small businesses, an analysis of characteristics and qualities of the management of a single entrepreneur.

УДК 658.101

А. В. Сидорова, О. А. Курносова

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

В статье представлена усовершенствованная модель оценки эффективности использования ресурсов металлургических предприятий с учетом инновационной составляющей для повышения эффективности их бизнес-процессов в современных условиях.

Ключевые слова: инновации, металлургическое предприятие, эффективность использования ресурсов, чистый доход.

Вектор экономического развития Украины, направленный в сторону рыночного хозяйства, кардинальные изменения, происходящие в нашей стране предопределили новый взгляд на ключевые составляющие бизнеса. Важнейшими характеристиками рыночной модели управления экономикой на микро- и макроуровнях стало усложнение протекающих социально-экономических процессов, снижение стабильности среды, высокая неопределенность условий предпринимательской деятельности. Адаптация

украинских металлургических компаний к новым условиям хозяйствования предусматривает пересмотр целей и задач их развития, системное изменение существующей парадигмы ведения бизнеса. В данных обстоятельствах предприятия вынуждены переходить на инновационный тип развития, содействовать распространению передовых технологий производства и управления.

Актуальность затронутых вопросов объясняет внимание к этой проблеме со стороны современных отечественных ученых, среди которых Ю.Г. Лысенко, В.В. Чайка, В.О. Рожков, Я.В. Кулишова, О.В. Кленин, О.М. Зборовская и др. Вместе с тем, в настоящее время нет единого подхода к оценке эффективности использования ресурсов металлургических предприятий с учетом инновационной составляющей.

Цель статьи – усовершенствовать модель оценки эффективности использования ресурсов металлургических предприятий с учетом инновационной составляющей для повышения эффективности их бизнес-процессов в современных условиях.

Металлургия является ведущей в промышленности Украины. На ее долю в общем объеме реализованной промышленной продукции приходилось в 2001г. – 18%, 2002 г. – 18,2%, 2003 г. – 20,0%, 2004 г. – 23,3%, 2005 г. – 22,1%, 2006 г. – 21,9%, 2007 г. – 22,0%, 2008 г. – 24,3%. И только в кризисном, 2009 г., она составила 17,5% [7]. Подчеркивает значение металлургии и тот факт, что до 2008 г. в ней было занято 558 тыс. человек (15% занятых в промышленности), ею обеспечено производство около 27% ВВП страны и свыше 40% валютных поступлений от экспорта [8, с. 41].

Глобальный экономический кризис, вследствие которого произошло снижение мировых цен на металлопродукцию на мировом рынке, привел к тому, что украинские предприятия не могут в настоящее время эффективно конкурировать с другими сталелитейными компаниями. Почти 45,2% стали на украинских предприятиях выплавляется мартеновским способом, 51% – в конвертерах и только 3,8% на основе передовой технологии производства в электросталеплавильных печах. В настоящее время мартеновское производство осталось только в России (23%), в Германии более 70% стали выплавляется в конвертерах, а остальное – в электросталеплавильных печах. Использование непрерывного литья заготовок в металлургии Украины составляет лишь 33% (в России – почти 2/3, в Германии – 98%). Уровень физического износа основных производственных фондов в настоящее время в Украине достигает критического значения (около 71%) – дольше установленного срока эксплуатируются 54% коксовых батарей, 89% доменных печей, 87% мартеновских печей, 26% конвертеров, почти 90% прокатных станов, что приводит к высокой энергоемкости продукции. Низкие темпы технологического развития металлургических предприятий обуславливают невысокий уровень производительности труда: на производство одной тонны металла расходуется в среднем 53 человека-часа, в то время как в России – 38, а в Германии – 17 [8].

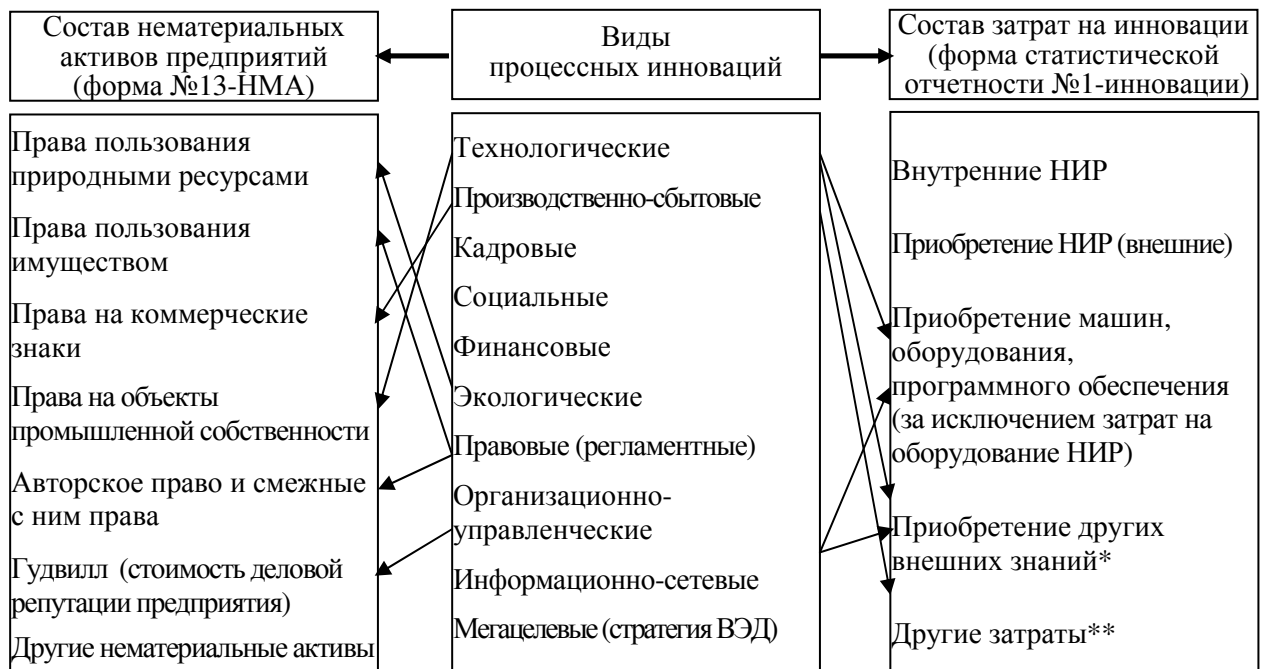
Низкая конкурентоспособность металлургических предприятий вследствие энерго- и ресурсоемкости производства продукции приводит к потере внешних и внутреннего рынков. Модернизация действующих производственных мощностей и внедрение современных инноваций в течение последних 11 лет осуществлялись только на отдельных металлургических предприятиях, решению экологических проблем уделялось недостаточное внимание. Реализуемые инновационные проекты не позволяют добиться существенных сдвигов и заметных изменений в технологической структуре производства. Основная проблема, определяющая характер инновационной активности металлургических предприятий, заключается в недостаточной инвестиционной поддержке со стороны государства, отсутствии программы технологической реконструкции горно-металлургического комплекса.

В данных обстоятельствах реализация инновационной модели развития металлургических предприятий обуславливает необходимость кардинального

совершенствования структуры производства и выпуска продукции, повышения их организационно-экономического и производственно-сбытового потенциала. Это возможно на основе процессных инноваций, которые предполагают внедрение передовых технологий управления бизнес-процессами предприятий с целью реализации клиенто-ориентированной и социально-ответственной политики хозяйствующих субъектов [9]. Процессные инновации позволяют повысить эффективность бизнес-процессов, развивать наиболее перспективные виды деятельности, обеспечивать интеграцию всех функциональных подразделений предприятий в процессе достижения целей их развития.

В условиях глобализации влияние инноваций на развитие предприятий является определяющим. Высокая эффективность производства может быть достигнута за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, организационно-экономического, технико-технологического и социального развития предприятий. Любые мероприятия, направленные на совершенствование этих аспектов деятельности связаны с активизацией инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Инновация – это всегда результат интеллектуального труда. Даже в случае реализации в виде осязаемо-овещественной формы (продуктовые инновации), в ней всегда присутствует нематериальная составляющая – оригинальное научное решение, новый организационный подход или конкретный нематериальный актив, например, изобретение, селекционное достижение, промышленный образец и т. д. В современных условиях ценность компаний определяют бренды, деловая репутация, компетентность, знания и навыки персонала, корпоративная культура, технологии, инновации и умелое руководство, что опосредованно может быть отнесено к нематериальным активам, которые обеспечивают конкурентное преимущество предприятиям.



* С 2007 г. данный показатель включает приобретение новых технологий;

**С 2007 г. данный показатель включает:

- затраты на подготовку производства для внедрения инноваций;
- затраты на маркетинг и рекламу.

Разработано авторами

Рис. 1. Взаимосвязь процессных инноваций с направлениями затрат на инновации

Следовательно, нематериальные активы позволяют усовершенствовать бизнес-процессы и обеспечить подготовку предприятия к изменениям. Затраты предприятия на них носят инновационный характер и классифицируются в зависимости от вида инноваций, на которые они направляются. Взаимосвязь затрат на процессные и технологические инновации представлена на рис. 1.

Таким образом, в настоящий момент особую роль приобретают нематериальные составляющие рыночного успеха компаний, в которых кроется дополнительный потенциал развития предприятий. Однако, такие составляющие внутреннего потенциала, как компетенции, уровень организационной культуры, имидж компании, эффективность бренда и др., не поддаются формализации и количественной оценке. Учесть это позволяет модель оценки эффективности использования ресурсов предприятий с учетом затрат на процессные инновации. Вместе с основными факторами производства (трудом и капиталом) в модель включена инновационная составляющая – стоимость нематериальных активов, которые характеризуют затраты на процессные инновации:

$$Y = A \cdot K_t^\alpha \cdot L_t^\beta \cdot I_t^\gamma, \quad (1)$$

где A – свободный член модели;

Y – чистый доход предприятия;

K – объем инвестиций в основной капитал;

L – численность персонала;

I – стоимость нематериальных активов;

α , β , γ – параметры модели, которые характеризуют эффективность использования капитала, труда и затрат на процессные инновации;

t – фактор времени.

Апробация модели выполнена на основе данных ПАО «Енакиевский металлургический завод» – одного из немногих украинских металлургических предприятий, не использующих мартеновский способ производства стали и наименее энергозатратным среди аналогов металлургического бизнеса в Украине. ПАО «ЕМЗ» вместе с украино-швейцарским СП ООО «Метален» образует группу предприятий «ЕМЗ». Эти заводы имеют полный металлургический цикл и специализируются на выпуске непрерывнолитой и горячекатаной заготовки, сортового и фасонного проката из низкоуглеродистых и низколегированных сталей. Располагая значительными производственными мощностями, группа «ЕМЗ» обеспечивает производство металлопродукции в объемах, позволившими занять предприятиям до 2008 г. 7,5% мирового рынка товарной заготовки, производит около 7% металлопродукции Украины.

Исследование показало, что ПАО «ЕМЗ» имеет высокий производственный потенциал, внедряет различные виды технологических инноваций, имеет хорошо разветвленную и налаженную логистическую сеть внутри страны и за ее пределами. Вместе с тем, по результатам анкетирования специалистов подразделений завода выявлено, что действующая система управления и организация ведения бизнеса не отвечают современным требованиям, потому не позволяют эффективно использовать свой потенциал и эффективно конкурировать на рынке металлопродукции.

Для определения места ПАО «ЕМЗ» среди основных конкурентов по виду деятельности, в интеграционной группе и в регионе модели эффективности использования ресурсов предприятий с учетом инновационной составляющей были разработаны для ПАО «Арселор Миталл Кривой Рог», ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», ПАО «Металлургический комбинат им. Ильича» и ПАО «Енакиевский металлургический завод» (табл. 1).

Таблиця 1

Исследование влияния производственных факторов и затрат на процессные инновации на чистый доход металлургических предприятий

№ п/п	Наименование предприятия	Модель эффективности использования ресурсов предприятий	Тип экономического роста	Влияние процессных инноваций на экономический результат
1	ПАО «Арселор Миталл Кривой Рог»	$y = e^{8,87} \cdot K^{0,65} \cdot L^{-0,15} \cdot I^{0,71} \cdot e^{0,15t}$	Катало-интенсивный, трудозатратный	Положительное, сильное
2	ПАО «Металлургический комбинат «Азовсталь»	$y = e^{10,71} \cdot K^{-0,04} \cdot L^{0,55} \cdot I^{0,56} \cdot e^{0,17t}$	Каталозатратный, трудоинтенсивный	Положительное, существенное
3	ПАО «Металлургический комбинат им. Ильича»	$y = e^{1,12} \cdot K^{0,93} \cdot L^{-0,08} \cdot I^{0,33} \cdot e^{0,02t}$	Катало-интенсивный, трудозатратный	Положительное, существенное
4	ПАО «Енакиевский металлургический завод»	$Y = e^{3,41} \cdot K^{0,26} \cdot L^{0,85} \cdot I^{0,00092} \cdot e^{0,21t}$	Капиталозатратный, трудоинтенсивный	Положительное, слабое

Данные таблицы свидетельствуют, что на большинстве металлургических предприятий выявлено сильное положительное влияние затрат на процессные инновации на их чистый доход. ПАО «Арселор Миталл Кривой Рог» за счет высокой инновационной активности является лидером за темпами развития среди металлургических предприятий Украины. ПАО «Азовсталь» вместе с ПАО «ЕМЗ» входят в одну интеграционную группу, однако опережает данное предприятие за счет постоянного усовершенствования управления бизнес-процессами. Менее активным является ПАО «МК им. Ильича», что может быть связано с отсутствием собственной сырьевой базы. ПАО «ЕМЗ» является новатором, но отстает от конкурентов в связи с отсутствием эффективной стратегии инновационного развития: при ежегодном увеличении инвестиций в технологическое переоснащение почти не уделяется внимания внедрению процессных инноваций.

Параметры модели для ПАО «ЕМЗ» свидетельствуют о том, что на предприятии сложился капиталозатратный (0,26) и трудоинтенсивный (0,85) тип производства. При увеличении доли инвестиций в основной капитал на 1% чистый доход ПАО «ЕМЗ» увеличивается на 0,26%, если другие факторы будут зафиксированы на уровне среднего значения. При среднем фиксированном уровне инвестиций увеличения численности персонала на 1% приводит к росту чистого дохода на 0,85%. Рост затрат на процессные инновации на 1% при среднем фиксированном уровне других факторов увеличивает чистый доход на 0,00092%, но это влияние на финансовый результат еще очень слабое. С одной стороны, это объясняется тем, что предприятие практически не владеет нематериальными активами, а из другой – невозможностью полностью оценить процессные инновации на основе действующей в современных условиях системы финансовой и статистической отчетности. Параметр при факторе времени, равный 0,21, не имеет экономической интерпретации и служит показателем относительного изменения чистого дохода ПАО «ЕМЗ».

Значимые критерии аппроксимации построенной модели (множественный коэффициент корреляции 0,941, коэффициент детерминации 0,886, минимальный квадрат отклонений – 4,55, относительная ошибка аппроксимации – 14% и максимальный F-критерий – 58,02) позволили использовать ее для прогнозных расчетов (графа 4 табл. 2).

Таблица 2

Прогнозная оценка чистого дохода ПАО «ЕМЗ»

Годы	Прогнозная оценка факторов производства (по адаптивной модели Брауна)			Прогноз чистого дохода млн. грн.	Доверительный интервал прогноза	
	инвестиции в основной капитал млн. грн.	численность персонала, лиц.	стоимость введенных невещественных активов, млн. грн.		Нижняя граница	Верхняя граница
2010	451,627	6571	1,061	15256,728	13120,786	17093,638
2011	498,514	6115	1,171	18132,689	15594,113	20315,865
2012	545,402	5659	1,280	21399,333	18403,426	23975,813

Прогноз на основе модели эффективности использования ресурсов с учетом процесних инноваций иллюстрирует, что за счет совершенствования бизнес-процессов возможно повысить чистый доход ПАО «ЕМЗ». График прогнозных значений чистого дохода ПАО «ЕМЗ» представлен на рис. 2.

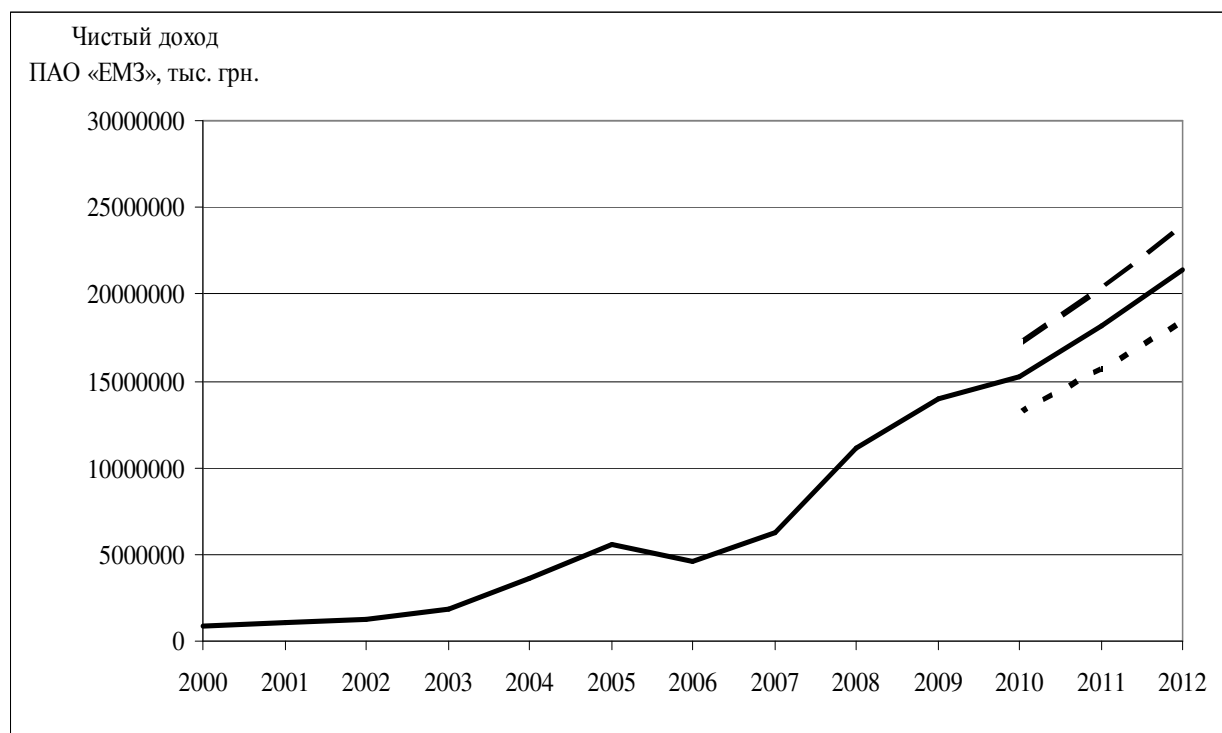


Рис. 2. Прогнозирование чистого дохода ПАО «ЕМЗ»

Следовательно, исследование деятельности ПАО «ЕМЗ» показало, что, несмотря на высокий уровень инвестиций в технологическое развитие, предприятие в случае отсутствия эффективного механизма управления бизнес-процессами может потерять свои позиции на рынке металлопродукции.

Таким образом, управление развитием металлургических предприятий должно быть ориентировано на всестороннее внедрение процесних инноваций, что

предусматривает:

- анализ и регламентацию бизнес-процессов;
- повышение эффективности использования всех видов ресурсов;
- соблюдение нормативов качества производства и организации управления;
- расширение внутреннего рынка реализации металлопродукции при сохранении позиций на внешнем;
- разработку системы индивидуальной мотивации менеджеров для внедрения процессных инноваций.

Список использованной литературы

1. Лысенко Ю.Г. Экономика и кибернетика предприятия: Современные инструменты управления [Текст]: моногр. / Ю.Г. Лысенко – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 356 с.
2. Чайка В.В. Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В.В. Чайка // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 13-24.
3. Рожков В.О. Оцінка резервів зростання конкурентоспроможності металургійного підприємства / В.О. Рожков // Економічний простір. - 2009. – № 21. – С. 220-226.
4. Кулишова Я.В. Оценка инновационного развития металлургических предприятий Украины / Я.В. Кулишова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. - 2010. – Т. 1, № 1. – С. 198-204.
5. Кленін О.В. Виробничо-господарський потенціал металургійних підприємств: перспективні напрями підвищення / О.В. Кленін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 4-9.
6. Зборовська О.М. Управління матеріальними потоками металургійного підприємства / О.М. Зборовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1. – С. 146-152.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Курносова О.А. Интеграционные процессы в металлургии Украины как основа ее инновационного развития / О.А. Курносова // Україна в системі світових економічних процесів: матеріали міжнародної науково-практичної конференції 16-17 грудня 2010 року. – Х.: МСУ, 2010. – С. 41-49.
9. Сидорова А. Процессные инновации в системе управления развитием предприятий / А. Сидорова, О. Курносова // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 28-32. Стаття надійшла до редакції 03.10.11.

A. V. Sidorova, O. A. Kurnosova
**EFFECTIVENESS EVALUATION OF THE UKRAINIAN METALLURGICAL
ENTERPRISES RESOURCES USING: INNOVATIVE ASPECT**

The article presents an improved model of assessing the effectiveness of resource utilization of metallurgical enterprises, taking into account the innovation component to improve their business processes in modern conditions.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА ЕКОНОМІКА ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

УДК 33.944:001.891.003

Г. А. Черниченко, Т. В. Орехова, Е. В. Булатова

РОЛЬ ТНК В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ

В статье проведен анализ последних тенденций развития мирового производства, дана оценка места и роли современных транснациональных компаний в процессах интернационализации научно-исследовательских работ.

Ключевые слова: транснациональные компании, глобализация экономики, научно-технический прогресс, интернационализация, научно-исследовательские работы.

В современных условиях глобализации экономики, развития информационных технологий уже не возникает сомнений относительно того, что знания становятся основным экономическим ресурсом, наука и творчество приобретают ведущую роль в развитии национальной экономики. Система международного производства является важнейшим элементом формирующейся глобальной экономики. Тремя основными факторами, влияющими на развитие данной системы, являются: международная специализация и кооперирование производства как важнейшее направление дальнейшего развития международного разделения труда; совместная инвестиционная деятельность; международное (многонациональное) производство, основанное на совместной предпринимательской деятельности, реализуемое, прежде всего, посредством транснациональных (глобальных) компаний (ТНК).

Научно-технический прогресс занимает ведущее место среди факторов общественного производства. В свою очередь, международная конкурентная борьба разворачивается уже не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций. В условиях постоянно обостряющейся международной конкуренции лидерство в научно-технической сфере обеспечивают, прежде всего, транснациональные корпорации. Имея неограниченный доступ к финансовым ресурсам, ТНК обладают способностью охватить международный рынок научно-технических кадров, организовать НИОКР и применить технологические знания в глобальном масштабе [4, с. 149].

Исследованию проблематики процесса интернационализации на макро- и микроуровнях посвящены работы зарубежных и отечественных ученых Б.Балаша, П.Кругмана, Р.Коуза, А.Крюгера, П.Линдберта, М.Мовсеяна, М.Портера, А.Ругмана, М.Шимаи и др., однако, несмотря на достаточное количество исследований, существует объективная необходимость изучения интернационализации НИОКР в условиях глобальной фазы развития мирового хозяйства.

Цель данной научной работы состоит в определении места и роли современных транснациональных компаний в процессах интернационализации научно-исследовательских работ.

Державы мира, которые определили приоритет в развитии науки и образования сегодня обеспечивают основной объем производства и экспорта

высокотехнологической продукции. Сегодня почти 58% мирового рынка этой продукции приходится на страны ЕС, США, Китай и Японию. Среди стран ЕС основной взнос в экспорт высокотехнологических продуктов обеспечивают Германия, на которую приходится 7,9% всего мирового рынка этих товаров, Франция (4,86%), Великобритания (4,68%), Нидерланды (4,52%). Удельный вес высокотехнологичного экспорта в общем экспорте товаров и услуг в ЕС составляет 16,0%, Японии – 13,2%, США – 21,0%. Наивысший удельный вес высокотехнологического экспорта приходится на Мальту, где этот показатель составляет 47,7% [4].

Анализ последних тенденций развития мирового производства позволяет сделать следующие выводы:

- в системе глобального производства информационного общества значительно возросла доля наукоемкой продукции,
- информация и коммуникации формируют (наряду с транспортом) особую систему инфраструктуры мирового производства, роль и значение которой в обеспечении функционирования мирового производства продолжает возрастать,
- углубляется диверсификация мирового производства, что проявляется в расширении товарной номенклатуры и изменении структуры производства.

Можно предположить, что влияние данных факторов будет определять характер развития других подсистем мирового хозяйства, а не только его производственной сферы. Расширение обмена научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками между реальными секторами мирового хозяйства (формирующими предложение товаров) и отраслями сферы постиндустриальных услуг способно обеспечить долгосрочный экономический рост на неконъюнктурной воспроизводственной основе.

Слияние промышленных предприятий, банков, торговых и коммерческих предприятий, научно-исследовательских институтов в виде финансово-промышленных групп транснационального характера позволяет обеспечить максимизацию прибыли за счет выпуска конкурентоспособной продукции. Концентрация разнообразных ресурсов (финансовых, производительных, трудовых, научно-технических и т.п.). Объединение изолированных капиталов увеличивает капиталоборот, оптимизирует использование факторов производства, позволяет реализовывать такие инвестиционные проекты, которые невозможно было обеспечить в условиях самостоятельного хозяйствования. Наибольшего эффекта достигают те финансово-промышленные группы, где объединены капиталы банковских и небанковских институтов, сырьевых и горнодобывающих отраслей, промышленные капиталы, а также высокотехнологичные отрасли.

Интернациональный характер деятельности ТНК влияет и на интернационализацию их инновационной деятельности. Современные транснациональные компании имеют глобальный характер деятельности, что подтверждается показателями международного производства, приведенными в таблице 1 [6, с.16].

Интернационализация научно-исследовательских работ характерна для всех стран базирования ТНК, однако начинается она с различных уровней. Так, ТНК Германии в 90-х годах создали больше зарубежных подразделений для проведения НИОКР, чем за пятьдесят предшествующих лет. Что касается НИОКР шведских ТНК, доля их зарубежных исследований и разработок возросла с 1995 по 2003 год с 22% до 43%.

Таблиця 1

Отдельные показатели международного производства, млрд.долл.

	1990	2005	2008	2009
Объем продаж иностранных филиалов	6026	21721	31069	29298
Валовое производство иностранных филиалов	1477	4327	6163	5812
Совокупные активы иностранных филиалов	5938	49252	71694	77057
Экспорт иностранных филиалов	1498	4319	6663	5186
Численность работников иностранных филиалов (млн.чел.)	24476	57799	78957	79825
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	29	129	177	Н.д.

О развитии интернационализации инновационной деятельности свидетельствует и тот факт, что из общего объема полученных ЕС роялти и платежей по лицензиям только 40,4% приходится именно на страны Евросоюза, кроме того на США приходится 20,6%, Сингапур 7,9%, Швейцарию 4,5, Японию 4,1%. В общем объеме роялти и платежей по лицензиям ЕС-27 в США приходится 46,9%, в Российской Федерации – 34,8%, в Японии – 18,5%, в Австралии – 17,6%, в Республике Корея 10,4% [2, с.149].

В 2008 году в ТНК всего мира поступления в виде роялти и лицензионных платежей составили порядка 177 млрд.долл [6, с.16]. На долю ТНК приходится почти половина глобальных расходов на НИОКР и не меньше двух третей коммерческих расходов на исследования и разработки. Причем по некоторым ТНК эти расходы намного превышают соответствующие затраты многих стран мира.

Расширяя производственную деятельность, ТНК, в основном, адаптируют свои технологии к имеющемуся инновационному потенциалу принимающих стран, поскольку только в таком случае ТНК обеспечат реализацию произведенной продукции на рынках принимающих стран. Однако формирование глобальных рынков привело к тому, что ТНК все чаще выносят за пределы стран-базирования (развитых стран) такие НИОКР, которые нет необходимости адаптировать к условиям стран-реципиентов (развивающихся стран и стран с переходной экономикой).

ТНК являются важнейшими участниками процесса интернационализации инновационной деятельности, которая приобретает все более интернациональный характер. Свидетельством растущей интернационализации инновационной деятельности ТНК является то, что расходы на научно-исследовательскую деятельность некоторых крупных ТНК намного превышают соответствующие затраты многих стран. Кроме того, наблюдается усиление роли иностранных филиалов в исследованиях и разработках, проводимых во многих принимающих странах; растет число альянсов, создаваемых для проведения НИОКР; активизировалось патентование и т.д.

Интернационализация НИОКР, проводимых ТНК, имеет следующие формы. Прежде всего, это адаптативные научно-исследовательские работы, которые охватывают все стадии производственного процесса, в том числе и вспомогательных производств. Кроме того, это работы, которые связаны непосредственно с разработкой новых продуктов (товаров, технологий), реализация которых будет осуществляться не только на региональных рынках, но и на глобальных, имеют инновационный характер.

Основной формой передачи технологии в рамках системы ТНК остается снабжение собственных аффилированных компаний практически всей необходимой документацией из центра. Исследовательская работа организована преимущественно так, что лишь определенные ее этапы осуществляются за границей, большая же часть,

особенно стратегически значимые элементы, НИОКР по-прежнему выполняются в стране размещения материнской компании [1].

Компании, занимающие в мире ведущее место по затратам на научно-исследовательские работы, сконцентрированы всего лишь в нескольких отраслях, в первую очередь в отрасли по производству информационно-телекоммуникационного оборудования, в автомобильной промышленности, в фармацевтике и биотехнологической отрасли. Например, в странах - новых членах ЕС зарубежные филиалы превратились в важный источник НИОКР. В Венгрии, Польше и Чешской Республике проводимые зарубежными филиалами исследования и разработки часто связаны с промышленностью, главным образом в автомобильной и электронной.

По результатам мониторинга, проведенного Исследовательским центром Европейской Комиссии, и охватившего 1400 компаний ЕС, США, Японии и ряда других стран мира, которые осуществляют инвестирование в развитие научно-исследовательских разработок, можно проанализировать особенности и новые характеристики в развитии данного направления деятельности [3].

Транснациональные компании ЕС-27 сократили в 2009 году инвестирование в научно-исследовательские разработки на 2,6%, что значительно меньше, чем в США (-5,1%). Региональный аспект инвестирования в научно-исследовательские разработки характеризовался доминированием европейских компаний в среднетехнологемких отраслях (43,5% от общих вложений ТНК мира в автомобильную промышленность, 40,3% в химическую).

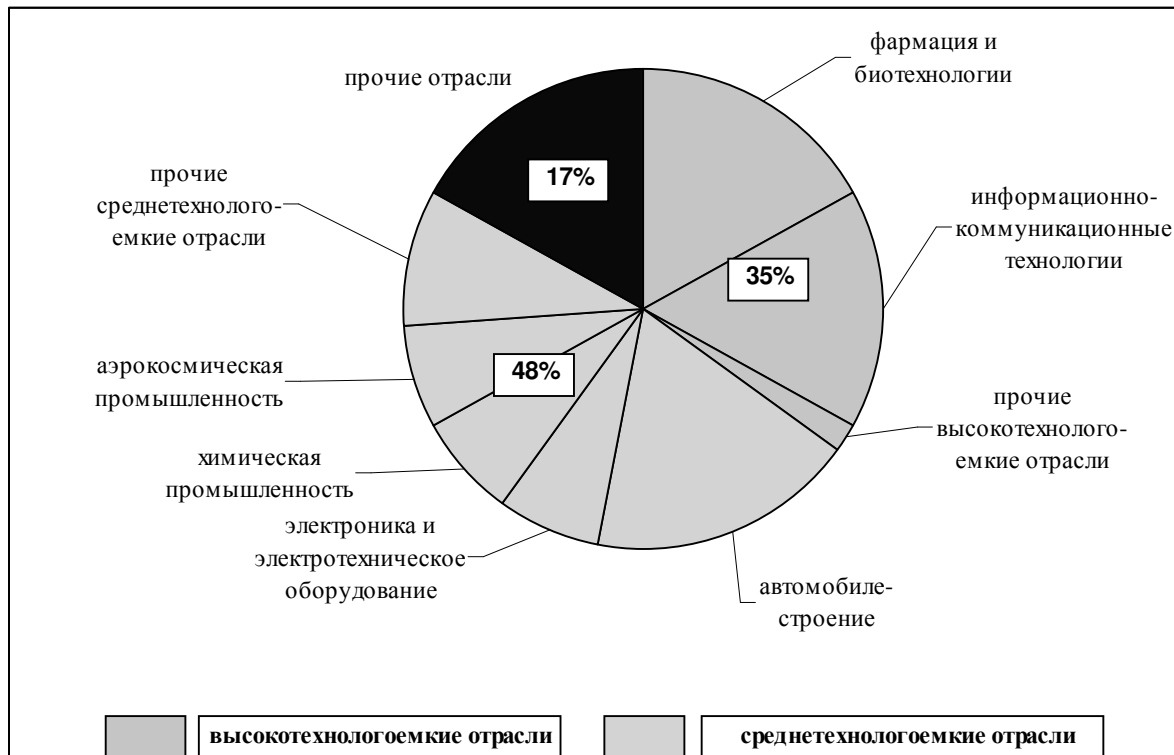


Рис. 1. Вложения компаний ЕС в высоко- и среднетехнологемкие отрасли в 2009 году, %

Для ТНК США характерна иная особенность – доминирование инвестирования научно-исследовательских разработок в высокотехнологичные отрасли (69% от общего объема инвестирования). Большую инвестиционную активность в финансировании научно-исследовательских разработок в США обеспечили молодые компании, созданные после 1975 года и непоглощенные другими. Доля подобных компаний в

общем количестве предприятий в США составляет 54,4%, в то время как в ЕС только 17,8%. Кроме того, интенсивность научно-исследовательских разработок² в американских компаниях практически в три раза больше, чем в европейских (11, 8% против 4,4%).

Таблица 2

Отдельные показатели деятельности ведущих компаний ЕС-27 в 2009 году

Ранг	Наименование компании	Отрасль	Страна	Инвестиции в НИОКР, млн.евро	Чистые продажи, млн.евро	Численность работающих, чел.	Интенсивность НИОКР, %	Рыночная капитализация, млн.евро
1	Volkswagen	Автомобилестроение	Германия	5 790,0	102 398	338 499	5,7	30 436
2	Nokia	Телекоммуникационное оборудование	Финляндия	4 997,0	40 984	123 171	12,2	23 570
3	Sanofi-Aventis	Фармация	Франция	4 569,0	29 785	104 867	15,3	52 137
4	Siemens	Электрооборудование	Германия	4 282,0	76 666	413 650	5,6	60 928
5	Daimler	Автомобилестроение	Германия	4 164,0	78 924	258 628	5,3	36 913
6	GlaxoSmithKline	Фармация	Великобритания	4 084,4	31 928	98 854	12,8	71 564
7	Robert Bosch	Автомобилестроение	Германия	3 578,0	38 174	274 530	9,4	Н.д.
8	AstraZeneca	Фармация	Великобритания	3 090,3	22 863	63 900	13,5	53 415
9	Bayer	Химическая промышленность	Германия	2 964,0	31 168	108 595	9,5	35 213
10	EADS	Аэрокосмическое оборудование	Нидерланды	2 878,0	42 822	119 506	6,7	13 073
11	Alcatel-Lucent	Телекоммуникационное оборудование	Франция	2 714,0	15 157	78 373	17,9	4 375
12	BMW	Автомобилестроение	Германия	2 448,0	47 802	96 207	5,1	23 753
13	Ericsson	Телекоммуникационное оборудование	Швеция	2 401,7	20 155	86 360	11,9	23 696
14	Peugeot (PSA)	Автомобилестроение	Франция	2 314,0	48 417	186 220	4,8	4 444
15	Boehringer Ingelheim	Фармация	Германия	2 215,0	12 721	41 534	17,4	Н.д.
16	Finmeccanica	Аэрокосмическое оборудование	Италия	1 926,0	16 501	72 537	11,7	4 300
17	Philips Electronics	Товары для досуга	Нидерланды	1 714,0	23 189	117 587	7,4	19 816
18	Fiat	Автомобилестроение	Италия	1 692,0	49 298	190 651	3,4	10 187
19	Renault	Автомобилестроение	Франция	1 643,0	32 759	124 307	5,0	8 714
20	STMicroelectronics	Полупроводниковая промышленность	Нидерланды	1 547,9	5 931	51 560	26,1	4 800
21	SAP	Программное оборудование	Германия	1 543,0	10 672	48 471	14,5	37 998
22	Volvo	Средства передвижения и грузовые автомобили	Швеция	1 512,0	21 315	88 084	7,1	16 786
23	BASF	Химическая промышленность	Германия	1 410,0	50 693	105 054	2,8	35 748
24	Continental	Автомобилестроение	Германия	1 405,3	20 096	133 416	7,0	8 181
25	Merck	Фармация	Германия	1 344,6	7 747	32 850	17,4	3 893
26	BT	Телекоммуникации	Великобритания	1 158,1	23 477	101 700	4,9	12 087

² интенсивность научно-исследовательских разработок - показатель, определяемый как отношение расходов на научно-исследовательских разработок к объемам чистых продаж

27	Novo Nordisk	Фармація	Данія	1 001,01	6 864	27 985	14,6	29 505
28	Unilever	Пищевая промышленность	Великобритания	891,0	39 823	168 000	2,2	56 515
29	Vivendi	СМИ	Франция	874,0	27 132	48 284	3,2	19 882
30	France Telecom	Телекоммуникации	Франция	862,0	50 952	167 148	1,7	38 838
31	Banco Santander	Банковский бизнес	Испания	856,2	40 502	170 076	2,1	69 466
32	Telecom Italia	Телекоммуникации	Италия	842,0	28 324	72 132	3,0	17 470
33	Royal Dutch Shell	Нефтегазовая промышленность	Великобритания	784,1	193 882	101 000	0,4	122 969
34	Telefonica	Телекоммуникации	Испания	777,0	56 731	255 151	1,4	71 176
35	Porsche	Автомобилестроение	Германия	743,0	6 565	12 788	11,3	2 840

В пределах ЕС, также наблюдается определенная секторальность инвестирования научно-исследовательских разработок, так большую часть финансирования НИОКР в автомобилестроении обеспечивают компании Германии и Франции, а в IT секторе доминируют Финляндия и Швеция. В целом же немецкие, британские и французские компании обеспечивают 2/3 от общего инвестирования научно-исследовательских разработок в странах ЕС-27, который составил в 2009 году 123 млрд. евро.

В результате процессов интернационализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок реализуется тесный обмен научно-технической информации в рамках сложившихся (или формирующихся) территориально-производственных комплексов.

Таким образом, особую роль в интернационализации научно-исследовательских работ играют транснациональные корпорации. С расширением масштабов своей международной деятельности, компании адаптируют технологии к местным потребностям с целью успешного продвижения своей продукции на рынках принимающих стран. Во многих случаях для этого в той или иной степени необходима интернационализация научно-исследовательских работ. ТНК традиционно занимались научно-исследовательскими работами в основном в странах базирования. Сегодня в процессе интернационализации появляется ряд новых особенностей:

во-первых, ТНК стали выносить за пределы стран базирования (прежде всего это касается развитых государств) такие научно-исследовательские работы, которые выходят за рамки адаптации к требованиям местных рынков;

во-вторых, транснациональные компании развивающихся странах чаще ориентируют свои научно-исследовательские работы на глобальные рынки, интегрируя их в ключевые направления своей инновационной деятельности;

в-третьих, с точки зрения принимающих стран интернационализация инновационной деятельности открывает возможности не только для передачи технологий, созданных в других странах, но и для их разработки, что позволяет некоторым принимающим странам укрепить свой технологический и инновационный потенциал;

в-четвертых, международная деятельность ТНК неразрывно связана со стремлением снизить издержки и использовать ресурсы принимающих стран, что является следующим логическим этапом глобализации производственной кооперации ТНК.

В современных условиях развития ни одна страна мира не может сама создавать все те знания, которые необходимы ей для поддержания своей конкурентоспособности и устойчивого роста. Поэтому страны стремятся создавать международные

инновационные сети, двумя основными каналами для этого служат отток и приток прямых иностранных в НИОКР, за счет которых страны, отдельные производители изыскивают резервы повышения своей конкурентоспособности, расширяют деятельность в быстрорастущих секторах экономики (странах), рационализируют свое производство. Динамика потоков прямых иностранных инвестиций свидетельствует о том, что тенденция дальнейшей интернационализации НИОКР будет только усиливаться. Прирост прямых иностранных инвестиций в 2009 году составил 15%, а их суммарный объем почти 18 трлн.дол.

Глобальный кризис, при всем его влиянии на потоки прямых иностранных инвестиций, не блокировал растущую интернационализацию производства и инновационной деятельности. Масштабы снижения объемов продаж и добавленной стоимости зарубежных филиалов транснациональных корпораций в 2008 и 2009 годах не достигали размеров спада мировой экономики. В результате доля зарубежных филиалов в общемировом валовом внутреннем продукте (ВВП) достигла рекордно высокого уровня 11% (для сравнения, в 1990 году она составляла 7%). Несколько возросла в 2009 году численность работников ТНК за рубежом, составившая почти 80 млн. человек. Активы зарубежных филиалов выросли в 2009 году на 7,5% [6, с.16].

Таким образом, интернационализация НИОКР в мире будет продолжаться, на наш взгляд, и в дальнейшем, поскольку:

во-первых, усиление глобальной конкуренции будет влиять на развитие инновационной активности со стороны транснациональных корпораций;

во-вторых, усиление демографической проблемы в развитых странах приведет в конечном итоге к острой нехватке кадров, в том числе и узкой специализации, необходимых для развития научно-исследовательской деятельности;

в-третьих, влияние предыдущего фактора найдет свое отражение и в том, что концентрация специально подготовленных кадров будет достаточно неравномерна в масштабах всего мирового рынка рабочей силы. В условиях быстрого технического прогресса требуются подготовленные специалисты различных областей НИОКР, следовательно, этот фактор также окажет влияние на решение ТНК направлять свою деятельность в те регионы (страны), где квалифицированная сила будет сконцентрирована;

в-четвертых, развитие инновационного потенциала развивающихся стран, активизация инновационной деятельности отечественных предприятий, повысит со стороны ТНК заинтересованность в переносе части собственных НИОКР в данную группу стран.

Европейские интеграционные процессы, развивающиеся в современном мире, затрагивают различные сферы - политическую, экономическую, техническую, гуманитарную. Дальнейшее углубление интеграции предполагает формирование в Европе однородного геополитического пространства, функционирующего на основе единых критериев и стандартов.

Сегодня страны Европейского союза находятся в непростой ситуации. Несмотря на то, что им так и не удалось достигнуть намеченных Лиссабонской стратегией целей, построение экономики, основанной на знаниях, требует соответствующего развития инновационного потенциала европейских стран в соответствии с четкой и продуманной системой не только национального, но и наднационального регулирования данной области.

Инновационная деятельность жизненно важна для экономического роста и развития региональной экономики. Под влиянием научно-технической революции инновационный фактор развития становится доминирующим в обеспечении

конкурентоспособности как отдельных предприятий и отраслей, так и региональных и национальных экономик в целом.

Конкурентная борьба в современных условиях разворачивается не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций. Обеспечение устойчивости экономического развития требует постоянных технологических усилий со стороны предприятий, соответствующей региональной политики в сфере науки и техники, главной стратегией которой становится обеспечение социально-экономических, организационных, правовых условий для формирования и эффективного использования научно-технического потенциала экономики с целью повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг. Реализация активной инновационной политики является предпосылкой в достижении превосходства не только в экономической, но и в социальной сфере.

Список использованной литературы

1. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия / М. Шимаи // Проблемы теории и практики управления. 1999., № 3.
 2. International Trade Statistics, 2009. – Geneva: WTO Publications, 2009. – 243p.
 3. Monitoring industrial research: The 2010 EU Industrial R&D Investment. SCOREBOARD. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. – 114p.
 4. Science, technology and innovation in Europe. - Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010 –228 p.
 5. World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. – UNCTAD, New York and Geneva, 1995. – 491p.
 6. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy UNCTAD, New York and Geneva, 1995. – 184p.
- Статья надійшла до редакції 06.09.2011.

G.A. Chernichenko, T.V. Orekhova, H.V. Bulatova

THE ROLE OF TNCs IN THE INTERNATIONALIZATION OF RESEARCH

The article analyzes recent trends in world production; assess the role and place of today's multinational companies in the process of internationalization of research.

УДК 339.5(477)

О.А. Беззубченко

ОСОБЛИВОСТІ ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

У статті досліджено сучасний стан розвитку світового ринку товарів та послуг. Визначено місце України на світогосподарській арені, структура та динаміка зовнішньоторговельних відносин з країнами світу. Окрема увага приділена питанню трансформації існуючої структури експорту товарів та послуг України.

Ключові слова: зовнішньоторговельні зв'язки, міжнародний поділ праці, експорт, коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації, імпортозалежність, транспортна система, конкурентоспроможність.

Здобуття Україною незалежності вимагало створення стратегії фактичного виходу на світову арену як суб'єкта міжнародних економічних відносин та механізму та відповідного механізму її реалізації. Суттєві зміни в геополітичних пріоритетах України, що відбулися після здобуття нею незалежності, та особливості сучасного стану економічного розвитку країни визначають важливу роль зовнішньоекономічних, насамперед зовнішньоторговельних, відносин у її розвитку. Від того як буде розвиватися зовнішньоторговельне співробітництво на міжнародній арені залежить подальший економічний і соціальний розвиток держави.

Найбільш дієвою і ефективною стратегією інтеграції України до світового ринку товарів та послуг є поєднання структурної перебудови економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту, диференціацію його потенціалу та зменшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі, яке притаманно Україні з 2005 р.

Сучасний період міжнародного економічного розвитку характеризується широким залученням країн у міжнародні взаємозв'язки. Це відбувається через постійно зростаючі масштаби сучасного виробництва, що перевищують національні потреби та як, наслідок цього, національні рамки. В умовах постійного розвитку процесів інтернаціоналізації і глобалізації особливого значення набуває механізм взаємодії між господарствами країн світу на рівні окремих суб'єктів підприємницької діяльності. Актуальність даної теми пов'язана з тим, що відкритість економік і лібералізація світової торгівлі не тільки сприяють виходу країн на зарубіжні ринки, але й підвищують вимоги до якості товарів і послуг, які національні підприємства пропонують на світовому ринку. Рівень якості пропонованих товарів та послуг та задоволення ними споживачів залежить від ступеню конкурентоспроможності країни, її підприємств та продукції, яку останні виробляють.

Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування ринку товарів та послуг зробили відомі як українські так і зарубіжні економісти-вчені: Беляев М., Богомолів О., Дахно І., Зверев Ю., Карпенко С., Козик В., Любецкий В., Мазаракі А., Новицький В., Філіпенко А., Школа І., Циганкова Т. та ін. Проте в умовах постійних трансформацій, що відбуваються на світовому ринку товарів та послуг під впливом глобалізаційних процесів механізм залучення до нього України потребує подальших досліджень.

Сьогодні, за оцінками фахівців, процес інтеграції України у світогосподарську систему поки що відбувається на засадах не вигідних і неперспективних сфер діяльності [1].

З кожним роком обсяги міжнародної торгівлі товарами зростають, за винятком 2009 року, коли світова економічна криза викликала скорочення майже на 23% в обсязі світової торгівлі – найбільший спад з часів Другої світової війни. Основною причиною цього стало різке скорочення попиту, перш за все на споживчі товари тривалого користування та інвестиційні товари, які займають велику частку в світовій торгівлі.

Найбільша частка світової торгівлі товарами припадає на розвинені країни (57%), на другому місці знаходяться країни, що розвиваються, на частку яких припадає 40%, частка країн з перехідною економікою дорівнює лише 4%.

За останні десять років (2000-2009рр.) відбулось зростання показника експорту товарів за всіма групами країн, але найбільший темп росту експорту показали країни з перехідною економікою - 310%, на другому місці знаходяться країни, що розвиваються – 269%, темп росту ж розвинених країн, які лідирують за обсягами експорту, дорівнює лише 166%.

Сьогодні в міжнародній торгівлі товарами суттєво скорочується питома вага сировини і різко підвищується частка готових виробів: 72% складає продукція обробної промисловості, причому половина цього показника припадає на технічно складні машини та обладнання; 9% складають продовольчі товари (у тому числі напої і

тютюну); 19% складає мінеральна сировина і паливо. Зменшення частки сировини в світовій торгівлі пояснюється наступними причинами: розвитком хімічної промисловості та як наслідок різким зростанням торгівлі мінеральним паливом - нафтою, природним газом; використанням ресурсозаощаджувальних технологій. [2, с. 148]. Проте суттєвих змін в товарній структурі світової торгівлі за десять років не відбулося про що свідчить коефіцієнт Гатева (0,3), як і раніше більша частка вартості світового експорту припадає на технічно складну, диференційовану продукцію – машини та обладнання (40% в 2000 р. та 49% в 2009 р.). Збільшення експорту продукції машинобудування супроводжується одночасним зростанням торгівлі компонентами, вузлами, деталями, напівфабрикатами.

Аналіз напрямків торгівлі дозволяє виявити, що випереджальними темпами росте взаємна торгівля промислово розвинених країн, на які доводиться майже 60% світового експорту. У свою чергу країни, що розвиваються вивозять в індустріальні країни близько 70% своїх експортних товарів (з них Китай - 34%). Що ж стосується учасників торгівлі, то підсилюється тенденція витиснення зі світового ринку середніх і дрібних експортерів і імпортерів. Зовнішньоторговельні зв'язки концентруються в рамках монополістичних об'єднань [3].

Таким чином, світовий ринок товарів на сучасному етапі в певній мірі диверсифікований, з різноманітним товарним асортиментом зовнішньоторговельного обороту, що обумовлено поглибленням міжнародного поділу праці і зростаючими потребами у товарах виробничого і споживчого призначення.

Одночасно зі збільшенням обсягу міжнародної торгівлі товарами розширюється торгівля послугами. Обсяг ринку послуг складає приблизно 20% світової торгівлі, причому темп росту даного сектору світової економіки перевищує темп росту світового товарного обігу. Так в 2009 році обсяг світової торгівлі послугами склав 3415 млрд. дол. США, це в 2,2 рази більше у порівнянні з 2000 роком. Однак в 2009 році спостерігався спад світової торгівлі послугами на 12%, це був перший раз з 1983 року, коли торгівля послугами знизилась в річному численні. Перш за все, це було зумовлено падінням попиту на транспортні послуги, з огляду на те, що ця категорія тісно пов'язана з торгівлею товарами.

Серед країн за різним рівнем економічного розвитку у загальному обсязі світового експорту послуг лідирують розвинені країни, на їх частку в 2009 році припадало 71% (2420 млрд. дол. США), тобто вони є основними постачальниками послуг на світовий ринок, однак з кожним роком на світовій арені все більшу частку починають займати країни, що розвиваються, в 2009 році вони склали 26% світового експорту послуг, або 903 млрд. дол. США, що на 3,6% більше ніж в 2000 році. Частка ж країн з перехідною економікою залишається мізерною - лише 3% від загального обсягу експорту послуг, що дорівнює 92 млрд. дол. США

Всі групи країн за різним рівнем економічного розвитку характеризувались позитивною динамікою, щодо збільшення експорту послуг до 2009 року. Найбільш сильно світова економічна криза вплинула на країни з перехідною економікою та спричинила падіння показника експорту послуг на 17%, менш усього від неї постраждали країни, що розвиваються, їх обсяг експорту послуг знизився лише на 10%.

Основні тенденції сучасного розвитку світового ринку послуг передусім зумовлюються невідпинним збільшенням обсягів інформатизаційного бізнесу, інтернет-технологій, комп'ютерних, телекомунікаційних послуг, що супроводжується стрімким зростанням обсягів міжнародного консультаційного бізнесу, до якого поступово відбувається залучення наукових розробок в галузі управління, експертизи, обчислювальних та аналітичних технологій.

До 2008 року спостерігалась позитивна динаміка щодо збільшення обсягів як експорту так і імпорту товарів та послуг. Однак в 2009 р. відбулось різке зниження експорту на 37% (з 78709 до 49296 млн. дол.) та імпорту на 45% (з 92003 до 50607 млн. дол.) у порівнянні з 2008 роком (рис. 1).

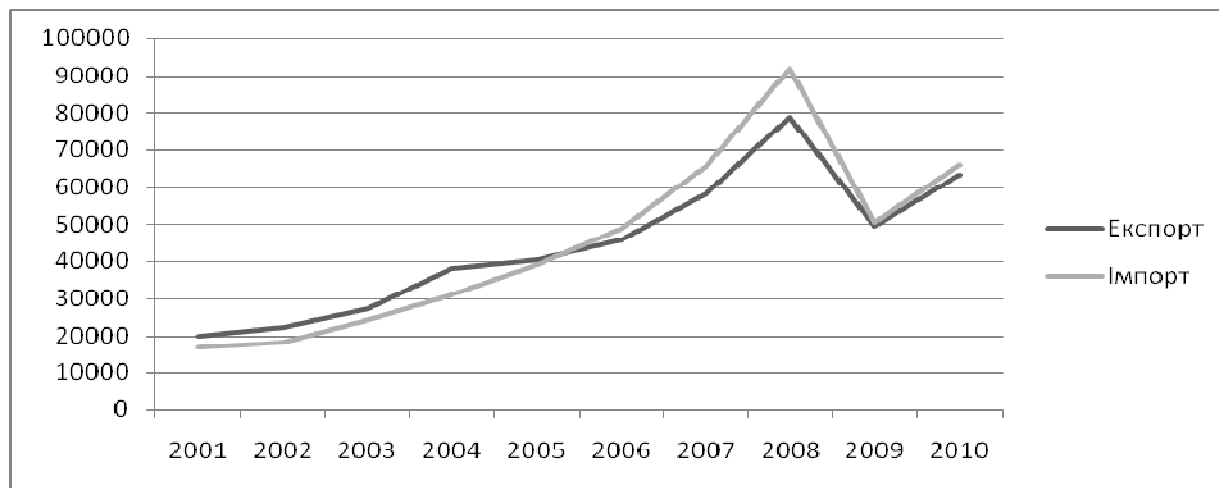


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України за 2001-2010 роки, млн. дол. США

Це пов'язано перш за все зі світовою економічною кризою. Але вже в 2010 році країна почала виходити з кризового стану, збільшивши показники як експорту так і імпорту, на 28% та 31% відповідно у порівнянні до попереднього року. Проте від'ємне сальдо зовнішньо-торговельного балансу країни в 2010 становило 3113 млн. дол. США.

Важливий показник що характеризує участь національної економіки в міжнародному поділі праці - індекс відкритості економіки України який протягом 2001-2010 років перевищував 80%. Таке велике значення індексу свідчить про значну відкритість ринків України до зовнішньої торгівлі. Найбільше значення цього показника спостерігалось в 2004 році (106%), найменше - в 2009 році (86%).

Аналіз зміни товарної структури експорту України за 2001-2010 роки (коефіцієнт Гатєва - 0,1) показав, що товарна структура зовнішньої торгівлі зазнала незначних змін, перш за все, за рахунок збільшення частки продовольчих товарів та зменшення обсягів експорту недорогочінних металів. Однак ці товари все ще залишаються основою експорту України. Так в 2010 році на частку недорогочінних металів та виробів з них припадало 34%, з яких 28% - це чорні метали, на другому місці знаходились продовольчі товари (19%) серед яких велику частку займали продукти рослинного походження. Мінеральні продукти займали 13%, зокрема 7% - це енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки та 5% - це руди, шлаки та зола. Частка механічного обладнання, продукції хімічної промисловості та транспортних засобів становила відповідно 11%, 7% та 6%. Всі інші товари, які експортуються Україною, характеризувалися невеликими обсягами та загалом становили 10% від загального обсягу.

Для оцінки ступеня близькості між світовою та українською товарною структурою торгівлі було розраховано коефіцієнт подібності який склав 0,55, що свідчить про велику розбіжність товарної структури торгівлі в світі та в Україні. Отже, зовнішньоторговельна політика України повинна бути спрямована на оптимізацію експорту товарів з огляду на світові тенденції.

Аналіз товарної спеціалізації було здійснено на основі розрахунку коефіцієнтів внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації України (K_i^{IC}), що свідчать про

зростання за останні десять років імпортозалежності країни.

В 2010 році у порівнянні з 2001 роком Україна все ще спеціалізувалась на експорті продовольчих товарів та недорогоцінних металів але втратила свої позиції по експорту продукції хімічної промисловості і стала імпортозалежною від цієї продукції. Також неоптимістична ситуація спостерігається і в експортоорієнтованій галузі недорогоцінних металів та виробів з них, якщо K_i^{FC} за цією продукцією в 2001 році дорівнював 78,23% то вже к 2010 року цей показник знизився на 16,7% і склав 61,53%. Це означає, що більш дешева і конкурентоспроможна продукція з інших країн витісняє вітчизняних виробників зі світового ринку. Що стосується групи продовольчих товарів, то для неї характерні коливання K_i^{FC} з піками у 2002, 2004 та в 2009 роках.

Головними причинами того, що у багатьох груп товарів коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації України в 2010 році від'ємний, є відсутність в Україні нового модернізованого, інноваційного обладнання, нових технологій, що дозволило б значно покращити якість продукції, її конкурентоспроможність на українському та міжнародних ринках, збільшити швидкість випуску продукції, зменшити витрати на брак і робочу силу, підвищити рівень екологічності виробництва, подовжити життєвий цикл товару. Україна потребує інвестицій в сферу промисловості саме для заміни застарілого обладнання. Підтримка експортоорієнтованих галузей поступово призведе до економічного зростання України.

Отже, експортоорієнтованими групами товарів в Україні є недорогоцінні метали та вироби з них та продовольчі товари. Їх загальна частка в структурі експорту складає 53%.

Основу структури зовнішньої торгівлі послугами України становлять транспортні, різні ділові, професійні та технічні та фінансові послуги (таб. 1).

Таблиця 1

Структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2010 р., млн. дол. США [4]

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн.дол. США	у % до загального обсягу	у % до 2008р.	млн.дол. США	у % до загального обсягу	у % до 2008р.	
Усього	11636,6	100,0	121,2	5440,3	100,0	80,0	6196,3
Транспортні послуги	7807,7	67,1	123,8	1145,7	21,1	60,1	6662,0
Подорожі	380,6	3,3	127,2	345,1	6,3	66,4	35,6
Послуги зв'язку	345,1	3,0	107,4	125,2	2,3	108,4	219,8
Будівельні послуги	138,7	1,2	112,1	105,1	1,9	149,3	33,6
Фінансові послуги	475,3	4,1	127,9	1084,5	19,9	90,0	-609,1
Комп'ютерні послуги	335,0	2,9	120,2	175,7	3,2	66,8	159,3
Роялті та ліцензійні послуги	41,5	0,4	284,4	412,0	7,6	90,4	-370,5
Ділові, професійні та технічні послуги	1473,0	12,7	120,2	855,2	15,7	79,8	617,8
Послуги з ремонту	425,4	3,7	98,9	47,8	0,9	132,4	377,7
Інші послуги	214,1	1,8	77,3	1144,0	21,0	124,8	-929,9

Для аналізу відповідності структури торгівлі послугами України та в світу було розраховано коефіцієнт подібності, який склав 0,66 . Отже структура зовнішньої торгівлі послугами в Україні наближається до світової структури, однак високе

переважання транспортних послуг в експорті України негативно відображається на ефективності її зовнішньої торгівлі.

Таким чином, основу експорту послуг України складають транспортні, ділові професійні та технічні послуги. Їх загальна часта становить 79,8%, що свідчить про велику спеціалізацію України саме на цих послугах.

Важливу роль в зовнішній торгівлі послугами України відіграють ділові, професійні та технічні послуги. Їх частка в експорті складає 12,7%, а в імпорті – 15,7%.

Серед експорту послуг значну частку у 67,1% займають транспортні послуги, це зумовлено перш за все тим, що через Україну проходять важливі транспортні сполучення міжнародного значення, які поєднують країни Західної Європи та країни СНД. Однак, незважаючи на позитивну динаміку (за виключенням 2009 року) щодо збільшення обсягів експорту товарів та послуг, місце України на світовій арені залишається незначним, її частка на світовому ринку становить лише 0,3 %.

Міжнародні транспортні послуги, будучи специфічним товаром, продаються і купуються на міжнародних транспортних ринках, що розрізняються залежно від видів транспорту, географічних районів перевезення і видів перевезених вантажів [5]. Транзитний потенціал країни – це потенційні можливості наявних і створюваних у країні додатково об'єктів і засобів виробничої, а також відповідних інституціональної та інформаційної інфраструктур забезпечувати безперебійне та безпечне транспортування під митним контролем територією цієї країни транспортними засобами транзиту всіх видів транспорту (включаючи трубопровідний та лінії електропередач), вироблених за її межами транзитних вантажів (у тому числі енергетичних ресурсів та електроенергії) для споживання в інших країнах[6].

За своєю суттю транзит є експортом транспортних послуг, які надаються національними компаніями вантажовласників та перевізників під час проходження вантажу і транспортного засобу територією України [7].

Крім того, транзит є стимулюючим фактором розвитку широкого кола супровідних послуг із заправлення транспортних засобів паливом, організації торгівлі й харчування, ремонту транспортних засобів та їх сервісного обслуговування.

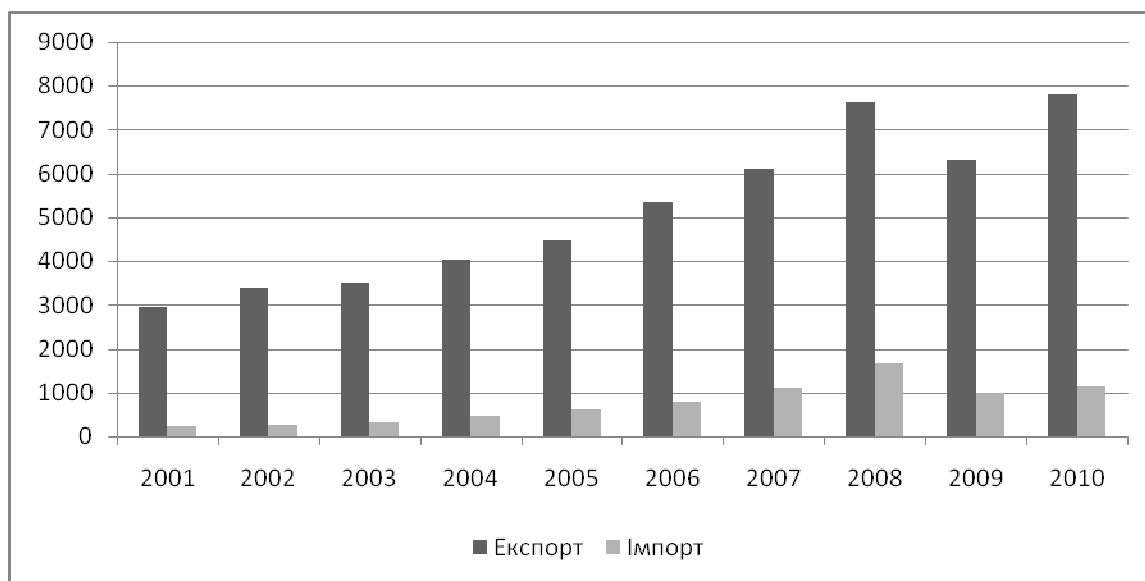


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України транспортними послугами за 2001-2010 роки, млн. дол. США [4]

Динаміка зовнішньої торгівлі транспортними послугами України характеризується позитивною тенденцією, за виключенням 2009 року, в якому спостерігався спад показників як експорту так і імпорту, на 17,43% та 39,86% відповідно. Експорт транспортних послуг в Україні становив у 2010 році 7,8 млрд. дол. США, імпорт - 1,1 млрд. дол. США. Позитивне сальдо склало 6,7 млрд. дол. США (рис. 2).

В структурі експорту найбільша частка припадає на трубопровідний транспорт – 3357,7 млн. дол. США (43% обсягу експорту транспортних послуг). Експорт послуг залізничного та морського транспорту становить відповідно 1456,8 млн. дол. США (18,7% обсягу експорту транспортних послуг) та 1231,6 млн. дол. США (15,8% обсягу експорту транспортних послуг). Дещо нижчий показник експорту послуг повітряного транспорту – 1177,8 млн. дол. США, що становить 15,1% загального обсягу експорту транспортних послуг.

Більша частка транспортних послуг припадає на вантажоперевезення 4292,7 млн. дол. США (54,98% обсягу експорту транспортних послуг), а на перевезення пасажирів – 906,3 млн. дол. США (11,61% обсягу експорту транспортних послуг).

Враховуючи вигідне економіко-географічне положення України, роль транспортної галузі у забезпеченні позитивного балансу зовнішньоторговельних операцій повинна збільшуватися. Це можна забезпечити шляхом спрямування зусиль на розбудову транспортної інфраструктури з урахуванням конкурентоспроможності транспортної мережі України для здійснення транзитних перевезень, збільшення конкурентних можливостей інтеграції транспортної системи України у світову транспортну систему, забезпечення відповідності роботи транспортної системи новим вимогам, пов'язаним із завданнями розвитку економіки країни, забезпечення високої якості та швидкості здійснення як внутрішніх, так і міжнародних та транзитних перевезень.

Для збереження надійних позицій на міжнародних транспортних ринках транспортно-дорожній комплекс повинен відповідати європейським та міжнародним стандартам та забезпечувати належний рівень обслуговування міжнародних перевезень у напрямках міжнародних транспортних коридорів. Збільшення обсягів транзиту потребує розвитку транспортних вузлів та митних переходів, застосування нових високоефективних технологій, які б забезпечили якісне оформлення та здійснення митного контролю із мінімальними затратами [8].

На міжнародному рівні Україна приєдналася або проводить процедури приєднання до основних конвенцій і багатосторонніх угод у галузі транспорту, які визначають пріоритетні напрямки та умови перевезень транзитних вантажів. Серед цих заходів найважливішими є приєднання до Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), проведення роботи щодо підписання Конвенції про процедуру міжнародного митного транзиту під час перевезення вантажів залізничним транспортом, розробка проекту Закону „Про приєднання України до Конвенції про спільну транзитну процедуру” та ін. [9].

Важливим елементом транспортної інтеграції є також формування загального спеціалізовано-транспортного інформаційного простору. Скоординований інформаційний простір дозволяє активізувати інтеграцію, забезпечити ефективність і безпеку експлуатації транспортних систем, підвищити якість обслуговування споживачів транспортних послуг. Україна гостро потребує створення власного інформаційного поля, яке б оптимально вписалося в міжнародні транспортні системи Заходу і Сходу, підвищило продуктивність транспортних коридорів, що пролягають через українську територію. Основними заходами під час розв'язання проблем інформаційного забезпечення транспортно-дорожнього комплексу є:

- створення безперервного контролю за проходженням вантажів за елементами транспортного технологічного ланцюга для виключення невикористаних збиткових затримок і забезпечення збереження товарів;
- створення інформаційної системи для споживачів транспортних послуг у межах усіх країн, що співробітничать з Україною;
- створення баз даних для єдиного інформаційного забезпечення міждержавних перевезень вантажів і пасажирів;
- вирішення завдань інформаційного забезпечення, формування міжнародних транспортних коридорів з урахуванням міждержавних вимог;
- технічна модернізація бази інформатики, використання сучасних передових інформаційних технологій міждержавних перевезень;
- створення системи транспортної статистики [10].

Таким чином, головним завданням подальшого функціонування транспортної системи України є забезпечення зростання експорту транспортних послуг на основі ефективного використання конкурентних переваг України.

Важливу роль в зовнішній торгівлі послугами України відіграють ділові, професійні та технічні послуги. Їх частка в експорті складає 12,7%, а в імпорті – 15,7%.

Ділові послуги - це види діяльності, які здійснюють макро- і мікроекономічні регулювання і підтримку оптимальних пропорцій економіки, зайняті обслуговуванням основного та інфраструктурного виробництва, державного управління. Ділові послуги, представляючи собою своєрідну форму регулювання економічних процесів, таким чином, є альтернативою централізованої форми управління народним господарством. Будучи методом впровадження наукових знань в економіку, ділові послуги виконують ті функції її реалізації, які в менш ліберальних системах бере на себе централізоване управління і планування.

Перелік ділових послуг постійно збільшується, чому сприяє наявність необхідних умов і факторів їх розвитку.

Ділові послуги через розгалужену мережу організацій впливають на формування стандартів, що пред'являються якості управління; адресно поширюють інформацію про перспективні розробки в області структур процесів і методів управління. Професіонали, які надають ділові послуги, виступають у ролі «додаткового», тимчасового працівника, якого не завжди доцільно мати в постійному штаті підприємства, що сприяє скороченню витрат та кращому використанню ресурсів на управління [11, с.16].

Таким чином, важлива роль ділових послуг зумовлюється, по-перше, тим, що вони створюють необхідні умови для якісного та ефективного функціонування обслуговуваних сфер народного господарства (матеріальних і нематеріальних), по-друге, тим, що вони сприяють формуванню і тісній взаємодії всіх елементів інфраструктурного комплексу. Така подвійна роль ділових послуг впливає з виконуваних функцій однаково необхідних як для основних, так і для інфраструктурних складових. Відтворюючи ринкові відносини, вони створюють середовище проживання підприємницьких структур.

У сучасних умовах ринок ділових послуг в Україні повільно розвивається, однак все ж таки відстає від світового, й не може характеризуватися як такий, що склався, та цивілізований. В 2010 році спостерігається збільшення обсягів експорту на 20% до 1473 млн. дол. США, імпорт в свою чергу все ще продовжує зменшуватись, у порівнянні з 2009 роком він знизився на 4,5% і склав 855 млн. дол. США. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі діловими, професійними та технічними послугами у порівнянні з 2009 роком збільшилось.

Ринок ділових послуг вимагає підтримки, спрямованої на розвиток та посилення ділової взаємодії шляхом покращання якості пропозиції і стимулювання попиту на

бізнес-послуги, шляхом активізації процесу розвитку нових видів таких послуг в контексті проблем, що виникають у реальній діяльності підприємців: підвищення кваліфікації, консалтингові послуги тощо.

Таким чином, основними ринками збуту української продукції залишаються ринки країн СНД та ЄС. За товарною характеристикою наша країна орієнтується на світові ринки сировини та продовольства. Серед експорту послуг значну частку (67,1%) займають транспортні послуги, це зумовлено транзитним розташуванням території країни, що поєднує країни Західної Європи та країни СНД. Однак незважаючи на позитивну динаміку (за виключенням 2009 року) щодо збільшення обсягів експорту товарів та послуг, місце України на світовій арені залишається незначним, її частка на світовому ринку становить лише 0,3 %. Таке становище необхідно змінювати за рахунок структурної перебудови економіки з її орієнтацією на активне зростання конкурентоспроможного експорту, диференціацію його потенціалу, та зменшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В.Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення [Електронний ресурс] / В.Г. Андрійчук. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/uazt/2010_1k.pdf
 2. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини [навч. посіб.] / О.С. Передрій. - К.: Центр навч. літ., 2006. - 274 с.
 3. База статистичних даних ООН з торгівлі товарами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://comtrade.un.org>.
 4. Державний комітет статистики України: офіційний сайт [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 5. Піонтковська О.В. Загальні тенденції розвитку міжнародного ринку транспортних послуг / О.В. Піонтковська // Формування ринкових відносин в Україні.— 2005.— № 9. — С. 60–62.
 6. Войченко Т.О. Альтернативи транспортної складової транзитного потенціалу України [Електронний ресурс] / Т.О. Войченко. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodt/2009_10/20_Alternatyvy_transportnoi_skladovoi_.pdf.
 7. Окландер М.А. Логістика : [підруч.] / М.А. Окландер. – К. : ЦУЛ, 2008. – 346 с.
 8. Цветов М.Ю. Основні тенденції розвитку транспортного сектору економіки України [Електронний ресурс] / М.Ю. Цветов. - Режим доступу: <http://ekuzt2009.detut.edu.ua/sekcziya-1/63-osnovn-tendencz-rozvitku-transportno-go-sektoru-ekonomki-ukrani.html>.
 9. Пікулик О.Б. Україна на міжнародному ринку транспортних послуг [Електронний ресурс] / О.Б. Пікулик. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2008_6/R3/4.pdf.
 10. Єфименко К.А. Пріоритети розвитку транспортної галузі на 2010 рік [електронний ресурс] / К.А. Єфименко. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua/uk/strategy/18175.html>.
 11. Иванов Н.Н. Управление бизнес-услугами: [учебн. пособ.] / Н.Н. Иванов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 48 с.
- Статья надійшла до редакції 02.09.2011.

O. Bezzubchenko

**FEATURES OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN THE WORLD MARKET FOR
GOODS AND SERVICES.**

The current state of the global market for goods and services is searched in the article. The place Ukraine on the world economic scene, the structure and dynamics of foreign trade relations with countries in the world are defined. Particular attention is paid to transformation the existing structure of exports of goods and services in Ukraine

УДК 339.942(477:564.3)

Y. Dubenyuk

**BACKGROUNDS OF THE ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE
AND THE REPUBLIC OF CYPRUS**

The article is devoted to systematization and characteristics of the main pre-conditions of bilateral economic relations realization between Ukraine and the Republic of Cyprus, much attention is paid to the assessment and the comparative characteristics of the social and economic indices of the national economic development of the countries.

Key words: *economic relations, natural, demographical, historical, economic and political pre-conditions.*

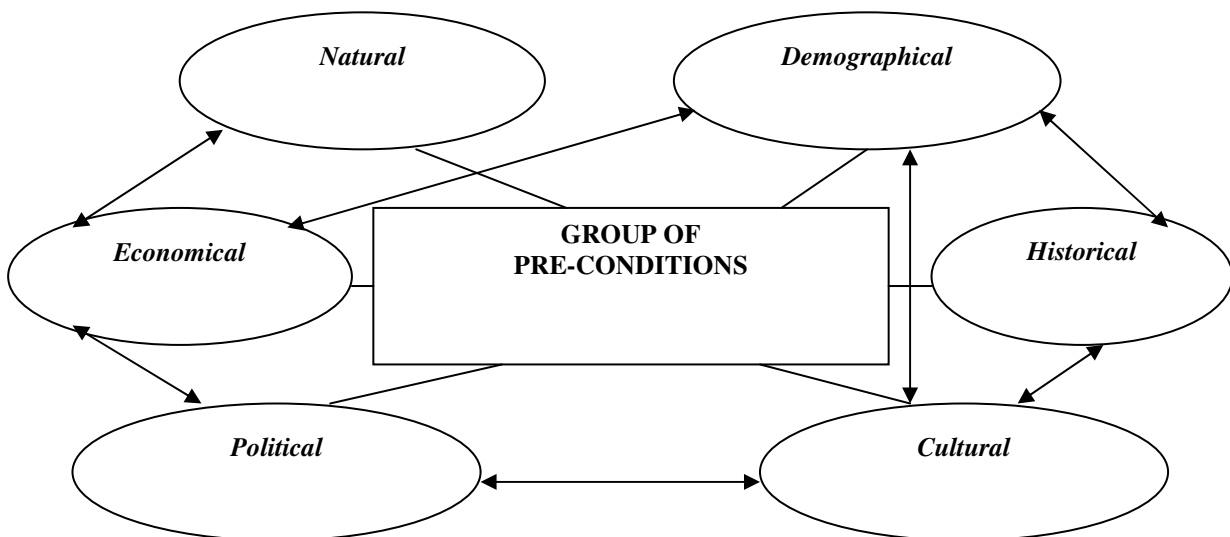
Cyprus is considered as a strategic economic partner of Ukraine not only due to some common features in economic development, but also taking into account some events in historical, ethnological, cultural and other spheres. Now the Republic of Cyprus is one of the main investors of the Ukrainian economy, having invested about 11 billion dollars, creating about 3 thousands enterprises, providing the jobs for several thousands of Ukrainians. Ukraine also has invested about 6,5 billion dollars in Cyprus and the highest dynamics' indices of the Ukrainian investments into Cyprus economy have been achieved within the last several years.

As for another sphere of the cooperation between the countries – foreign trade – unfortunately the volume of trade turnover between Ukraine and the Republic of Cyprus is only about 300 million dollars, which doesn't correspond to the economic potential of both countries. So many attempts should be made in order to increase this amount and to make the foreign trade relations more effective for both countries, to make our goods and services more competitive not only on the Cyprus market, but also on the market on the whole European Union as well as to diversify the structure of merchandise and service trade of Cyprus. This is also one more reason to make the relations between Ukraine and the Republic of Cyprus more dynamic. In 2012 Cyprus will be the Head Country in the European Union Council and Ukraine can get use of that event for making its joining to the EU closer and faster. Also for this aim the possibility of the Bilateral Intergovernmental Commission creation is discussed now. So the investigation of the main elements of the potential of the above-mentioned countries for working out the further directions of economic relations' realization is necessary and in time.

The main aspects of the Ukrainian economic relations realization are investigated in the papers of such national economists and scientists as Makogon Y., Kozyk V., Filipenko A., Krovyak A., Getman O. and others. But the peculiarities of bilateral economic relations of Ukraine exactly with the Republic of Cyprus as one of the strategic partners of the country are not of so much attention in the national scientific research papers.

The research paper is aimed at working out the ways of expanding the economic relations between the Republic of Cyprus and Ukraine on the basis of analysis of their realizations' pre-conditions. In order to achieve this purpose it's necessary to solve the following tasks: to characterize the natural resources potential of the counties, to make the comparative assessment of the economic development indices of the Republic of Cyprus and Ukraine and to point out the political backgrounds for further economic relations' realization.

The share of the Ukrainian economy in the world economy is considered to be only about 0,2 per cent. But the economic potential of Ukraine is rather big. The country has the 6th place in the rank of the European countries after Russia, Germany, France, Italy and Great Britain. It should be resulted in the high position of Ukraine in the international territorial division of labour, but in real the share of Ukraine in the volumes of world trade is not much significant. The opportunities for international cooperation, foreign investments activity haven't used. But at the same time much of the Ukrainian goods and services are rather famous and popular in many countries, for many regions and countries Ukraine is considered to be important partner in the economic cooperation. The European Union as a whole and the Republic of Cyprus in particular are the strategic partners of our country. So it's necessary to make the detailed assessment of foreign economic relations between the countries in order to point out the perspective ways of their improvement and activization. Before providing analysis of bilateral trade and investment activity of Ukraine with the Republic of Cyprus it's desirable to throw light upon the pre-conditions of cooperation between the countries. They can be divided in following groups: natural, demographical, historical, cultural, economical and political (Scheme 1.).



Scheme 1. Pre-conditions of the Ukrainian-Cyprus Economic Relations

All these pre-conditions are also interconnected as it can be from the scheme.

Making the general characteristics of each item for the Republic of Cyprus and Ukraine it's necessary to point out the following. As for the *natural resources*, Ukraine is much richer than the Republic of Cyprus. The main natural resources of the Republic of Cyprus are copper, pyrites, asbestos, gypsum, timber, salt, marble, clay earth pigment.

As for Ukraine it is rich in coal, iron ore, manganese (70 per cent of the former USSR), primary kaolines (about 60 per cent) nickel and uranium, and others. The reserves of sulfur are the largest in the world, the reserves of mercury ore are the second largest. Also more than 5% of world reserves (31 per cent of the former USSR) of iron ore are concentrated in Ukraine. Ukraine's total reserves of iron ore are estimated at 27,4 billion tons and composed

of rich (1,9 billion tons), as well as of poor ferriferous quartzes (24,1) and brown iron ores (1,4). 60 of the 83 iron ore deposits included in the estimate, are in the Kryvy Rig basin, whose reserves equal 18,7 billion tons. Ukraine's second largest iron ore deposit is the Kremenchug basin explored in 1924-1928.

Ukraine ranked first in the former USSR as to manganese ore reserves. These ores are widely used in ferrous metallurgy. The Velyky Tokmak (Zaporizhya oblast) and Nikopol (Dnipropetrovsk oblast) deposits are among the world's largest deposits of manganese ores. Their total reserves stand at 2,2 billion tons. Manganese ores are also deposited in the Carpathians. The reserves are estimated at 9,1-30,7 million tons. Small copper ore deposits are located in the Volyn and Podillya regions. Their commercial reserves are not large, compared to those the Republic of Cyprus has.

Titanium ores have been explored in the area of the Ukrainian crystalline shield. One of the major deposits is the Irshan deposit (Zhytomyr oblast). A titanium ore deposit in Dnipropetrovsk oblast with virtually unlimited reserves, is of the most practical importance. Titanium is known to be used in building rockets, submarines, making artificial rubies, sapphires, synthetic rubber, etc.

Ukraine has raw materials for aluminum production: boxites, alunites and nefelines. Small reserves of mercury are available in the center of the Donbas and in Transcarpathia; of chrome in the Buh area; of barite in Transcarpathia. Polymetalic ores occur in Transcarpathia.

Also, Ukraine has a large supply of table and potash salt, cement raw material and other minerals. The largest deposits of rock salt are concentrated in the Donbas where, at relatively low depths, are resources of very high quality (Slovyansk, Artemivsk). As for the quality and quantity of the resources above-mentioned Ukraine stands out not only among the European countries, but countries of the world, and can export many of those resources. About 25 per cent of all the coking coal of the former USSR is concentrated on the Ukrainian territory. Coal is the main fossil fuel of Ukraine. It is mined in the Donetsk and Lviv-Volyn basins. Donetsk Basin (Donbas) is the largest in Ukraine. It is located on the territory of Donetsk and Lugansk oblasts. The area of the basin is about 60,000 sq. km. (50,000 sq. km. within Ukrainian border). Uranium ore that is used in nuclear power plants, is mined in Dnepropetrovsk and Kirovograd oblasts. Ukraine is rich in building materials (granite, marble, labradorite, chalk, marl, sandstone). The largest reserves of granite and labradorite are found in Zhitomir oblast.

Ukraine's territory is promising in terms of gold mining. Gold reserves are believed to be in three large geological structures: the Carpathians, the Ukrainian crystalline shield and the Donets chain of hills.

There are also oil and gas deposits in the country, but their reserves are not significant (the reserves of these fossil fuels were partly depleted during the Soviet period). The shelves of the Black Sea and the Sea of Azov are as promising in terms of geological prospecting. Large and commercially accessible mineral and raw material resources are concentrated in those areas. According to expert estimates, the efficiency of production of many of them at present can be already very high. Discovered here are 11 natural gas fields, some 50 promising oil fields, iron ore deposits, placers of heavy metals, etc. The Sea of Azov is most promising in terms of oil prospecting. Ground clay deposits saturated with gas hydrate, will be of great importance. Pearl production in the coastal area of the Crimea (small pearls are found in some mussel shells here, and there is an estimated 100 thousand tons of mussels) gives promise too.

The capacities for effective prospecting and exploration have not been exhausted in Ukraine. Practically all regions of Ukraine have fair prospects for prospecting and exploring new mineral deposits. The most promising in this regard are the northwestern, central and southeastern parts of Ukraine i.e. areas where the Ukrainian crystalline shield ingresses or lies

close to the surface. Of great economic importance here can be deposits of many metals, above all nonferrous, including gold.

Another issue of the analysis for the backgrounds of the economic cooperation between the countries is the climate. The Republic of Cyprus has Mediterranean one with hot dry summers from June to September and mild, wet winters from November to March which are separated by short autumn and spring seasons of rapid change in weather patterns in October, April and May. It allows Cyprus to develop summer tourism sector (3 "S" – Sea, Sun and Sand) almost all the year and to get much incomes of that. Besides, during the coldest months snow lies in considerable depth for several weeks and also attracts a certain amount of tourists for skiing. But of course comparing to Ukraine, the number of winter tourists are not so much. As for Ukraine it has 2 climatic zones – moderate that is the most favorable both for industrial location and for the agricultural development and Mediterranean subtropics in the southern shore of Crimea that is most favorable for the tourism development.

Sunshine in the Republic of Cyprus is abundant during the whole year, particularly from April to September when the daily average exceeds 11 hours. It makes possible to use the sun for energy producing as an alternative way. Ukraine also has the possibility to use the sun energy, but only on southern part of Crimea. On the other hand among the alternative ways of electricity production in Ukraine the energy of wind is very important and perspective.

Another issue very important for the countries' tourism sector development is availability of recreational resources that can be use in the treatment such as mineral water and mud. As for Ukraine mineral waters may become an important source of thermal power in Ukraine. The mineral waters that Ukraine has have varied chemical compositions and are known for their medicinal properties. Mineral waters are available in all regions of Ukraine. They are used everywhere as table water and for medical treatment. Of particular value are medicinal mineral waters. Well known in the world are Ukrainian medicinal mineral waters, like Naftusya. Minearal water deposits are located at Morshyn, Oleska (Lviv oblast) Myrgorod (Poltava oblast), Slovyansk (Donetsk oblast), in areas which are adjacent to the Black Sea and the Sea of Azov and located in Odessa, Mykolayiv, Zaporizhya and Donetsk oblasts, and in the Crimea. The Carpathian region has a large supply of carbonaceous mineral water of Narzan type. In some areas, these types of water have a high iron, silica acid and arsenic content. Large radon water supply is characteristic of many regions of the country where the egress of the Ukrainian crystalline shield is. The levels of this water stretch from the country's southwest across its central part and as far as the Sea of Azov. In some areas (Khmelnik, Vinnytsya oblast) the content of radon is very high. Rodon water is also produced in Zhytomyr, Myronivka, Bila Tserkva, Polonne (Khmelnysky oblast) and some other part of Ukraine. This water is used in medicine. Ukraine has a large supply of sulfide water. The Precarpathia and Poldillya areas have the largest supply of this type of mineral water. Here it is used for medical purposes at such resorts as Shklo, Nemyriv, Lyubin Velyky (Lviv oblast), Cherche (Ivano-Frankivsk oblast). It is very likely that this water should be also in the Black Sea region. Ukrainian iodic, bromide and iodic-bromide waters nave valuable medicinal properties. Their supplies are concentrated in Precarpathia, Carpathiaan region, Black Sea region, Sea of Azov region and in the country's east.

As for the medical mud (silt, peat) it is also among Ukraine's mineral and raw material resources. The largest reserves of this mud are in Odesa oblast (solt lakes Alibei, Kuyalnyk, Shagani, Khadzhibe); in Mykolaiv oblast (Tyligul, Berezan); Kherson oblast (Genichesk, Salkov, Krugle), Dnipropetrovsk oblast (Solony Lyman lake), Donetsk oblast (Ripne, Slipne lakes), in the Crimea (Kizil Yar, Uzungar, Tobechnits, Chokrak lakes). Peat mud is widespread in Ukraine. Medicinal peat mud is located in the northern and central parts of the country. This mud is used at resorts Shklo, Morshyn (Lviv oblast), Myrgorod (Poltava oblast). The waters of the Black Sea and the Sea of Azov have medicinal properties. This water

(particularly the Black Sea) is highly mineralized.

One more item of the natural resources that is of particular importance for Ukraine is the soils. Ukraine has a great variety of soils – about 650 types. Ukrainian soil science has determined and studied the characteristics of 1,217 soil varieties. And the territory of Ukraine is relatively small and does not have sharp natural contrasts. Among the great variety of Ukrainian soils, there are seven major types – podzolic and turfy; brown forest and brown-podzolic; gray-forest; black-earth and chestnut-colored; brown and marshy; malty turf. Each of them in turn consists of a number of subtypes. Turf-podzolic and turfy soils occur mostly in the northernmost part (Polissya area) of Ukraine. In Ukraine, soils of medium and low degree of podzol are widespread. Turf-pinery soils occur in areas with high moisture content and grown with pine forests, as well as on sandy terraces of creeks. Typical of these soils (in the absence of certain agrotechnical measures) is a low content of humus, adverse physical properties, low crop capacity. In the Polissya area (specifically in its western part), where there is the egress of chalky rock, one the most fertile soils occur: turf-carbonate. Brown-forest and brown-podzolic soils occur in the forest areas of the vertical zones of the Carpathians and the Crimea, in the Carpathian foothills and the Transcarpathia, as well as (rather seldom) in the Opillya area. Podzol-brown and brown-podzolic soils are widespread in the area of the Carpathian low hills and foothills. Intrinsic in them is high acidity, as well as a high exchange aluminum content. Gray forest soils are to be found in the forest-steppe zone and the southern parts of the Polissya area. Widespread in Ukraine are black-earth and brown soils, the former ones being most fertile and occupy the largest area in Ukraine (nearly 60% of all farmlands). They have a high humus content (4-9%), moderately moist. The layer thickness is 1-1,5 meters. Brown and red-brown soils occur in the south and the subtropical areas (on the southern side of the main range of the Crimean Mountains). The humus content is 3-3,5%. Meadow and marshy soils do not in full measure come within the zonal distribution principle, although the best climatic conditions for their formation and functioning are exactly in areas with sufficient moisture content: the western and northern parts of Ukraine. Salinity is typical of meadow and marshy soils in steppe areas. The most frequent among marshy soils are: marshy-mineral, uliginous-clay and humus-clay subtypes, as well as subtypes with layers of peat of different thickness (turf-clay, peat-clay and peatbogs). Peat layer thickness may vary (10-500 cm and more). Alkali soils are widespread in southern Ukraine. Saline lands occupy a smaller area in Ukraine. They have a much lower salt content than alkali soils. Black earth and gray forest-steppe soils, as well as brown-earth soils occur in the mountain area of the Crimea. The southern steep slopes overhanging the Black Sea are covered with brown and brown-red soils. Generally, Ukraine's soils are characterized by high natural fertility. Prevalent are varieties of black-earth soils the most fertile of them being typical black-earth, regular black-earth and southern black-earth soils (they account for 18,1%, 27,7% and 8,9% of the total area of the country's farmland). Some 10% of farmland is occupied by subpodzolic and regarded black earth; some 6%, by black earth and turf soils on solid rock, black earth on loamy-sand and sand rock, and meadow-black earth soils. Large areas are taken up by turf-subpodzol (nearly 7%), subpodzolic (5%) and gray-forest (6,7%) soils which are characterized by relatively high natural fertility. Brown (some 9%), meadow (2%), turf (1,3%) and other soils also occur. Given scientifically-based farming, Ukraine's soil cover makes for efficient agricultural development, high agricultural output and excellent stable harvests.

The soils of Cyprus are not so much good for agriculture, but still the farmers explore new technologies to get maximum effect of their use in this sector. The island's major soil types consist of imperfect, gravelly lithosols found in the Troodos mountains and agriculturally productive vertisols located in the Mesaoria Plain and along the southeastern coast. Other, less-productive soils include solonchaks and solonetz soils. These latter are

found only in isolated saline pockets throughout the island.

The comparative characteristics of the natural resources of the countries are shown in the Table 1.

As for the characteristics of the *economic potential* for cooperation between the countries it's necessary to underline the prior role of heavy industry for the Ukrainian economy and the tertiary sector for the Cypriot one. One of the main and export oriented industries of Ukraine is mining-metallurgical one, concentrated in the eastern part of the country. It is considered also as one of the biggest on the European territory. It produces ferrous-metals, iron and steel in large quantities. In the volume of Ukrainian GDP mining industry accounts for 5,8%.

Table 1

Comparative Characteristics of the Ukrainian and Cyprus Natural Resources and Geographical Conditions

<i>Characteristic</i>	<i>Ukraine</i>	<i>Cyprus</i>
Territory, sq km	603 628 (0,44% of the world territory)	9 251
Neighboring countries	Poland, Belarus, Russia, Slovakia, Hungary, Moldova, Romania (all land border)	Egypt, Syria, Turkey, Greece (all by sea)
Population, '000	45778,5	803,8
National structure of population	77,8% - Ukrainians, 17,3% - Russians, 4,9% - others	75,5% - Greek Cypriot community, 10,0% - Turkish Cypriot community, 14,5% - foreign national residing in Cyprus
Official language	Ukrainian	Greek
Soils	Chernozem (black topsoil)	Solonchaks and solonetz
Availability of the sea	+	+
	Black Sea, Azov Sea	Mediterranean Sea
Coastal line, km	2782	648
Rivers	About 73 thousands of rivers, the main are Dnepr, Desna, Dniester, Siversky Donets, Southern Buh, Prypyat, Dunai	There're no constant rivers, the largest is Akaki with its inflows Pedieos and Yalias
Relief	Flat terrain with small hills	Indented and rocky with a fertile plain
Mountains	Crimean (south) and Carpathian (west) Mountains	Troodos massif
Biological resources	20 per cent of the territory are the forests	42 per cent of the whole island (not the Republic of Cyprus)
Climate	Moderate (the plains and both the mountain ranges) and Mediterranean subtropics (the southern shore of Crimea)	Mediterranean
Mineral resources	Coal, iron ore, manganese, nickel and uranium, building materials (granite, marble, labradorite, chalk, marl, sandstone) and others	Copper, pyrites, asbestos, gypsum, timber, salt, marble, clay earth pigment
Alternative ways of electricity production	Wind (eastern part), sun (southern part of Crimea)	Sun
Deficit resources	Oil, natural gas and the forest resources	Oil, natural gas, all the mineral resources

As it has been already noticed, the mining industry of the Republic of Cyprus has been on the decline (practically non - existent) for the last three decades. The only mining activity is the Skouriotissa Copper Mines where by the application of the leaching - SX - EW method is succeeded the production of high purity copper cathodes (99,999%). Concerning the

prospecting of metals a great interest was shown for copper and precious metals, especially gold. There is extensive quarrying of rocks and industrial minerals in Cyprus. There are about 230 quarries producing of various materials. They produce for local use havara, sand and gravel, aggregates (from limestone and diabase), building stone, limestone, clay, gypsum etc. and for export building stone, gypsum, bentonite, umber and ochre etc. There is also local production and exports of quick and hydrated lime, portland and other types of cement, gypsum plasters etc. There is also great interest from foreign companies for prospecting of gypsum. The average annual production of various materials is shown in metric tones on the Table 2. Concerning the durable goods manufactured in Ukraine they mainly include mining and metallurgical equipment, diesel locomotives, and tractors. Ukrainian chemical industry produces large amounts of coke, mineral fertilizers, and sulfuric acid. Ukrainian food-processing industries yield granulated sugar and meat, fruit, and dairy products. Light industry and consumer goods sectors of Ukraine are underdeveloped in comparison to its heavy industry and agriculture.

Table 2

Average Annual Production of Natural Resources of the Republic of Cyprus

<i>Natural resource</i>	<i>Volumes, metric tons</i>
Cooper	3000
Aggregates	10000000
Filing materials	2000000
Limestone for cement	2000000
Clay for cement	400000
Clay for bricks and tiles	350000
Building stone	50000
Crude dimension stone	30000
Bentonite	170000
Umber	6000
Marble	2000
Lime	12000
Gypsum	300000

As for the Republic of Cyprus the industrial sector is represented by the ship refurbishing and repairs, cement manufacturing, gypsum production, beverage processing, metal products, light chemicals, paper and wood. So as we can see, the level of the economy diversification is higher in Ukraine and it can be its advantage in foreign economic relations improvement with the Republic of Cyprus.

The economic indices for the comparative analysis of the countries are shown in the Table 3.

The economy of Cyprus can be generally characterised as small, open and dynamic, with services constituting its engine power. Since the accession of Cyprus to the European Union on the 1st of May 2004, its economy has undergone significant economic and structural reforms that have transformed the economic landscape. Interest rates have been liberalized, while price controls and investment restrictions have been lifted. Moreover, other wide-ranging structural reforms have been promoted, covering the areas of competition, the financial sector and the enterprise sector. Full liberalization of the foreign direct investment regime in Cyprus has also been implemented. Moreover, a tax reform was implemented in 2002, which significantly lowered the tax rates.

The tertiary or services sector is the fastest growing area and accounted for about 81% of GDP in 2010. This development reflects the gradual restructuring of the Cypriot economy from an exporter of minerals and agricultural products in the period 1961-73 and an exporter of manufactured goods in the latter part of the 1970s and the early part of the 80s, to an international tourist, business and services centre during the 1980s, 1990s and the 2000s. The

secondary sector (manufacturing) accounted for around 17% of GDP in 2010. The primary sector (agriculture and fishing) is continuously shrinking and only reached 2% of GDP in 2010.

Table 3

Main Economic Indices of Ukraine and the Republic of Cyprus

<i>Characteristic</i>	<i>Ukraine</i>	<i>The Republic of Cyprus</i>
GDP, million euro	103922,7	17465,1
Rate of growth of real GDP, %	+4,1	+0,8
GPD per capita, euro	2284	21671
Unemployment rate, %	8,0	6,2
Rate of inflation, %	9,1	2,6
Structure of economy	Industry (with construction) – 39,1%, Agriculture – 7,2%, Services – 53,7%	Industry (with construction) – 16,4%, Agriculture – 2,3%, Services – 81,3%
Structure of employment	Industry (with construction) – 23,0%, Agriculture – 15,9%, Services – 61,1%	Industry (with construction) – 19,3%, Agriculture – 7,4%, Services – 73,3%
Structure of industry (data for 2009)	Manufacture of metal products – 21,3%, Electricity, gas and water supply – 17,4%, Manufacture of food products – 15,6%, Manufacture of machinery – 11,4%, Mining and quarrying – 11,4%, Others – 22,9%	Manufacture of food products – 25,0%, Electricity supply – 15,0%, Manufacture of other non-metallic mineral products – 12,7%, Manufacture of beverages – 5,5%, Manufacture of wood and of products of wood, except furniture – 4,6%, Mining and quarrying – 1,9%, Others – 35,3%
Foreign trade turnover	112170 million USD	7605,2 million euro
Export	51430 million USD	1144,3 million euro
Import	60740 million USD	6460,9 million euro
Main trade partners	Russia, Germany, China, Turkey, Italy, Poland	Greece, United Kingdom, Russia
Public debt, million euro	30710,9	10618,48
Public debt, % of GDP	30,5	60,6
Foreign public debt, million euro	17261,5	5615,06
Foreign public debt, % of GDP	16,6	32,15
Deficit of the budget (per cent of GDP)	0,6	5,3
Rank in the GCI	89	40

The economy of Cyprus is open, as shown by the share of total imports and exports to GDP being around 91% in 2010. The major trading partners of Cyprus are Greece, United Kingdom and Russia. The private sector, which is dominated by small and medium-sized enterprises, has a leading role in the production process. The Government's role is mainly to support the private sector and regulate the markets in order to maintain conditions of macroeconomic stability and a favourable business climate, via the creation of the necessary legal and institutional framework and secure conditions of fair competition.

During the last years, Cyprus has exhibited rising living standards, as shown by the high level of real convergence with the EU. The per capita GDP was standing at around 98% of the average for the EU 27 in 2009. However, the international economic crisis has had a major

impact on world growth and on EU. Cyprus weathered the storm reasonably well and was relatively less affected from the crisis, compared with the other European economies. This can be partly explained by the strong and healthy banking system of Cyprus, which had very limited exposure to toxic products.

The crisis primarily affected the construction, real estate and tourism sectors of Cyprus. Given the deceleration of the economy, the Government of the Republic of Cyprus adopted a number of fiscal measures to support the real economy, which were in line with the wider European effort for economic recovery. The measures targeted the tourism and construction sector, which are the areas hit the hardest. These measures were implemented both in 2009 and 2010. Despite the deceleration of the economy in 2009, Cyprus exhibited positive economic growth in 2010, of the magnitude of 0.8%. The services sector, including tourism, was the main driver of growth. However, it is emphasised that there are still risks for the economy, as there is still a lot of uncertainty in the world economy.

The global economic crisis has also affected the labour market in Cyprus. In numbers, the unemployment rate reached around 7.0% in 2010, compared to 5.3% in 2009. The “Prevention – Action Plan” promoted jointly by the Ministry of Labour and Social Insurance and the Human Resources Development Authority in response to the crisis, primarily focused on labour market measures, which included the provision of training programmes and job placements for the unemployed, recent graduates, and those with weak job security during the economic downturn with the aim to mitigate the pressure on the labour market.

The economic crisis, unavoidably, affected public finances, which deteriorated markedly in 2009, reasons being the temporary fiscal stimulus measures adopted by the Government, in order to mitigate the negative impact of the crisis on the Cyprus economy and the significant deceleration of the economy. As a consequence, fiscal deficit was around - 5.3% of GDP and public debt increased to around 61% in 2010. It is noted though, that the target of a fiscal deficit of 6.0% of GDP set by the EU for 2010 was overachieved and that public debt is well below the average of EU.

The overriding objective of the economic policy of the Government of Cyprus is to enhance long-term growth and the standard of living of all citizens, maintain macroeconomic stability and implement structural reforms which improve the functioning of the market mechanism. Cyprus’s accession in the euro area on January 1st 2008, had the immediate result of losing its monetary policy autonomy. The Central Bank of Cyprus has become part of the European System of Central Banks (ESCB), which, together with the European Central Bank (ECB), conducts monetary policy for the whole euro area, based on conditions prevailing in this region. Fiscal policy is geared towards consolidating public finances, with a view to reducing further public debt and thus addressing the long-term sustainability of public finances. Particular emphasis is placed on the need to curtail current expenditure and restructure public spending, in favour of capital expenditure, research and education, which can boost the economy’s growth potential. Emphasis is also attached to targeted social spending. The fiscal policy is based on four key pillars:

- The implementation of a Medium-Term Budgetary Framework (MTBF), institutionalising expenditure rules, giving more independence to spending ministries and, at the same time, increasing their accountability for achieving important quantifiable targets.
- The reform of the social welfare system, in favour of those who are in greater need.
- The modernisation of the public sector, which will result in leaner and more productive public services.
- The improvement of tax collection, within the present system, by focusing on tackling tax evasion and improving tax administration.

The promotion of structural reforms will enable Cyprus to develop a robust and flexible economy, exhibiting the desired resilience to external shocks, while enhancing the efficiency

of the market mechanism and raising the production potential of the economy. The programme of structural reforms, outlined in detail in the Lisbon National Reform Programme, aims at boosting productivity and competitiveness that will deliver high growth and living standards for the citizens of Cyprus. Ongoing reforms are the following:

- Reforms in the labour market, aiming at boosting supply of labour among females and address the high gender pay gap, increase employability and labour force adaptability—particularly through lifelong learning—and raise the employment rate. Enhancing physical and human capital is also key in increasing productivity and boosting the economy's potential growth. Development of human capital is especially important in an economy, dominated by the services sector.

- Furthermore, reforms are being carried out, aiming at strengthening competition, especially in the area of professional services, improving the overall business climate and streamlining the regulatory framework and cutting red tape.

- Reform of the social security and of the healthcare provision systems. Both are crucial for tackling the long-term sustainability of public finances.

- Implementation of policies aimed at upgrading the physical infrastructure and improving the functioning of network industries will be intensified, taking into account environmental concerns.

A number of challenges must be addressed in the coming years, such as productivity improvements which, so far, have not been impressive. In addition, the heavy administrative burden of regulations must be reduced, the use of modern technology and equipment must be further encouraged and more resources must be devoted to research and development and innovation. Cyprus also faces a major challenge of achieving fiscal consolidation in the short term (given the deterioration of the public finances due to the global economic crisis) and long-term sustainability, in view of the budgetary impact of an ageing population. The projected demographic changes, with the old-age dependency ratio doubling over the coming decades in the EU and Cyprus, have led to growing concerns on the long-term sustainability of the public finances.

Moreover, due to the global economic crisis, Cyprus faces a number of challenges in the tourism and construction sector, given that these areas depend on a large scale on foreign demand. The Government of the Republic of Cyprus has adopted specific measures to support these two sectors, but further measures are envisaged to be employed, such as the enrichment of the tourist product, via the building of new marinas and golf courses.

So taking into account the characteristics of each issue of Ukraine and the Republic of Cyprus we can determine the pre-conditions of the countries' cooperation. The *natural pre-conditions* of cooperation between Ukraine and the Republic of Cyprus are the following. Ukrainian agricultural and climate peculiarities allow it to export much of agricultural products; moreover about 300 million dollars are invested by Cyprus into the Ukrainian agricultural branch. From the other side natural resources allow both Ukraine and Cyprus to develop the tourism sphere, but the spheres of the countries' specialization can be different. Ukrainian climate and tourism potential make possible to develop not only the summer kinds of tourism, but also winter (skiing), and many kinds of tourism, that are not depended on the season (recreational, sport, green, scientific, business etc.). So from this point of view Ukraine can be interesting tourism direction for the Cypriots and nowadays Cypriot businessmen successfully invest into the tourism sphere of Ukraine. Cyprus is becoming more and more interesting for the Ukrainian tourists and according to the latest data Ukraine is now on the 23rd position of the Cyprus rank as a tourist generating country. More detailed analysis of the international tourism cooperation will be made later.

The *demographical and historical pre-conditions* of the Ukrainian and Cyprus cooperation are much interconnected. Huge Greek Diaspora lives now in Ukraine, and also

much Ukrainian, especially from the eastern part of it live and work in the Republic of Cyprus. So this fact improves the relations between countries both at the private or family level and at the governmental one.

The results of *political pre-conditions* have the form of international bilateral agreements, protocols and other official documents. Before joining Cyprus to the European Union there were 10 documents of the kind, but now one of the is not valid (Trade Agreement between the Government of the Republic of Cyprus and the Government of Ukraine from the 21st February 2000; it was entered into force 22 December 2001 and terminated 1 May 2004) due to the rules of the EU. Among the valid agreements are the following:

1. Convention between the Government of the Republic of Cyprus and the Government of the Union of Soviet Socialist Republics for the Avoidance of Double Taxation of Income and Property from the 29th of October 1982 (Moscow, entered into force 21 December 1991);

2. Protocol on the Establishment of Diplomatic Relations between the Republic of Cyprus and Ukraine from the 19th of February 1992 (New York, entered into force the same date);

3. Exchange of Notes between the Government of the Republic of Cyprus and the Government of Ukraine confirming the continued application of the Treaty between the Republic of Cyprus and the Government of the Union of Soviet Socialist Republics on Legal Assistance in Civil and Criminal Matters, signed at Moscow, 19th January 1984 from the 17th of April 1996 and the 3rd of March 1997 (Moscow, entered into force 3rd March 1997);

4. Air Service Agreement between the Government of the Republic of Cyprus and the Government of Ukraine, with Annex from the 21st of February 2000 (Kiev, entered into force 8 July 2001);

5. Protocol on Consultations between the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Cyprus and the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine from the 21st of February 2000 (Kiev, entered into force the same date);

6. Agreement between the Government of the Republic of Cyprus and the Cabinet of ministers of Ukraine on the Abolition of Visa Requirements for Holders of Diplomatic and Service Passports from the 15th of July 2004 (Nicosia, entered into force 20 January 2005);

7. Agreement between the Republic of Cyprus and Ukraine on legal Assistance in civil Matters from the 6th of September 2004 (Kiev, entered into force 18 March 2006);

8. Agreement between the Government of the Republic of Cyprus and the Cabinet of Ministers of Ukraine on Co-operation in Crime Combating from the 16th of February 2006 (Nicosia, entered into force 4 January 2008);

9. Agreement between the Government of the Republic of Cyprus and the Cabinet of Ministers of Ukraine on the Co-operation in the field of Culture from the 26th of June 2009 (Nicosia, entered into force 25 June 2010).

It's also necessary to underline that both the Republic of Cyprus and Ukraine are the members of the international organizations such as the United Nations, World Trade Organizations, Council of Europe, Organization on Security and Cooperation in Europe and others. The Republic of Cyprus has also become a member of the European Union in the 1st of May 2004, and Ukraine as we know is also seeking the membership there. It's planned to become the Associative Member of EU till the end of 2011 and the Republic of Cyprus can also assist these Ukrainian priorities.

As for the *economic pre-conditions* it's necessary to develop and deep the relations not only in the investment activity, but also in trade, innovative, scientific and others spheres. Ukrainian scientific potential and innovations can be of much interest for the Cypriot investors and also it's possible to organize and make the use of joint companies in the scientific, marketing, industrial cooperation spheres.

Table 4

Membership of Ukraine and the Republic of Cyprus in the International Organizations and Regional Blocks

<i>Organization, block</i>	<i>Ukraine</i>	<i>The Republic of Cyprus</i>
United Nations	+ (1945)	+ (1960)
Commonwealth	-	+ (1961)
Non-Aligned Movement	-	+ (1960)
Council of Europe	+ (1995)	+ (1961)
Organization on Security and Cooperation in Europe	+ (1995)	+ (1975, 1995)
World Trade Organization	+ (2008)	+ (1995)
World Bank	+ (1992)	+ (1962)
Regional blocks	Commonwealth of Independent Countries (1991), Organization for Black Sea Economic Cooperation (1999)	Euro-Mediterranean Partnership (1995), European Union (2004) (Eurozone – 2008)

So the countries have the great economic, political, historical potential of close and intensive cooperation. Ukraine is much richer in natural resources than the Republic of Cyprus, in many items it can be considered as self-sufficient. But the common feature is the significant dependence of both countries on the gas and oil imports, so it's interesting to cooperate the attempts to decrease this dependence and to work out and explore innovations that can reduce consumption of these resources and find the alternative ways of the energy supply (producing). Also the location of Ukraine and the Republic of Cyprus allows to point out the opportunity to be the transit countries in the world economy and to get much use of that. The results of the economic indices analysis show that the Republic of Cyprus is more developed than the Ukrainian economy. Even despite of the political factors (division of the country) the government manages to maintain high economic growth. Its measures taken to decrease the influence of the world economic and financial crisis were really successful. On the basis of those pre-conditions the countries' governments make much to intensify cooperation, signing the Agreements, Protocols and other official documents to make the business for the residents in both countries easier, and as a result to achieve the maximum positive effect on the cooperation realization.

List of Sources

1. Annual Balance of Payments Data [електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.centralbank.gov.cy/nqcontent.cfm?a_id=757
2. Central Bank of Cyprus [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.centralbank.gov.cy>
3. Cyprus-Ukraine Business Association [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/cyprus/en/3573.htm>
4. Economic Bulletin. December 2010. Nicosia: Central Bank of Cyprus, 2011. – 204 p.
5. Finance Cyprus: Investment Guide & Business Directory. Country Profiler / Ministry of Commerce, Industry and Tourism, Nicosia. – 160 p.
6. Ministry of Finance [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mof.gov.cy>
7. National Economic Accounts. Nicosia: Statistical Service. – 30 p.
8. President: Support of Ukraine's European aspirations by Cyprus gives hope for fruitful cooperation during its 2012 presidency in European Council [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/en/news/20653.html>
9. State Statistic Service of Ukraine: [електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Statistical Service of Cyprus [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.cystat.gov.cy>
11. Про соціально-економічне становище України за 2010 рік. - Київ: Державний комітет статистики України. – 70 с.
Стаття надійшла до редакції 07.10.2011.

Я.А.Дубенюк

ПЕРЕДУМОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ КІПР

У статті систематизовано та розглянуто основні передумови реалізації двосторонніх економічних відносин між Україною та Республікою Кіпр, значну увагу приділено оцінці на порівнянні соціально-економічних показників розвитку національних економік.

УДК 339.56(477)

І. А.Іваненко

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ СНД НА ВВП УКРАЇНИ

У статті виявлено вплив динаміки зовнішньої торгівлі з країнами СНД на економічний розвиток України на підставі кореляційно-регресійного аналізу, в якому результируючим показником є ВВП, а чинниками – обсяги експорту та імпорту.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації господарської діяльності та лібералізації міжнародної торгівлі для багатьох країн особливого значення набуває розвиток перспективних напрямів і форм зовнішньоторговельних зв'язків, розширення ринків збуту та диверсифікація джерел постачання. Особливу актуальність ці питання мають для держав, які завершують етап ринкових перетворень, здійснюючи перехід від замкнених національних господарств до економіки відкритого типу, в тому числі для України. З огляду на значну ресурсну та технологічну взаємозалежність, тривалу співпрацю у економічній сфері, спільну історію економічного розвитку, багатосторонні економічні зв'язки, транспортні комунікації та інші обставини, розвиток та раціоналізація зовнішньоторговельних відносин в рамках СНД є пріоритетним напрямком економічного співробітництва регіону. Для України країни СНД залишаються одними з найважливіших зовнішньоторговельних партнерів. Так, в 2009 р. найбільший обсяг експорту вітчизняних товарів і послуг був призначений для країн СНД, що склав 17282,64 млн. дол. або 35,4% від загального експорту за період. Обсяг імпорту товарів і послуг у 2009 р. з країн СНД становив 20472,24 млн. дол. або 40,6% від загального імпорту [1]. Незважаючи на те, що абсолютні показники експорту та імпорту у 2009 р. демонструють негативну динаміку з огляду на кризові явища у світовій економіці, відносні показники продовжують знаходитися на досить високому рівні, як й у попередні роки. Отже, зовнішньоторговельні відносини з країнами СНД мають для України велике значення та потребують докладного дослідження з урахуванням сучасних тенденцій регіонального та світового економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу різних аспектів зовнішньоекономічної співпраці України з країнами СНД присвячено праці провідних

вітчизняних економістів: Г. Аніловської, І.В. Багрової, О.П. Гребельника, Т.М. Циганкової, М.Г. Никітіна, С.А. Пилипенка, М.К. Бункина, Л.А. Вірвана, І.І. Дахна, Ю.Г. Козака, В.Є. Новицького, А.П. Румянцева та інших. Проблематика зовнішньої торгівлі між країнами СНД посідає важливе місце в дослідженнях відомих зарубіжних учених: С. Кваша, М. Прейгера, П. Фредеріка та ін.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на велику кількість робіт як зарубіжних, так і вітчизняних вчених із даної проблематики, слід зазначити, що недосить дослідженими залишаються питання впливу зовнішньої торгівлі з країнами СНД на економіку України. Отже, метою даної статті є виявлення впливу динаміки зовнішньої торгівлі з країнами СНД на економічний розвиток України на підставі кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна, як незалежна суверенна держава приймає активну участь у економічних відносинах з різними країнами світу, на різних континентах (табл. 1). Україна налагоджує прями зовнішньоекономічні відносини з багатьма країнами світу.

Таблиця 1

**Географічна структура експорту та імпорту товарів і послуг України
у 2005-2009 рр., млн. дол. [1]**

Країни/роки	2005	2006	2007	2008	2009
Експорт					
Країни СНД	10739,72	12665,53	22321,96	28102,48	17282,64
Європа	10892,67	12629,1	17914,12	23896,47	13175,78
Азія	8403,47	8134,76	11240,2	16537,29	13286,36
Африка	2405,68	2373,94	2915,19	4104,68	2792,45
Америка	1831,22	2543,84	3469,21	5384,75	2220,57
Австралія і Океанія	13,72	17,92	32,05	90,03	52,93
Всього	34286,48	38365,09	57892,73	78115,7	48810,73
Імпорт					
Країни СНД	17030,83	20185,58	26437,78	34638,96	20472,24
Європа	12670,07	16800,31	25435,11	33910,13	18875,6
Азія	4644,493	6070,829	9666,603	16422,72	7578,189
Африка	426,21	413,03	734,59	1645,99	660,52
Америка	1265,61	1465,31	2815,82	4754,27	2647,68
Австралія і Океанія	103,95	99,52	131,09	435,85	156,55
Всього	36141,16	45034,58	65220,99	91807,92	50390,78

Як видно із таблиці 1, у період 2005-2008 рр. відбувалося поступове збільшення експорту та імпорту товарів і послуг. Однак у 2009 р. спостерігалось зменшення обсягів експорту товарів і послуг, який становив 48810,73 млн. дол., в порівнянні з 2008 р. на 37 %. Найбільший обсяг експорту вітчизняних товарів і послуг в 2009 р. був призначений для країн СНД, що в розрахунку склав 17282,64 млн. дол., а найменший – для Австралії та Океанії, що складає лише 52,93 млн. дол. Аналогічна ситуація спостерігалась також для імпорту товарів і послуг на територію України, який склав 50390,78 млн. дол. у 2009 р. Дана сума на 54 % менша за обсяг імпорту товарів і послуг в 2008 р., що складав 91807,92 млн. дол. Найбільший обсяг імпорту іноземних товарів і послуг в 2009 р. надійшов із країн СНД, що в розрахунку склав 20472,24 млн. дол., а найменший – із Австралії та Океанії, що склав лише 156,55 млн. дол. Але все ж таки в 2009 р. спостерігався негативний платіжний баланс, тобто імпорт переважав над експортом товарів на 1,03 млн. дол.

З таблиці 1 видно, що, незважаючи на зменшення як абсолютних показників, так і частки у загальному експорті-імпорті України, країни СНД залишаються її основними партнерами.

Головною особливістю відносин України з країнами – членами СНД є висока їх залежність від позаекономічних, суто політичних чинників. Разом з тим ціла сукупність економічних факторів визначає цей регіон як потенційно особливо важливий для розвитку українського господарства. Найвагоміші з них – історичні традиції взаємодії в межах єдиного народногосподарського комплексу, відносна близькість ринків збуту продукції, можливість обміну продукцією, що менш конкурентоспроможна в інших регіонах світу, залишки колишньої виробничої кооперації між підприємствами різних країн тощо. Але на шляху використання цих сприятливих передумов збереження й розгортання взаємовигідних економічних відносин дуже часто поставали і постають перешкоди політичного характеру, що найвиразніше виявлялися у відносинах між Україною та Росією [2].

Друга особливість відносин України з іншими країнами СНД пов'язана з повільним перебігом економічних реформ у цьому регіоні. Крім трьох прибалтійських республік, що відхилили різні варіанти участі в Співдружності й швидко адаптуються до європейських параметрів господарського розвитку, всі інші пострадянські держави або зберегли переважно директивну модель економіки, або спромоглися лише на неоднозначні, несистемні та суперечливі заходи щодо трансформації економічних основ суспільства [2]. Ще однією особливістю співробітництва України з країнами цього регіону є непропорційне регіональне спрямування її зовнішньоекономічних зв'язків із домінуванням у них одного партнера – Росії [3].

Аналізуючи обсяги експорту з України до країн СНД у 2009 році в порівнянні з 2008 р. можна помітити зменшення обсягів експорту до Росії, а саме на 7240,5 млн. дол. та Білорусі – на 846,7 млн. дол. Втім, у 2009 р. спостерігалось збільшення обсягів експорту до Киргизстану (на 0,1 млн. дол.) та Таджикистану (на 2,6 млн. дол.). Традиційно найбільше товару експортується до Росії (8495,1 млн. дол.), Білорусії (1258,9 млн. дол.), Молдови (693,6 млн. дол.) та Казахстану (1418,4 млн. дол.). Незначні обсяги товарів експортуються до таких країн, як Киргизстан (83,8 млн. дол.) і Таджикистан (80,3 млн. дол.). Найбільшим торговельним партнером є Російська Федерація, питома вага експорту до якої становить 25,7% загального експорту. Значними торговими партнерами також є Білорусь та Казахстан.

Основу товарної структури, за даними митної статистики на 2009 р., експортних операцій України з країнами СНД складають товари таких галузевих груп [1]:

- метали та вироби з них – 33 %;
- машини, устаткування, обладнання, транспортні засоби та ін. – 29 %;
- продовольчі товари та продукція сільського господарства – 14 %;
- продукція хімічної промисловості, каучук – 13 %;
- інші товари – 11 %.

За період 2006-2008 рр. спостерігається позитивна динаміка в імпорті товарів до України з країн СНД, за винятком Вірменії. Однак, можна простежити зниження обсягів імпорту у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. з таких країн, як Білорусь (на 1116,8 млн. дол.), Казахстан (на 1085 млн. дол.), Киргизстан (на 5 млн. дол.), Молдова (на 117,5 млн. дол.), Російська Федерація (на 6178,5 млн. дол.), Таджикистан (на 1,5 млн. дол.), Узбекистан (на 477,6 млн. дол.), Туркменістан (на 4913,5 млн. дол.). Спостерігається збільшення імпорту з Азербайджану (на 207 млн. дол.) та Вірменії (на 2,7 млн. дол.). Найбільшу частку в імпорті товарів до України з країн СНД займають РФ, Білорусія, Казахстан та Узбекистан. У 2009 р. їх частка становила 67,2 %, 8,6 %, 10,3 % та 8,3 % відповідно.

Основу товарної структури імпорتنих операцій України з країнами СНД складають [1]:

- паливно-енергетичні товари – 56%;
- машини, устаткування та транспорт – 17%;
- метали та вироби з них – 10%;
- продукція хімічної промисловості, каучук – 7%;
- продовольчі товари та сільськогосподарська продукція – 4%;
- інші товари – 6%.

Основне завдання кореляційного і регресійного методів дослідження полягає в аналізі статистичних даних для виявлення математичної залежності між досліджуваними ознаками і встановлення за допомогою коефіцієнта кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку [4, с.172].

При використанні даного аналізу необхідно вирішити три основні задачі [5, с. 299]:

- вибір форми зв'язку;
- визначення параметрів визначення регресії;
- оцінка щільності та надійності зв'язку.

Таким чином, необхідно визначити залежність ВВП України від експорту та імпорту. Про економічну доцільність цих факторів свідчить те, що зовнішньоекономічна діяльність безпосередньо впливає на ВВП країни. У таблиці 2 представлена динаміка обсягів експорту та імпорту і ВВП України за період 1999-2008 рр.

Таблиця 2

Обсяги експорту, імпорту і ВВП України, млн. дол. [1]

Роки/показники	ВВП України	Експорт	Імпорт
1999	16723,3	5503	6979,6
2000	21803,8	6638,9	8255,4
2001	26178,2	6827,3	9065
2002	28950	6807,5	9263,8
2003	34274,8	8367,9	11845,3
2004	44245,2	11072,5	15615,2
2005	56596,4	13579,8	17550
2006	69763,2	16114,8	20886,9
2007	92401,4	22331,7	26385,1
2008	121545,6	28120,6	34646,7

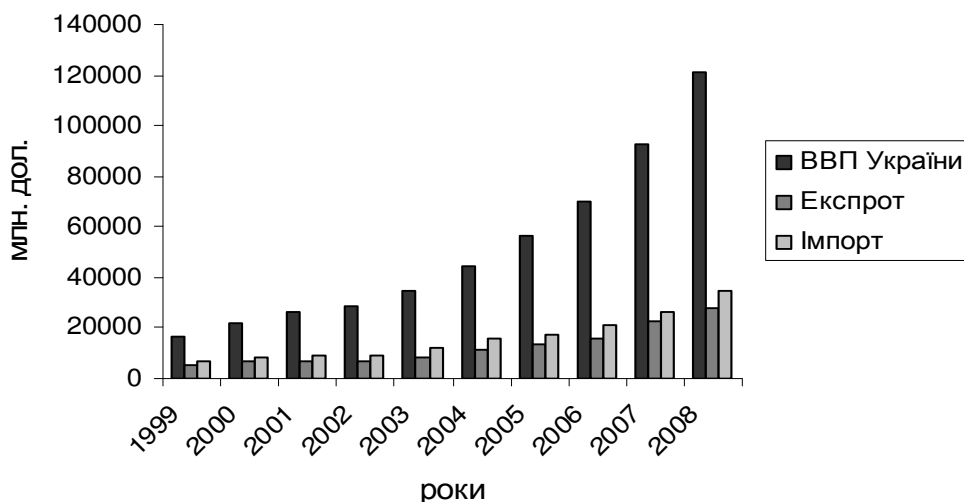


Рис. 1. Динаміка вартісних обсягів ВВП України, експорту та імпорту у 1999-2008 рр. [1]

Показники обсягів експорту, імпорту та ВВП за 2009 рік не були враховані, так як їх недоцільно використовувати (внаслідок світової фінансової кризи показники значно зменшилися в порівнянні з попередніми роками), адже вони можуть негативно вплинути на результати кореляційно-регресійного аналізу та показати невірний зв'язок між факторами.

Згідно з даними таблиці 2, за період з 1999 р. до 2008 р. спостерігається збільшення показників, а саме ВВП України, експорту та імпорту.

З рисунку 1 видно як змінювались вартісні обсяги ВВП України, експорту та імпорту.

Таким чином, на основі даних таблиці 2, можна визначити залежність ВВП України від експорту та імпорту.

1. Визначимо форму зв'язку між показниками, де X – експорт України (незалежна змінна), а Y – обсяги ВВП країни (залежна змінна). Зробимо розрахунки, які представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Дані для розрахунку кореляційно-регресійного аналізу залежності
 ВВП України від обсягів експорту, млрд. дол.

Роки	X	Y	XY	X^2	Y^2
1999	5,503	16,723	92,027	30,283	279,659
2000	6,638	21,803	144,728	44,063	475,371
2001	6,827	26,178	178,717	46,608	685,288
2002	6,807	28,950	197,063	46,335	838,103
2003	8,367	34,274	286,771	70,007	1174,707
2004	11,072	44,245	489,881	122,589	1957,620
2005	13,579	56,596	768,517	184,389	3203,107
2006	16,1	54,4	875,8	259,2	2959,4
2007	22,3	72,1	1607,8	497,3	5198,4
2008	28,1	94,9	2666,7	789,6	9006
Всього:	125,358	512,478	8763,116	2093,343	36791,862

2. Розрахуємо середні показники [6, с. 159]:

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n} = \frac{125,358}{10} = 12,54 \quad (1)$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum Y}{n} = \frac{512,478}{10} = 51,25 \quad (2)$$

$$\overline{XY} = \frac{\sum XY}{n} = \frac{8763,116}{10} = 876,31 \quad (3)$$

$$\overline{X^2} = \frac{\sum X^2}{n} = \frac{2093,343}{10} = 209,33 \quad (4)$$

$$\overline{Y^2} = \frac{\sum Y^2}{n} = \frac{36791,862}{10} = 3679,19 \quad (5)$$

Припустимо, що існуючий зв'язок має лінійну форму, яку можна представити у вигляді рівняння регресії [4, с. 172]:

$$Y = a_0 + a_1 X \quad (6)$$

де a_1 - коефіцієнт регресії, що показує на скільки зміниться в середньому значенні результативного показника (обсяг ВВП країни) при збільшенні факторного (експорт України) на одиницю;

a_0 - виявляє усереднений вплив на результативний показник незначених

факторів.

3. Розрахуємо параметри рівняння регресії залежності обсягу ВВП України від експорту [5, с. 347]:

$$\sigma_x = \sqrt{\overline{X^2} - \bar{X}^2} = \sqrt{209,33 - 157,25} = \sqrt{52,08} = 7,22 \quad (7)$$

$$\sigma_y = \sqrt{\overline{Y^2} - \bar{Y}^2} = \sqrt{3679,19 - 2626,56} = \sqrt{1052,63} = 32,44 \quad (8)$$

Таким чином, $\sigma_x^2 = 52,08$; $\sigma_y^2 = 1052,63$.

$$a_1 = \frac{\overline{XY} - \bar{X}\bar{Y}}{\sigma_x^2} = \frac{876,31 - 642,67}{52,08} = 4,49 \quad (9)$$

$$\hat{a}_0 = \bar{Y} - a_1 \cdot \bar{X} = 51,25 - 4,49 \cdot 12,54 = -5,05 \quad (10)$$

У підсумку одержуємо рівняння регресії залежності обсягу ВВП України від її експорту:

$$Y_x = -5,05 + 4,49 \cdot 12,54.$$

Це означає, що при збільшенні експорту України на 1 млрд. дол., загальний обсяг ВВП країни збільшиться на 4,49 млрд. дол.

Параметр « \hat{a}_0 » відображає вплив незазначених факторів.

4. Для визначення щільності зв'язку в отриманому рівнянні регресії розрахуємо лінійний коефіцієнт кореляції за формулою [5, с. 350]:

$$r = \frac{\overline{XY} - \bar{X}\bar{Y}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{876,31 - 642,67}{7,22 \cdot 32,44} = 0,99 \quad (11)$$

Таким чином, додатне значення коефіцієнту кореляції говорить про те, що зв'язок між обсягом ВВП України та експортом, що досліджується, прямий, а значна близькість його значення до 1 доводить, що зв'язок дуже тісний.

Якщо розрахований вище коефіцієнт кореляції піднести у квадрат, то отримуємо інший показник тісноти зв'язку, який називається лінійним коефіцієнтом детермінації (R^2), що відображає ступінь коливання результативного показника від змін фактору.

Отже, $R^2 = 0,98$, який означає, що зміна частки ВВП країни пояснюється варіацією експорту України на 98%.

5. Оцінимо надійність зв'язку за допомогою коефіцієнта Ст'юдента [4, с. 300]:

$$t = \frac{|r| \cdot \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} = \frac{0,99 \cdot \sqrt{12-2}}{\sqrt{1-0,98}} = 22,35 \quad (12)$$

Отриманий коефіцієнт означає, що зв'язок надійний, тобто отримане рівняння регресії відображає залежність ознак, що досліджуються не тільки за чотири роки, але й для більш тривалого періоду.

6. Для визначення відносних змін результативного показника (у %) при зміні експорту України на 1% необхідно розрахувати коефіцієнт еластичності:

$$k_{\hat{a}^e} = \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{\Delta X}{X} = a_1 \frac{\bar{X}}{\bar{Y}} = 4,49 \frac{12,54}{51,25} = 1,07 \quad (13)$$

Таким чином, при збільшенні експорту на 1% обсяг ВВП України збільшиться на 1,07%.

Для більш детального аналізу впливу зовнішньоекономічної діяльності України на її обсяг ВВП проведемо кореляційно-регресійний аналіз впливу імпорту України на ВВП. Первинні дані представлені в таблиці 2.

1. Визначаємо форму зв'язку між показниками, де X – імпорт України (незалежна змінна), а Y – обсяги ВВП (залежна змінна). Зробимо розрахунки, які помістимо в

таблицю 4.

Таблиця 4

Дані для розрахунку кореляційно-регресійного аналізу залежності
 ВВП України від обсягів імпорту, млрд. дол.

Роки	X	Y	XY	X ²	Y ²
1999	6,979	16,723	116,710	48,706	279,659
2000	8,255	21,803	179,984	68,145	475,371
2001	9,065	26,178	237,304	82,174	685,288
2002	9,263	28,950	268,164	85,803	838,103
2003	11,845	34,274	405,976	140,304	1174,707
2004	15,615	44,245	690,886	243,828	1957,620
2005	17,550	56,596	993,260	308,003	3203,107
2006	20,8	54,4	1131,5	432,6	2959,4
2007	26,4	72,1	1903,4	697,0	5198,4
2008	34,6	94,9	3283,5	1197,2	9006,0
Всього:	160,489	512,478	10998,400	3309,702	36791,862

2. На основі формул (1-5) розрахуємо середні показники:

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n} = \frac{160,489}{10} = 16,05$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum Y}{n} = \frac{512,478}{10} = 51,25$$

$$\overline{XY} = \frac{\sum XY}{n} = \frac{10998,4}{10} = 1099,84$$

$$\overline{X^2} = \frac{\sum X^2}{n} = \frac{3309,702}{10} = 330,97$$

$$\overline{Y^2} = \frac{\sum Y^2}{n} = \frac{36791,862}{10} = 3679,19$$

Припустимо, що існуючий зв'язок має лінійну форму, яку можна представити у вигляді рівняння регресії:

$$Y = a_0 + a_1 X,$$

де a_1 - коефіцієнт регресії, що показує на скільки зміниться в середньому значенні результативного показника (обсяг ВВП країни) при збільшенні факторного (імпорт України) на одиницю;

\hat{a}_0 - виявляє усереднений вплив на результативний показник незазначених факторів.

3. За формулами (7-8) розрахуємо параметри рівняння регресії залежності обсягу ВВП України від імпорту:

$$\sigma_x = \sqrt{\overline{X^2} - \bar{X}^2} = \sqrt{330,97 - 256,64} = \sqrt{74,33} = 8,62$$

$$\sigma_y = \sqrt{\overline{Y^2} - \bar{Y}^2} = \sqrt{3679,19 - 2626,56} = \sqrt{1052,63} = 32,44$$

Таким чином, $\sigma_x^2 = 74,33$; $\sigma_y^2 = 1052,63$.

$$a_1 = \frac{\overline{XY} - \bar{X}\bar{Y}}{\sigma_x^2} = \frac{1099,84 - 822,56}{74,33} = 3,73$$

$$\hat{a}_0 = \bar{Y} - a_1 * \bar{X} = 51,25 - 3,73 * 16,05 = -8,61$$

У результаті одержуємо рівняння регресії залежності обсягу ВВП України від її імпорту:

$$Y_x = -8,61 + 3,73 * 16,05.$$

Це означає, що при збільшенні імпорту України на 1 млрд. дол., загальний обсяг ВВП країни збільшиться на 3,73 млрд. дол.

Параметр « \hat{a}_0 » відображає вплив незазначених факторів.

4. Для визначення щільності зв'язку в отриманому рівнянні регресії розрахуємо лінійний коефіцієнт кореляції за формулою:

$$r = \frac{\overline{XY} - \overline{X}\overline{Y}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{1099,84 - 822,56}{8,62 * 32,44} = 0,99$$

Таким чином, додатне значення коефіцієнту кореляції говорить про те, що зв'язок між обсягом ВВП України та імпортом, що досліджується, прямий, а значна близькість його значення до 1 доказує, що зв'язок дуже тісний.

Якщо розрахований вище коефіцієнт кореляції піднести у квадрат, то отримуємо інший показник тісноти зв'язку, який називається лінійним коефіцієнтом детермінації (R^2), що відображає ступінь коливання результативного показника від змін факторного.

Отже, $R^2 = 0,98$, який означає, що зміна частки ВВП країни пояснюється варіацією експорту України на 98 %.

5. Оцінимо надійність зв'язку за допомогою коефіцієнта Ст'юдента:

$$t = \frac{|r| * \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} = \frac{0,99 * \sqrt{12-2}}{\sqrt{1-0,98}} = 22,35$$

Це означає, що зв'язок надійний, тобто отримане рівняння регресії відображає залежність ознак, що досліджуються не тільки за чотири роки, але й для більш тривалого періоду.

6. Для визначення відносних змін результативного показника (у %) при зміні імпорту України на 1% необхідно розрахувати коефіцієнт еластичності:

$$k_{ae} = \frac{\Delta Y}{Y} * \frac{\Delta X}{X} = a_1 \frac{\overline{X}}{Y} = 3,73 \frac{16,05}{51,25} = 1,16$$

Таким чином, при збільшенні імпорту на 1% обсяг ВВП України збільшиться на 1,16 %.

Висновки. Проведені розрахунки демонструють істотну залежність ВВП України від обсягів зовнішньої торгівлі з країнами СНД. Це пояснюється, в першу чергу, значною часткою експортно-імпортних операцій цих країн у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України. Кореляційно-регресійний аналіз показав, що при збільшенні експорту на 1% обсяг ВВП України збільшиться на 1,07 %, а імпорту – на 1,16 %. Перспективним напрямом дослідження є прогнозування показників зовнішньої торгівлі України з країнами СНД на підставі методу екстраполяції, а також з використанням гармонічного аналізу, що дозволяє врахувати сезонні коливання.

В контексті розвитку інтеграційних процесів в світі, перспективними напрямками дослідження в рамках окресленої в даній статті проблематики є обґрунтування зовнішньоторговельної стратегії України з країнами СНД. Тісна взаємодія в межах колишнього єдиного народногосподарського комплексу, відносна близькість ринків збуту української продукції підкреслюють важливість активізації зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами СНД за умови вдосконалення цілеспрямованої зовнішньоторговельної стратегії. За умов розвитку ринкових відносин, перспективи розбудови співробітництва України з державами СНД у зовнішньоторговельній сфері визначатимуться більшою мірою економічною зацікавленістю підприємств різних країн у налагодженні виробничих зв'язків в умовах

економічних перетворень. Найефективнішим напрямом активізації взаємин як для СНД в цілому, так і для України зокрема, можуть бути спільні дії щодо кардинальної перебудови механізму економічних відносин при їх переведенні з міждержавного рівня в мікроекономічну площину, активне залучення до співробітництва виробничих та торговельних структур країн–партнерів.

Список використаної літератури

1. Державний комітет статистики України: офіційний сайт [електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Губський Б. Інтернаціоналізація української економіки / Б. Губський, Д. Лук'яненко, В. Сіденко // Економіка України. – 2009. – №9. – С. 20-24.
3. Макогон Ю. Зовнішні економічні зв'язки України та Росії: інвестиційно-екологічний аспект / Ю. Макогон // Економіка України. – 2008. – №4. – С. 78 – 83.
4. Гусев Н.Ю. Статистика: основы методологии /Н. Ю. Гусев. - М.: Изд-во АСВ, 2000. – 230 с.
5. Ефимова М.Р. Общая теория статистики / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, В.Н. Румянцев. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
6. Харченко Л.П. Статистика: учеб. пособ. / Л.П. Харченко, В.Г. Долженкова, В.Г. Ионин. – [2-е изд., перер. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції 15.10.2011.

I. A.Ivanenko

FOREIGN TRADE WITH CIS COUNTRIES INFLUENCE ANALYSIS ON GDP OF UKRAINE

The article is dedicated to determination of influence of foreign trade with CIS countries dynamics on economic development of Ukraine on the basis of cross-correlation and regressive analysis. GDP is a resulting index and volumes of export and import are the factors.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

О. В. Булатова

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ «НАУКА ТА ОСВІТА В СУЧАСНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ В КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА» ПРИСВЯЧЕНА 20-Й РІЧНИЦІ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ

23–25 травня 2011 року в Маріупольському державному університеті (МДУ) відбулася широкомасштабна Міжнародна науково-практична конференція «Наука та освіта в сучасному університеті в контексті міжнародного співробітництва». Ця конференція присвячена 20-й річниці Незалежності Української держави, ровесником якої є МДУ. Розвиток університету став своєрідним віддзеркаленням стрімкого й динамічного зростання молоді країни.

Співорганізаторами конференції виступили Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національна академія педагогічних наук України, Донецька обласна державна адміністрація, Донецька обласна рада, АТ «Систем Кепітал Менеджмент», Маріупольська міська рада, Маріупольський державний університет, Міністерство закордонних справ Грецької Республіки, Міністерство освіти і культури Республіки Кіпр, Європейська організація публічного права, Фонд «Анастасіос Г. Левендіс» (Республіка Кіпр), Яннінський університет (Грецька Республіка), Мессінський університет (Італійська Республіка).

Актуальність та важність теми конференції було підтверджено тим інтересом, який вона викликала не тільки серед науковців, а й політиків, представників органів державної влади та місцевого самоврядування, фондів та організацій з України й країн зарубіжжя. Високий рівень конференції підтверджують привітання на адресу учасників та гостей конференції, що надійшли від глав трьох держав: Президента України Віктора Януковича, Президента Грецької Республіки Каролоса Папуліаса та Президента Республіки Кіпр Дімітріса Хрістофіаса.

В роботі конференції прийняли участь понад 300 учасників – керівники та представники Адміністрації Президента України, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Національної академії педагогічних наук України, інститутів Національної академії наук України (Інституту держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, Інституту економіки промисловості НАН України, Інституту економіко-правових досліджень НАН України, Інститут історії України НАН України, Інституту політичних та етнонаціональних досліджень імені І.Ф. Кураса НАН України), Українського інституту національної пам'яті, Інституту законодавства Верховної Ради України, Донецької обласної державної адміністрації, Донецької обласної ради, Донецької торгово-промислової палати, Маріупольської міської ради, ректори та провідні вчені понад 40 національних університетів та інших вищих навчальних закладів України.

Високий рівень конференції підтверджено й високим представництвом зарубіжних учасників з 14 країн світу (Білорусі, Великої Британії, Греції, Італії, Ізраїлю, Кіпру, Китаю, Молдови, Німеччини, Польщі, Росії, Португалії, Франції, Чехії), серед яких директори Департаменту вищої та середньої освіти Міністерства освіти і культури Республіки Кіпр, Європейської організації публічного права, Фонду «Анастасіос Г. Левендіс», Науково-дослідного центру Св. Джеймса, Асоціації юридичних ВНЗ, голова Національного Олімпійського комітету Республіки Кіпр, керівники дипломатичних представництв і культурних центрів іноземних держав,

ректори, професори і наукові співробітники 26 іноземних університетів.

Під час роботи конференції учасники обговорили роль освіти та науки у розвитку міжнародного співробітництва, місце університетів в сучасних умовах глобалізації вплив інтернаціоналізації на конкурентоспроможність вищої освіти; проблеми забезпечення якості і розвитку неперервної професійної освіти в Україні та зарубіжних країнах; інноваційні процеси та застосування інформаційно-комунікативних технологій в освіті та науці. Особливе місце на конференції зайняли актуальні питання і проблеми формування міжкультурного діалогу, впливу грецької мови та культури на формування полікультурної особистості.

Велику зацікавленість учасники конференції проявили до наукового доповіді Дмитра Володимировича Табачника - Міністра освіти і науки, молоді та спорту України, академіка Національної академії правових наук, доктора історичних наук, професора за темою «Інноваційний розвиток України – шлях, якому нема альтернативи»; Василя Григоровича Кременя - президента Національної академії педагогічних наук України, академіка НАН і НАПН України, доктора філософських наук, професора за темою «Знання в культурі глобалізму».

На пленарному засіданні науково-практичної конференції з докладами виступили відомі вчені: віце-президент, академік НАПН України, професор Володимир Луговий, академік НАПН України, професор Микола Євтух, член-кореспондент НАПН України, професор Михайло Степко, ректор Російського державного торговельно-економічного університету, президент Асоціації юридичних ВНЗ, професор Сергій Бабурін (Російська Федерація); ректор Університету Коре м.Енна, професор Сальво Андо (Італійська Республіка); ректор Янченського педагогічного університету, професор Сяо Цзябао (КНР); проректор з наукової роботи Московського державного інституту міжнародних відносин (Університет) Міністерства закордонних справ Російської Федерації, доктор історичних наук, професор Олексій Подберьозкін (Російська Федерація); директор Департаменту вищої та середньої освіти Міністерства освіти і культури Республіки Кіпр, професор Деспіна Мартіду Форсьє; проректор з гуманітарних і точних наук Королівського коледжу, професор Кейт Хоггард (Велика Британія); директор з міжнародних зв'язків та відносин з інвесторами АТ «Сістем Кепітал Менеджмент» Джок Мендоза-Вілсон та ін.

Присутніх також привітали постійні партнери університету: Надзвичайний та Повноважний Посол Республіки Кіпр в Україні Евагорос Вріонідіс, Генеральний консул Федеративної Республіки Німеччина в Донецьку Клаус Ціллікенс, Генеральний консул Чеської Республіки в Донецьку Антонін Мурґаш, другий секретар Посольства Держави Ізраїль в Дніпропетровську Олена-Хая Кароль та інші почесні гості.

Після пленарного засідання робота продовжилася в межах восьми наукових секцій: роль освіти та науки у розвитку міжнародного співробітництва; забезпечення якості вищої освіти в країнах світу; інноваційні процеси та застосування інформаційно-комунікативних технологій в освіті і науці; актуальні проблеми безперервної професійної освіти в Україні та зарубіжних країнах; культура народів світу у формуванні міжкультурного діалогу; вплив грецької мови і культури на формування полікультурної особистості; інтернаціоналізація як фактор конкурентоспроможності вищої освіти; співпраця університетів із закордонними установами і міжнародними організаціями (ООН, ЮНЕСКО, Європейський Союз, Рада Європи та ін.)

Ознайомившись зі змістом моделі міжнародної діяльності Маріупольського державного університету, учасники конференції визначили її високу результативність та ефективність за такими напрямками: участь у роботі міжнародних університетських структур; співробітництво з міністерствами освіти та закордонних справ, обласними адміністраціями, меріями, посольствами та консульствами, фондами, університетами та

науково-дослідними установами Великої Британії, Греції, Ізраїлю, Іспанії, Італії, Кіпру, КНР, Польщі, Росії, Франції, ФРН та інших країн; проведення спільних наукових досліджень; спільна видавнича діяльність; організація міжнародних наукових форумів; стажування викладачів і студентів за освітніми та науковими програмами, участь у міжнародних культурних програмах тощо. В прийнятих рекомендаціях наукового форуму учасники конференції визначили модель міжнародної діяльності Маріупольського державного університету як інноваційну за формою і поліфункціональну за змістом, що робить актуальним її розповсюдження та впровадження в діяльність інших вищих навчальних закладів України.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

АВДАН О. Г. – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету, асистент кафедри менеджменту, *Маріупольський державний університет*

БАЛАБАНОВА Н. В. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

БЕЗЗУБЧЕНКО О.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

БОЙКО М. Г. – кандидат економічних наук, доцент, *Київський національний торговельно-економічний університет*

БРІТЧЕНКО Г. І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, *Маріупольський державний університет*

БУЛАТОВА Е. В. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи, *Маріупольський державний університет*

ВОРОПАЄВ В. М. – керуючий справами виконавчого комітету, *Слов'янська міська рада*

ГОРБУНОВА О. А. – асистент, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ДУБЕНЮК Я. А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

ЗАХАРОВА О. В. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

ІВАНЕНКО І. . – кандидат економічних наук, доцент, *Донецький національний університет економіки і торгівлі ім.М.І. Туган-Барановського*

КАМПОС Р. – відповідальний адміністратор професіоналізованого університетського інституту (ПУІ) «Менеджмент та управління підприємств», *університет Клермон-Ферран (Французька Республіка)*

КИСЛОВА Л. А. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії, *Маріупольський державний університет*

КЛЕППЕЛЬ Р. – дипломований спеціаліст в сфері торгівлі та управління виробництвом, доктор приватного університету науки, здоров'я та медичних технологій, *Приватний університет науки, здоров'я та медичних технологій (Німеччина)*

КОНЩЕВА Н. Й. – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, провідний науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України, *Слов'янський державний педагогічний університет*

КУРНОСОВА О. О. – кандидат економічних наук, асистент кафедри інформаційних систем в економіці, *Горловський автомобільно-дорожній інститут Донецького національного технічного університету*

МАКОГОН Ю. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДонНУ, директор Донецької філії Національного інституту стратегічних досліджень, завідувач сектором Інституту економіки промисловості НАН України, заслужений діяч науки та техніки України, *Донецький національний університет*

МАРЕНА Т. В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

МАЦУКА В. М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, *Маріупольський державний університет*

МЕЛЬНИЧЕНКО С. В. – доктор економічних наук, професор, *Київський національний торговельно-економічний університет*

- МІТЮШКІНА К. С. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- НІКОЛЕНКО Т. І. – старший викладач кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*
- ОРЄХОВА Т. В. – доктор економічних наук, професор завідувач кафедри прикладної економіки і бізнес-адміністрування, *Донецький національний університет*
- ПАРМАКЛІ Д. доктор економічних наук, професор, *Кагульський Державний університет ім. Б.П.Хайдеу (Республіка Молдова)*
- ПЕРЕПАДЯ Ф. Л. – старший викладач кафедри менеджменту, *Маріупольський державний університет*
- САВЧУК О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, *Маріупольський державний університет*
- СИДОРОВА А. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної статистики, *Донецький національний університет*
- СОКОЛОВА К. О. – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету, асистент кафедри менеджменту, *Маріупольський державний університет*
- ТКАЧЕНКО Т. І. – доктор економічних наук, професор, *Київський національний торговельно-економічний університет*
- ТУЛЬ С. І. – здобувач кафедри міжнародної економіки, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*
- ФЕНЬЕС П. – професор професіоналізованого університетського інституту (ПУІ) «Менеджмент та управління підприємств», *університет Клермон-Ферран (Французька Республіка)*
- ЧЕРНЕВ Н. – професор, керівник відділення логістики професіоналізованого університетського інституту (ПУІ) «Менеджмент та управління підприємств», *університет «Клермон-Ферран» (Французька Республіка)*
- ЧЕРНІЧЕНКО Г.О. – доктор економічних наук, професор, *Донецький національний університет*
- ЧЕРНЯВСЬКА О. В. – доктор економічних наук, доцент, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*
- ШЕНЕВУА М. – професор, директор професіоналізованого університетського інституту (ПУІ) «Менеджмент та управління підприємств», *університет Клермон-Ферран (Французька Республіка)*
- ШКУРУПІЙ О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, *Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»*
- ЯРЕМЧУК І. Г. – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки, *Маріупольський державний університет*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛІКАЦІЇ В ЗБІРНИКУ НАУКОВИХ ПРАЦЬ

1. Редакція приймає до друку статті виключно за умови їх відповідності вимогам ДСТУ 7152:2010 до структури наукової статті. Наукові статті повинні містити такі необхідні елементи:

- *постановка проблеми* у загальному вигляді та зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

- *виклад основного матеріалу* дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- *висновок* з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

2. Публікація починається з класифікаційного індексу УДК, який розміщується окремим рядком, ліворуч перед ПІБ автора (авторів). Текст публікації повинен відповідати структурній схемі:

- ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) у називному відмінку;

- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами;

- анотація мовою тексту публікації (курсив) згідно з ДСТУ ГОСТ 7.9-2009;

- перелік ключових слів з підзаголовком Ключові слова: (курсив);

- основний текст статті;

- список використаної літератури, оформлений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006;

- дата надходження до редакції арабськими цифрами, після бібліографічного списку, ліворуч;

- після тексту статті ліворуч ініціали та прізвище автора (авторів) англійською мовою;

- назва публікації по центру сторінки великими напівжирними літерами англійською мовою;

- резюме англійською мовою (курсив).

Для публікацій іншими мовами резюме українською обов'язкове.

3. *Вимоги до оформлення тексту:*

- матеріали подаються у друкованому вигляді (папір формату А4) та на електронному носії (компакт-диск, e-mail) в форматі Microsoft Word 97-2003. Обсяг – від 6 до 12 сторінок, включаючи рисунки, таблиці, список використаної літератури. Основний текст статті – шрифт Times New Roman, кегель 12, інтервал – 1, поля дзеркальні: верхній – 25 мм, нижній – 25 мм, зсередини – 25 мм, ззовні – 25 мм., абзацний відступ – 10 мм;

- *перелік літературних джерел* розташовується за алфавітом або в порядку їх використання після тексту статті з підзаголовком *Список використаної літератури* і виконується мовою оригіналу. Джерела в переліку посилань нумеруються вручну, без використання функції меню Word «*Формат – Список – Нумерований*»;

- *щодо символів*. В тексті необхідно використовувати лише лапки такого зразку: «», дефіс – це коротке тире «-». Не потрібно ставити зайві пробіли, особливо перед квадратними чи круглими скобками, а також в них. Для запобігання потрібно використовувати функцію «Недруковані знаки»;

- *посилання на літературу* в тексті подаються за таким зразком: [7, с. 123], де 7 – номер джерела за списком, 123 – сторінка. Посилання на декілька джерел одночасно

подаються таким чином: [1; 4; 8] або [2, с. 32; 9, с. 48; 11, с. 257]. Посилання на архівні джерела – [15, арк. 258, 231 зв.];

- згадані в тексті науковці, дослідники називаються за абеткою – М. Тард, Е. Фромм, К. Юнг, К. Ясперс та інші. На початку зазначається ім'я, а потім прізвище вченого. Необхідно виокремлювати зарубіжних та вітчизняних дослідників.

4. Супровідні матеріали:

- стаття обов'язково супроводжується *авторською довідкою* із зазначенням прізвища, ім'я, по батькові (повністю); наукового ступеня, звання, посади, місця роботи; поштового індексу, домашньої адреси і телефонів, адреси електронної пошти.

- статті, автори яких не мають наукового ступеня, супроводжуються рецензією доктора наук за фахом публікації або витягом із протоколу засідання кафедри (відділу) про рекомендацію статті до друку. Рецензія або витяг з протоколу подається у сканованому вигляді електронною поштою.

5. Редакція залишає за собою право на рецензування, редагування, скорочення і відхилення статей. За достовірність фактів, статистичних даних та іншої інформації відповідальність несе автор. Редколегія може не поділяти світоглядних переконань авторів.

Зразок оформлення статті:

УДК 371.13(495)

Н. О. Постригач

**ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ГРЕЦЬКОЇ СИСТЕМИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ОСВІТИ В
КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ**

Процес реформування педагогічної освіти відбувається у європейських країнах різними темпами, має суттєві специфічні особливості. Однак, розробка єдиних стандартів якості педагогічної освіти, професійного розвитку та педагогічної діяльності є запорукою того, що система педагогічної освіти Греції рухається у напрямі все більшої відповідності діяльності вчителя актуальним потребам освітньої політики інших національних держав та Європейського регіону в цілому.

Ключові слова:

Текст статті

Список використаної літератури

1.
2.

Дата надходження до редакції

N. Postrygach

**MAIN ACHIEVEMENTS OF THE GREEK SYSTEM OF PEDAGOGICAL
EDUCATION IN THE CONTEXT OF MODERN EUROPEAN EDUCATIONAL
POLICY**

In the article the main achievements of Greek system of pedagogical education in the context of modern European educational policy are analyzed. The author underlines, that educational policy will be effective if it practices in schools every day and corresponds to the long-term requirements of its national educational system.

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Маріупольський державний університет

ВІСНИК
МАРИУПОЛЬСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ВИПУСК 2

Головний редактор чл.-кор. НАПН України, д. політ. наук., проф. К. В. Балабанов

Редакційна колегія серії:

Відповідальний редактор – д. е. н., проф. І. Г. Яремчук
Заступник відповідального редактора – д. е. н., проф. Г. І. Брітченко
Відповідальний секретар – к. е. н., доц. О. А. Беззубченко

Засновник Маріупольський державний університет
87500, м.Маріуполь, пр.Будівельників, 129а
тел.: (0629)53-22-59, e-mail: kafedra-mek@mail.ru

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
(Серія КВ № 17780-6130Р від 06.05.2011)
Тираж 100 примірників. Замовлення №469.3

Видавець МФ ТОВ «Друкарня "Новий світ"»
87510, м.Маріуполь, Красномаякська, 2; тел.: (0629)41-35-13
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єкта видавничої справи
ДК №1792 від 20.05.2004

Друкується в авторській редакції з оригінал-макетів авторів
Редакція не несе відповідальності за авторський стиль статей