

# *Управління розвитком*

*Харківський державний  
економічний університет*

*Збірник наукових статей*

*видається 2 рази на рік*

*№ 2, 2003*

*Харків, ХДЕУ, 2003*

**Засновник і видавець**

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

*Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.*

*Затверджено на засіданні вченої ради університету.*

*Протокол №9 від 26.05.2003 р.*

**Редакційна колегія**

**Пономаренко В. С.** (головний редактор)

Афанасьєв М. В.

Внукова Н. М.

Григорян Г. М.

Гриньова В. М. (заст. головного редактора)

Дікань Л. В.

Дороніна М. С.

Журавльова І. В.

Іванов Ю. Б.

Клебанова Т. С.

Кожанова Є. П.

Левикін В. М.

Малярєвський Ю. Д.

Назарова Г. В.

Орлов П. А.

Пушкар О. І.

Тодика Ю. М.

Українська Л. О.

Хміль Т. М.

Хохлов М. П.

**Редакція збірника наукових статей**

Зав. редакцією **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Гузенко О. М.**

**Малець І. В.**

**Новицька О. С.**

Технічний редактор **Вяткіна О. С.**

Комп'ютерна верстка **Крутас Н. В.**

**Адреса видавця:** 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

**Телефони:** (0572)

702-03-04 – головний редактор

702-18-28 – зав. редакцією

---

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення. Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

---

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове

---

Підписано до друку 27.06.2003 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 21,5. Обл.-вид. арк. 19,35. Тираж 500 прим. Зам. № 333.

Ціна договірна.

---

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а  
Видавництво ХДЕУ.

© Харківський державний економічний університет, 2003

© Управління розвитком, 2003

© Видавництво ХДЕУ, 2003  
дизайн, оформлення обкладинки

## **THE ROLE OF NONGOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN REACHING THE MILLENNIUM DEVELOPMENT GOALS**

In globalization epoch the world community is concerned with the problems of the XX century. With the object of solving these problems and forming the strategies of the world development in the XXI century, on September 6 – 8, 2000, the Summit of the Millennium was held. At the Summit 189 countries undertook obligations to reach by 2015 the following goals:

- 1) to eradicate extreme poverty and hunger;
- 2) to achieve universal primary education;
- 3) to promote gender equality and empower women;
- 4) to reduce child mortality;
- 5) to improve maternal health;
- 6) to prevent HIV/AIDS, malaria and other diseases;
- 7) to ensure environmental sustainability;
- 8) to form a global partnership for development.

Government and nongovernmental organizations (NGOs) work in Ukraine for reaching the millennium development goals (MDG). However, there is an urgent problem of deficient financing of these organizations, and, as a corollary, low efficiency of their activity. Owing to the deficit of the Ukrainian state budget, foreign capital should be attracted. It is necessary to highlight a great role of NGOs both in the work aimed at reaching the MDG, and obtaining foreign donors' funds.

One of the sources of financing NGOs are grants — nonrefundable financial assistance of a special-purpose character. In order to obtain a grant, a NGO should submit on a competition basis an application and the necessary folder of documents by a specified date. The list of the documents can be different depending on the demands of the donor, the value of the grant and the term of the project implementation. As a rule, the folder of documents includes: a detailed project description, where the problem to be solved in case of the project implementation is stated; the project goals and objectives; a calendar plan of the project implementation; resumes of the people managing the project; technology of the project results evaluation; the budget of the project with the description of the articles; letters of support from the organizations interested in the project implementation; the statutory documents of the organization initiating the project. At the end of the project implementation term, the NGO should submit a report to the donor organization. The report includes project and financial parts. The project part contains photo, video, electronic and paper materials. The financial part consists of the folder of documents submitted to the donor organization and tax inspection, confirming target use of funds.

In April 2002 a commission of experts of the Global Fund for the Prevention of AIDS, Tuberculosis & Malaria (GF) ratified one of the most successful projects developed by NGOs together with the government of Ukraine. According to the project agreement the GF will allocate to Ukraine the funds in the amount of \$ 92 million within 5 years for treatment, care and support of the HIV-positive patients, and for these diseases epidemic prevention.

## *Development Problems of Global Economy*

The project program includes four components:

- 1) information & educational activity;
- 2) lowering the risk of infecting the representatives of vulnerable groups with HIV;
- 3) providing the treatment, care, and support of the HIV-positive patients, diminution of negative consequences of HIV / AIDS epidemic;
- 4) development and introduction of a monitoring system of HIV / AIDS epidemic management, monitoring and evaluation of the program of preventing HIV / AIDS.

Table 1

### **The Project Financing by the Global Fund**

<b>Components</b>	<b>Year 1, ths US\$</b>	<b>Year 2, ths US\$</b>	<b>Year 3, ths US\$</b>	<b>Year 4, ths US\$</b>	<b>Year 5, ths US\$</b>	<b>Total, ths US\$</b>
Component 1	2 500	3 650	5 450	5 000	3 410	20 010
Component 2	523	1 372	1 901	1 900	1 951	7 648
Component 3	5 561	10 217	17 190	16 904	11 663	61 535
Component 4	451	697	583	590	640	2 960
<b>Total</b>	<b>9 034</b>	<b>15 936</b>	<b>25 124</b>	<b>24 394</b>	<b>17 664</b>	<b>92 153</b>

As follows from the table 1, for the first three years the total sum of project financing and financing of each separate component will increase. The growth for the second year will reach 76%, and for third one — 58%. Financing the project in 2006 will remain at the level of the third year, and in 2007 it will decrease from \$ 24.4 mln. to \$ 17.7 mln.

The capital amount of grant funds will be spent on treatment, care, and support of the HIV-positive patients (66,8%) and on information & educational activity (21,7%). During the first year of the project implementation more than \$ 5.7 mln. are planned to spend on purchasing goods and services, including \$ 1.8 mln. — on purchasing medicaments, approximately \$ 1 mln. — on diagnostics, \$ 110 ths — on hospital personnel training, \$ 150 ths — on preventive measures, \$ 100 ths — on reconstruction of the National Centre of HIV / AIDS Preventive Measures, \$ 86 ths will be spent on building a plant for syringe utilization.

Fulfillment of the obligations, accepted by Ukraine, and target use of financial assets will be inspected strictly by the GF. Grant funds are planned to be transferred quarterly after submission of the report about their use. International audit will be conducted annually.

The following bodies (table 2) are involved in the project implementation:

Table 2

### **Distribution of Financing Between Partners in Project Implementation**

<b>Partners in project implementation</b>	<b>Component 1, ths US\$</b>	<b>Component 2, ths US\$</b>	<b>Component 3, ths US\$</b>	<b>Component 4, ths US\$</b>	<b>Total, ths US\$</b>
Government	3 950	263	54 054	1 263	59 530
Nongovernmental organizations	7 530	6 542	6 575	987	21 634
Private sector	4 000	490	210	110	4 810
Donors	3 290	303	475	510	4 578
Others	1 240	50	320	90	1 700
<b>Total</b>	<b>20 010</b>	<b>7 648</b>	<b>61 535</b>	<b>2 960</b>	<b>92 252</b>

## *Development Problems of Global Economy*

In order to derive and distribute grant funds a special body — Coordination Mechanism of the Country (CMC) consisting of 45 persons — will be created. Among the members will be the representatives of government, international, nongovernmental and charitable organizations, HIV-positive and AIDS patients. The Vice-Prime Minister of Ukraine will head the CMC.

According to the table 2 the government will receive \$ 59.5 mln., that will make 65% of the total sum of grant funds. The major share of the grant funds transferred to the government (\$ 54 mln.) should be spent on treatment, care, and support of the HIV-positive and AIDS patients, the number of which in Ukraine, according to the UN experts statistics, is about 500 thousand people. For implementing project activity NGOs will receive \$ 21.6 mln. or 23% of the total sum of financing. 35% of the grant funds will be spent by the NGOs on information & educational activity, 30% — on work with vulnerable groups and 30% — on assistance to HIV-positive and AIDS patients. Although the contract of the GF with the government of Ukraine was signed, the grant funds have not been transferred yet. The first payment of \$ 9.034 mln. is expected in 2003.

In order to reach the millennium development goals, including HIV/AIDS prevention, precise coordinated work of government, NGOs and common people is necessary. Besides the funds of foreign donors, internal resources of the state should be attracted. To increase the project implementation efficiency it is necessary to ensure transparency of activity of all the project executors, and also to conduct constant monitoring of grant funds target use.

УДК 658.014

*Lantinova V.*

### **ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF A FIRM AS AN IMPORTANT MANAGERIAL FACTOR UNDER GLOBAL CONDITIONS**

Successful business performance of either established or fresh companies both under local and global conditions has been studied through various conceptual lenses a great number of times. The given paper offers, however, a somewhat different from the traditional angle of view opinion as to the factors determining firm survival in competitive economy. The author tries to examine the impact of the organizational structure of the firm upon its business performance in global environment using a concept of transaction costs economics [1]. The rest of the paper is organized as follows. The first part is devoted to the role of organizational form in the successful business performance of modern companies. In the second part the adaptation problem of the chosen organizational form under global conditions is analysed. The paper ends with conclusion.

#### *What Makes a Company Successful: the Problem of Organizational Form*

Successful business performance unavoidably means certain management structures through which business transactions are organized and which have proved their efficiency. Transnational corporations are well-known. But what is the way they used to organize their business activity? Could it be a key to at least a part of their commercial success?

© Lantinova V., 2003

## *Development Problems of Global Economy*

It is obvious, the organizational management faces the necessity of a proper management structure choice today. Nevertheless, the neo-classical theory traditionally doesn't pay much attention to internal peculiarities of economic organizations. Since a firm is seen as a profit maximizing production function, structural differences between companies are ignored or defined as pursuing monopolistic purposes.

On the contrary, the transaction costs approach emphasizes the importance of aligning the characteristics of company transactions with its internal organizational structure. According to the transaction costs concept, firm is a nexus of contracts directly influenced by the institutional nature of interaction between economic agents [2]. In other words, organizational structure institutionalizes relations and interdependencies between economic agents. Practically it means that the flexibility level of decision-making and available development potential of a company could deeply be impacted by its organizational mode. The following strategic limitations and related costs of international and global development of business organizations can be successfully overcome by taking the advantage of a proper governance structure:

internal resource constraints of expansion into the new market and production areas, and costs of financial and human capital raising [3];

monitoring the problems inherent in large, or geographically dispersed transactions, and so called agency costs including costs of monitoring, preventing free-riding and creating the contractual safeguards [3];

information and localized knowledge barriers when expanding into the new markets or incorporating new activities, and so called search for costs embracing the costs of obtaining this specific data [3];

cultural distance in providing established service on the new cultural ground, and costs of cultural adaptation [4].

Should one look at the global corporations business experience it could be probably noticed that most of them acquire the limited number of organizational forms. All of these forms are used to overkill resource constraints and minimize business costs mentioned above. Empirical evidence shows that large international companies often take so-called hybrid forms (e. g. franchise chains, alliances, partnerships), rarely vertically integrated generic mode, and almost never — atomized business forms (such as a sole proprietor) [5]. Why is it so? How does organizational peculiarities influence running a particular business? Should the transaction governance structure be acknowledged as the one that adjusts something crucial to the organizational success?

### *A Key to Global Success: the Role of Organizational Adaptation*

According to the transaction costs theory, organizational structure of a firm can be considered as an institutional device of adaptation to uncertain conditions of incomplete contracting within business environment and thus to the transaction costs reduction. The proper adaptation course manifests itself through the predictive economic behaviour of a firm and reliable contract performance of both sides of business arrangement. Oliver Williamson has recently admitted in his work that 'one of the advantages of focusing on adaptation is that it brings added meaning to the idea of mutual gain. It is elementary that gains from trade will always be realized by moving onto the contract curve. But how is this to be accomplished in a world where complex contracts are incomplete and are implemented over time in the face of disturbances, for which contingent provisions either have not been made or, if made, are often in error? More attention to the choice of governance structures that have good adaptive properties (and less to concentrating all of the actions on the ex ante incentive alignment stage) is one of the central lessons of viewing economic organization through the lens of incomplete contracting' [6].

The transaction costs concept posts that it is a comparative institutional method that has to be used for choosing a particular organizational mode. What governance structure would suit best in the given present institutional conditions for a particular

## *Development Problems of Global Economy*

business? By valuing alternative governance structures the following factors should be estimated:

- complex of consumers' preferences;
- costs of company formation;
- specific character of production technology;
- idiosyncrasy of all parties involved into the business process;
- level of asset specificity required for the production line;
- demand uncertainty;
- propensity of the organizational structure to opportunism;
- legal and state regulatory politics and their sensitivity to contract violation [1].

Having briefly evoked the issue of internal organization of business transactions at the global scene, one could notice the importance of the issue for achieving forming organizational success. The transaction costs approach offers the researchers of economic organization a slightly different point of view concerning the examined question. The introduced institutional concept of transaction specificity of organizations could be useful in transition economies, such as Ukrainian. Discontinuous institutional changes associated with the transition and subsequent frequent adjustments of institutions through the trial-and-error method require corresponding adaptations of transaction management structures. In accordance with the transaction costs approach, choosing a certain contracting scheme will be aimed at satisfying the condition of transaction costs minimization and survival of a firm.

---

**References:** 1. Williamson, O. E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985. 2. Coase, R. H. *The Institutional Structure of Production* // *American Economic Review*. — 1992. — №82. — September. 3. Hopkinson, G. C., Hogarth-Scott, S. *Franchise Relationship Quality: Microeconomic explanations* // *European Journal of Marketing*. — 1999. — Vol. 33. — No. 9/10, — P. 827 – 843. 4. DiMaggio, P. and Powell, W. W. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, 1991. 5. Menard, C. *The Economics of Hybrid Organizations* // Paper Presented at the 6th Annual Conference of ISNIE, 2002. 6. Williamson, O. E. *Examining Economic Organization through the Lenses of Contract* // Paper Presented at the 6th Annual Conference of ISNIE, 2002.

УДК 339.9:388(477)

*Levytsky V.*

### **PECULIARITIES OF ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE EUROPEAN UNION**

The problem of economic integration of Ukraine is of paramount importance. Taking into account the fact that Ukraine is one of the largest European states its integration into the European Union is the most important problem for this country.

The CE membership of Ukraine and its active participation in international organizations make for Ukraine's integration into the EU.

The present participation of Ukraine in the international division of labour doesn't correspond to the country's potential. For this reason Ukraine is joining the countries of Western Europe, and is pursuing its state policy in the direction of integration.

© Levytsky V., 2003

## *Development Problems of Global Economy*

It is necessary to mention that the most probable way of realizing the project of Ukraine's integration into the EU is to join the international processes of member-countries of the Central European Free Trade Zone.

The foreign trade with the EU member-countries is the most important condition for the process of Ukraine's integration into the EU. The regional structure of Ukrainian foreign trade shows the positive changes in this direction: the EU countries' share in Ukrainian export and import is constantly rising. Ukraine's penetration into the European market of goods and services is of vital importance for our country.

The problem of foreign investments is extremely significant for the process of Ukraine's integration into the EU. Because of this reason the improvement of the investment situation in Ukraine promotes the solution of this problem.

The protectionism policy of the state is very important. It includes providing subsidies, the introduction of national standards, quotas, tariffs and so on.

One of the most important principles of joining the national economy to the Western European market structures is the development of scientific and technical potential of Ukraine.

The migration of labour resources is the aspect of foreign economic relations between Ukraine and the EU countries, which requires much attention.

At the present stage of Ukraine's integration into the EU the goal is to achieve the necessary level of agricultural products protection. This is caused by great significance of agricultural production for Ukraine.

Agrarian and industrial policy, emergence and development of different forms of property and economic management require economically grounded approach. Scientific basis for such a policy is modelling of reforms with an emphasis on the criterion of increase in efficiency, i. e. increase in production, in particular, in the deep industrial processing of lower unit costs and the formation, on a sound market basis, of incomes sufficient for tax payment and for the creation of companies' accumulation and consumption funds.

The efficiency of agrarian reform largely determines the overall course and the results of market transformation, since the agrarian sector amounts to 32% of Ukraine's population, almost a quarter of production assets, and close to 14% of the annual output of goods and services. The documents that determine the strategy of reform in Ukraine point out that agricultural policy should be the 'key element, stimulating factor' of accelerated market transformation of the economy.

The necessity of reforming the agrarian sector follows not only from the systemic nature of socio-economic transformation that Ukraine is undergoing nowadays, but also from the critical state of agriculture as such. The main factors that point to the urgent need of accelerated reform in the agro-industrial complex are the following.

**Low economic efficiency of agricultural production.** This is particularly demonstrated by the large share of the population engaged in the agro-industrial complex, and low labour productivity. In the EU countries, agricultural production comes to 5% of the total labour force, in the USA — 3%, and in Ukraine — nearly 25%. One worker in Ukraine's agriculture produces added value averaging \$ 2,500 a year, i. e. 8 – 16 times less than in developed countries.

**Unsolved food problem.** The level, at which the basic needs of Ukraine's population are in terms of agricultural production, remains insufficient. In grain production, Ukraine is behind not only developed European countries (Austria, Denmark, Spain, Germany, France, Finland, and Sweden) but also its former COMECON partners — Bulgaria, Poland, Romania, and Hungary. Per capita output of meat products became 2.5 times less (from 84 kg in 1990 to 33.6 kg in 2000) over the last decade. It is one of the worst indicators in Europe. Many other basic indicators in the agro-industrial complex are also declined. As a result, at the end of the 1990s, Ukraine's food security level was close to the critically dangerous level, by FAO criteria.

To raise agrarian reform to a qualitatively new level, systemic measures for its optimization are needed, in particular, within the framework of working out the draft



## *Development Problems of Global Economy*

Concept of the Development of Ukraine's agro-industrial complex for the period of 2001 – 2005, planned for 2001.

So far, this study covers the analysis of the main results of agrarian reform identification and analysis of the main factors that determine these results, and formulation of measures aimed at optimization of the processes and mechanisms of reform of the agro-industrial sector.

The peculiarity of modern stage of the universal economy's development is, in author's opinion, the activity of the internationalization of production, which stands out as economic form of international labour division and socialization of production. The last process, in its turn, has definite expression in international specialization, cooperation and combination of production.

International cooperation and integration into the new foreign economic sphere occupies a special place in present conditions. Partnership and Cooperation Agreement between Ukraine and the European Union creates favourable pre-conditions for international integration when it reads: 'Economic cooperation is realized for the assistance of economic reforms, the formation and regeneration of Ukraine'.

---

**References:** 1. Kuchma L. Along the Road of Radical Economic Reform. On the Fundamentals of Economic and Social Policies. Report of the President of Ukraine. — Kyiv, 1994. — P. 77. 2. Topical Problems of Ukraine's Information Security. UCEPS analytical report. National Security and Defence. — 2002. — №1. — P. 3 – 15.

УДК 338.242

*Oliinyk A.*

### **ON STUDYING GROWTH IN TRANSITION**

Economic growth has become the corner-stone of the modern science of Economics. It has long been stirring economists' minds. Nevertheless, Economics is still lacking any commonly accepted empirical framework to investigate economic performance at the macro level. In this light the area of research, though not brand-new, is quite actual. Besides, for the countries in transition, chosen to be the field of research for this work, economic growth is the matter of the primary importance. The present work gives theoretical foundation for practical panel studies of the sources of economic growth in transitional economies. The research built on the described model could become a nationally useful piece of work, having a number of practical implications.

Most empirical models of economic growth are rooted in the Cobb-Douglas production function. A typical model represents a single equation with (per capita) growth as the dependent variable and regressors being the factors of production accumulation (physical and human capital investment, labour force growth), and some other factors the particular researcher finds significant. These could be proxies for initial conditions; fiscal policy factors; financial intermediation effectiveness indicators; proxies for R&D spending and spillovers; market distortions indicators; political instability indicators; macroeconomic stability/uncertainty; monetary indicators; proxies for equality of income distribution; indexes of primary sector production; and others.

There have been several attempts to estimate the validity of such models and determine all true sources of economic growth. The model of extreme boundaries sensitivity analysis (EBSA) [1], Bayesian model of averaging (BMA) [2; 3], the Bayesian

© Oliinyk A., 2003

## *Development Problems of Global Economy*

averaging of classical estimates (BACE) approach [4], and general-to-specific methodology [5; 6] have been worked out. All the studies were conducted on cross-section data and investigated over 50 factor variables that had ever been claimed significant in cross-countries growth regressions. In [5; 6] the EBSA model was shown to be too strict, the BMA, and BACE — too loose. General-to-specific methodology happened to have the desired properties in the part of keeping the balance between the type 1 and type 2 errors.

The research method advocated in this work presumes the logic of the ideas stated in [5; 6]. Though the model to be built should be adjusted in the part of the variables to be included, and transmitted to panel data.

The countries, which compose the data set serving the base for the final specification, can be regarded population. So it is appropriate to contract the basic model applying fixed effects estimation procedure. At the end, however, to distinguish between various initial conditions' impact reestimation of the final model could be provided with random effects.

It is reasonable to assume there were no shocks during transition common for all the countries under investigation. So it is appropriate to consider only specific effects.

Let's assume that the impact the lagged variables have on the current value of growth is realized completely through more investment (and not resource reallocation). So we include among regressors a lag for investment and no lags for other variables, no lagged growth either. This enables to escape finite sample bias all existing estimators would have.

Estimation can be potentially biased at any step of the procedure because of two reasons. The first one is the omitted variables bias. This, however, is not a crucial thing, as all the wrong final specifications would be eliminated at the later stage of performing encompassing tests. Redundant regressors at the first stages do not create bias. Let's assume that the number of true regressors is not larger than 15. The other problem is with choosing the appropriate estimator. The panel, which can be obtained for transition countries, would be neither long nor broad. LSDV (FGLS for the random effects model) and Maximum Likelihood estimators, which are proposed as estimators for panel models without the dynamic component, are sensitive to violating assumptions imposed on the error term. We are going to employ LS estimators, so it is necessary to control the autocorrelation and heteroscedasticity.

There are a number of search paths considered. The general guideline is as follows.

1. Choose any 15 series among the potential explanatory variables.
2. Create 2 sub-samples: one including the observations for all but the last year, the other — for all but the first year. Estimate the general specification, using the full set of candidate variables and applying LSDV.
3. Run a bunch of tests: LM test for the first-order serial correlation; F-test of the hypothesis that the current specification is a valid restriction of the general specification. The number of tests failed is recorded.
4. If there are variables insignificant at more than 5 percent level, eliminate the variable with the lowest t-statistic and go to 3. The statistics is calculated using White's heteroscedasticity corrected standard errors.
5. If the current specification with all the variables significant at 5 percent level can pass all the tests as in 3, record it as the terminal specification and go to 10.
6. If any of the tests fails, return to the last specification, for which all the tests are passed.
7. Eliminate the variable with the lowest t-statistic, run the tests. If the current specification fails any of the tests, the last variable eliminated is replaced, and the current specification is re-estimated eliminating the variable with the next lowest insignificant t-statistic.
8. If the current specification passes all tests, return to 7.
9. The process of variable elimination ends when a current specification passes the tests and either has all variables significant or cannot eliminate any remaining insignificant variable without failing one of the tests. Record the resulting terminal specification.

## *Development Problems of Global Economy*

10. If there is any combination of explanatory variables different from those considered, choose it and go to 2.

11. Once all search paths have ended in a terminal specification, the final specification is chosen through a sequence of encompassing tests. If more than one specification passes, the specification with the minimum Schwarz criterion is the final specification. If no model passes, reopen the search on the non-redundant joint model (including testing against the general specification) using only a single search path and take the resulting model as the final specification.

12. The final specification is the intersection of the two specifications from each sub-sample.

Caution should be taken in the part of possible multicollinearity. For example, various indexes, such as those related to economic freedom or reforms development, are built on the basis of macroeconomic indicators, so they should not appear in the same regression. The panel is likely to be unbalanced. If this is really so appropriate estimation procedure is applied [7, p. 159 – 164].

---

**References:** 1. Levine, R. and D. Renelt. A Sensitivity Analysis of Cross-country Growth Regressions // *American Economic Review* 82. — 1992. — №4. — P. 942 – 963. 2. Sala-i-Martin, X. I Just Ran 2 Million Regressions // *American Economic Review*, 1997a. 3. Sala-i-Martin, X. I Just Ran Four Million Regressions // NBER Working Paper, 1997b. — №6252. 4. Doppelhofer, G., R. I. Miller, and X. Sala-i-Martin. Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach // NBER Working Paper, 2000. — №7750. 5. Hoover, K. D. and S. J. Perez. Evaluating Specification Search in Cross-country Growth Regressions: Extreme Bounds vs. General-to-Specific Methodologies. Revised, 2001. 6. Hoover, K. D. and S. J. Perez. Truth and Robustness in Cross-country Growth Regressions // *Journal of Economic Literature*, 2000. 7. Baltagi, B. H. *Econometric Analysis of Panel Data*, 2001.

УДК 339.9

*Piskunov K.*

### **ESTIMATION OF COSTS OF THE RENEWABLE ENERGY SOURCES SECTOR DEVELOPMENT UNDER THE EU REQUIREMENTS**

One of the strategic goals of Ukraine may be described as an entry into the European Union. Among the general criteria for eligibility is the question of Ukraine's capacity to fulfill the obligation of membership, i. e. conformation to the legislation and the policies of the EC.

One of the most important requirements concerning the energy sector is the promotion of RES (renewable energy sources) of electricity production. In September, 2001, the EC Commission set the target of achieving by 2010 the 12% share of total consumption of electricity to be produced from RES. Hence, each member-country is expected to increase the production of electricity from RES in accordance with its national commitments under the Kyoto Protocol (table) [1].

RES, as stated in the Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September, 2001 [1], include all the non-fossil energy sources, e. g. wind,

© Piskunov K., 2003

## *Development Problems of Global Economy*

solar, geothermal, wave, tidal ones, hydropower, biomass, landfill gas, sewage treatment plant gas and biogases.

The countries that are currently entering the EC are also required to promote the utilization of RES, but, unlike the EC member-countries, do not have high specific targets. The major reason is that in most cases the electricity produced from RES is more expensive.

The goal of this research project is to assess the costs of Ukraine connected with the increase of the share of electricity produced from RES in accordance with the EU requirements, Ukrainian energy legislation, which is undergoing revisions to comply with the EU requirements, as well as with national programs.

The Ukrainian legal framework, which the author will be referring to, comprises the following documents:

the Law of Ukraine 'On Electricity';

the Law of Ukraine 'On Alternative Energy Sources';

National Energy Program of Ukraine;

Program of Government Support of Development of Non-Traditional and Alternative Energy Sources, and Small-Hydro and Heat Energy, other documents.

Table

### **Reference Values for Member-Countries' National Indicative Targets for the Contribution of Electricity Produced from RES to Gross Electricity Consumption by 2010 [1]**

Country	Production of electricity from RES in 1997, TWh	Share of electricity produced from RES in 1997	Share of electricity produced from RES in 2010
Belgium	0.86	1.1	6.0
Denmark	3.21	8.7	29.0
Germany	24.91	4.5	12.5
Greece	3.94	8.6	20.1
Spain	37.15	19.9	29.4
France	66.00	15.0	21.0
Ireland	0.84	3.6	13.2
Italy	46.46	16.0	25.0
Luxembourg	0.14	2.1	5.7
The Netherlands	3.45	3.5	9.0
Austria	39.05	70.0	78.1
Portugal	14.30	38.5	39.0
Finland	19.03	24.7	31.5
Sweden	72.03	49.1	60.0
The United Kingdom	7.04	1.7	10.0
The EC Total	338.41	13.9	22.0

The cost estimation is based on an energy flow model. This model is an energy chain, where the primary energy level is represented by resources, the final level is the electricity demand, and the energy flow between the levels is performed by conversion technologies. This model will be estimated with Message 5.0 software package (*Message*) provided by the International Atomic Energy Agency.

*Message* is a tool for linear, as well as non-linear optimization. The program optimizes the value of the objective function subject to a set of constraints. In the given case the objective function is the cost function, which will be minimized, and the constraints are:

total demand for electricity by Ukrainian economy;

technological constraints;

budget constraint;

environmental constraints.

## *Development Problems of Global Economy*

The main principles of such an optimization are as follows.

All the costs are optimal from the position of the social planner (e. g. the state as a sole investor). The decision, which is optimal for the economy, may not be optimal for the development of particular sectors, regions etc.

The major source of interest is the cost function; neither profit nor normal returns for the investor are considered. The solution represents the minimal amount of money, which is necessary to spend on satisfying the demand for electricity.

The research and development costs are not considered, unless they are built in the investment cost of a technology. The costs connected with decommissioning of nuclear power plants are not considered too.

The social costs, e. g. loss of employment for the personnel of outdated power stations, are not considered.

The technologies are constant in the sense they do not change in the course of time.

The demand for electricity and most of the technical parameters were taken from an energy sector study made by Lahnmeyer International (in 1995) and several other consulting agencies.

Several scenarios have been considered. The base scenario describes all the current electricity production technologies (nuclear, hydro-, thermal, wind power stations) and transportation technologies. Some modern technologies (wind, hydro-, modern thermal power plants) do not have capacity constraints, so that the program can build the 'new' power station if it is optimal to do so. There is currently a moratorium on the construction of nuclear power plants; hence no new nuclear power stations are modelled.

The alternative scenarios, as compared to the base scenario, limit the minimal amount of electricity produced from renewable energy sources.

The results show that if we do not consider environmental impact on power generation, the increase in the share of electricity produced from RES will correspond to a comparatively large increase in total cost of electricity production. The outcome of the study is that incorporation of the costs of CO, CO<sub>2</sub>, SO<sub>2</sub>, NO<sub>x</sub> emission are not available yet, but apparently, the increase in costs connected with the increase of the RES share will be at least partially compensated by the decrease in environmental costs.

---

**Reference:** 1. Directive 2001/77/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September 2001 on the promotion of electricity produced from renewable energy sources in the internal electricity market.

УДК 339.9

*Pryimachenko I.*

## **WORLD ECONOMIC INTEGRATION AND ITS NEGATIVE CONSEQUENCES**

The issue of integration in the global economy has aroused a great interest of sociologists, political scientists, and, of course, economists. It appears to be a very ambivalent issue, being a cause of various opinions and a ground for numerous disputes.

Generally, two main implications of the world integration are considered [1]. One of them is the negative effect on employment and wage rates of unskilled workers. Indeed,

© Pryimachenko I., 2003

## *Development Problems of Global Economy*

over the last two decades the problem of declining the wage rates for unskilled workers and increasing the rates of unemployment became extremely urgent for developed countries, especially the United States and the European countries. Actually, poor countries become the victims of the globalization in terms of increasing unemployment too, while their macroeconomic indicators remain favourable. This, in its turn, lowers national income, which means the emergence of the poverty. The only way to solve the poverty problem is by increasing employment opportunities for the poor. However, whilst earlier only the poor and unskilled workers suffered from unemployment, today it is becoming a problem of the middle class and even college graduates.

The other impact of globalization is considered to be the disintegration of production. In fact, with further integration of the world economy firms find it more profitable to allocate the different stages of their production process all over the world. It is evident, that the overall trade substantially increased during the years of global integration. Basically, the interaction between education failures and immigration directly results in lower wage rates for unskilled workers, and collaborating with international trade they bring up the negative outcome from globalization. Actually, an increasing share of services in the economy should be mentioned here as another consequence of integration.

There are, certainly, many reasons for such situation with the poverty and unemployment rates. One of the reasons is certainly a set of misguided policies toward free trade and global trade liberalization, imposed on the poor countries by the IMF, the WTO and the World Bank. In recent years, trade liberalization has led to drastic decrease in the manufacturing sector that caused the loss of jobs by hundreds of thousands of people. There are only two immediate solutions of this crisis situation. The first is to drop the trade liberalization policies imposed by the WTO and the US government. The second is to launch a movement in support of the government. This last suggestion is consistent with the recent tendencies of changes in opinions concerning the relations between governments, multinational corporations, and the world economy management.

One of the root causes of all these problems is the misunderstanding of the meaning of the word 'globalization'. Globalization is not only trade liberalization, it is a result of rapid innovation and technological change, which allows the increasing integration of economies around the world and the movement of people, goods, services and ideas across boundaries.

*'Globalization today is not working. It is not working for many of the world's poor. It is not working for much of the environment. It is not working for the stability of the global economy... The West-acting through the IMF and the WTO – has seriously mismanaged the processes of privatization, liberalization and stabilization, and that by following its advice, many third world countries and former communist states are actually worse off now than they were before' [2].*

Such situation occurs, since Western countries encourage only those aspects of globalization that are beneficial to them. For example, they will demand the lifting of barriers to the movement of services across boundaries, but, at the same time, will impose strict barriers on the movement of people across the same boundaries.

In his book, Stiglitz gives several examples of countries that did well by defying the international institutions controlled by the West. Let's consider the two communist economies, Chinese and Russian, as an example of the opposite outcomes from following an independent course. China imposed capital and import controls despite the pressure of the IMF and the West. It joined the WTO when it felt it was ready and entered on its own terms. Even now, no one can claim that China has fully accepted a policy of trade liberalization. On the other hand, Russia completely swallowed the liberalization, stabilization and privatization programs of the IMF and the West. The contrast between the two

## *Development Problems of Global Economy*

former communist powers is very stark. China has been able to reduce poverty. Russia has seen its poverty rate increase from 2% under Communism to 23.8% in 1998.

It is clear that globalization and trade liberalization are simply economic tools. Hence, each country must determine its own goal, such as economic growth and political stability, which can be achieved only in case of poverty elimination. However, country can adopt trade liberalization policies if it can provide safety nets for the poor. In case country does not have the means to do so, it must aspire to full employment in the economy. And if this means abandoning trade liberalization and imposing controls, then country can accept them.

*'Concept of GLOBALIZATION is a serious provocation, since it anticipates leaving the traditional for us structure of the society arguing that societies inside separate states may be differentiated and considered as superior power in the process of modernization' [3].*

In his book, which caused numerous disputes, one of the greatest modern sociologists Ulrich Bek expresses his critical attitude toward today's increasing world socio-political and economic integration. He argues that transnational organizations replace national ones in managing the society. It is his strong belief that globalization can lead to the elimination of social equity and security.

The process of globalization anticipated the superior role of economy over the policy in governance. However, after a number of acts of terrorism, societies started to think about security and its guarantee. The threat of terrorism reminded that world economy cannot exist separately from the policy. It is true, because there is no security without State and public services; there is no law without State, and there is no security without law. As a result, there cannot exist any guarantee either of the national or world dimension, and any possibility of solving legal conflicts. Hence, the logical question emerges: 'Should the policy be reconsidered as a superior power today, when risks of globalization become evident?' According to Ulrich Bek, what nations need is an expansion of policy, which has a potential to regulate crises and conflicts.

Consequently, the principle of State necessity became very popular as a way to provide national security. Today, world economy should be accommodated to new rules and principles of functioning. Terrorism tried to oppose the process of globalization. However, opposition to globalization just enforced it and led to the unexpected new era of political and economic globalization and countries' cooperation. So the process of integration is inevitable and ambivalent. Small and weak countries require the access to the world markets. Before the visit of the Germany's Chancellor one could read in the Ukrainian newspaper: 'We are ready to excuse conquerors and are waiting for investment', because the lack of investment is even worse than being conquered by foreigners.

Economic globalization goes hand in hand with political cosmopolitanism. However, in order to account for an individuality the risk of globalization it should be predictable. That will allow fair allocation of its goods and freedoms. The main risk is that the transnational state will be created, where the market freedom will be sacrificed in favour of private safety. It is needed then that large industrial groups, international economic regulation institutions, nongovernmental organizations and the U. N. O. should work together on the formation of institutions opened to the whole world and acknowledging religious and national differences, human rights and economic globalization.

---

**References:** 1. Feenstra Robert C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the — Global Economy // The Journal of Economic Perspectives. — Volume 12. — Issue 4. — 1998. — Autumn. — P. 31 – 50. 2. Stiglitz Joseph. Globalization and its Discontents, 2001. 3. Bek Ulrich. What is Globalization, 1997.

## **OPTIMAL FOREIGN TRADE POLICY UNDER INTERNATIONAL OLIGOPOLY: THE CASE OF UKRAINIAN AUTOMOBILE MARKET**

For the period of special investigation from July 30, 2002 a special import tariff was introduced for Russian passenger cars with the engine volume from 1 to 1,5 litres. As a result of tariff imposition, sales of Russian cars dropped sharply from 56% to 36%. Following the termination of special investigation, import of Russian passenger cars was subjected to the quota of 15 777 cars per annum [1]. According to the conventional economic theory, the resulting decrease in the quantity of imported cars could have harmed not only Russian car manufacturers, but also Ukrainian consumers of the cars subjected to trade restriction. In fact, many of the would-be buyers of Russian cars (mostly VAZ) had to postpone their purchase till December 2002 when the tariff was cancelled. However, the association of Ukrainian car manufacturers insists on the imposition of a new permanent import tariff for Russian cars to protect domestic production. Therefore, it is of paramount importance to provide a sound theoretical and empirical justification for the claims of both parties and resolve the dispute on the basis of maximizing social welfare of Ukraine. In the following discussion I'll consider only the market for low-price vehicles that is relevant for Ukrainian producers.

The automobile market in Ukraine represents a typical case of international oligopolistic set-up. The theoretical modelling of international oligopoly dates back to the work of Dixit (1984). Although simple, his framework enables to determine major differences between the cases of perfect competition and oligopoly for trade policy. A more general study of Eaton and Grossman (1986) continues the development aimed at a rigorous modelling of international oligopoly under different assumptions about the nature of competition. Cheng (1988) further develops the approach pioneered by Eaton and Grossman, and in particular elaborates the case of domestic consumption of goods produced by international oligopoly. In the following discussion I'll try to extend the methodology of Cheng's paper to the case of Ukrainian automobile market.

The automobile market in Ukraine is composed of a domestic firm (UkrAvto, controlling about 90% of automobile production in Ukraine) and  $n$  dealing companies, residents of Ukraine. The commodity (cars) is assumed to be heterogeneous, with inverse demand for domestically produced cars given by  $P_D(Q_D, Q_F)$  and inverse demand for foreign cars given by  $P_F(Q_F, Q_D)$ . The cars of the two different makes are assumed to be substitutes, that is  $\frac{\partial Q_D}{\partial P_F} > 0$  and  $\frac{\partial Q_F}{\partial P_D} > 0$ . Let dealers be able to purchase any amount of foreign cars at a marginal cost  $(1 + t)MC_F$ , where  $t$  is a rate of the import tariff for foreign cars. Assume also that the domestic firm has a constant marginal cost  $MC_D$ . Further it is assumed that the nature of competition in the foreign car market is Cournot, that is, the firms compete by setting quantities of their products supplied to the market. The nature of the competition between the domestic and foreign car markets will be Bertrand, i. e. firms compete by setting their prices.



## *Development Problems of Global Economy*

The problem of the domestic firm is to maximize profits subject to a given inverse demand function:

$$\max_{Q_D} \pi_D = P_D(Q_D, Q_F) \cdot Q_D - MC_D \cdot Q_D.$$

Similarly, the problem of the each of the  $n$  (identical) dealers is to maximize their profits:

$$\max_{q_F} \pi_F = P_F(Q_D, Q_F) \cdot q_F - (1+t) \cdot MC_F \cdot q_F,$$

where  $q_F$  is a quantity supplied to the market by an individual dealer.

The strategic interaction between market players clearly has two stages:

*Stage 1.* Government sets a tariff level  $t$ .

*Stage 2.* Domestic firm chooses its level of production on the basis of the price set in the foreign car market segment. Dealers choose the amount they are willing to supply to the market on the basis of the domestic firm's output.

As it is conventionally done, let us solve the game backwards, i. e. from the second stage back to the first.

**Stage 2.** At this stage dealers perceive domestic firm's quantity and tariff as given. F. O. C. for profit maximization are as follows:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \pi_F}{\partial q_F} &= P_F(Q_D, Q_F) + \frac{\partial P_F(Q_D, Q_F)}{\partial Q_F} \cdot q_F - (1+t) \cdot MC_F = \\ &= P_F(Q_D, Q_F) + \frac{\partial P_F(Q_D, Q_F)}{\partial Q_F} \cdot q_F - (1+t) \cdot MC_F = 0. \end{aligned}$$

After dividing by  $P_F$  the following ratio for F.O.C. is obtained:

$$\begin{aligned} 1 + \frac{\partial P_F(Q_D, Q_F)}{\partial Q_F} \cdot \frac{nq_F}{P_F} \cdot \frac{1}{n} &= 1 + \frac{1}{\varepsilon_{Q_F, P_F} n} = \frac{(1+t)MC_F}{P_F}; \\ -\frac{1}{\varepsilon_{Q_F, P_F} n} &= \frac{P_F - (1+t)MC_F}{P_F}. \end{aligned}$$

Domestic firm maximizes its profit given the price set in the foreign car market. F. O. C. for profit maximization are as follows:

$$\frac{\partial \pi_D}{\partial P_D} = Q_D(P_D, P_F) + P_D \cdot \frac{\partial Q_D(P_D, P_F)}{\partial P_D} - MC_D \cdot \frac{\partial Q_D(P_D, P_F)}{\partial P_D} = 0.$$

After a simple algebraic transformation F. O. C. is transformed into:

$$\frac{P_D - MC_D}{P_D} = -\frac{1}{\varepsilon_{Q_D, P_D}}.$$

I'll further assume that the impact of the choice variables on relevant elasticities is as follows:  $\frac{\partial \varepsilon_{Q_D, P_D}}{\partial P_F} > 0$  and  $\frac{\partial \varepsilon_{Q_F, P_F}}{\partial P_D} > 0$  (that corresponds to the increasing elasticity of

## *Development Problems of Global Economy*

demand when the price of the other goods decreases). The market equilibrium is found as an interaction of the two optimality conditions, and can be visualized with the help of a graph (figure). The  $r_D$  and  $r_F$  lines represent the optimal response functions of domestic and foreign sectors, respectively. Applying Nash equilibrium concept, the markets will equilibrate at prices  $P_D^*$  and  $P_F^*$  for domestic and foreign cars.

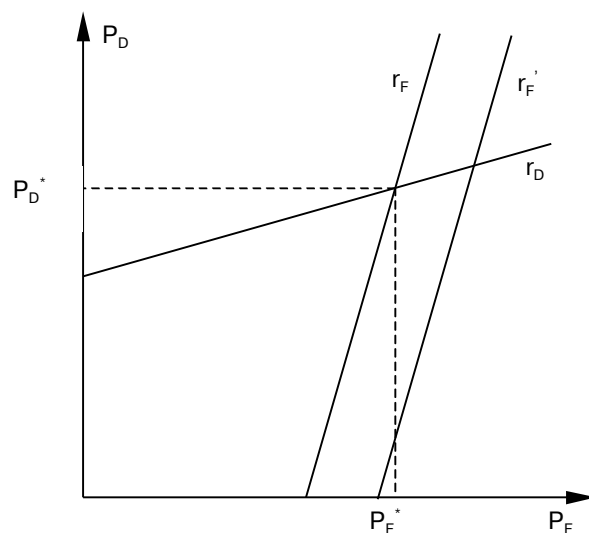


Figure. **The graph of the market equilibrium**

**Stage 1.** At this stage government decides how to set a tariff to maximize the total surplus in the automobile market. For this calculation government ignores the question of distributing the surplus among consumers and producers. Thus, the total surplus is calculated as follows:

$$\begin{aligned}
 TS = DS + FS + TR &= \int_{MC_D}^{P_D^*} Q_D(P_D, P_F^*) dP_D + \int_{(1+t)MC_F}^{P_F^*} Q_F(P_F, P_D^*) dP_F + Q_F^* \cdot t \cdot MC_F = \\
 &= \int_{MC_D}^{P_D^*} Q_D(P_D, P_F^*) dP_D + \int_{MC_F}^{P_F^*} Q_F(P_F, P_D^*) dP_F,
 \end{aligned}$$

where DS is a surplus generated in market segment for domestic cars;

FS is a surplus generated in market segment for foreign cars;

TR is a tariff revenue.

As it is clear from the formula above, the tariff does not contribute to the domestic welfare, since the purchasing price of the foreign cars for the dealers is assumed to be flat (and that is a very realistic assumption for the case of Ukraine). However, the tariff does induce a shift in reaction curve of the foreign car sector to the right, thereby substantially raising the prices for foreign cars and less dramatically — for domestic ones. Therefore, one can imagine a demand system where the imposition of a tariff can be welfare enhancing. In fact, under the most reasonable settings there is a positive tariff that could improve welfare. But the calculation of the optimal tariff magnitude requires the demand for the both market segments to be empirically estimated. Such study is forthcoming and should have been completed by the time of the conference presentation.

**Reference:** 1. [www.autoconsulting.com.ua](http://www.autoconsulting.com.ua).

## **THE SPOT OF THE CENTRAL ASIAN REGION IN A BRAND-NEW WORLD, A WORLD OF GLOBALIZATION**

Ancient folks of Central Asia, when quarreling and cursing each other, used to say: 'May you live in times of changes!' Well, today these words sound quite innocent, and probably no one would understand what exactly you have meant to say, but not in those times. Then that curse was something like today's 'May you burn in hell!' But what's the connection, you may ask. Their (ancient folks') answer was simple: 'There is nothing worse than to go to bed today, not knowing what changes and challenges the future holds in store for you.'

It sounds strange, no doubt, but wise as well. And if what our ancestries thought is right, than the whole humanity seems to have been damned by some creature for something really, really horrible, as the *times of changes* are here, there and they are everywhere on the whole Earth. Moreover, these *times of changes* are blowing with a great power and engine, which runs it, seemingly just in its first gear.

No one can say for sure when exactly that wind of changes began to blow, and where its sources are, anyway, my line is not to research the origin, but to find out its possible directions and the ways it will affect the Central Asian countries.

So, as you have already understood, the wind of changes I have mentioned above is Globalization, which day by day is debated all over the world, and the Central Asian region is not an exception.

But before getting down to the core of my essay, let me give just a general review of the last historic events that are relevant to the topic and to which I shall be addressing both directly and indirectly. So,...

... dramatic changes, which occurred within the last decade in geopolitical situation of the Globe, are mainly the consequences of evolutionary collapse of socialistic block, followed by disintegration of the USSR and emergence of new independent states. In other words, once one of the most powerful countries — the USSR, the power that 'created' the political climate of the World, became nothing but 15 independent states, each trying to survive in the competitive world of capitalism. Among these states were, and still are: Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Tajikistan, Turkmenistan, and Uzbekistan, which constitute the 'political region' of Central Asia. Each of those countries, after obtaining sovereignty planned their own economic and political strategies, determined their political partners, established various alliances etc.

Economic models of the states are significantly different, hence the after-effects of their implementation are giving different results. Those differences are apparent in the degrees of currency relations' and foreign trade's liberalization, share of foreign capital (FDI) in local economies and economic legislation, participation in international economic organizations, blocs, integrations etc. In short, nowadays there are five absolutely different in economic terms states which can be described as rivals to each other, rather than allies.

Meantime political orientation of the Central Asian region is relatively bipolar: pro-Russian — Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, and Tajikistan; pro-Western — Uzbekistan (probably 'pro-American' would be more close to the reality) and between these poles stands Turkmenistan, with its firm neutrality. The primary interests of Russia and the USA

## *Development Problems of Global Economy*

in the region are: access to rich mineral resources (oil and gas, gold and other precious metals in Kazakhstan, Turkmenistan and Uzbekistan), keeping military presence in the region, and as a part of global expansion. Before terrorist attacks in the USA, Russia's presence in the region was incomparable with any other country's both in military and in political spheres, but the Antiterrorist Campaign launched by the USA at the end of 2001 changed everything up side down. Naturally, most of those conditions were not favorable for development of intraregional integration, but they turned out to be quite advantageous for each *government* separately.

Now, when we have general vision of the current atmosphere here, in Central Asia, let me turn to the core — Globalization and the Region.

Globalization, as a concept, is: delegation of governmental administrative bodies to the higher — international, or, in other words, global level; consideration of local and regional issues not as the ones of a separate state/region, but as a part of the whole world community and consideration of all the countries as its equal members.

As it was mentioned above, it is not wise to give a concrete period, stating that this is exactly the 'starting-point' of globalization. I believe there is no such a point at all. Even men and women of the Stone Age, those who were the witnesses of our civilization origin, thought that living in families was the only way to survive. Soon the families became tribes, communities, ... and huge societies that where ruled by governments, and day by day the humanity made its way through the centuries up today and tomorrow it will be a single-united society-sole country. That sounds like a dream, fairy story, and of course, the real life is not a fairy-tale.

The real life is *developed* and *developing countries*, each with its own society, interests, problems, and fears. Although globalization, in its final point, implies the unification of all the countries and the creation of a sole one, there are too many ways to do that.

Today's political map comprises more than 240 independent states, which are either developed or developing. Globalization, as headlines in newspapers, as subject 'number one' in political discussions, as antiglobalistic movements has reached only half or so of the 'developed world', and it's only a myth in half of the developing one.

What developed countries regard as globalization, developing countries consider do be another instrument to subdue them; what developed countries consider to be human rights' violation, developing countries refer as building internal security; what developed countries assure is violation of international trade norms, developing countries regard as protection of domestic manufacturers... What is that all about? — We are seeing the same object from different angles of view, from angles of our own interests, that's all.

UN's annual summits, even the last one (28.08 — 04.09.2002, Johannesburg, '...on Sustainable Development') are the best examples where we can clearly see, from the speeches of representatives from member countries, all the states are interested in solving their own problems, and they don't seem to be bothered with another's difficulties, of course until those difficulties begin bothering them too. That principle is operating exactly in today's globalizing world: developed countries with all their power (both military and economic potential) are making efforts to improve, or at least to reserve for themselves their own positions in global political/economic arena, and the only way they have is not to allow anyone else go ahead of them. Unfortunately, but beyond doubt, those 'anyone else's are developing countries.

The Central Asian region is attracting developed countries not only by its natural resources, but also because of its geopolitical value, i. e. its situation right in the Middle of the Eurasian continent! It is obvious, that their interests do not lie in helping the developing countries of the region, maybe it will look like a help or assistance, but that will be just an appearance. Taking into account that globalization processes are well reflected through the prism of international organizations (the UN, the WB and its groups, NATO, the WTO etc.), their activities and the 'deepness' of their presence in each country, I can

## *Development Problems of Global Economy*

say that the Central Asian region is still in so called 'average dependence', but that dependence is dynamically growing (please, pay attention to the historic overview given above). The growth of foreign debts, international aid and other kinds of obligations are proportionate to the growth of that dependence, indicating that the region is getting more and more involved in globalization process, but as an object.

I do not want to be pessimistic about globalization and involvement of the Central Asian region into that process, but I am afraid that some day, when something very important for the region's future is settled, no one will happen do care about the region's opinion and the influence of these actions upon it.

УДК 339.9:336.7

*Pyekhotska-Kaluzhna A.*

*Kaluzhny R.*

### **INTERNATIONAL REGULATIONS IN BANKING SECTOR. ACCOUNTING RULES**

As many banks and other credit institutions start offering their services globally, they should change the way their business is conducted. This is the main reason why different international rules become more and more popular. Among the others, Basel Committee on Banking Supervision and the International Accounting Standards Board (IASB) issue many important rules that are implementing into banking sector. This paper is going to present the most important Basel Committee's and the IASB's standards which affect banking activity.

As for the *European Union's legislation for banking sector*, it's necessary to point out the following.

As more and more countries want to join the European Union, they usually try to apply European law their to own law system. That situation refers to banking system, too. There are several European Union Directives which regulate banking activity. One of the most important is the First Council Directive on the coordination of the law, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions [1] and the Second Council Directive [2]. They consist of framework for banking institutions having their headquarters either inside or outside the European Union.

Other European directives regulate deposit-guarantee schemes [3], amount of banks' own funds [4], supervision of credit institutions on a consolidated basis [5], large exposures [6].

There are also some directives regulating accounting policies of commercial entities (including banks). These are:

- 1) the Fourth Council Directive [7];
- 2) the Seventh Council Directive [8];
- 3) the Eighth Council Directive [9];
- 4) the Fourth-Bis Directive [10].

The 1 – 3 directives refer to all commercial entities and the 4<sup>th</sup> regulates banking activity. It gives the framework for banks' financial statements. It makes banks disclose

## *Development Problems of Global Economy*

some special, specific for credit institutions, as income statement and balance sheet positions. According to that directive every bank's financial statements material differs from that of 'normal' enterprise. Due to that solution the reader of financial statement may discover those parts of banking activity that generate incomes and losses.

Since 1992 over 100 countries have implemented the *Basel Capital Accord*. One can say that generally the document deals with bank capital level and its adequacy to the business size. The First Basel Capital Accord focused on the total amount of bank capital, which is vital in reducing the risk of bank insolvency and the potential cost of a bank's failure for depositors. It emphasized single risk measure [11]. At the end of 2001 the Committee released another, newer version which is called the Second Capital Accord. It is considered to be more flexible to the modern, changeable world of business. It also allows banks to implement their own, internal methodologies on measuring the risk exposure.

The structure of the new Accord consists of three pillars:

- 1) minimum capital requirement,
- 2) supervisory review process,
- 3) market discipline.

These three pillars together should contribute to the safety of international financial system.

As we consider the international regulations on a single commercial bank's situation, we do emphasize the first pillar, and briefly summarize the rest.

The first pillar of the Accord was implemented in almost entire world of business. According to this many national supervisory bodies demand that the banks keep capital adequacy on at least 8% level. But there has been a great change in defining the capital adequacy. Before 2001, supervisory bodies described it as total bank's capital over weighted average in assets and off-balance sheet liabilities. The new Accord differs slightly, because right now the capital adequacy is defined as bank's capital over total of credit, market and operational risks. The temporary problem is how to measure these kinds of banking risks.

The Capital Accord introduces new models of measuring the risks:

1. The list of approaches to measure credit risks:
  - a) standardized approach;
  - b) foundation internal rating based approach;
  - c) advanced internal rating based approach.
2. The list of approaches to measure market risks:
  - a) standardized approach;
  - b) internal models approach.
3. The list of approaches to measure operational risks:
  - a) basic indicator approach;
  - b) standardized approach.
  - c) internal measurement approach.

The first pillar is generally accepted all over the world and almost every commercial bank must keep its capital of 8% of risk-weighted assets.

That requirement is very important for bank's management, because when they have very 'poor' (of low quality) credit (and other assets) portfolio, they must either raise the capital or release that asset. Otherwise, they may face very serious consequences, including license withdrawal.

But new Accord allows banks to establish their own systems of calculating probability of creditors' collapse. According to this banks may implement external or even internal ratings into their clients evaluations. If they do this, they may create new, much more flexible, systems of calculating provisions for likely bad debts.

The second pillar 'Supervisory review process', considers how national supervisory bodies should ensure that each bank implement Basel recommendations. As the new

## *Development Problems of Global Economy*

Accord stresses the importance of bank's own systems for calculating capital adequacy, the role of supervisors has dramatically changed. Instead of being standards setters, they must only evaluate and consult appropriateness of these systems.

The last, the third pillar concentrates on market discipline as a power, which push banks into clear and fair disclosure of all risks. This is the power of market that should make banks interested in publishing more information covering banks' risk profiles and capital adequacy.

As we can see, the Basel Committee propositions, which in fact are not obligatory to any single bank, have a huge influence on their activity, because many national supervisors state them as a bench-mark.

And now let's consider the *International Accounting Standards Board's principles*.

The International Accounting Standards Board (IASB), previously the International Accounting Standard Committee (IASC), is an independent standard setting body. It issues the International Financial Reporting Standards (IFRS), previously the International Accounting Standards (IAS), covers main problematic areas and advises how entities should disclose, measure and present different accounting positions. Among them are four standards deeply connected with banking activity:

1. IFRS 30 — Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutions [12].
2. IFRS 32 — Financial Instruments: Disclosure and Presentation [13].
3. IFRS 39 — Financial Instruments: Recognition and Measurement [14].
4. IFRS 37 — Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets [15].

The International Financial Reporting Standard 30 — Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutions, should be applied in the financial statements of all banks (and other institutions which are allowed to credit and receive deposits. This standard describes what kind of information has to be included in banks' financial statements. These are:

1) in the income statement:

- a) interest and similar income;
- b) interest expense and similar charges;
- c) dividend income;
- d) fee and commission income;
- e) fee and commission expense;
- f) gains and losses arising from dealing securities;
- g) gains and losses arising from investment securities;
- h) gains and losses arising from dealing in foreign currencies;
- i) other operating income;
- j) losses on loans and advance;
- k) general administrative expenses;
- l) other operating expenses;

2) in the balance sheet (assets):

- a) cash and balances with the central bank;
- b) treasure bills and other bills eligible for rediscounting with the central bank;
- c) government and other securities held for dealing purposes;
- d) placements with, and loans and advances, other banks;
- e) other money market placements;
- f) loans and advances to customers;
- g) investment securities;

3) in the balance sheet (liabilities):

- a) deposits from other banks;
- b) other money market deposits;

## *Development Problems of Global Economy*

- c) amounts owed to other depositors;
- d) certificates of deposits;
- e) promissory notes and other liabilities evidenced by paper;
- f) other borrowed funds.

According to that standard every bank institutions should also disclose an analysis of its assets and liabilities, based on the remaining period at the balance sheet date to the contractual maturity day (e. g. up to 1 month, from 1 month to 3 months, from 3 months to 1 year, from 1 year to 5 years and over 5 years). Other obligatory notes to the financial statements refers to concentration of assets and liabilities, off balance sheet items, sources of banking risks and related party transactions.

The International Financial Reporting Standards 32 and 39 seemed to be the most difficult standards for applying. They treat of disclosure, presentation, recognition and measurement of financial instruments — an area, which is not the easiest to understand. Although these standards refer to every entity collecting financial instruments, the banks and other financial institutions are the most interested groups among them. They define financial assets as any assets that is cash, a contractual right to receive cash or another assets from another enterprise, a contractual right to exchange financial instruments with another enterprise under conditions that are potentially favourable, an equity instrument of another enterprise. And the financial liabilities are contractual obligations to deliver cash or another financial assets to another enterprise, or to exchange financial instruments with another enterprise under conditions that are potentially unfavourable. The standards classify financial instruments into 4 four groups:

- 1) loans and receivables originated by the enterprise;
- 2) held-to-maturity investments;
- 3) financial assets held for trading;
- 4) available-for-sale financial assets.

Initially measurement should be at cost and subsequent measuring at fair value (except for loans originated by the enterprise, held-to-maturity and assets without quoted market, which have to be valued at amortized cost).

The International Financial Reporting Standard 37 — Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets — states what kinds of situations entitle banks (and other entities too) to recognize provisions. Generally, provisions are sub-class of liabilities and should not be disclose separately. They should be estimated on a prudent basis. Any provision is allowed if (and only if) the liabilities connected with provisions exist in the face of balance sheet.

It is necessary to tell a few words about the *Polish commercial banks' situation in the international environment*. As Polish banks, in many cases, belong to foreign capital groups (including international or even global banking institutions), they are generally well prepared to implementing international regulations. For example, if Polish bank belongs to any institution that presents its financial report in accordance with the IFRS, it ought to apply these rules, apart from local accounting requirements. As far as Basel Committee Accord is concerned, banks are trying to introduce the best system for estimating different kinds of risk (credit, operational, and market). The banks' staffs realize that earlier or later, the same regulations will be obligatory in Poland, too. The easier situation is in those banks, which have foreign branch investor. They have unlimited source of global know-how.

The banks that are quoted on Warsaw Stock Exchange, must also be prepared for implementing new corporate governance to be in accordance with Polish Security and Exchange Commission's law. An appropriate corporate governance policy and investors' relationship will make reports readers more familiar with what they read.

As one can see, every bank and credit institution should apply different law regulations set by international bodies. Some of them are included into the local law system,



## *Development Problems of Global Economy*

in fact, but some of them must be applied by banks themselves, because it makes their activity and financial statements clearer to the investors. Otherwise, they will look like entities that have something to hide, which is not favourable for modern commercial institutions.

---

**References:** 1. First Council Directive 77/780/EEC of 12 December 1977 on the coordination of the law, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions // Official journal. — No. L 322, 17/12/1977. — P. 0030 – 0037. 2. Second Council Directive 89/646/EEC of 15 December 1989 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions and amending Directive 77/780/EEC // Official journal. — No. L. 386, 30/12/1989. — P. 0001 – 0013. 3. Directive 94/19/EC of the European Parliament and the Council of 30 May 1994 on deposit-guarantee schemes // Official journal. — No. L. 135, 31/05/1994. — P. 0005 – 0014. 4. Council Directive 89/299/EEC of 17 April 1989 on the own funds of credit institutions // Official journal. — No. L. 124, 05/05/1989. — P. 0016 – 0020. 5. Council Directive 92/30/EEC of 6 April 1992 on the supervision of credit institutions on a consolidated basis // Official journal. — No. L. 110, 28/04/1992. — P. 0052 – 0058. 6. Council Directive 92/121/EEC of 21 December 1992 on the monitoring and control of large exposures of credit institutions // Official journal. — No. L. 029, 05/02/1992. — P. 0001 – 0008. 7. Fourth Council Directive 78/660/EEC of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies // Official journal. — No. L. 122, 14/08/1978. — P. 0011 – 0031. 8. Seventh Council Directive 83/349/EEC of 13 July 1983 based on the Article 54 (3) (g) of the Treaty on consolidated accounts // Official journal. — No. L. 193, 18/07/1983. — P. 0001 – 0017. 9. Eighth Council Directive 84/253/EEC of 10 April 1984 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the approval of persons responsible for carrying out statutory audits of accounting documents // Official journal. — No. L. 126, 12/05/1984. — P. 0020 – 0026. 10. Council Directive 86/635/EEC of 8 December 1986 on the annual accounts and consolidated accounts of banks and other financial institutions // Official journal. — No. L. 372, 31/12/1986. — P. 0001 – 0017. 11. The New Basel Capital Accord: an explanatory note, Secretariat of the Basel Committee on Banking Supervision, Bank for International Settlements. — January. — 2001. — P. 3. 12. International Financial Reporting Standard 30 – Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial Institutions, International Accounting Standards Board. — London, 2001. 13. International Financial Reporting Standard 32 – Financial Instruments: Disclosure and Presentation, International Accounting Standards Board. — London, 2001. 14. International Financial Reporting Standard 39 — Financial Instruments: Recognition and Measurement, International Accounting Standards Board. — London, 2001. 15. International Financial Reporting Standard 37 — Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets, International Accounting Standards Board. — London, 2001.

УДК 336.7:368

*Kononenko A.*

### **EVALUATION OF JOINT ACTIVITY OF BANKS AND INSURANCE COMPANIES**

While considering the problem of economic integration, one can remark that, in general, globalization tendency in all the spheres of economic activity becomes more

© Kononenko A., 2003

## *Development Problems of Global Economy*

noticeable. On the international scale such questions are characterized, first of all, by the development of the universal international system.

The following situation, in which numerous market participants can't find the opportunity of adapting to the changeable conditions of economic management, is typical nowadays. As a result of this situation, its participants become outsiders. For example, in the USA, where economics is at a high level now, every year thousands of companies go bankrupts.

To my mind, in order to stand in the competitive struggle it's necessary to work 'one step forward'. Western businessmen realized that it was more efficient to be guided by common interests than to act independently.

In Ukraine the similar process began comparatively a while ago. The creation of finance industrial groups was its first step. The most vivid example of the integration of financial institutions was the joint activity of banks and insurance offices. In the USA the bank insurance is the most attractive for the creation of image as well as for getting much profits. Nowadays more than 80% of the European banks use in their activity bank insurance and more than 40% of the insurance companies offer their clients alternative financial services [1]. The first and the second ones can increase the economic efficiency of their activity and offer the enlarged range of services.

**There are some universal concepts of bank insurance development.** These are the concepts of:

using the same clientele by insurance companies and banks;

concluding the contracts of extending the product resources;

agreement on mutual holding of shares;

creating a new joint enterprise;

creating or buying the bank belonging (completely or partially) to the insurance company.

**Finance advantage for banks may be reflected as follows:**

1) increasing the profit at the expense of the commissions;

2) decreasing the effect of fixed charges of the bank, which are extended to the life insurance;

3) the possibility of increasing the labour productivity of employees, since they become able to offer much wider range of services.

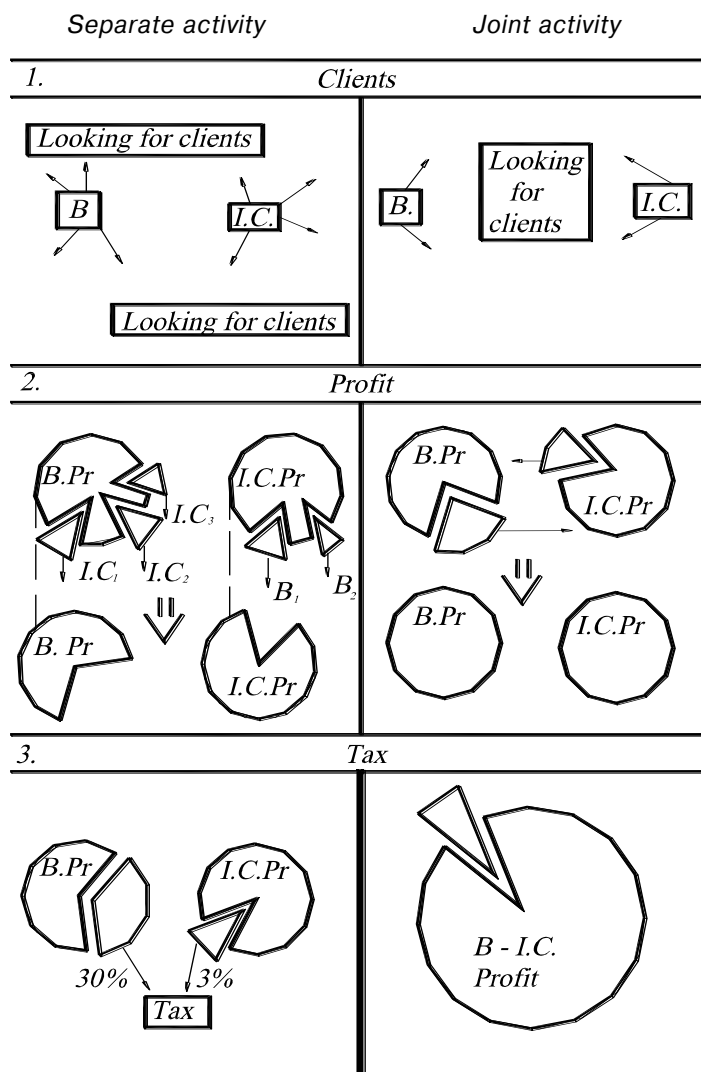
The tendency of *refusal of depositing* and transfer to the insurance products with larger amounts of funds is characteristic of middle- and long-term **investments**. It causes the reduction of personal savings on deposit, and therefore the reduction of bank profit.

Another important reason making bankers and insurance officials to diversify the offered product is **favourable tax policy**. For the insurance offices taxes are 3% and for banks — 30% [2].

Much attention is paid to the analysis of consumers' preferences. The companies try to attract as many clients as possible. It's considered that the more products the consumer buys from the company the less the possibility of loosing this client. It's evident that only **complex solution** can help to attract a new client.

The range of insurance services has been enlarged in Ukraine recently. But some kinds of services don't really operate in Ukraine. In fact life insurance is not spread in Ukraine. That's because of low trust of population in the financial companies. Life insurance, to my mind, can enlarge the number of clients of banks and insurance offices. This can be illustrated by means of the chart of selling insurance services in Western Europe. An insurant chooses the long-term life insurance to cover future spending on education. At the same time he can obtain mortgage credit and the bank will get profit when the insurance event occurs.

## Development Problems of Global Economy



**Figure. Comparative Description of Joint and Separate Activity of Banks and Insurance Companies**

While in Western Europe banks can cooperate with several insurance companies at the same time, in Ukraine it's impossible.

There are very good examples of cooperation of banks and insurance companies in Ukraine. For instance, the **insurance** policy is included into the list of additional services for the owners of the **plastic cards**. The **obligatory insurance of mortgage property** is of great interest too. While obtaining the mortgage credit one must insure this property.

So this kind of insurance has good prospects, especially in Ukraine, where experiments of joint activity are cheaper than in other countries.

**References:** 1. <http://www.abn.ru> [12.03.2003]. 2. [http://www.afm.ru/rp\\_bank](http://www.afm.ru/rp_bank). 3. <http://www.gazeta>. 4. <http://www.uabanker.net>. 5. <http://fingid.com>.

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВИХ РИНКІВ У КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Головною рисою світового розвитку на початку XXI століття стала глобалізація. За своєю суттю вона є об'єктивною закономірністю. Неминучою стала й глобальна інтеграція фінансових ринків, яка передбачає посилення економічної взаємозалежності країн світу.

Глобальну фінансову інтеграцію слід розглядати як особливий процес переміщення грошово-кредитних ресурсів між країнами з метою отримання прибутку. Чинником переваг у глобальній конкуренції є розвинене інвестиційне середовище. Варто виділити одну з його складових — фондовий ринок, без якого фінансовий капітал не починає свого руху і, відповідно, не одержує можливості виходу на глобальний простір.

Інтеграційні процеси помітно впливають на зміну інфраструктури фондового ринку. Застосування комп'ютерних і телекомунікаційних технологій загострює конкурентну боротьбу всіх інфраструктурних елементів фондового ринку та його учасників, змушує їх удосконалюватись у технічному, технологічному та організаційному аспектах.

Зміни відбуваються як на біржовому, так і на позабіржовому ринку. Фондові біржі під впливом конкуренції почали змінювати напрямки своєї діяльності. Натиск конкурентів змушує біржі виходити за національні рамки та пропонувати свої послуги на зовнішньому ринку. Намагаючись ефективно діяти на фінансовому ринку, біржі надають клієнтам максимально широкий спектр послуг, поєднуючи організацію торгівлі з кліринговою діяльністю, наданням послуг з депозитарного та розрахункового обслуговування, цілого ряду інформаційних послуг.

У 1999 році всі великі біржі Західної Європи стали повністю електронними. Зараз біржі перетворюються на так звані "торговельні точки" (trading points) та обслуговують клієнтів за допомогою віддалених терміналів.

Жорстка конкуренція на світовому фондовому ринку змушує біржі модернізуватися. Із закритих установ вони перетворюються у відкриті акціонерні товариства. Тенденція до комерціалізації набула вже глобального характеру. Завдяки цьому біржі залучають додатковий капітал, запроваджують сучасні електронні технології та підвищують рівень менеджменту. Відкритими акціонерними товариствами стали: Стокгольмська фондова біржа (1993 р.), Біржа Гельсінкі (1996 р.), Біржа Копенгагена (1996 р.), Амстердамська фондова біржа (1997 р.), Міланська біржа (1997 р.), Австралійська фондова біржа (1998 р.), Лондонська фондова біржа (2000 р.). Акціонувалась американська торговельна система NASDAQ. У липні 2002 року закінчився дворічний мораторій на продаж її акцій.

У березні 2000 р. ще й Німецька біржа оголосила про проведення акціонування та публічної пропозиції своїх акцій (initial public offer), підтвердивши тенденцію до комерціалізації бірж, тобто перетворення їх в акціонерні товариства, орієнтовані на отримання прибутку. За деякими оцінками, вже до кінця 2003 р. через цей процес пройдуть близько 80% бірж [1].

Але не завжди посилення власної конкурентоспроможності біржі є достатнім заходом для її виживання. Як правило, у боротьбі за "місце під сонцем" більше перемо-

## *Світова економічна інтеграція*

жених, аніж переможців. Тому конкуренція між біржами змушує їх іти шляхом формування біржових альянсів та союзів.

З 1998 року в Західній Європі опрацьовується питання про об'єднання бірж Франкфурта, Лондона, Парижа, Мілана, Брюсселя та Мадрида з метою створення інтегрованого фондового ринку для торгівлі акціями провідних західноєвропейських компаній. Поки що біржі домовились про створення інтерфейсу — системи взаємного доступу учасників торгів.

Достатньо вдалим можна вважати об'єднання Паризької, Амстердамської та Брюссельської бірж у першу загальноєвропейську біржу EURONEXT у березні 2000 року. На даний момент в об'єднання вступила біржа Португалії. Проте об'єднання не призвело до створення єдиної пан'європейської біржі. В рамках EURONEXT кожна біржа продовжує справлятися самостійно.

В той час як західноєвропейські біржі разом із торговельними системами намагаються створити загальноєвропейський торговельний простір, провідні американські торговельні майданчики починають оперувати перспективами глобального фондового ринку.

Нью-Йоркська фондова біржа, наприклад, реалізує ідею створення глобального ринку акцій. У 2000 році цю ідею підтримали фондові біржі Австралії, Японії, Гонконгу, Бразилії, Мексики, Канади, а також європейська біржа EURONEXT. Позабіржова торговельна система NASDAQ намагається створити торговельні майданчики в Європі та Японії, аналогічні тим, що існують у США.

Консолідація торговельних платформ потребує нового підходу до питань клірингу, розрахунків та депозитарного обслуговування. Процес об'єднання "мегабірж" почав пробуксовувати через те, що не відбувається зменшення витрат клієнтів, оскільки не передбачається застосування дешевих механізмів розрахунків. Зменшення витрат на кліринг можна досягти шляхом створення центрального контрагента (central counterparty), що буде функціонувати як "кліринговий дім" і посередник між покупцем і продавцем.

Концентрація всіх розрахунків в одній установі сприятиме значному зменшенню адміністративних витрат, зменшенню обсягів та витрат розрахункових операцій (за рахунок уникнення їх дублювання), а також обмеженню капітальних ризиків. Європейський фондовий форум у грудні 2000 року вже опублікував проект створення єдиного загальноєвропейського центрального контрагента.

Аналіз світових тенденцій розвитку фондового ринку виявився б занадто абстрактним, якщо б ми не намагались оцінити світовий досвід з точки зору його використання в Україні. Зараз в Україні функціонує 7 фондових бірж і 2 торговельно-інформаційні системи, причому в 2001 році частка обсягу торгів на організованому ринку склала лише 13,5% [2]. У випадку, якщо ці інститути не зможуть протриматися до періоду похваллення ринку, майбутнє українського ринку цінних паперів може перейти під контроль іноземних бірж та організаторів торгів.

Для того, щоб успішно інтегруватися на регіональному та глобальному рівнях, ринок України повинен бути інтегрованим на національному рівні. Отже, виникає необхідність у консолідації зусиль та створенні єдиної біржової фондової системи України, яка буде мати єдину автоматизовану систему виконання угод та обліку прав власності, єдине інформаційне поле, що відкриє перед емітентом нові можливості виходу як на національний, так і на міжнародний фондовий ринок, а також зможе захистити учасників ринку від порушення їх прав та інтересів.

При цьому необхідно пам'ятати ще й про вдосконалення законодавчої бази, регулятивної політики, зміцнення банківської системи та інших елементів фінансової інфраструктури (страхових компаній, фондів спільного інвестування, приватних пенсійних фондів), а також дотримання цілої низки міжнародних стан-

дартів, що є необхідною умовою не лише для інтеграції фондового ринку, а й для його виживання в умовах глобалізації.

**Література:** 1. Шаров О. Європейський фондовий ринок у період глобалізації // Журнал європейської економіки. — 2002. — Т. 1. — №1. — С. 133. 2. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2001 рік. — К.: Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2002. — С. 53.

Войтович М.

УДК 681.518

## КОМП'ЮТЕРНІ НЕЙРОМЕРЕЖІ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

Створення систем штучного інтелекту (ШІ) — це багатоаспектне дослідження, яке потребує вирішення кількох груп проблем. Перша група проблем пов'язана з імітацією творчої розумової діяльності людини. Сутність цього напрямку полягає в розробці комп'ютерних програм, які здатні до відтворення процедур, пов'язаних із творчими розумовими процесами [1].

Друга група проблем пов'язана з інтелектуалізацією ЕОМ. Інтелектуалізація ЕОМ полягає в тому, що разом з обчислювальними операціями значна увага приділяється вмінню ЕОМ виконувати логічні операції та робити розумові висновки з орієнтацією на користувачів-непрофесіоналів. Третя група проблем присвячена розробці нових технологій розв'язування задач. Ця технологія базується на нових принципах обробки, в яких здійснюється маніпулювання не лише даними, а й знаннями таким чином, як це роблять спеціалісти, виконуючи творчу роботу. Четвертим напрямком у створенні систем із ШІ є створення інтелектуальних роботів, здатних до цілеспрямованої поведінки, які сприймають інформацію про зовнішнє середовище і залежно від цього виконують певні дії.

Розглянемо один із підходів до створення систем штучного інтелекту — нейронних мереж.

Розробками у галузі нейрокомп'ютерних технологій займається більше 300 закордонних компаній, серед них такі гіганти, як Intel, IBM і Motorola [2]. Сьогодні спостерігається тенденція переходу від програмних реалізацій до програмно-апаратної реалізації нейромережних алгоритмів з різким збільшенням кількості розробок нейрочипів з нейромережною архітектурою.

Серед задач, розв'язання яких досить просто зводиться до обробки нейронною мережею багатовимірних векторів дійсних змінних, потрібно вказати [2]:

контроль кредитних карток (сьогодні 60% кредитних карток у США обробляються за допомогою нейромережних технологій);

систему прихованого виявлення речовин за допомогою системи на базі теплових нейронів і за допомогою нейрокомп'ютера на замовлених цифрових нейрочипах. Подібна система фірми SAIC експлуатується вже в багатьох аеропортах США при огляді багажу для виявлення наркотиків, вибухових речовин, ядерних та інших матеріалів;

систему автоматизованого контролю безпечного збереження ядерних виробів.

© Войтович М., 2003

## Світова економічна інтеграція

Найбільш перспективними завданнями обробки зображень нейрокомп'ютерами є обробка аерокосмічних зображень (стиснення із відновленням, сегментація, обробка зображень), пошук, виділення і розпізнавання на екрані рухомих об'єктів заданої форми, обробка потоків зображень, обробка інформації у високопродуктивних сканерах [2].

Сьогодні починають розширюватися межі комерційної діяльності у сфері нейрокомп'ютерів чи подібних їм систем, зокрема [3]: нейропакети; нейроплати (CNAPS та інші); нейрокомп'ютери (Sinapse та інші); відеокурси; нейромережні системи управління верстатами; охоронні системи з нейромережними алгоритмами виділення рухомих об'єктів; системи "електронного ключа" з розпізнаванням відбитків пальців, рисунка райдужної оболонки ока; експертні системи.

Нейромережі не можна вважати вирішенням всіх обчислювальних проблем. Традиційні комп'ютери та обчислювальні методи є ідеальними для багатьох застосувань. Сучасні цифрові обчислювальні машини перевершують людину у здатності робити числові та символічні обчислення. Однак людина може без зусиль вирішувати складні завдання сприйняття зовнішніх даних (наприклад, впізнавання людини в натовпі за її обличчям) з такою швидкістю й точністю, що значно перевищує наймогутніший у світі комп'ютер. Розглянемо деякі проблеми, що розв'язуються в контексті нейромоделювання, які становлять інтерес для вчених та інженерів.

**Класифікація образів.** Завдання полягає у визначенні належності вхідного образу (наприклад, мовного сигналу чи рукописного символу), представленого вектором ознак, до одного чи декількох попередньо визначених класів. До відомих застосувань відносяться розпізнавання букв, розпізнавання мови, класифікація сигналу електрокардіограми, класифікація клітин крові.

**Кластеризація/категоризація.** При вирішенні завдання кластеризації, що відоме також як класифікація образів "без вчителя", навчальна множина з певними класами відсутня. Алгоритм кластеризації базується на схожості образів і об'єднує близькі образи в один кластер. Відомі випадки застосування кластеризації для здобуття знань, стиснення даних і дослідження властивостей даних [4].

**Апроксимація функцій.** Припустимо, що є навчальна вибірка  $((x_1, y_1), (x_2, y_2), \dots, (x_n, y_n))$  (пари даних вхід – вихід), яка генерується невідомою функцією  $F$ , спотвореною шумом. Завдання апроксимації полягає в знаходженні невідомої функції  $F$ . Апроксимація функцій необхідна при розв'язанні численних інженерних і наукових задач моделювання.

**Передбачення/прогноз.** Нехай задані  $n$  дискретних відліків  $\{y(t_1), y(t_2), \dots, y(t_n)\}$  у послідовні моменти часу  $t_1, t_2, \dots, t_n$ . Завдання полягає в передбаченні значення  $y(t_{n+1})$  у деякий майбутній момент часу  $t_{n+1}$ . Передбачення/прогноз має значний вплив на ухвалення рішень у бізнесі, науці та техніці (передбачення цін на фондовій біржі, прогноз погоди).

**Оптимізація.** Численні проблеми в математиці, статистиці, техніці, науці, медицині й економіці можуть розглядатися як проблеми оптимізації. Завданням алгоритму оптимізації є знаходження такого рішення, що задовольняє систему обмежень і максимізує чи мінімізує цільову функцію.

**Пам'ять, що адресується за змістом.** У традиційних комп'ютерах звертання до пам'яті доступне тільки за допомогою адреси, що не залежить від змісту пам'яті. Більше того, якщо допущена помилка в обчисленні адреси, то може бути знайдена зовсім інша інформація. Асоціативна пам'ять, чи пам'ять, що адресується за змістом, доступна за вказівкою заданого змісту. Вміст пам'яті може бути викликано навіть по частковому входу чи спотвореному змісту. Асоціативна пам'ять надзвичайно бажана при створенні мультимедійних інформаційних баз даних.

**Управління.** Розглянемо динамічну систему, задану сукупністю  $\{u(t), y(t)\}$ , де  $u(t)$  є вхідним управлінським впливом, а  $y(t)$  — виходом системи в момент часу  $t$ . У системах управління з еталонною моделлю його метою є розрахунок такого вхідного

## Світова економічна інтеграція

впливу  $u(t)$ , при якому система діє за бажаною траєкторією, заданою еталонною моделлю. Прикладом є оптимальне управління двигуном.

Але, незважаючи на переваги нейронних мереж в часткових галузях над традиційними обчисленнями, існуючі нейромережі є недосконалими рішеннями. Вони навчаються і можуть робити "помилки". Окрім того, не можна гарантувати, що розроблена мережа є оптимальною. Застосування нейромереж вимагає від розробника виконання ряду умов, які включають: множину даних, що включає інформацію, яка може характеризувати проблему; відповідно встановлену за розміром множину даних для навчання й тестування мережі; розуміння базової природи проблеми, яка буде вирішена; вибір функції суматора, передатної функції та методів навчання; розуміння інструментальних засобів розробника; відповідну потужність обробки.

Новий шлях обчислень вимагає вмінь розробника поза межами традиційних обчислень. Спочатку обчислення були лише апаратними. Потім з'явилися спеціалісти з програмного забезпечення: програмісти, системні інженери, спеціалісти з баз даних та проектувальники. Тепер є нейронні архітектори. Новий професіонал повинен мати кваліфікацію, відмінну від його попередників.

---

**Література:** 1. Основи інформаційних систем / За ред. В. Ф. Ситника. — К.: КНЕУ, 2001. — 420 с. 2. Циганов О. Є. Сучасні математико-кібернетичні методи, що застосовуються у системах підтримки прийняття рішень // [nc.ufei.ukrsat.com](http://nc.ufei.ukrsat.com). 3. Сучасні напрямки розвитку нейрокомп'ютерних технологій // [www.polynet.lviv.ua](http://www.polynet.lviv.ua). 4. Уосермен П. Нейрокомп'ютерна техніка. Теорія і практика // [www.victoria.lviv.ua/library/](http://www.victoria.lviv.ua/library/).

Донскова О.

УДК 339.92

## ДЕЯКІ НЕГАТИВНІ АСПЕКТИ СВІТОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Економічна інтеграція — результат розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами і міжнародного руху факторів виробництва з другої половини ХХ століття.

Однією з найважливіших цілей інтеграції є вирішення завдань торгової політики.

Інтеграція є внутрішньо суперечливим процесом, оскільки вона відкриває нові можливості економічного розвитку, але в той же час загострює вже існуючі або створює нові проблеми.

В економіці процес інтеграції здійснюється насамперед у фінансовій сфері, що знаходить своє відображення у створенні світового фінансового ринку, на якому домінують фінансові холдинги.

Традиційні фінансові інструменти доповнюються новими видами цінних паперів та зобов'язань — дериватами, трансакції з якими виявились поза системою правового регулювання та відкрили можливості для широкомасштабних спекуляцій, прискорюючи процес відокремлення валютно-фінансової сфери від реальної економіки. Фінансовий ринок став відігравати незалежну від ринку товарів роль, тому що капітал, який акумулюється у сфері фінансових операцій, замість прямих інвестицій у виробництво надходить у спекуляцію.

Розвиток інтеграції світової економіки об'єктивно потребує створення світової валютної системи як інструменту міжнародних розрахунків. Але це означає руйну-

© Донскова О., 2003



## *Світова економічна інтеграція*

вання національних валютних систем і значне обмеження державного суверенітету не тільки у фінансово-кредитній, але й соціально-політичній та економічній сферах.

Інтеграція валютної системи передбачає високий рівень інтеграції в економіці та політиці, тоді як в умовах запеклого суперництва на світовому ринку основних економічних центрів — Північної Америки, Західної Європи та Південно-Східної Азії — цей процес неможливий.

Інтеграція веде до виникнення міцних зовнішніх зв'язків і залежностей, що, в свою чергу, призводить до посилення відцентрових тенденцій, які послаблюють та деформують традиційні зв'язки та загрожують розпадом суспільства. Захисною реакцією суспільства є процеси самозабезпеченості.

У ході інтеграції відокремлюється "центр" світової економіки, де концентрується розробка "високих технологій", міжнародна банківська та комерційна діяльність.

В інтеграційних процесах кілька десятків держав, які майже виключені з системи міжнародного поділу праці, характеризуються низьким рівнем життя, політичною та соціальною нестабільністю та є центрами діяльності міжнародних терористичних організацій, наркомафії, є осередками епідемічних захворювань.

У процесі інтеграції завдання держави ускладнюються, а її ресурси зменшуються, бо все частіше окрема держава стикається з проблемами, джерело яких повністю або частково знаходиться за її межами.

Процес глобальної інтеграції є причиною виникнення зон "нової бідності", соціальної виключеності, оскільки серед людей, які втратили роботу в результаті посиленого процесу перенесення деяких галузей промисловості в менш розвинені країни, є багато тих, хто не має шансу на перекваліфікацію та перспектив знайти себе на зміненому ринку праці.

Лібералізація торгівлі, що є межею діяльності Світової організації торгівлі (СОТ), сприяє інтересам національних виробництв, які прагнуть розширити свої операції на зовнішньому ринку. Але, з іншого боку, діяльність СОТ суперечить інтересам інших підприємств, які не прагнуть завоювання ринків інших країн, працівники яких розуміють, що доступ до різноманітних благ вони можуть отримати, якщо збережуть свої робочі місця.

Процес лібералізації міжнародної торгівлі очолюють промислово розвинені країни, що мають з нього найбільші вигоди. Країни Заходу мають можливість направити розвиток норм СОТ у вигідне для себе русло.

Зниження середнього рівня тарифів у незначній мірі стосується продукції сільськогосподарства та текстильної промисловості, тобто тих товарів, експорт яких особливо важливий для країн, що розвиваються.

Регламентування трудових стандартів (розміру мінімальної заробітної плати, тривалості робочого дня, використання дитячої праці), стандартів у сфері охорони здоров'я, екології, порушення яких розглядаються промислово розвиненими країнами як факт нечесної конкуренції, ускладнює доступ на їх ринки товарів тих країн, чий соціально-економічні умови не дозволяють забезпечувати такі стандарти.

Конкретні умови, на яких СОТ приймає ту чи іншу країну до своїх лав, залежить від того, який статус отримує вона в момент прийняття. Для країн з незалежним рівнем розвитку в деяких угодах СОТ передбачені пільги. Але, як зазначають країни-члени СОТ, пільги передбачені для раніше прийнятих, а не для вступаючих країн. Статут СОТ не передбачає можливості пільг на етапі вступу.

СОТ затято нав'язує країнам, що вступають до її лав, зобов'язання "заморожування" ("standstill"), яке забороняє змінювати існуючу інституціональну базу в процесі приєднання до СОТ, а також зобов'язання відколу ("roll-back"), які не дозволяють вводити заходи регулювання, більш протекціоністські, ніж раніше діючі.

Члени СОТ, особливо США, наполягають на приєднанні до угод про обмеження кола учасників країн, що вступають до організації, хоча формально це не обов'язково. До них

## *Світова економічна інтеграція*

відносяться угоди про цивільну авіатехніку, інформаційні технології, державні замовлення. Така наполегливість пов'язана з тим, що перші дві належать до важливих експортних галузей провідних країн СОТ, а остання — до серйозного інструменту економічної політики.

СОТ нав'язує зобов'язання у сферах, що формально не регламентуються нею. Це, перш за все, приватизація. У разі вступу до СОТ Україну можуть змусити щорічно подавати членам цієї організації інформацію про проведення приватизації. Це спричиняє, крім технічних ускладнень, і політичні проблеми, оскільки часто відбувається вилучення інформації.

Таким чином, членство у СОТ є найбільш вигідним для економічно розвинених країн, які через відповідні засоби розширюють ринки збуту своїх товарів.

У довгостроковій перспективі країни-члени СОТ, які будуть пов'язані ліберальними зобов'язаннями по відношенню одна до одної, будуть шукати можливість протекціоністського тиску на країни, що знаходяться поза межами СОТ. Тобто перевага участі у СОТ пов'язана не з покращенням доступу до ринків, а з перспективою підтримання статус-кво.

Серед факторів, що зумовлюють необхідність вступу України до СОТ, найбільш важливими є такі: на більшості світових ринків експорт українських товарів підлягає тарифним і нетарифним обмеженням; сировинна спрямованість експорту України послаблює її позиції на світовому ринку; економічний і політичний клімат нашої держави не сприяє залученню іноземних інвестицій; застосування щодо України міжнародних санкцій.

Міжнародна інтеграція України залежить від масштабів та "якості" трансформації національної економічної стратегії екологічного виробництва зі Сходом та Заходом.

*Забегайло А.*

УДК 339.9.012.23

## **ЦЕЛЕВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В последнее время усилились интеграционные связи между различными странами. Международная экономическая интеграция представляет собой новый этап в интернационализации хозяйственной жизни, который проявляется в сближении, переплетении национальных хозяйств. Существуют различные предпосылки развития интеграционных процессов: научно-техническая революция, сходный уровень развития интегрирующихся стран, определенный уровень и опыт в экономическом сотрудничестве и другие. Интеграционные процессы между странами мирового сообщества охватывают различные виды производства, отрасли экономики и т. д.

Украина стремится принимать активное участие в интеграционных процессах. На современном этапе ни одно предприятие, которое работает в сфере внешнеэкономической деятельности, не может обойтись без внедрения в процесс мировой экономической интеграции. Для того чтобы этот процесс прошел наиболее успешно, предприятие должно иметь определенный уровень показателей своей деятельности. Одним из важнейших показателей является конкурентоспособность продукции данного предприятия. Понятие конкурентоспособности тесно связано с понятием эффективности. В настоящее время на экономику большое влияние оказывают различные процессы. Большинство

© Забегайло А., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

предприятий в своей деятельности так или иначе связаны с процессом производства. Следовательно, необходимо добиться наибольшей эффективности процесса производства.

Эффективность — одна из важнейших категорий экономической науки, которая прошла в своем развитии длительный путь и различные этапы. Существуют различные виды эффективности, которые направлены на решение определенных задач. Так, различают такие виды эффективности: потребительскую, результативную, затратную. На современном этапе большое значение приобретает результативная эффективность (целевая эффективность). В основе этого вида эффективности лежит отношение достигнутого результата к намеченным целям. Каждое предприятие в процессе своей деятельности преследует определенные цели, при достижении которых можно судить об эффективности деятельности предприятия. Цели могут быть различными, в зависимости от рода деятельности предприятия. Целенаправленное поведение требует существования однозначной целевой функции. Множество целей — это их отсутствие. Если же возникает ситуация, в которой при достижении поставленной цели происходит изменение в различных показателях, характеризующих деятельность предприятия, в худшую сторону (в сторону падения или возрастания этих показателей), то следует выбрать оптимальное направление в достижении поставленных целей, не ухудшая существующих показателей. Для того чтобы правильно, рационально выбрать цель, а затем ее осуществить, необходимо обратиться к специалистам в данной отрасли, которые смогут решить поставленную задачу. Таким образом, целевая эффективность является необходимым показателем деятельности любого предприятия.

Целевая эффективность тесно переплетается с конкурентоспособностью, она является ее составной частью. Целью любого предприятия является производство и выпуск конкурентоспособной продукции. Таким образом, предприятие ставит перед собой определенные цели, достигая которые, оно выпускает конкурентоспособную продукцию. Целевая эффективность является своего рода плацдармом для достижения конкурентоспособности. При анализе конкурентоспособности нельзя убрать понятие целевой эффективности. Цель всегда является стартом, отправным пунктом любой деятельности, в том числе и деятельности, направленной на достижение конкурентоспособности. Характеризуя различные процессы, следует анализировать такие показатели, как скорость достижения цели, затраты на производство и так далее. Они являются проявлениями целевой эффективности и имеют прямое отношение к конкурентоспособности. Чем быстрее достигаются поставленные цели, чем меньше затраты на производство и тому подобное, тем большим конкурентом является данное предприятие по отношению к другим предприятиям, которые имеют более низкие характеристики процесса.

Обсуждая процесс внедрения предприятия в процесс международной экономической интеграции, следует рассматривать понятие конкурентоспособности национальной экономики в целом. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики определяет внешнеэкономическую стратегию практически всех стран с рыночной экономикой. При этом имеется в виду, что конкурентоспособность нации — это сложная и многоплановая категория, анализ которой требует четкого осознания таких основных моментов методологического характера:

на мировом рынке конкурируют фирмы, а не нации. Поэтому именно фирмы должны прежде всего создавать и удерживать конкурентные преимущества над своими соперниками из других стран;

конкурентные преимущества в производстве имеют относительный характер, поэтому некоторые правительства при создании экономической политики должны ориентироваться на международные достижения, нормы и стандарты;

нации приобретают преимущества благодаря отличиям, а не подобности.

Нужно отметить, что критерии конкурентоспособности национальной экономики не являются установленными, и в последнее время сам подход к их определению претерпел существенные изменения.

Таким образом, в настоящее время усилились интеграционные процессы между различными странами. Для их развития необходимо наличие различных предпосылок. На данном этапе многие предприятия нашей страны стремятся войти в процесс мировой экономической интеграции. Для этого необходимо в первую очередь создать конкурентоспособную продукцию. Конкурентоспособность на уровне предприятий, с выходом предприятий на мировой рынок, свидетельствует о конкурентоспособности национальной экономики в целом. Понятие конкурентоспособности тесно взаимосвязано с понятием целевой эффективности. Для достижения конкурентоспособности необходимо, в первую очередь, ставить четкие цели. Конкурентоспособность продукции, достигаемая с помощью целевой эффективности, способствует тому, что предприятия наиболее эффективно, быстро, качественно, с наименьшими потерями встраиваются в процесс мировой экономической интеграции.

Кіндрат Н.

УДК 004.056.53

## ПРОБЛЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ СУЧАСНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ СИСТЕМ ТА ШЛЯХИ ЇЇ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Сучасна концепція створення комп'ютерних систем припускає використання програмних засобів різного призначення в єдиному комплексі, тому головною умовою надійного та безпечного функціонування сучасних інформаційних систем є забезпечення захисту від втручання в процес обробки інформації таких програм, як комп'ютерні віруси, програмні закладки, "троянські" програми та інші деструктивні програми. Природа комп'ютерних вірусів достатньо вивчена та висвітлена. Слід розглянути руйнівні дії інших програм.

Зокрема, так звані програмні закладки можуть здійснювати такі деструктивні дії, як:

копіювання інформації користувача комп'ютерної системи (паролів, криптографічних ключів, кодів доступу, конфіденційних електронних документів), що знаходиться в оперативній чи зовнішній пам'яті цієї системи або в пам'яті іншої комп'ютерної системи, підключеної до неї через локальну чи глобальну комп'ютерну мережу;

зміна алгоритмів функціонування системних, прикладних і службових програм (наприклад, внесення змін до програми розмежування доступу може призвести до того, що вона дозволить входити у систему усім без винятку користувачам незалежно від правильності введеного пароля);

нав'язування певних режимів роботи (наприклад, блокування запису на диск при видаленні інформації; при цьому інформація, яку потрібно видалити, не знищується і може бути в майбутньому скопійована хакером).

Завдання захисту від програмних закладок розглядається в трьох принципово різних варіантах [1, с. 32]:

не допустити впровадження програмної закладки в комп'ютерну систему;

виявити впроваджену програмну закладку;

видалити впроваджену програмну закладку.

Один з найбільш розповсюджених різновидів програмних закладок — клавіатурні шпигуни. Такі програмні закладки спрямовані на перехоплення паролів користувачів

© Кіндрат Н., 2003

операційної системи, а також на визначення їхніх легальних повноважень і прав доступу до комп'ютерних ресурсів. Усі клавіатурні шпигуни поділяються на три типи — імітатори, фільтри й заступники. Клавіатурні шпигуни становлять реальну загрозу безпеці сучасних комп'ютерних систем. Щоб відвести цю загрозу, потрібно реалізувати цілий комплекс адміністративних заходів і програмно-апаратних засобів захисту [1, с. 33].

Особливим різновидом програмної закладки є так звана "троянська" програма [1, с. 35]. Ця програма, яка є частиною іншої програми з відомими користувачу функціями, здатна таємно від нього виконувати деякі додаткові дії з метою заподіяння йому певного збитку, або ж це програма з відомими її користувачу функціями, у яку були внесені зміни, щоб, крім цих функцій, вона могла таємно від нього виконувати деякі інші (руйнівні) дії.

Троянська програма може маскуватися під текстовий редактор, під мережну утиліту чи будь-яку іншу програму.

Додатковий захист мережі може відбуватися також за допомогою: брандмауєрів; аналізаторів протоколів; сканерів.

**Брандмауєр** — це комп'ютер з програмною системою, який ставлять на межі мережі і який перепускає тільки авторизовані певним чином пакети [3, с. 264]. Розрізняють:

брандмауєри з фільтруванням пакетів (packet filtering firewall) — працюють на канальному, мережному рівнях;

шлюзи сеансового рівня (circuit level gateway) — працюють на сеансовому рівні;

шлюзи рівня застосувань (application level gateway) — фільтрують інформацію за застосуванням;

брандмауєри експертного рівня (stateful inspection firewall) — виконують функції усіх нижніх рівнів.

Отже, чим вищий рівень роботи брандмауєра, тим вищий рівень захисту, який він забезпечує, і тим більша його вартість.

Спеціалізовані програми, що переводять мережний адаптер у невибірковий режим і які збирають весь трафік мережі для наступного аналізу, називаються **аналізаторами протоколів**. Адміністратори мереж широко застосовують аналізатори протоколів для здійснення контролю за роботою цих мереж і визначення їхніх перевантажених ділянок, що негативно впливають на швидкість передачі даних. Але слід вказати, що аналізатори протоколів можуть використовуватися і зловмисниками, які з їх допомогою можуть перехоплювати чужі паролі й іншу конфіденційну інформацію.

**Сканер** — це програма, призначена для автоматизації процесу пошуку слабких місць у захисті комп'ютерів, підключених до мережі у відповідності до протоколу TCP/IP [1, с. 77]. Найбільш досконалі сканери звертаються до портів TCP/IP віддаленого комп'ютера й у деталях протоколюють відгук, який вони одержують від цього комп'ютера. Як правило, вони поширюються через мережу Internet, щоб з її допомогою системні адміністратори могли перевірити комп'ютерні мережі на предмет наявності в них вад. Тому володіння сканерами, так само, як і їхнє використання на практиці, цілком законне. Однак звичайні користувачі, що не є системними адміністраторами, повинні бути готові до того, що, якщо вони будуть застосовувати сканери для обстеження чужих мереж, то можуть зустріти сильний опір з боку адміністраторів цих мереж. Більше того, деякі сканери в процесі пошуку проломів у захисті комп'ютерних мереж починають виконувати дії, що за законом можуть кваліфікуватися як несанкціонований доступ до комп'ютерної інформації чи як створення, використання і поширення шкідливих програм, чи як порушення правил експлуатації комп'ютерів, комп'ютерних систем і мереж.

Проблема захисту інформації привернула в останні роки особливу увагу як з боку розробників ІС, так і з боку користувачів. З'явилися нові наукові напрямки в криптології — криптографія та криптоаналіз. Мета цих напрямків прямо протилежна. **Криптографія** — займається пошуком і дослідженням методів перетворення інформації з

## Світова економічна інтеграція

метою приховання її змісту. Сфера інтересів **криптоаналізу** — дослідження можливості розшифрування інформації без приховання її змісту. Криптосистеми підрозділяються на *симетричні й асиметричні (або з відкритим ключем)* [2, с. 5].

У *симетричних криптосистемах* для шифрування й розшифрування використовується один і той же ключ.

У *системах з відкритим ключем* використовуються два ключі — *відкритий і закритий (секретний)*, що математично пов'язані один з одним. Інформація шифрується за допомогою відкритого ключа, що доступний усім бажаючим, а розшифровується за допомогою закритого ключа, відомого тільки одержувачу повідомлення.

Надійність алгоритму шифрування залежить від довжини ключа. Довжина ключа — це кількість біт у ключі, яка визначає кількість можливих комбінацій.

Слід зазначити, що названі способи не забезпечують "абсолютного" захисту інформації, однак вони:

гарантують мінімально необхідний час для "зламу" ключів: від декількох місяців до декількох років; за цей час інформація, що передається, стає неактуальною;

гарантують, що вартість "зламу" у кілька разів перевищує вартість самої інформації.

Отже, завдання забезпечення інформаційної безпеки суперечливе за своєю суттю. З одного боку, засобів забезпечення безпеки ніколи не буває занадто багато, тому що систему захисту завжди можна тим чи іншим способом подолати. З іншого боку, чим сильніша система захисту, тим більше виникає незручностей і обмежень при роботі з інформаційною системою. Тому варіант захисту, найбільш близький до оптимального, в кожному конкретному випадку потрібно підбирати наново.

---

**Література:** 1. Анин Б. Ю. Защита компьютерной информации. — СПб.: БХВ Петербург, 2000. 2. Баричев С. Г., Гончаров В. В. Основы современной криптографии. — М.: Горячая линия. — Телеком, 2001. 3. Буров С. О. Компьютерні мережі. — Л.: БАК, 1999. 4. Макарова М. В. Електронна комерція. — К.: ВЦ "Академія", 2002.

Конюшенко А.

УДК 339.926

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Процессы интеграции являются неотъемлемой частью современной экономической действительности. Став на путь объединения и взаимопроникновения, мировая экономика объективно находится под влиянием интеграционных процессов, протекающих в ней с той или иной интенсивностью на протяжении нескольких последних десятилетий.

Необходимо отметить, что мировой экономической интеграции присущи два уровня развития: **региональный**, в рамках которого государства, имеющие, как правило, географическую, политическую и культурную общность, создают различного рода экономические союзы, и **международный**, на котором государства — участники мировой экономической системы — вырабатывают единые принципы и правила установления и ведения международных экономических отношений.

Одной из основных задач, возникающих перед государством в процессе интеграции в мировое (международное) экономическое сообщество, является задача

© Конюшенко А., 2003

## Світова економічна інтеграція

адаптации его национального внешнеторгового режима к требованиям (условиям) данного сообщества. В числе основных составляющих внешнеторгового режима любого современного государства находится его таможенная политика, которая, таким образом, может выступать катализатором или, напротив, тормозить процессы интеграции в данном государстве.

В Республике Беларусь таможенная политика является одним из основных государственных инструментов регулирования интеграционных процессов. Данное утверждение основывается на том факте, что в основе всех интеграционных образований, участником которых в настоящее время является Республика Беларусь, лежит принцип унификации таможенной политики государств-участников. Отмена внутренних таможенных барьеров и проведение согласованной таможенной политики в отношении третьих стран странами-участницами интеграционных объединений способствуют росту их национальных экономик в форме увеличения их ВВП и экспорта. В качестве показателя-индикатора, свидетельствующего о правильности принимаемых мер, может служить показатель товарооборота, в данном случае Республики Беларусь со странами, входящими с ней в отдельные интеграционные объединения (таблица).

Таблица

### Товарооборот Республики Беларусь (млн. USD)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Соглашение о создании зоны свободной торговли	8 333	11 196	10 714	7 911	10 427	10 078
Таможенный союз в рамках пяти государств	6 707	9 591	9 391	7 055	9 355	9 245
Союзное государство России и Беларуси	6 546,5	9 453,1	9 278,5	6 988,7	9 314,8	9 218,2

Как свидетельствуют данные, приведенные в таблице, взаимный товарооборот Республики Беларусь со странами-контрагентами на протяжении всего периода их сотрудничества возрастал. Соответственно, темп роста товарооборота за период 1996 – 2001 гг. составил для стран Соглашения о зоне свободной торговли 121%, для стран Таможенного союза — 137,8%, для российско-белорусской торговли — 140,8%. Данные показатели объективно отражают тот факт, что развитие экономики стран данного региона возможно лишь на основе принятия и развития интеграционных процессов. Данное утверждение требует пояснения.

Во-первых, необходимо отметить, что структура внешнеэкономических связей государств постсоветского региона изначально характеризуется значительной долей внутрирегиональной торговли, что обусловлено сохранением значительной части торгово-производственных связей, существовавших во времена единого государства СССР. Во-вторых, ввиду низкоэффективной и высокоч затратной структуры производства в этих государствах экспорт продукции в страны дальнего зарубежья затруднен, за исключением топливно-сырьевых ресурсов. В то же время рынки сопредельных государств отвечают всем необходимым условиям и обладают достаточной емкостью, чтобы потреблять производимую ими продукцию. По мнению автора статьи, создание общего рынка товаров, услуг, капиталов на территории стран СНГ является необходимым условием для успешного реформирования их национальной экономики и способно обеспечить наименее болезненное вхождение в систему международных экономических отношений. Сохранение и наращивание внешнеторгового потенциала государств данного региона возможно лишь при условии обеспечения ими должного уровня протекционизма по отношению к третьим странам на протяжении определенного периода времени.

Таким образом, региональная экономическая интеграция является тем основным фактором, который способен будет привести к экономическому росту в данных

## Світова економічна інтеграція

государствах. Интеграция в мировую экономику, которая, как известно, характеризуется высоким уровнем конкуренции и относительно устойчивой (устоявшейся) структурой мировых хозяйственных связей, объективно имеет значительно более низкие темпы развития. Выступать на равных в конкурентной борьбе с производителями из развитых государств предприятия стран данного региона пока не в состоянии. Следовательно, в данном ракурсе региональные интеграционные процессы, происходящие на территории стран постсоветского пространства, следует рассматривать, в том числе, как один из этапов интеграции данных государств в мировую экономику (рисунок).

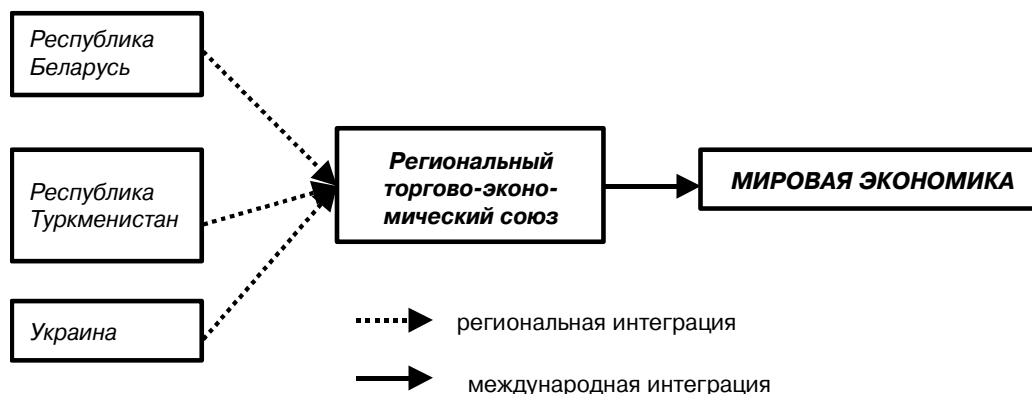


Рис. Этапы экономической интеграции

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо сделать следующие выводы: в настоящее время и в обозримой перспективе региональная экономическая интеграция выступает одним из основных факторов экономического роста государств постсоветского региона и является необходимым условием для успешной интеграции в мировую экономическую систему.

Лещенко М.

УДК 339.94.942

## ПЕРСПЕКТИВИ МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЦЕНТРАЛЬНОАЗІАТСЬКОГО РЕГІОНУ, ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ ТА АЗЕРБАЙДЖАНОМ У НАФТОВІЙ ГАЛУЗІ

Незважаючи на те, що Україна останнім часом все більше залучається до інтеграційних процесів, незначна увага приділяється можливостям співробітництва з країнами, що знаходяться на сході і південному сході відносно України (Азербайджаном, Казахстаном, країнами Перської затоки), потенціал співробітництва з якими в нафтогазовій сфері може значно змінити структуру торговельного балансу України та збільшити її геополітичне значення.

© Лещенко М., 2003



## *Світова економічна інтеграція*

Відомо, що обсяги нафтовидобутку в Україні недостатні для задоволення внутрішніх потреб. Забезпечення сталого постачання та диверсифікація джерел постачання нафти є необхідними умовами розвитку національної економіки. Це особливо актуально на етапі відродження України як самостійної держави, оскільки від стану ПЕК (паливно-енергетичного комплексу) значною мірою залежить ступінь її економічної та політичної незалежності.

Через великий дефіцит паливно-енергетичних ресурсів та через значну залежність від Росії, Україні необхідно шукати альтернативні джерела їхніх постачань. Тому треба зазначити, що диверсифікованість джерел стає в ряд складових економічної незалежності України.

Диверсифікація джерел постачання енергоносіїв для України необхідна з метою:

- запобігання монополії Росії і створення необхідних умов для конкуренції й оптимізації ціни на нафту на внутрішньому ринку;
- інтеграції української економіки в економіку європейських країн;
- збільшення доходу від транзиту енергоносіїв через територію України.

З огляду на географічні та історичні причини Україна знаходиться на перехресті торгових шляхів, відіграючи важливу роль у справі забезпечення ринку Європи нафтою та природним газом. Передумовою такого становища є той факт, що країни Західної та Центральної Європи — досить великі споживачі природних вуглеводнів, а власними ресурсами забезпечені недостатньо.

Все це відкриває можливості для створення на території України Євроазіатського транспортного коридору, який забезпечить власні НПЗ (нафтопереробні заводи) сировиною та транзит нафти й газу до Угорщини, Словаччини, Польщі, Німеччини, Хорватії, Австрії після завершення спорудження нафтопроводу Одеса — Броди і сучасного морського нафтового терміналу в районі порту "Південний".

Можливими напрямками двостороннього співробітництва є пошук і видобуток нафти й газу на території Ірану, будівництво та загальне використання експортних трубопроводів і НПЗ, виробництво в Ірані за українськими технологіями нафтогазового устаткування, реалізація спільних проектів транспортування іранського газу на світові ринки, підготовка кадрів. Україна, зі свого боку, вирішує проблему диверсифікації джерел постачань енергоносіїв, а Іран одержує стабільний ринок реалізації продукції.

Меморандум про співробітництво у галузі нафтогазової промисловості, підписаний між Україною й Азербайджанською Республікою 24 березня 1997 р., створює необхідні передумови для ефективного розвитку українсько-азербайджанського співробітництва.

Україна може запропонувати закордонним партнерам такі напрямки співробітництва:

- закупівля сирової нафти;
- постачання труб, нафтового устаткування, цементу в обмін на нафту і нафтопродукти;
- участь підприємств і компаній України в нафтових контрактах з розробки родовищ в азербайджанському секторі Каспію;
- транспортування каспійської нафти через територію України;
- участь у забезпеченні танкерних перевезень нафти по Чорному морю;
- участь у проектуванні, будівництві та реконструкції об'єктів нафтогазової галузі.

Співробітництво з Казахстаном повинно розширятися за рахунок укладання довгострокових контрактів безпосередньо з іноземними компаніями, що там працюють,

## *Світова економічна інтеграція*

отримання власного ресурсу нафти завдяки участі у тендерах на правах спільної розробки нафтових родовищ.

Важливого значення набуває поглиблення економічного партнерства з країнами Перської затоки в таких напрямках, як:

закупівля нафти для її переробки на вітчизняних НПЗ, що можливо лише при вирішенні питань щодо прийому українськими портами значних обсягів нафти;

проведення робіт з буріння нафтових та газових свердловин.

Співробітництво з цими країнами має великі перспективи для України. Це обумовлюється їх потенціалом, адже вони володіють одними з найбільших в світі покладами нафти, газу та іншими корисними копалинами.

Будівництво цих об'єктів повинно об'єднати проекти диверсифікації джерел постачання нафти і газу в Україну з проектами диверсифікації європейських країн. З огляду на геополітичне положення України, на шляху між експортерами нафти (Росія, Азербайджан, Середня Азія і Близький Схід) і імпортерами нафти (європейськими країнами), в Україні з'являються реальні шанси диверсифікувати джерела постачання нафти.

Розвиток та розширення співробітництва України з країнами Азії та Перської затоки в нафтогазовій сфері сприятиме вирішенню власних проблем енергозабезпечення та надасть можливість реалізувати своє унікальне геополітичне положення, як посередника в забезпеченні європейського ринку енергоносіями.

*Литвин О.*

УДК 339.92

## **АПК У КОНТЕКСТІ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО СОТ**

У зв'язку з активізацією процесу вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) Урядом було прийнято ряд важливих законів. 05.04.01 Верховною Радою України було прийнято Закон №2371 "Про митний тариф України", який став важливим кроком інтеграції нашої держави у світові торгово-економічні структури СОТ та ЄС. Завдяки його введенню в дію усуваються всі розбіжності в описі та кодуванні товарів в Україні і країнах-членах СОТ. Введення в дію цього закону приводить у відповідність нормативно-правову базу в сфері митно-тарифного регулювання. З метою спрощення митних процедур на кордоні 12.06.01 було прийнято Закон №2659-ІП "Про внесення змін у Закон України "Про застосування загального збору, що стягується в пунктах пропуску через державний кордон України".

У 2001 році Верховною Радою України було прийнято Закони України "Про підтвердження відповідності", "Про стандартизацію" і "Про акредитацію органів по оцінці відповідності", згідно з якими система технічного регулювання приводиться у відповідність із вимогами СОТ. Загальна чисельність товарних позицій, на які Україна повинна надати узгоджені поступки, нараховує більше 5 тисяч з урахуванням тарифних пропозицій на продукцію, які належать до секторальних угод та ініціатив (70% з яких вже узгоджені в процесі переговорів). Сільськогосподарська продукція відноситься до переліку найголовніших товарів і продукції, а саме: цукор, цукор-

© Литвин О., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

сирець, кондитерські вироби, зернові, олійні, готова рибна продукція, тютюнові вироби, вина, лікєро-горілочні вироби тощо.

Під час переговорного процесу щодо вступу України до СОТ, стосовно АПК та здійснення політики державної підтримки галузі сільського господарства, потрібно більше уваги приділити наступним питанням:

вивчити зарубіжний досвід з використання заходів підтримки сільського господарства;

забезпечити фаховий експертний захист рівня підтримки сільського господарства в Україні;

класифікувати запровадженні нові види державної підтримки за методикою угоди про сільське господарство;

створити ринково орієнтовану систему торгівлі сільськогосподарською продукцією;

не застосовувати в майбутньому експортні субсидії на сільськогосподарські товари, які спричиняють суттєві неузгодження на світових ринках сільськогосподарської продукції;

виважено ставитися до збільшення обсягів фінансування державою заходів підтримки, які в майбутньому передбачатимуться зобов'язаннями щодо скорочення цінової підтримки.

На даний час ключовими етапами завершення Україною процедури вступу до СОТ є укладення протоколів, які передбачають досягнення поступового зниження тарифів протягом трансформаційного періоду після вступу до СОТ, прийняття зобов'язань щодо зменшення державної підтримки сільського господарства, а також законодавче забезпечення вступу та членства країни у СОТ.

Згідно з вимогами СОТ Україна повинна взяти на себе зобов'язання щодо усталення тарифних ставок, тобто вона має зафіксувати початковий рівень тарифів, вище яких зобов'язується не підвищувати ставки ввізного мита, і кінцевий рівень усталення тарифів, який буде досягнуто в кінці трансформаційного періоду. Початкова пропозиція України на переговорах з приєднання до СОТ передбачала середню ставку початкового рівня встановлення митних тарифів на сільськогосподарські та продовольчі товари груп 1-24 УКТ ЗЕД на рівні 30%, та ставку кінцевого рівня — 14,38% на 2005 р.

Після приєднання до СОТ Україна суттєво зменшить рівень захисту внутрішнього ринку, запровадивши адвалорне мито. Аналіз, проведений автором, показує, що остання тарифна пропозиція України на поточний момент переговорів щодо м'якої пшениці та пшеничного борошна вдвічі менша від діючого мита, щодо насіння соняшника — в 10 разів, щодо соняшникової олії — в 5, щодо масла вершкового — в 1,5, щодо м'яса та м'ясопродуктів — в 2, картоплі — в 3 рази, цукру білого — в 2 рази менша. Застосування тарифного квотування товарів сільськогосподарської продукції підсилить протекціонізм внутрішнього ринку. Таким чином, майбутня політика протекціонізму національного товаровиробника вбачається у підтримці за рахунок прямих дотацій безпосередньо сільськогосподарських товаровиробників та непрямій підтримки через збільшення попиту на вітчизняну продукцію агропродовольчого сектору.

Членство в СОТ сприятиме впровадженню принципів послідовності та прозорості у торговельній політиці України стосовно сільського господарства та підтримає появу конкурентного сектору на світовому ринку. Від членства України в СОТ безпосередньо залежать можливість та перспективи інтеграції України до Європейського Союзу, а також залучення іноземних інвестицій та отримання торгових пільг від розвинутих країн.

## ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ КАК НАИБОЛЕЕ СЛОЖНАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В последнее время все чаще отмечается, что современное мировое общественное развитие характеризуется усилением связей и взаимодействия между странами. Ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, если не втянута в орбиту мирохозяйственных связей. Ни одно государство не может длительное время оставаться вне интеграционных процессов. Мировая экономическая интеграция — это длительный процесс, который далек от завершения и в будущем затронет новые сферы, станет более интенсивным в уже охваченных сферах.

Международная экономическая интеграция в своем развитии проходит ряд ступеней: заключение преференциальных торговых соглашений, зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз. У всех этих видов интеграции есть общая особенность — между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. Из изложенного следует, что наиболее сложным по масштабу устраняемых барьеров и решаемых задач является экономический союз. В то же время, поскольку экономическая интеграция представляет собой процесс устранения барьеров и сближения стран, каждый из выделенных этапов экономической интеграции характеризуется определенным перечнем *решенных* задач, и с этой точки зрения тезис о том, что экономический союз является наиболее сложной формой международной экономической интеграции, не выглядит таким уж бесспорным.

Как видно из данных таблицы, когда страны подходят к этапу экономического союза, значительное число проблем в межгосударственных отношениях уже решено; на данном этапе остается согласовать только отдельные вопросы в области инвестиционной политики, скоординировать макроэкономическую политику в основных сферах.

Таблица

### Задачи различных этапов международной экономической интеграции

Перечень решаемых задач	Зона свободной торговли	Таможенный союз	Общий рынок	Экономический союз
	отмена таможенных барьеров во взаимной торговле	устранение границ для движения товаров внутри региональной группировки и формирование единого таможенного пространства	устранение барьеров для движения капитала, технологий и рабочей силы	проведение согласованной экономической политики стран

Особенностью проведенного исследования является то, что в качестве критерия для определения наиболее сложных этапов экономической интеграции стран было выбрано не количество, спектр решаемых проблем, а их качественная сторона —

© Манцевич А., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

сложность решаемых задач, и сложность именно как следствие противоречий интересов интегрирующихся стран и степени интенсивности этих отношений. Процесс интеграции усложняется по мере того, как сфера противоположных интересов стран начинает расширяться.

Наибольшее количество противоречий в процессе интеграции возникает в сфере торгово-экономических отношений. В области миграции (рабочей и технологий), вопросах применения инструментов макроэкономического регулирования ввиду наличия общих моделей и стандартных инструментов регулирования существенных противоречий между странами не возникает. Именно в торгово-экономической сфере такое важное условие экономической целесообразности интеграции, как взаимодополняемость экономических потенциалов стран, из фактора, способствующего интеграции, становится на стадии создания таможенного союза фактором, противодействующим и усложняющим экономическую интеграцию: дело в том, что страна, имеющая внутреннее производство данного товара, заинтересована в высоком уровне протекционизма, а страна, получающая его из третьих стран, заинтересована в снижении таможенных пошлин. В качестве реального примера можно рассмотреть особенности формирования тарифной политики в области производства легковых автомобилей в России и Беларуси.

В целом сложность экономической интеграции при создании таможенного союза определяется следующими причинами:

на данной стадии устраняются формальные границы между странами – главное свидетельство обособленности стран;

как следствие, резко возрастает взаимозависимость стран, поскольку значительную часть внешних границ отдельно взятой страны контролируют страны-партнеры; это фактически означает, что они контролируют въезд на ее территорию иностранной рабочей силы, ввоз товаров и капитала;

таможенный союз является единственной формой интеграции, под влияние которой попадает как наиболее важная для стран сфера внешнеэкономических связей — внешняя торговля, так и максимально возможный масштаб межгосударственных связей страны — на данном этапе в их качестве выступают как "внутренние", так и "внешние связи", то есть торгово-экономические отношения с третьими странами.

Таким образом, таможенный союз может рассматриваться в качестве революционного этапа целостного процесса международной экономической интеграции, который делает процесс экономического сближения стран необратимым.

Мировая практика экономической интеграции подтверждает сделанные выше выводы. Так, например, период создания таможенного союза в ЕС был самым продолжительным: считается, что он длился с 1 июля 1968 г. по 1986 г. включительно, до подписания Единого европейского акта 27 февраля 1986 г., то есть практически 18 лет. В то время как этап создания зоны свободной торговли продолжался 11 лет (с 1958 г. по 1969 г.), этап создания "общего европейского рынка" — 7 лет (с подписания Единого европейского акта в 1986 г. до подписания Договора о создании ЕС в 1992 г.); этап создания Экономического союза начался в 1993 г. и заканчивается в 2003 г. с формированием валютного союза, то есть продолжался 10 лет. Если проанализировать реальное протекание экономической интеграции в Европейском Союзе, то можно отметить, что реальная интеграция сочетает в себе как процессы, способствующие интеграции, так и процессы дезинтеграции, когда страны в соответствии со взятыми обязательствами должны проводить одну экономическую политику (в частности, бюджетную), а проводят политику, несколько отклоняющуюся от установленных рамок, в большей степени соответствующую национальным интересам. И именно отсутствие национальных границ внутри ЕС обеспечивает устойчивость его функ-

## *Світова економічна інтеграція*

ционирования как интеграционной группировки и нейтрализует любые краткосрочные центробежные тенденции как следствие издержек экономической интеграции для отдельных стран.

На постсоветском пространстве реализуется концепция "разноуровневой интеграции": наиболее крупной интеграционной группировкой является Содружество Независимых Государств, действует Таможенный союз "пятерки" и формируется Союз России и Беларуси. Процессы экономической интеграции облегчает исторический фактор: страны в течение 70 лет были интегрированы в рамках единого государства. В то же время процесс экономической интеграции идет крайне медленно, причем темпы формальной интеграции значительно превышают темпы реальной интеграции стран. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что главной причиной этого является неверно сформированные принципы оценки результатов экономической интеграции — предпочтение отдается краткосрочным результатам в форме текущих налоговых поступлений, доходов национальных производителей и т. д., и одновременно слабое внимание уделяется долгосрочным преимуществам интеграции. В итоге складывается ситуация, когда издержки интеграции стран, сфера противоположных интересов стран в значительной степени превышают сферу преимуществ интеграции и взаимных интересов. Проблема полной оценки результатов интеграции представляется наиболее важной с точки зрения стимулирования интеграции на пространстве Содружества.

*Михайлова А.*

УДК 339.94

### **ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ БИЗНЕСА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ С ПОМОЩЬЮ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ**

Развитие современной системы международных экономических отношений определяется воздействием глобализации мировой экономики. Главной движущей силой этого процесса выступают транснациональные корпорации (ТНК), которые представляют собой наиболее мощную часть корпоративного бизнеса, действующего в мировых масштабах. Транснациональные компании проводят свои трансакции на основе разработанных глобальных стратегий, связывая национальные и региональные рынки, тем самым обеспечивая целостность мирового хозяйства.

Особой характеристикой влияния ТНК на мировые хозяйственные связи является высокая степень транснационализации производства и капитала. Ключевым направлением экспансии ТНК, определяющим развитие международного производства, является инвестиционная деятельность в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Особое место среди многообразных форм реализации ПИИ занимают транснациональные (трансграничные) слияния и поглощения, то есть покупка уже существующих зарубежных предприятий. Слияние представляет собой объединение компаний с целью повышения эффективности их деятельности, при котором права и обязанности каждой из них переходят к вновь созданному юридическому лицу. При этом можно выделить два основных вида международных слияний — равные и преобладающие.

© Михайлова А., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

Равные слияния (или консолидация) — это объединение компаний в равных пропорциях. Примерами такого слияния могут быть сделки, заключенные в 1998 году в нефтеперерабатывающей отрасли между британской "British Petroleum" и американской "Амосо" (сумма сделки — 48,2 млрд. долл.) и в 1999 году в телекоммуникационной отрасли между американскими "SBS Communication" и "Ameritech" (сумма сделки — 72 млрд. долл.). Одним из явных признаков консолидации выступает наличие в названии новой компании уже известных в прошлом логотипов компаний, которые сливаются ("BP Amoco", "SBC Ameritech"). Если же при объединении одна из компаний — участниц сделки — имеет преимущество в формировании организационной структуры и устава новой компании, то происходит преобладающее слияние. Примером такого объединения является слияние в пищевой отрасли между японской "Japan Tobacco" и нидерландской "RJ Reynolds International" в 1999 году (сумма сделки — 7,8 млрд. долл.). Поглощение — это взятие одной более крупной компании другой под свой контроль, управление ею с приобретением абсолютного или частичного права собственности на нее.

Около 3% от общего объема трансграничных слияний и поглощений официально признаются слияниями, остальные — приходятся на поглощения.

При интернационализации своей деятельности ТНК применяют различные формы диверсификации бизнеса, что определяет многообразие видов сделок по слиянию и поглощению:

горизонтальные — объединение компаний одной отрасли, производящих однородную продукцию. При подобной сделке происходит захват новых рынков сбыта в географическом разрезе, расширяется ассортимент производимых товаров или оказываемых услуг;

вертикальные — объединение компаний разных отраслей, которые встраиваются в технологическую цепочку. В данном случае происходит переход в новую отрасль вслед за изменениями потребностей традиционных клиентов;

конгломератные — объединение компаний различных отраслей без наличия производственной общности, то есть слияния такого типа — это слияние фирмы одной отрасли с фирмой другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом.

В стоимостном выражении около 70% трансграничных сделок по слияниям и поглощениям компаний в последнее время относятся к горизонтальным, а по количеству сделок их доля составляет 50%. Эти данные свидетельствуют о том, что горизонтальные слияния и поглощения характеризуются большими масштабами единичной сделки по сравнению с альтернативными видами интеграции компаний.

Диверсификация деятельности компаний с помощью слияний и поглощений будет целесообразна только при наличии синергии. Слияние (поглощение) принесет желаемый результат, если акционерная стоимость новой компании будет больше, чем сумма стоимостей двух компаний до слияния (поглощения). Разница между новой стоимостью и суммой стоимостей двух компаний до слияния (поглощения) называется "чистым приростом". Положительный синергетический эффект от транснациональных слияний и поглощений может заключаться в увеличении доходов, снижении расходов, уменьшении затрат на основные средства. Синергетический эффект от слияния (поглощения) может появиться не сразу, а спустя годы, но он должен быть получен обязательно.

За последние 15 лет деятельность транснациональных компаний по слияниям и поглощениям заметно активизировалась. В период с 1987 г. по 2000 г. наблюдается устойчивое увеличение объема их сделок. Так, в 2000 году по сравнению с 1987 г. общий объем слияний и поглощений увеличился почти на 1 трлн. долл.

Особое место среди всех слияний и поглощений занимает количество и объем мегаделок (сумма каждой из них превышает 1 млрд. долл.). За 1987 – 2000 гг. коли-

## *Світова економічна інтеграція*

чество мегасделок увеличилось с 14 до 175, а объем этих сделок вырос с 30 до 866 млрд. дол. Количество мегасделок в структуре всех слияний и поглощений незначительно (в 1991 г. — 0,2%, в 1998 г. — 1,5%, в 2000 г. — 2,2%). Однако на их долю приходится большая часть стоимости от общего объема слияний и поглощений. Можно отметить устойчивую тенденцию роста объемов мегасделок. Так, в 1991 году они составляли 25% от общего объема сделок, в 1998 г. — 62%, а в 2000 г. — 76%.

В 2001 году поток всех мировых прямых иностранных инвестиций сократился почти в два раза. Уменьшение объемов прямого иностранного инвестирования во многом было вызвано сокращением объемов сделок по транснациональным слияниям и поглощениям. Так, по сравнению с 2000 г. данный показатель сократился на 48% и составил 594 млрд. долл., что обусловлено рядом факторов: замедлением экономического роста стран мира, резким падением цен на акции на мировых фондовых рынках.

В мировой статистике транснациональные слияния и поглощения учитываются в двух направлениях трансакций. Так, при осуществлении слияния или поглощения сделка регистрируется как продажа в стране поглощенной компании и как покупка — в стране поглощающей фирмы. Основная масса трансграничных слияний и поглощений, как с точки зрения продаж, так и их покупки, имела место в развитых странах. При этом развитые страны, как правило, больше задействованы в покупке компаний, чем в их продаже, а развивающиеся, наоборот, больше продают, чем покупают.

Несмотря на высокую активность компаний в проведении слияний и поглощений, большой удельный вес в структуре всех сделок составляют неудачные операции (около 60% от общего числа слияний и поглощений не окупают вложенных средств). Это объясняется сложностью интеграционных процессов, необходимостью реструктуризации обеих компаний без остановки производства и реализации продукции.

По оценкам международных организаций, проводящих глубокий анализ тенденций в области прямого иностранного инвестирования (ЮНКТАД, Доклад о мировых инвестициях, 2001), слияния и поглощения и в дальнейшем останутся одной из основных форм экспансии транснациональных корпораций.

*Пасічник О.*

УДК 339.743

## **ВАЛЮТНО-КУРСОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

В умовах сучасних інтеграційних процесів валютний курс гривні виступає не тільки сполучною ланкою української та світової економіки, а й перетворюється у потужний інструмент економічної інтеграції. Згідно зі стратегією економічного й соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки "Європейський вибір" грошово-кредитна і валютно-курсова політика повинні забезпечувати створення економічних передумов для інтеграції до Європейського Союзу (ЄС) і визначатися необхідністю налагодження тісного валютного співробітництва з Європейським центральним банком, поступовим впровадженням критеріїв вступу до валютного союзу ЄС.

Основними критеріями приєднання нових країн до Євросоюзу виступають низька інфляція, стабільний обмінний курс, низькі відсотки за довготерміновими кредитами, низький рівень дефіциту держбюджету та обмежений рівень державного боргу.

© Пасічник О., 2003



## *Світова економічна інтеграція*

За останні роки вітчизняна економіка значно наблизилась до необхідних критеріїв. Так, у 2002 році інфляція становила 0,6% (дефляція), курс гривні знизився на 0,64%, дефіцит бюджету складав 1,7%, відсоткові ставки кредитування знизились до 21,2% на рік, зовнішній державний борг зменшився до 9,6 млрд. дол. США [1]. Однак серед досягнутих показників завеликі відсоткові ставки за довготерміновими кредитами та розмір зовнішнього боргу все ще не відповідають інтеграційним критеріям і справляють негативний, дестимулюючий вплив на розвиток вітчизняної економіки.

Середній розмір ставок кредитування на рівні 21,2% на рік при одночасному зниженні рівня цін на 0,6% та облікової ставки НБУ до 7% [1] є надзвичайно високим і значно обмежує обсяги довгострокового кредитування вітчизняної економіки, що відбивається на темпах її розвитку. Основною причиною завищених кредитних ставок є ризик нестабільності обмінного курсу гривні відносно конвертованих валют і, перш за все, долара США, який базується на довірі до банківської системи та національної валюти.

Іншою проблемою, що стоїть на шляху європейської інтеграції, є значний зовнішній борг, обслуговування і погашення якого вимагає накопичення Національним банком України значних валютних резервів. Основним джерелом поповнення валютних резервів виступають надходження від експорту. Це змушує НБУ для підтримки його рентабельності проводити політику девальвації гривні, що негативно впливає на вартість обслуговування і погашення зовнішнього боргу. Крім того, постійна девальвація підвищує валютні ризики внаслідок зниження довіри до національної валюти і призводить до зростання кредитних ставок в економіці України.

Подолання вказаних проблем можливе лише шляхом відмови від неефективної валютно-курсової політики — політики девальвації, яку проводить НБУ під тиском з боку експортерів, і пошуку більш ефективних способів управління валютним курсом гривні.

У цьому контексті найбільш ефективною стратегією валютно-курсової політики виступає політика ревальвації гривні, яка доповнюється запровадженням більш жорсткого режиму валютного курсу. Політика ревальвації як основа досягнення стабільності та подальшого економічного розвитку має ряд незаперечних переваг: а) ревальвація здешевлює обслуговування зовнішнього боргу, оскільки результатом є зменшення гривневих витрат НБУ на поповнення валютних резервів і скорочення бюджетного дефіциту внаслідок зменшення боргового навантаження на бюджет; б) ревальвація курсу гривні здешевлює імпорт енергоносіїв, який посідає значне місце у торговельному балансі України і використовується при виробництві значної частини вітчизняного експорту, що підвищує його рентабельність; в) ревальвація здешевлює технологічний імпорт машин і обладнання, необхідного для інноваційного розвитку вітчизняної економіки; г) посилення валютного курсу гривні виступає основою зниження інфляції та підвищення довіри до політики НБУ; д) ревальвація стимулює оновлення виробничих фондів і здешевлення виробництва експортерів; є) підвищення курсу гривні виступає важливою передумовою зміцнення інвестиційного потенціалу та залучення в національну економіку іноземного капіталу [2], що є також ефективним джерелом неборгового поповнення резервів НБУ.

Реалізація політики ревальвації передбачає встановлення курсового орієнтира як проміжної мети монетарної політики Національного банку України, що у світовій практиці отримало назву таргетування валютного курсу. Таргетування валютного курсу базується на наступній методології: Національний банк прогнозує майбутню динаміку курсу гривні; прогноз порівнюється із цільовими значеннями валютного курсу, яких необхідно досягти; відхилення прогнозу від цільових орієнтирів визначає масштаби коригування монетарної політики. Як свідчить міжнародний досвід, переважна більшість країн — кандидатів на вступ до ЄС застосовують політику таргетування валютного курсу для забезпечення фінансової стабільності та досягнення інтегра-

## Світова економічна інтеграція

ційних критеріїв. При цьому на різних стадіях інтеграційного процесу політика таргетування доповнювалась відповідним режимом валютного курсу (таблиця). Так, Чехія, Угорщина та Польща використовували режим прив'язки своїх валют до валют основних торговельних партнерів та до долара США з подальшим переходом до більш гнучких режимів у міру досягнення стабільності та економічного зростання.

Таблиця

### Розвиток режимів валютного курсу країн-кандидатів на вступ до ЄС [3]

	Режими валютного курсу					
	Фіксовані		Обмежено гнучкі		Гнучкі	
	Валютна рада	Прив'язка	Вузький коридор	Кероване плавання	Широкий коридор	Відносно вільне плавання
Чехія						x
Естонія	x					
Угорщина						x
Польща						x
Словенія				x		

X — вказує сучасний режим валютного курсу; \* — вказує попередній режим валютного курсу; → — вказує напрямок зміни режиму

При виборі валютного режиму в умовах таргетування курсу гривні слід врахувати необхідність максимальної стабілізації курсу гривні, яку може забезпечити режим фіксованого курсу, та неможливість витратити офіційні валютні резерви Національного банку на його підтримку, що забезпечує режим гнучкого курсу. Оптимальним режимом, що дозволяє врахувати вказані обмеження, може бути встановлення режиму "цільової зони".

Цільова зона становить собою визначений та офіційно проголошений Національним банком діапазон коливань номінального курсу гривні відносно встановленого цільового показника валютного курсу, досягнення якого буде забезпечуватись заходами монетарної та валютної політики. Це дозволить зменшити необхідність використання валютних резервів НБУ для підтримки курсу гривні в межах цільової зони, і разом з тим посилить жорсткість валютно-курсової політики за рахунок встановлення цільового показника валютного курсу.

На думку автора, потрібно становити діапазон можливого відхилення поточного курсу гривні від цільового показника  $\pm 1\%$ . Встановлення такої цільової зони підвищить прозорість та прогнозованість заходів валютно-курсової політики, що є необхідною умовою політики таргетування курсу гривні, дозволить усунути різкі коливання обмінного курсу, сприятиме подальшій стабілізації національної грошової одиниці, розвитку грошового, валютного та фондового ринків за рахунок зменшення їх ризиковості та послаблення ажіотажної складової попиту на іноземну валюту.

Таким чином, перехід до політики таргетування валютного курсу гривні, орієнтованої на ревальвацію у поєднанні з режимом "цільової зони" коливань валютного курсу дозволить досягти довгострокової макроекономічної стабілізації на основі стабільної національної валюти і створити надійні умови для економічної інтеграції України до Європейського Союзу.

**Література:** 1. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. — К.: ПП "ЕКМО", 2002. — С. 60. 2. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. — К.: Знання України, 2002. — С. 161. 3. Exchange Rate Regimes In Selected Advanced Transition Economies /IMF-PDP/00/3. — P. 4.

## **ИНТЕГРАЦИЯ УКРАИНЫ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ**

Реализация интеграции Украины в международную экономику предусматривает необходимость учета как процессов международной интеграции, так и обоснования механизмов обеспечения экономической стабильности и безопасности государства. Валютно-кредитная составляющая является одним из самых важных аспектов экономической безопасности государства. Она охватывает весь комплекс валютно-кредитных отношений государства с внешним миром, включая платёжный баланс по текущим операциям, внешний долг, валютный курс национальной денежной единицы, а также иностранные инвестиции в экономику страны.

Важным событием для Европы стало введение единой европейской валюты в 1999 г. Несколько стран одновременно отказались от национального валютного суверенитета, от национальных валют ради единых валют, Центрального банка, денежно-кредитной и финансовой политики. С исчезновением валютных границ возросли темпы концентрации финансового и промышленного капитала, о чем свидетельствует волна слияний в Западной Европе, ускорились процессы консолидации на мировом финансовом рынке.

На сегодняшний день преобладает точка зрения, что введение евро не вызовет резких изменений, так как определенные цены привязаны к доллару ввиду его ликвидности. Но все же в украинском валютном обращении евро постепенно будет набирать вес, так как почти 15% украинской внешней торговли приходится на еврозону. Определяющим фактором роста влияния евро будет успешность проводимых реформ, способность евро дать толчок экономическому росту и утверждению его как международной валюты. В стратегическом плане о влиянии евро на Украину следует говорить также и в контексте европейской интеграции нашей страны.

Но вокруг проблемы отношений Украины с международными финансовыми организациями продолжается острая политико-экономическая дискуссия. В ее центре — вопрос о последствиях интеграционного процесса, в первую очередь, для национальной безопасности страны.

В настоящее время основными субъектами сотрудничества Украины с МФО стали Международный валютный фонд, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития. Можно выделить такие основные цели и принципы, согласно которым Украина должна сотрудничать с МФО:

- 1) содействие развитию рыночных преобразований в Украине;
- 2) создание условий для успешного вхождения Украины в мировую экономику;
- 3) решение не только экономических, но и социальных задач;
- 4) соблюдение паритетности в отношениях Украина — МФО;
- 5) обеспечение национальных интересов и национальной безопасности.

В последние годы сотрудничество происходило преимущественно путем кредитования международными валютно-финансовыми организациями экономики Украины.

Кредитами ВБ финансировались проекты в угольном секторе, энергетической отрасли, сельском хозяйстве, социальной и управленческой сферах; в июне 1999 года начато сотрудничество с украинскими медиками.

## *Світова економічна інтеграція*

Цель стратегии помощи Всемирного банка Украине на 2001 – 2003 годы заключается в оказании поддержки правительству и гражданскому обществу в воплощении в жизнь широкомасштабных планов по сокращению бедности, созданию новых рабочих мест, а также достижению устойчивого экономического роста.

Кроме Всемирного банка, главным международным кредитором государственного сектора экономики Украины является Европейский банк реконструкции и развития. ЕБРР кредитует под гарантии правительства в основном большие проекты, направленные на поддержание энергетической отрасли, транспорта и городской инфраструктуры.

На данный момент в государственном секторе профинансировано десять проектов. Одна из главных проблем — темп выплат кредита заемщику. Возникали также проблемы при выполнении финансовых обязательств по проектам с украинской стороны. Но самой большой из них по-прежнему остается отсутствие структурных реформ.

3 сентября 2002 года завершилось сотрудничество Украины и МВФ по 4-х летней программе расширенного финансирования (EFF). Украина рассчитывала, что МВФ продолжит дальнейшие переговоры о начале новой программы финансирования после принятия реального государственного бюджета на 2003 год. Но интенсивное привлечение государством кредитов МВФ закономерно ведет к возрастанию внешнего долга. Иностранные кредиты, безусловно, необходимы, но не кредиты потребления от МВФ, а кредиты для инвестирования в реальную экономику.

Однако в свете последних политических скандалов и отсутствия реальных экономических реформ сотрудничество с МФО в 2003 году, вероятно, будет осуществляться на бескредитной основе. Поэтому новый год депутаты начали с активного принятия изменений в первую очередь к финансовому законодательству. К концу января уже были приняты довольно жесткие меры, нацеленные на противодействие отмыванию "грязных" денег. Во многом этому способствовали введенные против Украины санкции. Более года FATF требовала от украинского парламента и правительства оптимизировать свое финансовое законодательство. 20 декабря 2002 года давно обещанные санкции были введены, чем организация достаточно сильно напугала отечественных депутатов и госчиновников. Правительство проводит постоянный диалог с представителями FATF, с тем чтобы на февральском заседании Украина была исключена из "черного списка". Но, по мнению авторов, на данном этапе речь может идти только об отмене санкций. Из "черного списка" Украина не может быть исключена в ближайшее время, так как применение финансовых санкций имело место.

В целом, с точки зрения экономических критериев вступления в Европейский союз, у Украины сегодня еще не достаточно оснований для валютно-финансовой интеграции. Но в будущем, согласно стратегии интеграции Украины в ЕС, утвержденной Указом Президента Украины от 11.06.1998 г., при значительном экономическом росте Украина должна быть привлечена к процессам валютно-финансовой интеграции.

Назначение реформаторского правительства, действия которого поддерживаются парламентом, дало Украине возможность начать в 2002 году исправление ошибок прошлого. Однако остается множество краткосрочных проблем, начиная со все еще неясной ситуации с внешними заимствованиями. Более того, стал еще более очевидным долгосрочный характер проблем, стоящих перед Украиной. Они связаны с исторически сложившимся отсутствием институтов, которые могли бы обеспечить устойчивый экономический рост, его социальные и экологические аспекты. Украине необходимо достичь качественного государственного управления, подотчетности и прозрачности власти, такого состояния экономики, при котором валютно-финансовые отношения являются важным аспектом поступательного развития экономики, повышения уровня жизни, эффективности хозяйства страны.

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВА В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ**

В современных условиях развития рыночной экономики Украины особую актуальность приобретает проблема социального развития коллектива. С одной стороны, необходимо существенное повышение уровня социальной защиты работников как со стороны государства, так и со стороны отдельных хозяйствующих субъектов, с другой — для этого отсутствует необходимая материальная база. Социальные явления и процессы объективно и необходимо превращаются в предмет специального научного исследования. По мере накопления научного и практического опыта наиболее очевидны нерешенные вопросы.

Социальные проблемы непосредственно касаются производственной сферы. Задача повышения эффективности производства и качества работы не может быть решена без глубокого исследования социальных проблем. Повышенное внимание к социальным явлениям объясняется тем, что экспериментально доказаны важность и необходимость использования социальных резервов повышения эффективности производства, так как человек — это главная производительная сила, и недостаточное знание ее негативно отражается на работе.

Особый интерес представляет социальное развитие коллектива за рубежом. Обобщение зарубежной практики в области социального развития коллектива в различных промышленно развитых странах мира позволило выявить основные направления и тенденции развития и совершенствования социального развития коллектива. Опыт промышленно развитых стран мира говорит о высокой значимости и эффективности социального развития фирм и компаний. Изучение опыта работы зарубежных фирм позволяет сделать вывод, что особая роль отводится поиску наиболее целесообразного сочетания интересов работника и работодателя [1]. В этой связи постоянно проводятся мероприятия, которые направлены на повышение эффективности социального развития коллектива. В таких странах, как Япония и Южная Корея, социальное развитие опирается на первичные коллективы, посредством которых осуществляются основные регулирующие функции, решается целый ряд проблем работников. Многие фирмы содержат детские дошкольные учреждения, оказывают семьям материальную помощь (объем такой помощи связан с возрастом, стажем работы, статусом в первичном коллективе, отношением к фирме), сдают своим работникам жилье или предоставляют кредиты и субсидии для его приобретения. Японское общество отличается от традиционной для нас культуры некоторыми особенностями, среди которых следует отметить отношение к работе. На вопрос: "Что является более важным источником жизненных ценностей: работа или жизнь вне работы?" 65% японцев старше 35 лет ответили — "работа", и только 27% — "жизнь вне работы". Для сравнения: в США эти цифры соответственно составили 34 и 51%, в Англии — 27 и 60% [2]. В этой связи фактический рабочий день в Японии значительно превышает нормативно установленный. По окончании работы японцы занимаются благоустройством территории, работают в "кружках качества". В кружках качества принимает участие весь персонал фирмы. Их работа организуется во внера-

## *Світова економічна інтеграція*

более время на принципах добровольности и творчества. Работники совместно ищут решения, ориентированные на рационализацию работы, а фирма обеспечивает необходимую консультационную и материальную поддержку для реализации их проектов. Важной составляющей японской культуры является культура внутриколлективных отношений. Японцы коллективом работают, отдыхают, путешествуют, занимаются изучением иностранных языков, принимают участие в праздниках и т. д. Перечисленные особенности в культурной традиции определяют особенности организации социального развития коллектива в Японии. Важной особенностью является включение в структуру заработной платы весомой части социальных выплат — "надбавки на жизнь", которая включает оплату части затрат работника на жилье, транспорт и прочее. Распространена практика совместного владения социально-культурными фондами — от половины до 70% фирм пользуются снятыми или совместными домами отдыха, арендуемыми бассейнами [2]. Социальные затраты в этой стране оказываются включенными в структуру затрат на производство. Это и есть затраты на управление производством. До сих пор в Японии остается относительно низкой степень развитости государственного социального обеспечения, потому что развитие этой функции государства потребовало бы увеличения доли налогообложения, что в совокупности с социальными затратами фирм привело бы к росту стоимости продукции.

Социальное развитие коллектива в Южной Корее в значительной мере подобно японскому, но есть кое-какие различия. Южнокорейские фирмы используют единообразные системы повременной оплаты труда, а уровень оплаты очень мало зависит от индивидуальных усилий работника. Фирмы используют системы стимулирования, которые поощряют развитие навыков работников. В качестве поощрения фирмами предоставляются дополнительные выходные дни и отпуска, что для сотрудников является очень важным, так как законодательно в Южной Корее 1 выходной день в неделю и от 8 до 10 дней отпуска [2]. Также используются специальные надбавки к заработку: за рационализаторские предложения, за знание иностранных языков, за опасность и вредность выполняемой работы, за вежливость и т. д.

Что касается стран Западной Европы, таких, как Бельгия, Швеция, Норвегия, Франция и Германия, то здесь роль первичных коллективов в решении проблем работников минимальна. Значительное участие в решении социальных проблем принимает государство, которое законодательно осуществляет функцию контроля за условиями труда, найма и увольнением работников. Активно развивается механизм социального планирования. Эта деятельность предприятий обеспечивается законом и является обязательной. Во Франции используют документ под названием "социальный баланс", который отражает основные характеристики предприятия в социально-трудовой сфере, позволяет отметить достигнутые результаты и является одним из методов достижения взаимопонимания между работниками и работодателем.

Таким образом, рассмотренный зарубежный опыт организации социального развития коллектива в наиболее промышленно развитых странах мира позволяет выделить следующие основные направления. В странах Дальнего Востока, Японии и Южной Корее социальное развитие опирается на первичные коллективы и через их посредство осуществляются основные регулятивные функции. В странах Западной Европы роль первичных коллективов в решении проблем работников минимальна, здесь доминирует ориентация на человека и семью при значительном участии государства, которое обеспечивает гарантии в объеме социальных стандартов. Государство играет ведущую роль в решении проблем социальной сферы. В практике социального развития Украины целесообразно использовать второе направление с преобладающей ролью государства в решении социальных вопросов предприятий. По мнению автора, уровень социальной культуры украинских предприни-

мателей недостаточно высок, поэтому со стороны государства необходимо разработать комплекс экономических методов, побуждающих субъекты хозяйствования к высокой степени социальной защиты работников. Именно экономических, а не только административных, которые бы стимулировали предпринимателей к разработке мер по улучшению социального развития коллектива.

---

**Литература:** 1. Герберт Дж. Круден, Артур У. Шерман. Зарубежный опыт управления персоналом. Ч. V. Отношения между работниками (профсоюзом) и администрацией / Пер. с англ. — М.: ИПКГосслужбы, 2001. 2. Горин Н. И. Управление социальным развитием коллектива: Учебное пособие. — Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 1998. — 98 с.

УДК 338 (477)

*Рясных Т.*

*Метельская И.*

### **ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ FATF ДЛЯ УКРАИНЫ**

20 декабря 2002 года Международная организация по противодействию отмыванию преступных доходов (FATF — Financial Action Task Force on Money Laundering) рекомендовала своим странам — членам организации — применить санкции в отношении Украины в связи с недостаточной борьбой с отмыванием "грязных" денег.

Столь кардинальному шагу со стороны FATF предшествовали следующие события. В сентябре 2001 года Украина была внесена в список стран, не сотрудничающих в борьбе с отмыванием "грязных" денег. Стране была предоставлена возможность избежать введения санкций путем принятия соответствующего закона. Закон Украины "О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем" был принят, но позже требуемого срока. Ряд статей данного закона не устроил FATF, и Украине были предъявлены требования внести в него изменения. Верховной Раде (ВР) не удалось вовремя принять нужные поправки, что повлекло за собой введение "контрмер".

Введение санкций повлекло нанесение существенного урона банковскому сектору нашей страны, что вылилось в закрытие корреспондентских счетов отдельных банков, повышение зарубежными банками-корреспондентами платы за обслуживание счетов в среднем в два раза (это объясняется увеличением трудозатрат на работу с украинскими банками), а также затруднение процедуры открытия филиала в государствах-членах FATF. Появилась угроза блокирования финансового оборота с Украиной либо его существенного затягивания сроком до нескольких дней. Факт применения рекомендаций FATF создал существенный барьер на пути признания Украины страной с рыночной экономикой и вступления в ВТО, а также привел к определенному снижению инвестиционной привлекательности экономики Украины для иностранных инвесторов.

Можно определить следующие причины, которые поставили Украину в один ряд с островным оффшорным государством Науру, к которому были применены

## *Світова економічна інтеграція*

аналогичные санкции в декабре 2001 года (что явило собой беспрецедентные меры). В первую очередь следует выделить "законодательную" причину. Принятый ВР закон не соответствовал международным стандартам, в частности, он не содержал четкого понятия "сомнительных финансовых операций", ничего не было сказано об обязательной идентификации личности клиента финучреждения, а также не было указано, что банки обязаны давать информацию Департаменту финансового мониторинга. Эта структура сама по себе является одной из причин, поскольку за все время ее работы (с января 2002 г.) не был налажен сбор, обработка и анализ информации о финансовых операциях, подлежащих обязательному финансовому контролю. Департамент не создал единую информационную систему и не обеспечил ведение единого банка данных по легализации доходов, полученных преступным путем.

Одной из основных причин также является внутренняя причина. Для западных чиновников и FATF не является секретом происхождение стартового капитала многих украинских компаний. Особую тревогу вызывает, что доходы от рэкета, заказных убийств, торговли людьми, операций с краденными авто, контрабанды, наркобизнеса, финансового мошенничества и коррупции, словом, всех тех источников "грязных" денег, которые реально есть в Украине, вливаются в приватизацию через оффшоры и подставных лиц.

Также можно выделить политическую причину. Не последнюю роль в принятии жестких финансовых санкций против Киева сыграл Вашингтон. В отношениях Украины и США наблюдается целый ряд проблем. Нынешнюю акцию против Украины можно рассматривать как цену "партнерских" отношений, которые Вашингтон, по его словам, стремится установить с Украиной. С мизерной долей в международных расчетах и с еще меньшим политическим весом в мире наша страна может стать идеальной сценой для демонстрации усилий мирового сообщества по борьбе с "грязными" деньгами.

Нельзя не отметить причину, заключающуюся в неадекватном поведении некоторых должностных лиц исполнительной власти. Украинскими чиновниками не было предпринято должных усилий к тому, чтобы привести юридическую и исполнительную систему в соответствие с международными нормами по борьбе с отмыванием денег.

В этой связи, как показательный, следует рассмотреть опыт России. На пути выхода из списка Россией была проделана колоссальная работа не только по принятию соответствующего закона, но и по созданию специального органа финансовой разведки — Комитета по финансовому мониторингу (КФМ), что в конечном итоге позволило полностью контролировать финансовый рынок страны и большую часть значительных транзакций. Была проведена операция "Паутина", в ходе которой были взяты под стражу десятки человек в разных странах мира и наложены аресты на почти три сотни банковских счетов, проведен публичный аудит банков. После официального вступления Комитета по финансовому мониторингу (КМФ) России в международный "финансовый интерпол" — "Egmont group" — удалось достичь весомых результатов по выявлению схем отмывания денег. А также по информации, предоставленной Комитетом, ФБР была составлена "карта криминальной России" с именами главарей преступных группировок, их связями с респектабельными европейскими банками, с маршрутами транзита украденной русской нефти, алмазов и алюминия. Важно и то, что глава КМФ В. Зубков сумел настоять на том, чтобы FATF направила в сентябре в Россию рабочую группу для анализа результатов проделанной работы. На основе её доклада Россия и была исключена из "черного" списка. В России объем грязных денег составляет до 40 – 50% всего денежного оборота. В ближайшие полгода будут подписаны соглашения о сотрудничестве с финансовыми разведками как минимум шести стран. А уже сейчас подобные соглашения подписали Бельгия, Чехия, Италия.



Последовав опыту своего северного соседа, Украина создала финразведку, сделав ее подразделением Минфина, но этот орган не смог выполнить поставленных перед ним задач. После введения санкций Украина выполнила формальные требования FATF в части внесения изменений в законодательство: 1) учтено замечание относительно статьи 12, санкционирующее проведение мониторинга финансовых транзакций; 2) часть пятая статьи 6 вменяет в обязанность субъекту первичного финансового мониторинга идентифицировать лицо, от имени которого осуществляется финансовая операция; 3) исключены третья и четвертая части статьи 7, вызвавшие немало нареканий со стороны экспертов FATF, нечеткие и запутанные формулировки этой статьи оставляли, по их мнению, лазейки для уклонения от проверок; 4) неучтенными остались рекомендации FATF по более четкому определению независимого статуса Департамента финансового мониторинга; 5) не устранено дублирование Кабмином некоторых контрольных функций Департамента. Также были внесены изменения в Уголовный кодекс и закон о банках и банковской деятельности. Но принятие окончательной редакции закона и поправок к нему не может явиться единственной и необходимой мерой для выхода из сложившейся ситуации, поскольку необходимо подтвердить действенность этих документов на практике. Это, в свою очередь, потребует консолидации усилий всех ветвей власти для очистки украинского делового пространства от "грязных" денег и создания условий для легального ведения бизнеса.

14 февраля FATF признала принятые Украиной меры по улучшению борьбы с отмыванием "грязных" денег удовлетворительными и рекомендовала странам-членам организации отменить санкции, введенные в отношении Украины, оставив при этом её в "черном списке". FATF все еще имеет некоторые замечания к украинскому законодательству по борьбе с отмыванием денег, и правительство, возможно, будет инициировать ряд изменений в законы. Операции с Украиной, хоть и добившейся отмены санкций, все же должны находиться под пристальным вниманием финансовых учреждений стран, входящих в группу. За неполные два месяца, на протяжении которых в отношении Украины действовали санкции, 31 украинский коммерческий банк испытал проблемы с блокированием счетов или затруднения в осуществлении платежей из-за мер, которые иностранные банки применили к Украине по рекомендации FATF.

УДК 339.73

*Салюков Р.*

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Сейчас, в начале XXI века, экономические преимущества интеграции очевидны. Это объясняет, почему почти все страны мира (включая и Украину) стремятся создавать интеграционные группировки либо различными способами участвовать в мировых интеграционных процессах. Однако имеется ряд трудностей, проблем (как на уровне отдельных стран, так и на международном уровне), которые затрудняют создание международных объединений. К подобным проблемам относят разный уровень экономического развития стран, неразвитость инфраструктуры, психологи-

## *Світова економічна інтеграція*

ческое противоречие и тому подобное. Решениями этих проблем занимаются многие специалисты, эксперты, ученые. Автор статьи предлагает теоретический проект системы, которая сможет заполнить недостающие звенья в финансовой инфраструктуре нашего государства и будет способствовать скорейшей интеграции Украины в мировое экономическое сообщество.

Как известно, одной из составляющих процесса мировой экономической интеграции является развитие торговли, валютной системы, информационных технологий, Интернета. Причем Интернет функционирует как самостоятельная система, и в ее границах в последнее время активно развиваются экономические отношения, объединяющие граждан и предпринимателей разных стран в форме интернет-магазинов, аукционов, различных фирм, агентств и т. д. Товарооборот посредством Интернета увеличивается с каждым годом. Естественно, что для его обслуживания необходимы деньги. Традиционные формы и способы оплаты в данных условиях неприемлемы, к тому же популярный в последнее время вид расчета с помощью кредитных карт также не подходит ввиду низкого уровня безопасности, замедления скорости расчетов и определенных неудобств для пользователя. Поэтому в последние годы в Интернете получили развитие электронные деньги, с помощью которых можно оплачивать покупки, счета и совершать переводы.

По сути, это те же деньги, но в цифровом, электронном варианте. Хотя при ближайшем рассмотрении оказывается, что это лишь разновидности небанковских платежных систем, организаторами которых являются обычные фирмы, иногда при сотрудничестве с коммерческими банками. В мире действует несколько десятков подобных систем, часть из которых имеют представительства и в Украине.

Поскольку правовое регулирование подобных операций в Интернете практически отсутствует, то, как следствие, возрастает риск обмана со стороны контрагента в электронных сделках. Этим, кстати, и ограничивается развитие электронного бизнеса по всему миру. Автор статьи предлагает создать на базе Национального банка Украины с использованием одного или нескольких крупных украинских банков единую систему электронных денег для расчетов в Интернете, причем для обслуживания в основном представителей мелкого и частично среднего бизнеса.

Технически данная система возможна, к тому же проект можно реализовывать совместно с каким-либо иностранным центральным банком либо крупными коммерческими банками других стран, которые можно будет привлечь как в самом начале формирования системы, так и через некоторое время, когда система будет слаженно работать и достигнет "критической массы". Однако необходимо учитывать процессы глобализации, поэтому реализация данного проекта потребует законодательного регулирования сферы электронных денег и электронной коммерции, к тому же потребуются снижение размера таможенных платежей (для увеличения объема операций с иностранными интернет-магазинами), а также будет необходимо определенное время и затраты на подготовку общественного мнения.

Пока система будет функционировать на внутреннем украинском рынке, получит значительное развитие украинская электронная коммерция, будет введено законодательное регулирование данной сферы экономики. Будет развиваться инфраструктура рынка электронных денег, которая сможет достичь определенных показателей и того уровня развития, который позволит Украине интегрироваться в мировое сообщество с максимальной скоростью и с минимальными потерями для себя.

После экономического объединения системы украинских электронных денег с финансовой системой какой-либо страны или группы стран, что будет возможно только в результате установления таможенного союза (поэтому электронные деньги помогут подтолкнуть к объединению, но нужно заранее подготовить законодательство в данной сфере таким образом, чтобы потребовалась минимальная корректировка, то есть регулирование украинского электронного бизнеса должно опираться на общемировые

законы), Украина вступает в процессы интеграции с развитой инфраструктурой валютной системы для обслуживания беспрепятственного товарооборота, движения капитала, рабочей силы и информации; имеется развитый рынок электронной коммерции и население психологически готово к экономическому объединению, поскольку уже определенное время является активным участником экономических отношений между гражданами и предприятиями разных стран посредством системы электронных денег.

Конечно, данная система не идеальна и имеет свои недостатки. Для реализации данной программы необходимы: высокий уровень информатизации общества, целенаправленная политика руководства страны, механизм практической реализации законодательного регулирования электронного бизнеса, возможность построения национального рынка интернет-коммерции после снятия таможенных барьеров и т. д.

Перспективы состоят в возможности на основе данной технологии создания корпоративной сети электронных платежей для представителей крупного бизнеса, а также в возможности практически международной интеграции на основе высоких технологий, а не традиционным путем.

Данная система электронных денег представляет собой централизованную унифицированную систему, созданную для обслуживания полноценных расчетов граждан и мелких предприятий, которая будет функционировать в полноценном правовом поле. Система послужит интеграции не только путем установления связей между крупными фирмами, а путем сближения и создания тесных хозяйственных взаимоотношений между гражданами и мелким бизнесом Украины и других стран. Увеличится скорость оборота денег, повысится удобство расчетов, данная система электронных денег будет наиболее близка к форме идеальных денег. К тому же централизованная государственная основа данной системы позволит государственным органам контролировать объем эмиссии денег и всячески регулировать денежное обращение в электронной среде. А также появится возможность мониторинга незаконных операций в сфере электронной коммерции.

Система электронных денег позволит Украине создать условия для организации свободного перемещения капиталов, рабочей силы, информации, и наша страна войдет в мировое экономическое сообщество полноправным государством.

В современном обществе информационные системы будут теми инструментами, с помощью которых разные страны сумеют объединиться в единое мировое сообщество.

УДК 339.9

*Степаненко Н.*

## **СТРАХОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО**

Нынешняя ситуация характеризуется глобальной трансформацией всех стран мира в новое качественное положение, в новый тип цивилизации третьего тысячелетия. Объективная необходимость заставляет экономику Республики Беларусь постепенно, но неуклонно включаться в международные интеграционные процессы.

© Степаненко Н., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

Необходимость интеграции системы страхования Беларуси в мировое страховое сообщество обусловлена целым рядом причин, среди которых следует выделить задачу привлечения финансовых ресурсов с международных рынков. Однако подобная интеграция невозможна без кардинального преобразования современной системы страхования Республики Беларусь, разработки концепции и модели национальной страховой системы, адекватной рыночным отношениям. Интеграция национальной сферы страхования в мировое сообщество не является самоцелью, но она — важнейший фактор усиления геополитических позиций Беларуси.

В условиях интеграции Республики Беларусь в мировое сообщество одним из важнейших направлений деятельности белорусских предприятий является поиск путей их выхода на международный рынок. Ввиду выгодного геополитического положения Республики Беларусь установление внешнеэкономических связей с зарубежными партнерами возможны независимо от сферы деятельности, будь то крупнейший производитель или туристическая организация. Любая внешнеэкономическая деятельность несет в себе риск как в организационном плане, так и в финансовом. Современная экономическая нестабильность ставит под сомнение возможность выполнения своих обязательств сторонами, заключившими внешнеторговый контракт и, следовательно, требует таких инструментов, которые снижали бы соответствующие риски. Там, где существует тот или иной риск, исторически имеет место страхование.

Всемерная поддержка продвижения национальных экспортеров на иностранные рынки является одной из важнейших задач государства, ведь именно экспортеры обеспечивают возможность Республики Беларусь интеграции с другими странами, а следовательно, создание и внедрение современных технологий и оборудования, рабочие места. Для этого осуществляется страхование экспортеров, не имеющих обычной страховой защиты от рисков.

В современных условиях большое внимание во внешнеэкономических отношениях уделяется страхованию экспортных кредитов или страхованию риска неплатежа, по условиям которого страховая компания гарантирует кредитору своевременную оплату поставок товаров, оборудования или оказания услуг в кредит.

Вопрос о страховании экспортных кредитов приобрел большое практическое значение уже в 1950-е годы в связи с далеко ушедшим разделением труда в области внешней торговли. Производитель и предприниматель стремились сосредоточить все внимание на избранной ими отрасли хозяйственной деятельности, не отвлекаясь на область кредитного риска, возникающего при кредитовании иностранного покупателя. Страхование коммерческого кредита представляет собой защиту экспортера от чрезвычайного финансового риска, возникающего в неустойчивых экономических условиях и не могущего быть предусмотренным, несмотря на усилия экспортера — коммерческого риска.

Сущность этого вида страхования заключается в том, что страховая организация принимает на себя определенную долю возможного риска, то есть окончательного убытка от страхуемой сделки. Она выдает страховой полис на точно установленную сумму застрахованного кредита с указанием срока кредитования и доли риска (обычно от 60 до 85%), принимаемой на себя страховщиком.

Страхование коммерческих кредитов увеличивает экспортные возможности предприятий в несколько раз. При этом страхование является очень экономичным способом обеспечения надежности внешнеторговых операций.

Страхование экспортных кредитов за рубежом осуществляется в основном государственными организациями: Департаментом гарантии экспортных кредитов в Великобритании, компанией страхования торговли во Франции, подразделением по страхованию экспортных кредитов государственного страхового

## *Світова економічна інтеграція*

института в Италии, действующим от имени государства, частной компанией "Гермес" в Германии, Экспортно-импортным банком в США. В Республике Беларусь — "Белэксимгарантом".

"Белэксимгарант" был создан в 1998 году как дочерняя компания Белгосстраха и первоначально имел название Белгосвнешстрах. Но вскоре возникла необходимость в Беларуси иметь самостоятельную страховую организацию, функционирующую на принципах поддержки и осуществления контроля со стороны государства, придания страховой организации функций страховщика экспортных и импортных кредитов. В результате Белгосвнешстрах был переименован в Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования "Белэксимгарант" со стопроцентным государственным капиталом и непосредственным подчинением правительству.

К сожалению, в настоящее время в этой республике не достигнуто каких-либо значительных успехов в сфере страхования внешнеэкономической деятельности, несмотря на то что она является весьма важной для становления национальной экономики, привлечения кредитов зарубежных инвесторов, обеспечения гарантий безопасности при осуществлении экспортных операций. Основными причинами такого положения являются: отсутствие необходимых финансовых средств, недостаточное развитие информационной сферы, отсутствие электронных баз данных, оторванность от мировых информационных систем, отсутствие традиций в практике осуществления такого рода операций, а также недостаточное количество доступной правовой и нормативной документации, регламентирующей область внешнеэкономических операций в различных странах мира.

Значимость страхования внешнеэкономической деятельности возрастает с каждым днем по мере выхода предприятий на внешний рынок. Существующая система страхования во внешнеэкономической деятельности довольно эффективна и имеет значительные перспективы в Республике Беларусь, но тем не менее следует ориентироваться на уровень западных компаний и, по возможности, перенимать их передовой опыт, который состоит в наращивании собственного капитала, увеличении активов, минимизации убытков и выгодном инвестировании резервных средств с учетом специфики нашей экономики.

Вступление в новое тысячелетие ставит исключительно сложные вопросы и требует решения целого ряда проблем на мировом и национальных уровнях в условиях глобализации экономических, социальных и экологических процессов, формирования единого информационно-телекоммуникационного пространства, изменения геополитических позиций целого ряда стран. Значительная часть этих проблем связана с формированием и развитием национальных систем страхования и их взаимодействия между собой: эти системы различных государств не функционируют изолированно друг от друга, а, наоборот, находятся в постоянной взаимозависимости, взаимовлиянии и взаимодействии.

Однако комплексное решение задачи интеграции системы страхования Республики Беларусь в мировое сообщество возможно не за счет спонтанных мер, а посредством разработки стратегии интеграции системы страхования Беларуси в мировое сообщество. Причем важно подчеркнуть, что эта стратегия должна постоянно координироваться со стратегией экономического и социального развития Республики (которую также предстоит разработать), корректироваться с учетом текущего состояния мировых финансов и мирового сообщества. Очевидно, что интеграция национальной системы страхования в мировое сообщество — процесс длительный, осложненный целым рядом внутренних и внешних факторов. Поэтому требуется конкретизация этапов, форм и методов интеграции, механизмов управления денежными потоками с учетом интеграционных процессов на европейском уровне.

## ЭТАПЫ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В условиях развития рыночной экономики национальное производство вступает в стадию интернационализации. Оно приобретает ряд межнациональных и международных признаков. Развитие научно-технической революции требует расширенного международно-экономического общения, формирования широкой системы международных экономических связей на основе последовательной хозяйственной интеграции отдельных стран, которая предполагает объединение национальных рынков и образование совместных предприятий.

Существуют три основные предпосылки для развития интеграционных процессов:

- 1) социально-экономическая однородность национальных хозяйств, которые сближаются;
- 2) научно-технический прогресс;
- 3) наличие достаточно высоких и близких уровней экономического развития стран, которые интегрируются.

Так как на современном этапе Украина стремится принимать активное участие в процессах интеграции, ей необходимо развивать данные предпосылки. На сегодняшний день она одна из первых кандидатов на вступление в Европейский Союз. Это говорит о том, что Украина имеет огромный потенциал, пока еще не реализованный. Для увеличения данного потенциала необходимо не просто наращивать производственную мощность, действующую с элементами эффективности, а эффективную производственную мощность. Это непосредственно связано с тем, насколько предприятия смогли перестроить процесс производства, который раньше, при командно-административной системе, имел абсолютно иные задачи и цели. При командно-административной системе механизм хозяйствования характеризовался преимущественно количественными характеристиками. Он был направлен только на производителя, и поэтому для оценки эффективности производства использовался один вид эффективности — затратный. В условиях рыночной системы для оценки производства используется еще один вид эффективности, характеризующий качественные характеристики, — целевая эффективность, являющаяся составной частью конкурентоспособности.

Целевая эффективность отличается от затратной. Последняя показывает отношение затрат к полученным результатам ( $Z/P$ ) и учитывает при этом только ресурсный фактор. В то же время целевая эффективность показывает отношение результата к поставленным целям ( $P/C$ ), то есть учитывает еще и потребительскую сторону, что является чрезвычайно важным при рыночной структуре хозяйствования. Удовлетворение общественных потребностей является важнейшей задачей целевой эффективности.

Рынок потребителя — это рынок настоящего и будущего. И для того чтобы выжить, необходимо достичь как целевой, так и затратной эффективности одновременно, так как они являются разными сторонами одного процесса, что может быть представлено следующим выражением:  $Z/P \times P/C$ . Речь идет об удовлетворении потребности при минимизации затрат:  $Z/C$ . Цель в данном случае выражается через определенную потребность, для достижения которой необходимы критерии оценки ее удовлетворения. Начальной характеристикой данного процесса может быть процесс выполнения плана. При этом план следует представлять не как закон,

а как тенденцию, характеризующую изменения во внутренних и внешних средах. При рассмотрении процесса планирования таким образом возникает возможность приблизиться к оптимальным характеристикам процесса производства.

Существуют показатели, которые могут явиться той базой, соответствуя которой, можно удовлетворять не только потребности национального рынка, но и мирового, повышая при этом эффективность производства (рисунок).

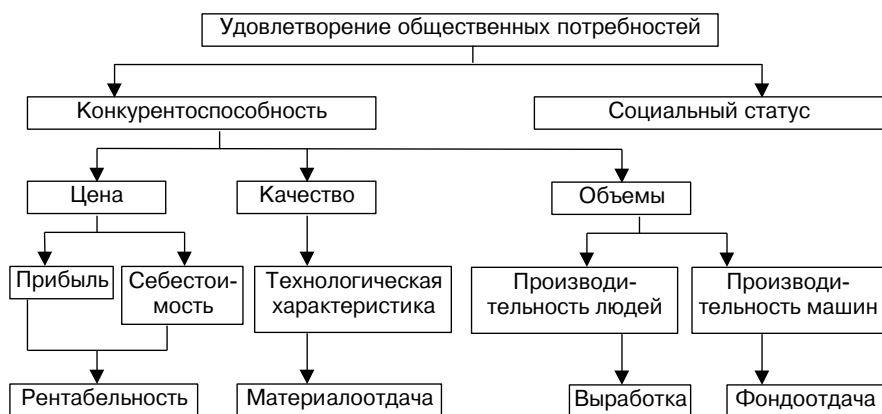


Рис. Классификация показателей оценки удовлетворения общественных потребностей

На рисунке можно увидеть, что главной целью как любого рынка, так и любой фирмы, ведущей внешнеэкономическую деятельность, является удовлетворение мировой потребности. Критериями оценки данной цели служат конкурентоспособность и социальный статус. Конкурентоспособность представляет собой возможность предложить товар, отвечающий требованиям потребителя, главными из которых являются: цена, качество, объемы. Если потребность удовлетворяется через данные критерии и при этом минимизируются затраты, критерием оценки которых являются такие показатели, как рентабельность, материалоотдача, выработка, фондоотдача, то производство является эффективным и соответственно конкурентоспособным.

Эффективность является важнейшей предпосылкой в развитии мировой интеграции. Следовательно, чем больше будет в Украине эффективных фирм, производящих конкурентоспособные товары, тем более качественно она осуществит встраивание в процесс мировой интеграции.

## СТАНДАРТИЗАЦИЯ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К НОРМАМ ВТО

Международная экономическая среда сильно меняется под воздействием глобализации и растущей конкуренции. Через государственные границы ежегодно перемещается огромная масса товаров, услуг и технологий на общую сумму при-

## *Світова економічна інтеграція*

мерно в 18,5 триллионов долларов США. Такой поток невозможен без создания единых, унифицированных правил для всех участников товарообмена. Единственной международной организацией, занимающейся вопросами международной торговли, является Всемирная торговая организация (ВТО). Фактически ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами. Присоединение к ВТО — это длительный и сложный процесс.

Одним из необходимых условий для присоединения к ВТО является реализация соответствующей государственной политики в области стандартизации. По мнению автора статьи, активную работу в этом направлении необходимо вести уже на первом этапе присоединения, причем согласовывая ее с работой международных организаций по стандартизации. Аспекты членства в ВТО в части стандартизации и технического регулирования определены в Соглашении по техническим барьерам в торговле (ТБТ) и Соглашении по санитарным и фитосанитарным мерам (СФС). Эти соглашения охватывают область нетарифного регулирования и следят за тем, чтобы стандарты и технические регламенты не применялись в качестве препятствия в торговле более, чем это необходимо для выполнения законных требований. Основным принципом заключается в том, что страны-участницы должны гарантировать, что для продукции, импортируемой любой страной-участницей, в сфере стандартизации будут создаваться условия не менее благоприятные, чем для аналогичной продукции отечественного производства или для аналогичной продукции, производимой любой другой страной. В то же время все страны имеют право использовать технические меры, необходимые для обеспечения экспорта продукции, защиты жизни и здоровья. Соглашения распространяются на большую группу мер технической и административной политики: технические регламенты и стандарты, фитосанитарные и санитарные нормы, экологические нормы, меры по обеспечению санитарной безопасности, методы обеспечения соответствия этим нормам (сертификация), технические условия, требования к маркировке и упаковке товаров.

Для присоединения Республики Беларусь к ВТО с точки зрения стандартизации можно рекомендовать следующее:

1. Деятельность по согласованию стандартов и технических условий должна быть связана с международным сотрудничеством в области экономики, науки, техники, безопасности и охраны окружающей среды.

2. При разработке национальных стандартов и технических условий необходимо стремиться использовать в качестве основы международные стандарты, так как они обычно отражают передовой опыт промышленных предприятий, результаты научных исследований, требования потребителей, представляя собой общие правила для большинства стран.

3. В процессе разработки расширять сотрудничество с зарубежными организациями по сертификации, творчески перерабатывать их опыт. Госстандарт представляет Республику Беларусь в следующих международных и региональных организациях: Международной организации по стандартизации (ИСО), Международной электротехнической комиссии (МЭК), Международной организации законодательной метрологии (МОЗМ), Международном агентстве по атомной энергии (МАГАТЭ), Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН), Межгосударственном совете СНГ по стандартизации, метрологии и сертификации (ЕАЭС (МГС)), Европейской организации по качеству (ЕОК), Организации государственных метрологических учреждений стран Центральной и Восточной Европы (КОOMET). Активная работа в этих организациях позволит



## *Світова економічна інтеграція*

влиять на содержание стандарта. Помимо этого, участие в разработке стандартов даст возможность внедрить их до того, как они станут законом, и позволит существенно снизить расходы, которые потребовались бы на более поздней стадии.

4. Для снижения риска дублирования перед началом работы по стандартизации следует обеспечить сбор информации об уже принятых международных стандартах (анализ работы таких органов по стандартизации, как ИСО, МЭК, ЕЭК ООН, IFAN, ДИН, СЕН).

5. Процедуры разработки и принятия стандартов должны вестись с учетом интересов всех заинтересованных сторон, с обеспечением участия общественности в разработке стандартов и права добровольного выбора стандарта. Это означает, что в органы, занимающиеся разработкой стандартов, должны на добровольной основе входить все лица, заинтересованные в стандартизации объекта.

6. Необходимо соблюдать основные принципы: прозрачности, открытости, объективности, консенсуса, результативности, целесообразности, скоординированности, единообразия терминов, а также однозначности понимания требований, излагаемых в стандарте. Это достигается публикацией проектов всех стандартов, единством и непротиворечивостью правил, процедур разработки, принятия стандартов. Приниматься они должны при отсутствии серьезных возражений по существенным вопросам у большинства заинтересованных сторон, а разработка оригинальных государственных стандартов должна осуществляться в тех случаях, когда отсутствуют соответствующие международные и региональные стандарты или их требования противоречат законодательству республики. Причем содержание не должно противоречить требованиям взаимосвязанных с ним стандартов, быть ясным и четким.

7. Должна быть обеспечена доступность стандартов и технических регламентов для заинтересованных сторон.

8. Более широко внедрять сертификацию систем качества по международным стандартам ИСО серии 9000 (на данный момент в Беларуси более 60 предприятий внедрили систему качества ИСО 9000 версию 1994 г., которая будет действительна в течение 3-х лет от момента возникновения серии стандартов 2001 г.). Эффект от внедрения этих стандартов возможен лишь при внутренней мотивации предприятия, когда внедрение системы качества осуществляется не под внешним давлением — требования партнеров, влияние общественности, а является самостоятельно выбранной и стратегически осознанной целью.

9. Эффективно использовать специальный и дифференцированный режим для развивающихся стран-участниц, предоставляющий льготный режим. Речь идет об учете специальных потребностей развивающихся стран: возможности разработки отдельных стандартов, оказания технической помощи другими странами-участницами, возможности отсрочки в выполнении обязательств по ТБТ.

10. При разработке стандартов ориентироваться на совместимость и взаимозаменяемость продукции, а также переходить к механизму оценки и подтверждения соответствия.

Таким образом, можно сделать вывод, что острая конкурентная борьба обуславливает необходимость подтверждения производителем стабильного качества выпускаемой продукции и освоения новых рынков сбыта. Добиться этого можно путем присоединения к ВТО и, в частности, соблюдения ТБТ и СФС, что подтверждает приоритетное значение стандартизации для улучшения экономического благосостояния Республики Беларусь.

## ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Світова економічна інтеграція має виключно важливе значення як для економічно розвинутих країн, так і для країн з трансформаційною економікою. Про важливість, динаміку та інтенсивність інтеграційних процесів може свідчити багато показників зовнішньоекономічної діяльності, але найбільш інформативним показником є рівень прямого іноземного інвестування (далі — ПІІ) в країну, бо саме він відображає рівень зацікавленості світових інвесторів у економіці країни та найбільш пріоритетні напрями інвестування народного господарства.

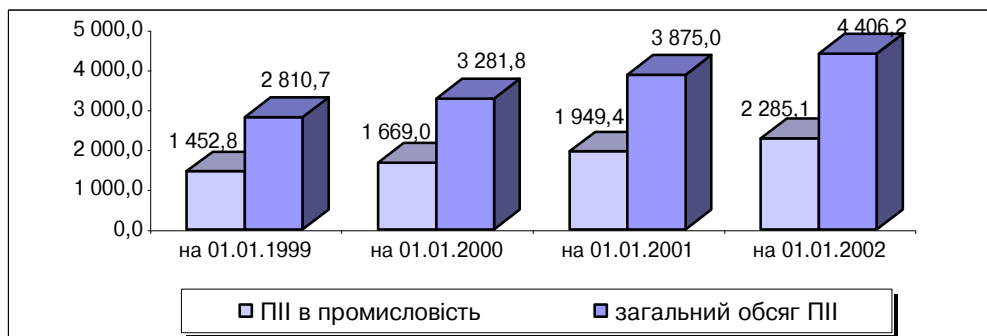
Проте такі інтеграційні процеси, в основу яких покладено перерозподіл капіталу, значно ускладнені через, як правило, різний рівень економічного розвитку, законодавчої досконалості та політичної ситуації інвесторів і отримувачів інвестицій.

Враховуючи наявність у інвесторів певного вибору як в частині *форми інвестування* (грошові внески, майно та майнові права, нематеріальні активи та ін.), так і в частині *способу інвестування* (внесок до статутного фонду підприємства або надання інвестиції у вигляді запозичень — кредиту, лізингу) стає очевидним, що і форма, і спосіб інвестування зумовлені та перебувають у залежності від рівня інвестиційної привабливості країни. Саме тому підприємствам, які зацікавлені у залученні іноземних інвестицій, при формуванні своєї інвестиційної політики потрібно враховувати всі особливості інвестування, характерні як для окремої галузі народного господарства, до якої вони належать, так і для країни в цілому.

Стосовно України можна зазначити, що в Україні в умовах реалізації стратегії промислово-інноваційної політики, а також у рамках задекларованого урядом курсу на стимулювання інвестиційної діяльності все більш чітко окреслюється провідна роль інвестиційних ресурсів як необхідного елемента сучасної економічної політики.

Розвиток економіки та поступове вдосконалення законодавства зумовили наявність інтересу в іноземних інвесторів до різних галузей українського господарства, а особливо — до промисловості, частка прямих іноземних інвестицій в якій становить більш ніж 50% загального обсягу інвестицій (станом на 01.01.2001 р. — 50,3%, станом на 01.01.2002 р. — 51,9%) (рисунок).

Таким чином, підприємства української промисловості мають найбільший потенціал щодо залучення прямих іноземних інвестицій. Проте реальне залучення інвестицій залежить від адекватності сформованої інвестиційної політики української промисловості, тобто від того, чи відповідатиме техніко-економічне обґрунтування використання та повернення інвестицій, розроблене українськими підприємствами, вимогам іноземних інвесторів.



**Рис. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 1999 – 2001 рр. [1]**

Усе вищенаведене стосується, насамперед, способу інвестування. Так, досвід економічно розвинених країн свідчить про те, що у США, наприклад, після підвищеного попиту на позиковий капітал у 80-х роках, на сучасному етапі більш пріоритетним способом залучення інвестицій є *інвестування в акціонерний капітал* [2]. Але аналіз інвестиційної привабливості України, проведений серед іноземних інвесторів, свідчить про те, що сьогодні *найбільш прийнятним способом інвестування в Україну є запозичення*, оскільки саме такий спосіб дає більш високі гарантії вилучення капіталу та отримання доходу в умовах нестабільного українського законодавства (нерозвиненості фондового ринку; наявності процесуальних складностей при залученні та обслуговуванні власного капіталу та наявності високої вірогідності позбавлення акціонерів своїх прав).

Іншим фактором, що доводить правомірність сприйняття запозичень як реального інвестиційного ресурсу, можна вважати наявність у банківській системі України достатньо великої кількості (майже 15%) банків, що функціонують за рахунок іноземного капіталу. По суті, це означає, що *іноземні інвестори*, інтегруючись в українську економіку, *здійснюють капіталовкладення саме через механізм кредитування*, надаючи інвестиціям характерних властивостей запозичень — наявності гарантій повернення, періодичного отримання доходу, жорсткого контролю за цільовим використанням, повернення в зазначений термін.

Отже, слід вважати доцільним, що в умовах сучасної економічної ситуації формування політики залучення інвестицій повинне не тільки враховувати можливість, але й вважати за найбільш вірогідний варіант залучення інвестиційних ресурсів у вигляді запозичень, і відповідно — включення до інвестиційної політики ряду специфічних для запозичень заходів.

Таким чином, в основу політики залучення інвестиційних ресурсів промислового сектору України потрібно покласти комплексне вивчення всього спектра фінансових інструментів у сфері позикових засобів на предмет розробки критеріїв їхнього раціонального застосування в інвестиційній діяльності. Крім того, в сучасних умовах ця частина інвестиційного процесу повинна охоплювати досить широкий спектр проблем, основними з яких є: визначення обсягу залучення позикових коштів з позиції фінансового левериджу; оцінка ефективності залучення позик з альтернативних джерел; оптимізація форм залучення позикових коштів; оцінка й облік ризиків, пов'язаних з формуванням інвестиційного капіталу за рахунок позик.

Дослідження сучасного стану управління залученням інвестицій на кредитній основі в українській промисловості, критичний аналіз теоретичних розробок вітчизняних і закордонних вчених та законодавства України, узагальнення практичного досвіду української економіки в галузі залучення інвестиційних ресурсів і управління позиковим капіталом та систематизація отриманих результатів дозволили обґрунту-

## *Світова економічна інтеграція*

вати ряд нових підходів до управління залученням позикових інвестиційних ресурсів, а саме:

обґрунтована можливість використання інвестиційних ресурсів не тільки для фінансування, але й для оптимізації оподаткування, зниження собівартості продукції, що випускається, та прискорення системи розрахунків, яка дозволяє інтенсифікувати виробничий процес і поліпшити результати діяльності в промисловості;

удосконалений концептуальний підхід до формування фонду погашення облігаційної позики, що передбачає можливість відрахувань у фонд викупу облігацій не у вигляді анuitету, а виходячи з залишку коштів, не задіяних в операційній діяльності, що дозволяє більш раціонально управляти матеріальними ресурсами і враховувати можливі зміни ставки дисконтування;

одержали подальший розвиток методичні основи управління залученням банківського кредиту за рахунок визначення та більш точного врахування специфічних характеристик різних кредитних інструментів і процесуальних особливостей їхнього оформлення, що дозволило визначити найбільш перспективні види запозичень і розробити рекомендації щодо їх застосування;

вдосконалені форми залучення інвестицій для довгострокового фінансування — обґрунтована доцільність використання конвертованих облігацій як найбільш перспективного інструменту фондового ринку, що дозволяє підприємству уникнути банкрутства при відсутності коштів для погашення боргу шляхом заміни облігацій на акції, а інвестору забезпечує захист від ризику падіння вартості вкладених інвестицій;

проаналізовані способи та подані рекомендації щодо врегулювання проблеми несвоєчасного повернення інвестицій, що дозволяє знизити ризик втрати активів і втягування підприємства в судові розгляди внаслідок порушення виконання інвестиційних зобов'язань.

Таким чином, через нерозвиненість фінансового ринку, специфіку українського законодавства та фіскальний характер податкової політики, інтеграційні процеси світової економіки в частині здійснення іноземних інвестицій в Україну набувають певних специфічних ознак, а отже, — потребують врахування українськими підприємствами при формуванні ними інвестиційної політики, особливо — в частині залучення інвестиційних ресурсів.

---

**Література:** 1. Статистичний щорічник України 2000. — К.: Техніка, 2001. — 596 с.  
2. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Посібник для екон. вузів і фак-тів. — К.: Либідь, 1993. — 248 с.

*Чистов Ю.*

УДК 339.92.924

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ**

1. Міжнародна економіка, як відомо, є складною, цілісною органічною системою. Її складовими є єдина технологічна, економічна, правова та соціально-культурна підсистеми. Процес становлення міжнародної економіки розпочався на базі світового ринку з кінця XIX – початку 80-х років XX століття. До середини 80-х років

© Чистов Ю., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

XX століття світове господарство складалось із світового капіталістичного і світового соціалістичного господарства. Після розпаду Радянського Союзу і перетворень в країнах Східної Європи світове господарство набуває рис єдиного цілісного утворення, тобто міжнародної економіки. Її системні ознаки полягають в тому, що, по-перше, вона є соціально-орієнтованою економікою ринкового типу, а по-друге, її характеризують інтернаціоналізація виробництва та пов'язана з нею інтеграція господарського життя.

2. Системні ознаки міжнародної економіки мають глобальний характер. А це означає, що тенденція ринкового розвитку світового господарства є об'єктивною, закономірною. Адже не може існувати міжнародної економіки, яка б не була за своєю природою ринковою системою. Отже, жодна країна світу за цих умов не може прагнути до соціально-економічного прогресу, не крокуючи ринковим шляхом, не намагаючись реалізувати на ринку свої конкурентні абсолютні та відносні порівняльні переваги.

3. З огляду на зазначені системні ознаки міжнародної економіки є всі підстави вважати, що саме **ринкове** реформування економіки України має цілком об'єктивний, а тому й безальтернативний характер. А отже, неминучим мусить бути інтегрування економіки будь-якої країни, в тому числі і нашої держави з іншими країнами, насамперед — з передовими.

4. Однак чималого поширення серед політиків, вчених у нашому суспільстві набули міркування, згідно з якими причинами численних негараздів суспільного життя в Україні є нібито курс на ринкове реформування економіки, побудову правової та суверенної держави. А звідси й закиди на адресу владних структур. Маються на увазі докори про те, що, мовляв, хотіли ринку — не ремствуйте на падіння виробництва, скорочення робочих місць, високий рівень безробіття й інфляції, погіршення соціального захисту людей тощо; хотіли демократичного суспільства, а маєте суспільство правового безмежжя; зажадали суверенної, незалежної держави, а отримали великі ускладнення щодо забезпечення енергоносіями, деревиною і т. ін. Але насправді причинами нинішнього скрутного становища України аж ніяк не є ринок, суверенність країни і демократичне реформування суспільства. Радше причинами є саме відсутність поки що справжніх ринкових відносин, реального й повного суверенітету держави та рішучого й послідовного створення правового суспільства в Україні.

Справедливість сказаного, на думку автора, підтверджує світовий досвід. Адже, як відомо, серед нинішніх членів Європейського Союзу, наприклад, немає країн, які повністю забезпечені необхідними для них енергетичними та іншими ресурсами. Та й за межами цього інтеграційного об'єднання є чимало країн, котрі досягли високого соціально-економічного розвитку саме на шляху ринку, суверенного розвитку та побудови правової держави. Тож, настав час збагнути нарешті, що не можна розраховувати на соціально-економічний прогрес без ринкового реформування економіки, без реального суверенітету держави, без створення правового суспільства.

5. У зв'язку із зазначеним і постає нагальна потреба в поліпшенні якості підготовки кадрів у відповідності до вимог ринку. Кадри не повинні жохатися ринку через незнання його, а, усвідомлюючи його істинну природу, повинні бути здатними адаптуватись до цього феномену і діяти цілком адекватно.

На шляху вирішення питання про піднесення рівня підготовки кадрів згідно з вимогами сучасного ринку варто було б акцентувати увагу на тому, що в застарілих виданнях однобічно тлумачиться природа ринку взагалі, у тому числі й сучасного, котрий змальовується як система відносин лише жорсткої конкуренції між економічно відособленими поділом праці суб'єктами господарювання. На думку автора, поділ праці не лише відособлює суб'єктів ринку, але й поєднує їх, оскільки саме завдяки такому поєднанню вони неодмінно взаємодіють між собою й існує суспільне виробництво. Тому природа ринку не зводиться лише до конкуренції. Конкуренція — лише один з невід'ємних атрибутів ринку. Іншим невід'ємним і рівнозначним конституючим атрибутом ринку є певне погодження дій між суб'єктами господарювання.

## *Світова економічна інтеграція*

Адже не можна собі уявити будь-якого товаровиробника, котрому було б байдуже, які товари (чи послуги), в якій кількості і якої якості виготовляти, та ще й безвідносно до величини витрат уречевленої та живої праці на їх продукування, та за якою ціною, де і в який час їх краще реалізувати.

6. Конкуренція й погодження дій між суб'єктами господарювання ускладнюються в міру розвитку ринку. Про це свідчить набагато складніша та багатогранніша система економічних відносин між суб'єктами сучасного світового ринку у порівнянні з попередніми періодами історії. В умовах міжнародної економіки погодження дій між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності здійснюється через процеси економічної інтеграції країн, тобто за допомогою механізму її функціонування й розвитку.

7. З огляду на небачений динамізм сучасної світової економіки, суспільного життя в цілому справедливо, на думку автора, припустити неминучість потенційних змін конфігурації існуючих інтеграційних угруповань і виникнення нових дій, що може стати наслідком взаємодії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності сучасного світового ринку. Підставою для такого припущення може слугувати ситуація, що складається в ЄС у зв'язку з наміром деяких країн-членів ЄС підтримати США у можливому розв'язанні війни проти Іраку. Це означало б підрив найбільш інтегрованого економічного угруповання світу, яким є ЄС. Не виключено, що такий розвиток подій міг би негативно позначитись на долі й деяких інших інтеграційних угруповань (СНД, ГУУАМ тощо). На перспективу подальшої взаємодії України з країнами-членами СНД, ГУУАМ, ЄС негативний вплив матиме також так званий "кольчужний скандал" з боку США та інші акції PR, що є саме акціями проти реальних або потенційних конкурентів.

Такими є реалії сьогодення й потенційні перспективи розвитку міжнародної економіки та міжнародної економічної інтеграції, які не можна не враховувати при розробленні зовнішньоекономічної політики України.

*Дмитрієнко Ю.*

УДК 339.9

## **СВІТОВА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ: ТЕОРЕТИЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ ПОСТТОТАЛІТАРНОЇ ПРАВОВОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ ЯК ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО ВИХОВАННЯ**

Серед усіх проблем світової економічної інтеграції на рівні теоретичної соціалізації правової, економічної свідомості, що мають кризовий цикл соціальної активності або є девіантними у контексті соціологічної ідентифікації та інтерпретації оптимальної моделі правового супроводження українського менеджменту та маркетингу, проблеми теоретичної соціалізації девіантної посттоталітарної правової та економічної свідомості як проблеми економіко-правового виховання — найважчі та найважливіші.

На думку автора, вони є такими, що безпосередньо виходять на завдання економіко-правового виховання школярів, студентів, керівників підприємств. Розв'язання останніх методологічно сприятиме успішній адаптації та мультипрофільній соціалізації цілісної української стратегії цивілізаційного входження України в існуючі правові інтеграційні конфігурації світової економічної глобалізації.

© Дмитрієнко Ю., 2003

## *Світова економічна інтеграція*

Теоретико-методологічно легітимізуючи проблеми теоретичної соціалізації правової свідомості, слід зазначити, що сучасні нелінійно детерміновані трансформаційні тенденції розвитку українського суспільства, держави та права зумовлені низкою внутрішніх та зовнішніх чинників, які недостатньо досліджені автором у попередніх роботах, але вимагають подальшого дослідження саме зазначених чинників як **початкових** причин, джерел і, можливо, критерії певного пояснення даної проблеми [1]. У внутрішньому аспекті процес утворення в Україні правової держави заснованої на соціально-демократичних началах, як однієї з фундаментальних засад українського векторного правотрансформаційного руху серед першочергових завдань нашої держави найактуальнішим стає підвищення практичної ефективності чинного національного законодавства. Одним із головних засобів досягнення цього, на думку автора, є формування в українських громадян цивілізаційно узгодженої правосвідомості, яке передбачає, зокрема, вироблення єдиної загальнодержавної наукової концепції економіко-правового виховання, заснованої на поліфонічних методологічних течіях вітчизняних комплексних науково-теоретичних досліджень, що системно пояснюють будь-яке явище, процес, об'єкт, у тому числі й модель перехідного суспільства.

У такому контексті слушним є зауваження академіка В. Я. Тація про те, що "одним з недоліків сучасних досліджень є спроба описати функціонування цілого ряду державно-правових механізмів з позицій правової держави, без врахування реалій перехідного періоду та соціально-правових відносин перехідного суспільства" [2].

На думку автора, наукова розробка, практичне виконання комплексу завдань, що ставляться перед правовим вихованням, необхідне для того, щоб на всіх етапах усвідомленого відношення до процесів правотворення **відбувався зворотний зв'язок, який би функціонально забезпечував ті необхідні втручання** (з боку держави та суспільства) у процеси правозаконного нормотворення, що не давали б можливості розривати історично створену українську правову традицію, яка завжди зберігає функціональну самодостатність правової культури й істини.

У плані загальноцивілізаційних тенденцій розвитку вирішальною детермінантою еволюційного розвитку соціальної природи людини є усвідомлення того, що за зовнішньою умовністю та узагальненістю правових стандартів стоять природно створені універсалії правової культури, без яких національне самовизначення у світовому суспільстві (в аспекті правової поведінки) втрачає правопорядкований, правокультурний характер, такий, як свобода і відповідальність, справедливість і рівність, самореалізація й солідарність. А такої правової розвиненості та зрілості в організації національного соціуму неможливо досягти без засвоєння кожним членом суспільства та законодавчого ствердження державою свідомих вимог права як імперативних вимог власної людської природи. І навпаки, тільки на науково узгодженому, історико-традиційному, етичному (правовому) ґрунті функціонування правового виховання можливі соціально-природне та позитивне засвоєння й перебудова соціальної (правової, економічної) дійсності.

Слід розглянути деякі цінні міркування, що дають змогу з сучасних позицій розглянути феномен правовиховного процесу як цілісної системи, визначитися з окремими теоретичними проблемами.

Так, Й. Васькович та інші обмежуються визначенням економіко-правового виховання як систематичної та цілеспрямованої діяльності державних органів та громадських організацій, спрямованої на формування у людини правової свідомості й свідомого ставлення до законів держави [3; 4].

Доктор юридичних наук, член-кореспондент АПрНУ О. Ф. Скакун пропонує доволі аргументоване (хоча, як здається, не достатньо чітко окреслене) визначення правового виховання як цілеспрямованої постійної дії на людину з метою формування у неї правової культури й активної правомірної поведінки [5].

## Світова економічна інтеграція

У російському академічному курсі загальної теорії держави та права подібні висшезгаданим визначення дещо конкретизуються та доповнюються, адже тут, очевидно, чіткіше визначена виховна функція правотворення, **яка здійснюється не лише державними органами та громадськими організаціями, але й безпосередньо самою державою, її службовцями та трудовими колективами** [6].

На думку автора, домінантною проблемою наукового трактування феномена правового, економічного виховання, феномена економіко-правової свідомості, що є предметом і об'єктом економіко-правового виховання, полягає в тому, що до нього досить близьким є поняття економіко-правової, методологічно-економічної соціалізації. Тут важливо усвідомити те, що, якщо під першим ми розуміємо систему конкретних цілеспрямованих, комплексних заходів, звичайно, наукового характеру, впливів на свідомість людини, перш за все, її ідеологію, що визначається, як правило, специфікою конкретно-історичних умов існування суспільства, тобто є, певною мірою, явищем об'єктивним, то друге поняття є більш нестійким, динамічним, визначає самоідентифікацію індивіда як родового правового суб'єкта певної соціальної спільності і залежить у першу чергу від суб'єктивних чинників, психологічного складу особи (спадковості тощо), а також, як виявляється, в набагато меншій мірі порівняно з правовим вихованням — від об'єктивних умов, стану суспільної (правової, моральної, економічної, етичної, естетичної тощо) культури. Тому, визначаючись з теоретичним трактуванням поняття правового виховання в контексті сучасного стану української правової культури та правосвідомості, слід враховувати, що за умов сьогодення пріоритетним напрямком його функціонування є трансформування соціально-правової та політичної спрямованості, яка виховується через різновиди навчання. Останні пов'язані з формуванням певного виду правової поведінки, переконання шляхом умовляння, корекції когнітивної та психічної сфер, соціальних настанов і т. ін.

Отже, як виявляється, **під економіко-правовим вихованням слід розуміти цілеспрямовану наукову систематичну комплексну діяльність держави та громадянського суспільства, що має за мету формування узгодженої правосвідомості з некризовими циклами її соціальної активності та економічної свідомості з некризовими циклами її соціальної активності** за допомогою підвищення рівня індивідуальної правоекономічної культури, а також усвідомлення необхідності та високого призначення економіки та права в суспільному та особистому житті. Таким чином, сукупність циклів соціальної активності права економічної свідомості за конкретно-історичних умов формують (або не формують) саме **спадкоємність** їх соціальної активності у сфері духовного пострадянського буття.

---

**Література:** 1. Дмитрієнко Ю. М., Дмитрієнко І. В., Чефранов В. О., Орлов І. О., Оробець К. М. Журнал "Віра і Розум" в духовному відродженні України (до постановки питання) // Науково-теоретичні здобутки Слобідської України: про часопис "Віра і Розум", його проблематику. — Харків: Курсор, 1999. — С. 47 – 52. 2. Оробець К. Н., Дмитрієнко Ю. Н., Михайлова І. В., Беме Я. О метафизической бездне как первооснове девиантного правосознания (в контексте исследований философов права Национальной юридической академии им. Я. Мудрого) // Науково-теоретичні здобутки Слобідської України: філософія, релігія, культура (досвід ретроспективного аналізу). — Харків: Курсор, 1999. — С. 45 – 47. 3. Васькович Й. Правосвідомість та її вплив на менталітет українського народу // Право України. — 1998. — №6. — С. 108 – 111. 4. Синюкова Т. В. Правосознание и правовое воспитание // Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н. И. Матузова и А. В. Малько. — М.: Юристъ, 2001. — С. 611 – 625. 5. Скакун О. Ф. Теория государства и права. — Харків: Консум; Ун-т внутр. дел, 2000. — 704 с. 6. Общая теория государства и права. Академический курс в 2-х т. / Под ред. М. Н. Марченко. — Т. 2. Теория права. — М.: Зерцало, 1998. — 656 с.



## **ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНСЬКИХ РЕФОРМ**

Поглиблення трансформаційних перетворень ставить перед економікою країни такі завдання, як: визначення пріоритетів розвитку національної економіки з урахуванням наявних ресурсів; забезпечення динаміки економічного зростання; сприяння інноваційному розвитку промислового виробництва, а також обґрунтування адекватної методології подальшого розвитку. Реалізація цих завдань вимагає концептуального, теоретико-практичного обґрунтування можливостей та доцільності їх вирішення за допомогою розробки адекватної сучасної парадигми управління, що здатна здійснювати адаптацію промислового виробництва до нових умов функціонування.

Дослідження світового досвіду економічного розвитку постсоціалістичних країн свідчить про наявність стійких і суперечливих тенденцій, використання яких в Україні можливе з урахуванням особливостей її економічного розвитку. Серед цих тенденцій визначаються такі [1; 2]: 1) важливими завданнями стратегії реалізації економічного зростання є суспільне відтворення та формування ринкової системи; 2) вплив державного регулювання економіки на хід відтворення процесів є фактом економічного життя всіх розвинених країн з ринковим господарством; 3) наявність тенденції до формування соціально орієнтованого суспільства, яка передбачає створення умов оптимізації ринкової ефективності та соціальної захищеності громадян; 4) проблема одночасного формування відкритої економіки та пошуку власної національної моделі економічного відтворення.

Ці тенденції повинні враховувати національні особливості нашої країни, в якій формується модель змішаної економіки, що передбачає врахування тенденцій світового економічного розвитку разом з особливостями, притаманними нашій країні.

Важливого значення набувають проблеми якісного розвитку національної економіки, що передбачає створення конкурентоспроможної економіки інноваційного типу [3]. Серед нових процесів у світовій економіці слід відзначити такі [4]: підвищення пріоритетної ролі спеціалізації та кооперування виробництва наукомісткої продукції, високих технологій, нових видів матеріалів; суттєве випередження виробництва науково-технічних знань та інформації у зв'язку з фундаментальними змінами в міжнародному поділі праці (торгівля ліцензіями, ноу-хау, науковою інформацією, науково-технічними консультаціями тощо); підвищення значення торгівлі фінансовими послугами (кредити, депозити, чеки, лізинг тощо).

Як відомо, промислове виробництво нашої країни має досить високий науково-технологічний потенціал, високотехнологічні конкурентоспроможні виробництва та якісний кадровий потенціал, які сприяють збереженню можливостей не лише оновлення, а й подальшого розвитку [3].

Якісні ринкові перетворення вимагають формування сучасного глобального середовища постіндустріального інформаційного суспільства. Головним виробничим ресурсом для такої господарчої системи є інформація, а вирішальним чинником виробництва — знання. Причому необхідні для виробництва знання набувають такого статусу, як трудові капітальні чинники. Тому визначення інформації та знань в якості фактора виробництва дає можливість подолання відносної обмеженості природних ресурсів. Цим пояснюється той факт, що набувають великого значення економічні процеси, які засновані на використанні принципово нових закономірностей, що зумовлює появу на ринку не просто товару, а пакету товарів, послуг та

## Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі

інформації. Це можливо на основі реалізації інтелектуальних здібностей кожного конкретного індивіда, і у зв'язку з цим економічне зростання в більшій мірі починає залежати не від прогресу матеріального виробництва, а від розвитку здібностей індивіда. Саме ця тенденція передбачає необхідність визначення нових орієнтирів економічного зростання та формування нової господарської парадигми. У сучасних умовах постає проблема глобалізації економіки, ключовими факторами якої є інформаційний, економічний та технологічний.

Визнання інформації і знань в якості суспільного ресурсу вимагає здійснення їх характеристики (таблиця).

Таблиця

### Інформація та знання як суспільний ресурс

Ознака	Характеристика
Специфічні властивості	Відносна легкість тиражування інформації. Споживання інформаційних ресурсів не призводить до їх зменшення. Взаємний обмін інформацією сприяє збільшенню інформаційного потенціалу.
Форма існування	Знання існують практично в невідчужуваній формі. Знання можуть виступати у вигляді інформації для широкого кола фахівців. Засвоєння, збільшення та практичне використання інформації в знаннях залежать від здібностей індивіда.
Характер виробництва	Знання є наслідком досягнення особистістю високого інтелектуального рівня. Створення інформації залежить від подачі знань у вигляді певних повідомлень.
Характер відтворення	Відтворення знань становить створення нових знань на основі засвоєння значного обсягу даних. Відтворення інформації становить процес її тиражування та відновлення.
Характер участі у суспільному виробництві	Знання, перетворюючись на чинник виробництва, з урахуванням властивості безмежного самозростання, здатні багаторазово збільшувати результати, які не призводять до зростання витрат. Інформація в процесі її перетворення на знання може призводити до зростання витрат. Інформаційні ресурси пов'язані з інтелектуальною комунікацією між фахівцями. Це сприяє накопиченню та переробці інформації для використання її в практичній діяльності. Інформація та знання в сучасних умовах стають стратегічним ресурсом та ключовим елементом у соціально-економічній діяльності людини.

На сучасному етапі на світових ринках змінюються конкурентні умови, які призводять до отримання динамічно мінливих конкурентних переваг. Вони базуються на нововведеннях, інноваціях, які застосовуються на всіх стадіях виробничого процесу. Тому економічне зростання стає більш пов'язаним з відкритістю в міжнародній торгівлі, ефективністю фінансової системи, мобільністю ринків праці тощо.

У нашій країні існують такі напрямки подолання несприятливих умов щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств: необхідність проведення політики щодо підтримки конкурентоспроможних підприємств та рішучого звільнення від підприємств-банкрутів; неухильне проведення антимонопольної політики; підтримка нових конкурентних переваг підприємств, які спрямовані на створення високотехнологічної продукції з використанням інновацій [3]. Це вимагає розвитку сучасного конкурентного середовища, ефективного фондового ринку, діючої фінансово-банківської системи, здійснення реальної державної підтримки та налагодження інноваційно-інвестиційних процесів.

Створення конкурентоспроможного виробництва високотехнологічної продукції повинне базуватися на інноваційній моделі конкурентоспроможності, зростанні конкуренції на рівні підприємства, концентрації уваги не на витратах виробництва, а на

якості та новизні продукції. Тому зростає важливість таких принципів, як оперативність, гнучкість, адаптація до середовища, що змінюється. Основними чинниками, що впливають на зниження рівня конкуренції, є низький рівень НДДКР, неефективна система управління, низький рівень кваліфікації робітників.

**Література:** 1. Гапоненко Н. И. Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому порядку // Вопросы экономики. — 1997. — №9. — С. 8 – 12. 2. Грачева М. В. Инновационная деятельность промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные вопросы российских предприятий. — М.: РАН ИМЭМО, 1994. — 56 с. 3. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. — К.: ІЕП НАНУ, 1999. — 254 с. 4. Завлин П. Н., Ипатов А. А., Кулагин А. С. Инновационная деятельность в условиях рынка. — СПб.: Наука, 1994. — 192 с.

УДК 339.13.138

**Абрамов А.**

### **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА**

В современных условиях экономического развития и становления рыночных отношений в Украине инновационная деятельность требует всестороннего анализа. Это позволит наиболее эффективно использовать новшества и инновации.

Перед предпринимателем и руководителем хозяйствующего субъекта, коммерческой структуры возникает необходимость всесторонне проанализировать возможность применения инновации и принять решение, руководствуясь принципом эффективности, применить инновацию с последующей наибольшей экономической отдачей.

Существующие методики по определению экономической эффективности применяются к инвестиционным и инновационным проектам. Они предполагают использование ряда математических формул для сопоставления затратных статей проектов с ожидаемой прибылью в будущем и определения срока окупаемости таких проектов [1].

Если рассмотреть использование новшества или инновации в комплексе маркетинга, то можно получить более полную картину прогнозируемого результата по принимаемым управленческим решениям.

Разработка маркетинговых стратегий фирмы должна опираться на предварительное изучение возможностей использования тех или иных новшеств, чтобы в случае необходимости произвести заказы на разработку необходимых новаций.

Организации и предприятия всё больше осознают необходимость в разработке новых товаров и услуг и связанные с этим выгоды. Срок жизни ныне существующих товаров сокращается, и их приходится заменять новинками. Залогом успешной новаторской деятельности служит создание добротной организационной структуры для работы с идеями новых товаров, проведения серьёзных исследований и принятия обоснованных решений на каждой стадии создания новинки. Процесс создания нового товара включает в себя восемь этапов: формирование идей, отбор идей, разработку замысла и его проверка, разработку стратегии маркетинга, анализ возможностей производства и сбыта, разработку товара, испытания в рыночных условиях и развёртывание коммерческого производства [2]. Цель каждого этапа состоит в принятии решения о целесообразности или нецелесообразности продолжения работы над идеей.

© Абрамов А., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Кожному товару, запущеному в комерційне виробництво, присущ свій життєвий цикл, відзначений рядом постійно виникаючих проблем і відкриваючихся можливостей. Торгову історію типового товару можна представити в формі кривої, на якій виділяються чотири етапи. Етап виведення на ринок характеризується повільним зростанням продажів і мінімальними прибутками, поки товар не проталкують по каналах розподілу. Далі товар вступає в етап зростання. На цьому етапі компанія прагне вдосконалити товар, проникнути в нові сегменти ринку і канали розподілу, трохи знизити ціни. На етапі зрілості, в межах якого зростання продажів уповільнюється, а прибутки стабілізуються, компанія експериментує з різними новаторськими методами, передбачуваними, зокрема, модифікацією ринку, модифікацією товару і модифікацією комплексу маркетингу. Коли товар вступає в стадію спаду, продажі і прибутки скорочуються. Завдання компанії на цьому етапі полягає в прийнятті рішення або про продовження випуску, або про виключення товару з асортименту.

На кожному етапі життєвого циклу товару використовується та чи інша інновація. В зв'язі з цим виникає потреба в управлінні інноваційними процесами.

Управління інноваційними процесами постійно вимагає від керівників здатності приймати комплексні рішення. Саме постійне вимога комплексності означає, що не просто зручно — необхідно використовувати стратегію управління інноваціями як складову частину загальної стратегії розвитку виробничого процесу на підприємстві.

Стратегія управління інноваціями повинна визначати цільову орієнтацію і основні напрями:

швидкого і ефективного використання ресурсів, необхідних для передбачуваної інноваційної діяльності, включаючи визначення пропорцій між технологічними інноваціями і інноваціями продукції, а в разі потреби, і іншими видами інновацій;

використання творчої ініціативи, раціоналізаторських пропозицій працівників підприємств крім досвіду і досягнень споживачів, постачальників, "зовнішньої" науково-дослідницької бази;

ефективного розподілу нової продукції між вітчизняними і іноземними споживачами (визначення типу стратегії розвитку окремих видів виробництва підприємства або стратегій в стосунку деяких особливо важливих видів продукції) з урахуванням вищого світового рівня [3].

---

**Література:** 1. Ковалёв Г. Д. Інноваційні комунікації. — М.: ЮНІТИ – ДАНА, 2000. — С. 127. 2. Котлер Ф. Основи маркетингу. — М.: Прогрес, 1991. — С. 349. 3. Шапіро С. Б., Тарасенко В. В. Інноваційний менеджмент. — Харків: ООО "Калейдоскоп", 1997. — С. 37.

**Бабенко В.**

УДК 339.13.02

## **ЗАРУБІЖНІ ВИСТАВКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ЕКСПОРТНОГО МАРКЕТИНГУ**

Зарубіжні виставки відіграють важливу роль у позиціонуванні експортних товарів на міжнародних ринках. Настільки важливу, що в більшості розвинених країн та

© Бабенко В., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

країнах, що розвиваються, держава в рамках політики стимулювання експорту активно організаційно та фінансово підтримує участь вітчизняних підприємств у зарубіжних виставках з метою формування прогнозованого за обсягами, бажаного за структурою і диверсифікованого за географією експортного потенціалу. Особливо актуальною є підтримка малих і середніх підприємств, оскільки саме вони відчувають дефіцит у відповідних кваліфікованих фахівцях та фінансових ресурсах, необхідних для розвитку свого експорту. Причому підприємницький успіх формування цільової групи споживачів за кордоном є непередбачуваним.

Зарубіжні виставки як інструмент державного експортного маркетингу, для кращої ілюстрації його методів та засобів, доцільно розглянути на основі значного практичного досвіду Німеччини.

Державне стимулювання (потенційних) експортерів до участі у виставках відбувається в тісному співробітництві **Міністерства економіки Німеччини** і **Комісії з питань виставкової діяльності німецької економіки (AUMA)**. Політика щодо зарубіжних виставок та їх організація через своє вагоме значення у зовнішньоекономічній політиці Німеччини відноситься виключно до компетенції Міністерства економіки. AUMA виконує роль посередника. Вона акумулює побажання численних фахових об'єднань щодо того, які виставки державі доцільно підтримувати, та інформує Міністерство економіки при ухваленні в межах відповідних робочих груп рішення.

Комісія була заснована ще в 1907 році як об'єднання приватного права. Резиденція її знаходиться у Кельні. Крім того, існує відділення у Брюсселі. Її членами на сьогодні виступають організатори виставок, експоненти (представлені, як правило, фаховими об'єднаннями) і відвідувачі. До AUMA входять також інші спілки у ярмарково-виставковій сфері.

Поряд з участю у державному стимулюванні Комісія в межах компетенції надає послуги своїм членам.

Фінансування діяльності організації за рахунок членських внесків є незначним. Головним джерелом доходів виступають внески учасників виставок у Німеччині, які переказуються на рахунок Комісії у розмірі в середньому 0,5 євро за квадратний метр орендованої виставкової площі. Бюджетні ресурси не можуть бути джерелом фінансування поточної статутної діяльності організації.

AUMA видає "Офіційну програму зарубіжних виставок Німеччини". Вона передбачає щорічно від 120 до 150 ярмарково-виставкових заходів з середніми витратами на кожний у сумі 200 000 євро. Для організації таких заходів Міністерство економіки Німеччини уповноважує німецькі приватні товариства з проведення виставок. Якщо підприємство бажає взяти участь у виставці, передбаченій офіційною програмою, і отримати, таким чином, користь від державного стимулювання, воно подає заявку про свою участь до відповідного товариства, що займається підготовкою і проведенням даної виставки. Коли набирається мінімальна кількість заявок, товариство розробляє конкретну виставкову концепцію і реалізує її. За надання відповідних послуг (стенд, декорації, комунікаційна інфраструктура, внесення даних до виставкового каталогу і довідника учасників тощо) підприємства-учасники сплачують товариству, відповідно до умов участі, внесок учасника. Разом з державними дотаціями ці внески покривають загальну вартість організації і проведення виставки. Відсоток стимулювання, тобто частка державних дотацій у загальних витратах за надані виставкові послуги, залежить від цільової країни та галузі і становить від 55% до 85%. В середньому, можна виходити з 66% стимулювання.

Кількість заходів, що стимулюються державою, за останні роки залишалася досить стабільною (близько 130). Зростає, однак, середня кількість учасників (близько 40). Основна увага підприємств-учасників виставок зміщується від Західної Європи до

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

ринків Східної Європи та Азії. Так, близько 25% виставок проводиться у Східній Європі і 40% — в Азії.

Німецьке стимулювання експортерів до участі у виставках передбачає проведення 4-х їх видів:

1. *Колективна виставка.* Це є найбільша й одночасно найпопулярніша форма німецького стимулювання експортерів до участі у виставках. При цьому стенди німецьких фірм розміщуються разом і об'єднуються логотипом "Made in Germany". Крім вказаного вище переліку стандартних послуг, за рахунок бюджету можуть проводитися рекламні кампанії, листування, прес-конференції, посольські прийоми та фахові симпозиуми. Під стимулювання підпадають не лише підприємства-резиденти, але й їх зарубіжні представництва та філіали. Для підприємств з нових земель Німеччини існує термінова особлива програма, згідно з якою надаються пільги щодо внесків учасників (половина звичайного внеску), а також дотації витрат на відрядження до цільової країни, витрат на транспортування експонатів і рекламну кампанію в рамках виставки.

2. *Особливий виставковий огляд.* Особливі огляди презентують окремі економічні галузі на зарубіжній виставці. На німецькому стенді знаходяться експонати та інформаційні матеріали німецьких підприємств однієї й тієї ж галузі. При цьому персонал фірм участі у виставці не бере (можливі, однак, і винятки). Про стенд піклуються співробітники уповноваженого Мінекономіки на це товариства з проведення виставок. Німецькі підприємства-учасники і в цьому випадку також сплачують внески.

3. *Інформаційний стенд (інформаційний центр).* Інформаційний стенд є найпростішою формою німецької офіційної участі у зарубіжних виставках. Такий стенд обслуговують німецькі спеціалісти, а за необхідності — і перекладачі. У їх обов'язки входить інформування зацікавлених осіб про німецьких виробників, які присутні на виставці, та про тих, що не присутні, але надали свій інформаційний матеріал та продукцію. На кожній офіційній виставці, в якій бере участь Німеччина, можна знайти такий інформаційний стенд. Важливо зазначити, що він може виступати єдиним офіційним заходом з німецької сторони на зарубіжній виставці. Витрати на його виготовлення й обслуговування повністю бере на себе держава. Якщо додатково встановлюються переговорні кабінки для безпосереднього спілкування з власниками німецьких підприємств (за використання яких сплачується внесок учасника), то в такому випадку говорять про інформаційний центр.

4. *Особливий захід.* Якщо Німеччина організовує національну виставку за кордоном, а не лише підтримує участь німецьких підприємств, то таку виставку називають особливим заходом. Особливими заходами можуть бути як презентації окремих споживчих або інвестиційних товарів, галузеві виставки в готелях, так і величезні міжрегіональні виставки. Організаторами останніх виступають Міністерство економіки, АУМА і відповідні торговельно-промислові палати за кордоном.

Німецький уряд за допомогою таких заходів створив для вітчизняної економіки достатній інструментарій у галузі стимулювання виставкової діяльності. Внаслідок його застосування вдається щорічно реалізовувати щонайменше 1,9 млрд. євро експортного потенціалу, при цьому забезпечувати близько 15 000 робочих місць і отримувати податкові надходження до бюджету в розмірі 110 млн. євро. Це і є одним із аспектів експортного успіху Німеччини на міжнародних ринках. Україні варто було б також вивчити можливість практичного застосування такого інструменту державного експортного маркетингу, адже політичний крок до цього вже було зроблено шляхом схвалення Програми стимулювання експорту продукції (Розпорядження Кабінету Міністрів України №498-р від 26.10.2001).

## ГІБРИДНІ СТРАТЕГІЇ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Бізнес — це війна. Для переважної більшості підприємців та менеджерів — це очевидна аксіома. В економічному лексиконі надійно закріпилися такі мовні звороти, як "оголосити цінову війну", "перемогти конкурента", "захопити ринок", "завоювати споживача". І якщо розглядати бізнес як війну, то у ній обов'язково будуть переможці та переможені. Проте останнім часом "войовничі" гасла компаній замінюються більш мирними підходами, а менеджмент компаній поступово усвідомлює, що досягти успіху у бізнесі можна лише спільними зусиллями декількох компаній. Наприклад, попит на чіпи Intel значно зростає, якщо Microsoft створює більш потужне програмне забезпечення. Програмне забезпечення Microsoft ціниться більше, якщо Intel швидко виробляє чіпи. Така взаємозалежність може принести взаємну вигоду, створити ситуацію взаємного виграшу (win-win).

Проте не варто вважати, що бізнес — це лише мир і злагода. Як не парадоксально це звучить, але бізнес сьогодні — це одночасно і війна, і мир, і конкуренція, і співробітництво. За вдалим висловом авторів книги "Co-Opetition" бізнес — це кооперація, коли треба "пекти пиріг", і конкуренція — коли настає час його ділити [1]. Такі зміни у зовнішньому бізнес-середовищі компаній вимагають переосмислення підходів до формування стратегій компаній. Тепер популярні міжнародні конкурентні стратегії можуть виявитися неефективними і відверто помилковими. На зміну їм приходять *гібридні стратегії*, які органічно поєднують у собі такі, здавалося б, несумісні речі, як конкуренцію та співробітництво. Як приклад їх вдалого поєднання можна розглянути світову автомобілебудівну галузь та стратегії, якими користуються провідні автомобілебудівні компанії. Ще з часів виникнення автомобільного ринку на ньому точиться жорстка, непримиренна конкуренція. І в той же час автомобілебудівні компанії вже давно усвідомили, що координація їх зусиль, зокрема у сфері стандартизації комплектуючих, може принести і їм, і споживачам набагато більше користі, аніж просто суперництво. Наприклад, ще у 1910-х роках 800 розмірів lock washers були замінені на 16, що в цілому було вигідно усім учасникам автомобільного ринку. Уже в 1917 році межа нестандартизованих комплектуючих була фактично позаду. І сьогодні, як пише Barber, "авто є найбільш взаємозамінюваним (interchangeable) з усіх механізмів, які збираються" [2].

Найпростіше процедуру розробки міжнародної гібридної стратегії можна подати у вигляді чотирьох кроків:

- 1) розробка конкурентної стратегії без урахування можливостей співробітництва;
- 2) розробка стратегії співробітництва без урахування конкурентного позиціонування;
- 3) поєднання результатів кроків 1 і 2 та оцінка ступеня їх взаємовідповідності, гармонії;
- 4) якщо крок 3 показує відсутність гармонічного взаємозв'язку стратегії співробітництва та конкуренції, необхідно вивчити можливості такого їх комбінування, яке б оптимізувало загальну стійку перевагу компанії.

Вирішення ж на практиці проблеми співвідношення стратегії конкуренції та стратегії кооперації досить важко передбачити теоретично. За основу можна взяти досвід розробки міжнародних гібридних стратегій компаніями високотехнологічних галузей, у яких ці стратегії є вельми популярними, наприклад, ІТ галузі. Тут основними причинами використання компаніями так званої співконкуренції (co-opetition) є зростаючі витрати на проведення науково-дослідних робіт та скорочення життєвого

## Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі

циклу продукції галузі. Також увесь час виникають нові ІТ підринки, які потребують від компаній встановлення для них певних єдиних стандартів, що знову ж таки наводять на думку про необхідність і доцільність кооперування. В цілому практика збалансування конкуренції та співробітництва при розробці та запровадженні нових технологій залежатиме від характеру інновацій, які можна поділити на автономні та системні. Автономні інновації можуть бути досягнуті незалежно від інших інновацій, системні ж, навпаки, лише у поєднанні з пов'язаними з ними додатковими інноваціями. Оскільки велика компанія може придбавати технології, купуючи їх у інших компаній (стратегія конкуренції), через участь у стратегічних альянсах (стратегія співробітництва), чи створюючи їх самостійно (стратегія покладання на власні сили), то компанії можуть використати гібридні стратегії, елементами якої будуть три вищезазначені стратегії. Якщо необхідна компанії технологія вже існує, то при автономному типі технології компанії варто використовувати конкурентну стратегію для її отримання, при системному — кооперативну. Якщо ж технологія має бути створена, то слід вибирати між стратегією покладання на власні сили та стратегією співробітництва, при цьому розробка автономної технології потребує скоріше стратегії співробітництва, аніж покладання на власні сили, системна технологія — навпаки.

І дійсно, у практиці міжнародного бізнесу можна знайти багато підтверджень вдалому використанню і дедалі зростаючій популярності гібридних стратегій [3]. У березні 2001 року компанії *Sony Computer Entertainment Inc. (SCEI)*, *IBM* та *Toshiba* об'єдналися для розробки *advanced chip architecture* для нового покоління приладів, інвестувавши при цьому понад 400 млн. дол. Окрім цього, кожна з них привнесла і дещо нематеріальне: SCEI — бачення (vision) та лідерські позиції у світі комп'ютерних розваг, IBM — неповторні комп'ютерні та напівпровідникові технології, Toshiba — широкі можливості у системі LSI (large-scale integration). Проте кожна з компаній планує використовувати новостворений продукт для широкого кола приладів по-різному, на власний розсуд, що не виключає у подальшому встановлення між ними конкурентних відносин.

Таким чином, можна стверджувати, що дві протилежні грані міжнародної ділової стратегії компаній можуть бути ефективно поєднані в одну — гібридну, а її успішна реалізація може забезпечити компаніям стійку перевагу на міжнародних ринках.

---

**Література:** 1. Brandenburger A., Nalebuff B. Co-Opetition // <http://mayet.som.yale.edu/coopetition/index2.html>. 2. Barber H. L. Story of the Automobile: Its History and Development From 1760 — 1917 // <http://mayet.som.yale.edu/coopetition/Cars.html>. 3. Brandenburger A., Stein E. Automakers in the Driver's Seat // <http://mayet.som.yale.edu/coopetition/Cars.html>.

**Брижата І.**

УДК 338.24.242

## РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кожен з нас сьогодні розуміє те, що інновація є ключем до механізму розвитку бізнесу, конкуренції, економіки в цілому, і те, що самі по собі інтенсифікація праці і

© Брижата І., 2003



## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

збільшення капіталу не можуть забезпечити конкурентоспроможність економіки будь-якої країни, як і високий рівень життя її суспільства.

Під поняттям "інноваційність" розуміють можливість суб'єкта економіки знаходити та використовувати на практиці нові наукові та науково-дослідні досягнення, концепції, ідеї і винаходи. Інноваційність — це також вдосконалення і розвиток вже існуючих технологій: виробничих, експлуатаційних та сфери послуг, впровадження нових систем управління та організації, вдосконалення схем розвитку інфраструктури, а особливо накопичення, обробки та використання інформації.

Перспективна й ефективна інноваційна стратегія підприємства залежить від спроможності аналізувати свої виробничі можливості та виділяти ті, яких не вистачає в роботі. Наступним її кроком повинні бути або розвиток відсутніх виробничих можливостей, або налагодження співпраці з підприємством, яке володіє даним питанням. Але і в цьому випадку співпраця буде корисною лише тоді, коли підприємства будуть чітко розуміти свою мету і доповнюватимуть в роботі одне одного. Прикладом такої системи є дослідницькі клуби — промислові лабораторії, що здійснюють дослідження в передконкурентній фазі і фінансуються декількома підприємствами. Клуби дозволяють кожній фірмі значно знизити видатки на дослідні роботи в галузі технологій, уникнути їх дублювання, зменшити ризик і прискорити дифузю результатів досліджень. Найефективніше така форма працює в Японії.

Низька інноваційність може бути пов'язана не тільки з неспроможністю фірми до впровадження інновацій, але й із середовищем навколо фірми, яке не сприяє використанню інноваційних систем. Розумне впровадження інновацій іноді вимагає отримання постачальниками та клієнтами нового досвіду, а також осмислення змін, що відбуваються. Іноді від постачальників і клієнтів вимагається вироблення нових навичок чи зміна методів роботи. Досліди показали, що зростання продуктивності промисловості пов'язане не тільки з продукцією, але й з дифузєю інновацій. Процес дифузії залежить від порозуміння фірми з постачальниками й клієнтами. Фірма повинна довести їм, що впровадження інновацій окупиться та принесе зиск, навіть якщо під час впровадження виникнуть тимчасові труднощі.

Можна виділити дві основні форми державної політики підвищення інноваційності підприємств: "зоорієнтовану на місію", що переважала у Великобританії, і "зоорієнтовану на дифузю", що домінувала в Німеччині та Швейцарії. Політика, "зорієнтована на місію", базується на фінансуванні обмеженої кількості дорогих науково-дослідних проектів у галузі високих технологій. Найчастіше участь в таких проектах бере обмежена кількість великих фірм, що не зацікавлені в розголошенні результатів досліджень і у виникненні під час науково-дослідного процесу додаткових напрямків досліджень. Політика, "зоорієнтована на дифузю", навпаки, не має на меті виконання запланованої програми з отриманням конкретних результатів, а служить створенню умов та середовища для сприятливого розвитку інноваційних процесів (допомога в науковій співпраці, розвиток стандартизації, навчання та вдосконалення).

При ознайомленні з формами інноваційної політики різних країн стає зрозумілим те, що в основі багатьох з них, зокрема європейських, застосовуються методи, використані при народженні економічного "дива" Японії.

Економічний і технологічний успіх повоєнної Японії був здійснений завдяки сильному керівництву Міністерства промисловості та промислової політики (MITI). Звичайно, не можна недооцінювати ролі керівництва в цій справі, зокрема керівництва MITI, але результат було отримано, коли одночасно запрацювали структури промисловості, науки, уряду Японії, основних політичних партій, підприємці, менеджери, робітники. Особлива роль відводилась науковцям: вони

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

змогли швидше й детальніше визначити технології майбутнього, аніж це б зробили уряд і промисловість. Окрім того, вважається, що секрет японської промисловості і технологічного успіху полягає в централізованому плануванні. Сам механізм політики був складним і різнобічним, забирав багато часу і вимагав пошуку консенсусу. Для вирішення проблем та подальшого розвитку економіки урядові інстанції Японії та відповідні структури промисловості країни, університети постійно відстежували суспільні зміни, напрямки розвитку науки і техніки, вивчали технологічні потреби.

Практично всі промислові спілки та наукові товариства Японії створювали групи спеціалістів для вивчення й аналізу ринкових технологічних проблем. Саме результати цих аналітичних досліджень і формували урядову політику в цьому питанні. Дуже часто лідери промисловості давали рекомендації керівництву МІТІ про можливі шляхи і напрямки вирішення тих чи інших проблем. Неодноразово вони виступали ініціаторами створення національних науково-дослідних проектів та спеціальних дослідницьких груп.

Вже багато років досвід Японії в цих питаннях є чинником ферменту в США та Західній Європі. Між іншим, під впливом японського досвіду велика кількість вищих навчальних закладів Великобританії почала реформу існуючої системи відокремленого галузевого вивчення механічної інженерії, фізики, електроніки, що гальмувала розвиток нових технологій, які нерідко виникають на стику існуючих технологій.

На основі аналізу досвіду підприємств різних країн даної галузі зроблено висновки про необхідність застосування наступних заходів:

- скорочення витрат часу на транспортування продукції;
- скорочення життєвого циклу продукту;
- підвищення якості продукту;
- збільшення кількості продукту, запропонованого користувачу;
- детальнішого вивчення думки клієнта щодо продукту.

Основною метою інноваційної політики українських підприємств є інтенсифікація впровадження нових технологічних і організаційних рішень у сфері матеріальної продукції, експлуатації та послуг. Для її здійснення є необхідною підтримка інноваційних інституцій, стимулювання та реклама інноваційних форм виробництва в суспільстві та серед суб'єктів господарської діяльності. Формулювання основ і визначення окремих напрямків підвищення інноваційності підприємств вимагають співпраці багатьох відомств та установ, що займаються підготовкою проектів відповідних постанов уряду. Держава здійснює інноваційну політику, використовуючи інструменти економічної та фінансової політики, забезпечує організаційно-правову базу, що стимулює й винагороджує інноваційну поведінку суб'єктів економічної діяльності.

Спираючись на досвід провідних країн необхідно підкреслити, що інноваційна політика України, з одного боку, повинна бути пов'язана з науково-технічною, освітянською, науковою політикою, а з іншого — з економічною: промисловою, сільськогосподарською, політикою розвитку інфраструктури (інформація, транспорт, зв'язок). Особливо важливим для реалізації інноваційної політики є вибір пріоритетних напрямків розвитку економіки та вибір з їх числа шляхів, що ведуть до змін структури економіки, структури й способів використання джерел енергії, а також шляхів розв'язання економіко-правових питань для відновлення та охорони природного середовища.

Інноваційність економіки є важливою умовою підвищення конкурентності товарів та послуг, сприяє розвитку експорту, підвищує економічний і соціальний рівень життя. Інноваційність української економіки є умовою для здобуття нею серйозних позицій в процесі інтеграції із світовою економікою, особливо з економікою ЄС.

## ВИБІР РИНКУ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ-ЕКСПОРТЕРІВ НА ОСНОВІ МЕТОДУ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

Оптимізація структури ринків збуту підприємства-експортера може здійснюватися за різними параметрами: за цінами, що склалися на ринку, за місткістю ринку, за еластичністю попиту на ринках, за оборотністю капіталу, що забезпечується ринком, за рентабельністю продажу при реалізації продукції на ринку, за рівнем конкуренції на ринках. Для оптимізації структури ринків підприємства-експортера необхідно проаналізувати економічні показники цих ринків. Адже, велика кількість часткових економічних показників ринків збуту підприємства-експортера, кожен з яких відбиває свій окремий аспект, ускладнює виділення перспективних та неперспективних ринків.

Оптимізація структури ринків збуту підприємства-експортера на основі результатів кластерного аналізу полягає в тому, що, в першу чергу, підприємство буде реалізовувати свою продукцію на ринках, які входять до групи (кластера) з найбільшою привабливістю, потім — на ринках з другого за привабливістю кластера і под. З ринками, що складають кластер з найменшим рівнем привабливості, підприємство буде працювати в останню чергу (за умови, що ринки з попередніх кластерів повністю вичерпані).

Вихідні дані кластерного аналізу наведено у вигляді матриці, стовпці якої відповідають різним ринкам збуту (об'єктам), а рядки — різним економічним показникам (ознакам).

Зведемо економічні показники ринків збуту одного з видів продукції ТОВ "Кріос ЛТД" — монокристала NaI(Tl) — до табл. 1. У стовпцях табл. 1 наведено 7 ринків збуту зазначеного виду продукції, у рядках — їх показники. Таким чином, маємо 7 багатовимірних об'єктів, кожен з яких описується 5 ознаками.

Таблиця 1

**Економічні показники ринків збуту монокристала NaI(Tl)**

Показники	Scionix Holland B.V. (Нідерланди)	Proteus, Inc. (США)	Rais Enterprises (США)	Eurorad (Франція)	PVT (Індія)	Scinti Tech (США)	Electronic Enterprises (Індія)
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Плановий рівень цін, дол. / кг	150	155	161	165	150	158	153
2. Місткість ринку, кг	1 800	700	320	230	175	840	505
3. Оборотність капіталу, що забезпечується ринком	0,63	0,29	0,11	0,08	0,05	0,3	0,17

1	2	3	4	5	6	7	8
4. Рентабельність продажу при реалізації продукції на ринку, %	0,09	0,12	0,14	0,15	0,09	0,09	0,11
5. Перевищення цін конкурентів над цінами ТОВ "Кріос ЛТД"	1,27	1,29	1,32	1,21	1,26	1,24	1,25

Перш ніж проводити кластерний аналіз ринків збуту монокристалів NaI(T1), необхідно нормувати їх економічні показники з метою переходу до безрозмірного вигляду.

Слід починати з обробки вихідних даних, що подано у табл. 1, після нормування у математичному пакеті STATGRAPH процедури Q6.Cluster Analysis. Застосовувавши в аналізі принцип ближнього зв'язку, отримаємо наступні результати розрахунків (табл. 2).

У табл. 2 наведено вихідну інформацію, до якого кластера належить кожен об'єкт (ринок збуту) і скільки об'єктів у кожному кластері. Таким чином, ринки збуту монокристалів NaI(T1) поділилися на 3 кластери:

- 1 кластер — компанія Scionix Holland B.V. (Нідерланди);
- 2 кластер — компанії Proteus, Inc. (США), Rais Enterprises (США), PVT (Індія), Scinti Tech (США), Electronic Enterprises (Індія);
- 3 кластер — компанія Eurograd (Франція).

Таблиця 2

**Результати кластерного аналізу методом ближнього зв'язку**

Спостереження	Кластер	Кластер	Частота
1. Ринок 1	1	1	1 14,2857
2. Ринок 2	2	2	5 71,4286
3. Ринок 3	2	3	1 14,2857
4. Ринок 4	3		
5. Ринок 5	2		
6. Ринок 6	2		
7. Ринок 7	2		

Найбільш економічно привабливим для збуту монокристалів NaI(T1) є кластер ринків збуту 1; кластер 2 є менш привабливим; найменш перспективним є кластер ринків збуту 3.

Отже, ТОВ "Кріос ЛТД" має в першу чергу реалізовувати монокристали NaI(T1) компанії Scionix Holland B.V. (Нідерланди); у разі вичерпання місткості цього ринку — компанії Proteus, Inc. (США), Rais Enterprises (США), PVT (Індія), Scinti Tech (США), Electronic Enterprises (Індія) і в останню чергу — компанії Eurograd (Франція).

Таким чином, запропонований автором метод оптимізації структури ринків збуту підприємства-експортера шляхом кластерного аналізу економічних показників ринків збуту дозволяє, враховуючи всю сукупність економічних показників, розбити ринки збуту на групи (кластери) за рівнем їх сукупної ефективності, тобто класифікувати ринки. Ринки, що входять до однієї групи, будуть мати приблизно однаковий рівень ефективності, ринки збуту з різних груп будуть суттєво відрізнятися за своєю привабливістю. За допомогою кластерного аналізу можна виявити внутрішню структуру розподілення ринків збуту підприємства за сукупністю економічних показників.

## **ВАЛЮТНЫЕ КУРСЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОЛИТИКУ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Ценовая политика фирмы — это одна из составляющих комплекса маркетинга. Проведение гибкой ценовой политики позволяет фирме приспосабливаться к рыночным условиям и оперативно реагировать на изменения окружающей среды.

На политику ценообразования компании влияют как внешние, так и внутренние факторы.

К внутренним факторам относятся:

- себестоимость продукции;
- использование торговых марок и брендов;
- задачи, стоящие перед фирмой на данном этапе;
- жизненный цикл товара и т. д.

К внешним факторам относятся:

- общий уровень цен в данной отрасли;
- экономическая ситуация на рынке;
- каналы распределения продукции, выбранные фирмой;
- уровень дохода потребителей и т. п.

Компании строят свою ценовую политику исходя из гораздо большего количества факторов, чем приведенные выше. К ним также относится и валютный курс.

Валютный курс — это цена единицы национальной валюты, выраженная в единицах иностранной валюты.

По направлению влияния на политику ценообразования валютный курс можно отнести как к внешним, так и к внутренним факторам. С одной стороны, валютный курс влияет на себестоимость продукции при импорте сырья и материалов. И поскольку в современных условиях интенсивной глобализации мировых рынков объемы товаропотоков между странами увеличиваются, то можно сказать, что практически ни один товар не производится полностью на отечественном сырье и материалах. Особенно это характерно для Украины, где многие отрасли производят свою продукцию на основе импортного сырья, материалов, технологий. Чем выше степень зависимости от импорта, тем сильнее валютные курсы влияют на политику ценообразования компаний.

С другой стороны, валютный курс выступает как внешний фактор влияния на политику ценообразования, поскольку от его стабильности зависит поведение компании на рынке в целом и проведение определенной политики ценообразования в частности.

Например, при девальвации курса национальной валюты складывается благоприятная ситуация для экспортеров, сокращается импорт, развивается импортозамещение, благоприятно реинвестирование прибыли, процентов и дивидендов иностранных инвесторов. И наоборот, при ревальвации курса национальной валюты складывается неблагоприятная для экспортеров ситуация, развивается импорт, увеличивается вывоз прибыли, процентов и дивидендов иностранными инвесторами.

Можно рассмотреть влияние валютных курсов на ценовую политику предприятия на примере АО "Эффект" в г. Харькове. Данная компания выпускает широкий ассортимент косметической продукции, работает на рынке уже в течение 65 лет. Основными потребителями продукции являются слои населения со средним и низким уровнем доходов.

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Значительная часть сырья, используемая в производстве продукции АО "Эффект", импортируется или закупается в украинских представительств зарубежных компаний (в основном, западноевропейских). При этом АО "Эффект" экспортирует свою продукцию в страны СНГ (Россию, Казахстан).

Рассматривая влияние на ценообразование данной компании валютного курса, необходимо отметить, что, с одной стороны, укрепление евро на мировом валютном рынке способствует увеличению доли международных расчетов, проводимых в данной валюте. Европейские компании предпочитают вести расчеты в евро, чтобы минимизировать валютные риски. На украинском рынке курс евро постоянно повышается, что увеличивает себестоимость продукции рассматриваемой компании и ограничивает ее возможности в проведении ценовой политики, направленной на захват большей доли рынка.

С другой стороны, укрепление курса гривни по отношению к российскому рублю снижает прибыль компании от экспорта своей продукции в страны СНГ.

Таким образом, в рассмотренном случае общее состояние валютного рынка Украины ограничивает возможности АО "Эффект" проводить гибкую ценовую политику как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Решением этой проблемы для компании может стать установление базового курса и его нейтральной зоны в экспортных контрактах, что позволит разделить валютные риски с контрагентами.

На внутреннем рынке компания может постепенно повышать цены и ориентироваться больше на сегмент рынка со средним уровнем доходов, в котором спрос будет не столь эластичным по цене, как в сегменте с низким уровнем доходов.

---

**Литература:** 1. Промисловий маркетинг: Навчальний посібник / За ред. Шубіна О. О. — К.: НЦВПО МОН України, 2002. — 462 с. 2. Стратегія ценоустановлення в сучасних умовах. — К.: МАУП, 2001. — 152 с. 3. Internet // [www.forex.ua](http://www.forex.ua).

*Врода М.*

УДК 339.9

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И ЕЕ МЕСТО В МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ**

Процессы гибких институциональных преобразований, становления и развития новых структур рыночной экономики характерны для большинства предприятий Украины. Первоначальное стремление отдельных хозяйствующих субъектов к самостоятельности, которое не сочетало в себе серьезной отработки собственной стратегии развития с анализом действий рыночных факторов, привело к разочарованию и неуверенности их руководителей. Эта неуверенность приводила к отсутствию четких управленческих решений на предприятиях. А ведь в некоторых отраслях необходимо постоянно отслеживать возникновение стратегических угроз, таких, как устаревание технологии, насыщение спроса, социально-политические изменения. Из этого следует, что основной вопрос заключается не в том, нужно ли уделять внимание стратегии, а в том, как это делать и в какой степени. В настоящее время в мировой экономической среде проявляются тенденции диверсификации и интеграции как наиболее перспективных направлений развития хозяйственных структур.

© Врода М., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Диверсифікація являється одним із найбільш ефективних способів розширення своєї господарської діяльності як на вітчизняному, так і на світовому ринку. При диверсифікації здійснюється перехід до нових галузей господарської діяльності, але географічна середовище, в якій функціонує підприємство, не змінюється. Серед вітчизняних підприємців достатньо широко розповсюджена точка зору, що в сучасних економічних умовах успішно функціонуюче промислове підприємство повинно бути диверсифіковано, причому багатобачно: по постачальникам, ринкам збуту, асортименту продукції, видам діяльності.

В теорії і практиці диверсифікація розглядається як розповсюдження господарської діяльності за межі сформованої раніше спеціалізації на багату кількість галузей економіки і господарських сфер, які не пов'язані між собою прямою виробничою кооперацією і не конкурують одна з одною.

Б. Карлоф відзначає, що ідея диверсифікації має багаторічну історію. Вона була модною в кінці 1960-х — на початку 1970-х років, потім на зміну їй прийшли погляди про необхідність концентрації зусиль на основних сферах бізнесу. Причиною цьому послужили процеси глобалізації виробництва і інші явища, пов'язані з ефектом економії на масштабі виробництва. В останнє час диверсифікації знову стали надавати первинне значення. Викликане це існуванням підприємств, які мають великими обсягами капіталів, отримуваними в основних сферах господарської діяльності, а оскільки можливості подальшої експансії в них дуже обмежені, диверсифікація вважається найбільш підходящим шляхом для інвестицій капіталів і зменшення ступеня ризику. Цілісність того чи іншого варіанта диверсифікації визначається потенційною можливістю подолати слабкі сторони підприємства, виявлені в результаті проведення стратегічного аналізу.

На сучасному етапі економічного розвитку підприємств і виходу на світовий ринок можна виділити три види диверсифікації і відповідні їм напрями структурної і інвестиційної реструктуризації.

Перший вид — диверсифікація, "пов'язана з потребами", або вертикальна диверсифікація — представляє собою освоєння нової для підприємства технології з метою продовження обслуговування традиційного ринку. Вертикальна диверсифікація полягає в тому, що підприємства віддають перевагу створенню необхідних для виробничого процесу товарів і послуг самостійно, всередині підприємства, замість того, щоб купувати їх на ринку у інших підприємств. В результаті вертикальної диверсифікації відбувається об'єднання підприємств, що знаходяться на різних етапах виробничого процесу. Воно в багатьох випадках підприємства втрачає своє лідерство в традиційній господарській діяльності, коли нова технологія витісняє з ринку попередню.

Другим видом — горизонтальна диверсифікація — це об'єднання підприємств, що працюють і конкурують в одній сфері діяльності. Вона полягає в застосуванні традиційної технології підприємства для задоволення нових потреб. Часто важливою причиною горизонтальної диверсифікації є географічне розширення ринку, в цьому випадку об'єднуються підприємства, що виробляють однотипну продукцію, але що працюють на різних регіональних ринках.

Третій вид — конгломератна диверсифікація — передбачає перехід в галузь, не пов'язану з поточною господарською діяльністю підприємства, до нових технологій або потреб ринку. Така диверсифікація виправдана, якщо можливості для інтеграції обмежені або взагалі відсутні, або позиції конкурентів дуже сильні, або тому, що ринок базової продукції знаходиться на стадії спаду.

Якщо підприємство має привабливі можливості для розширення виробництва і виходу на світовий ринок, успішно рухається до поставлених цілей,

оно может принять решение о диверсификации, если сумма остающейся у него прибыли недостаточна для выполнения планов по расширению текущей деятельности. В случае достижения текущих целей предприятие может принять решение о диверсификации, если это позволит ему получать большую прибыль, нежели простое расширение производства. Предприятие будет пытаться диверсифицироваться при появлении возможности ставить более высокие стратегические цели.

Диверсификация приведет к лучшему использованию материальных и нематериальных ресурсов предприятия. Она, с одной стороны, уменьшает риск за счет устранения зависимости предприятия от какого-либо одного товара или рынка, но, с другой — увеличивает его, так как появляются риски, присущие именно диверсификации.

На современном этапе развития мировой экономики диверсификация приобретает важное значение. Это обусловливается тем, что эффективный выход отечественных предприятий в мировую экономическую среду затруднен, а во многих случаях невозможен без осуществления их диверсификации. В связи с предстоящей интеграцией Украины в европейские экономические структуры вопросы диверсификации встанут перед предприятиями нашей страны особенно остро.

Головач О.

УДК 339.92

## **ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Всякая деятельность осуществляется по технологии, определяемой целью, предметом, средствами и результатами. Как и любая предметная область, бухгалтерский учет также имеет свою технологию. Традиционно под технологией бухгалтерского учета понимается организация документооборота и методика отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. Такое определение является не совсем точным, узким, так как не раскрывает сущности технологии учета, ее места и значения в управлении хозяйством.

Осуществление рыночных преобразований в Республике Беларусь, как и в других странах-членах Содружества Независимых Государств, активизировало теоретическую и практическую работу по совершенствованию технологии бухгалтерского учета затрат на производство с целью приведения ее в соответствие с международным опытом. Несмотря на это, в республике технология бухгалтерского учета затрат на производство значительно отличается от международной. Рассмотрим недостатки применяемой в Республике Беларусь технологии учета по сравнению с используемой в странах с развитой рыночной экономикой отдельно по всем вышеперечисленным компонентам, присущим понятию технологии.

Так, основной стратегической целью деятельности коммерческого предприятия в рыночной экономике признается максимизация прибыли. Главенствующая задача системы учета, таким образом, состоит в обеспечении достижения указанной цели предприятий, финансово-хозяйственную деятельность которых он обслуживает.

© Головач О., 2003



## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Аналогичная цель определена Законом Республики Беларусь "О предприятиях Республики Беларусь", где сказано, что "главной целью предприятия является финансово-хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника предприятия" [1]. Существующая же в республике система учета затрат на производство в основном направлена на выполнение государством фискальной функции и одновременно не обеспечивает подсистемы менеджмента, маркетинга, планирования, контроля, нормирования и экономического анализа оперативной, точной и приемлемой информацией, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

Цель максимизации прибыли с неизбежностью влечет за собой вторую задачу — минимизацию издержек. Законы рыночной экономики диктуют, что последняя достигается за счет улучшения использования научно-технических, организационно-экономических, социально-психологических и внешнеэкономических факторов, а не за счет искусственного лимитирования затрат действующей налоговой политикой (последнее и имеет место в Республике Беларусь). Так, в соответствии с законодательством республики некоторые виды затрат (представительские, консультационные, информационные, командировочные, рекламные расходы и др.) в пределах установленных нормативов включаются в себестоимость продукции, а их превышение покрывается за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, с целью недопущения уменьшения налогооблагаемой прибыли. Такой порядок опять же направлен на обеспечение реализации государством фискальных функций и в меньшей степени — на создание условий для роста эффективности деятельности предприятий. Так, например, определенная законодательством сумма расходов на рекламу, которая может быть отнесена на затраты, не позволяет провести полномасштабную рекламную кампанию, включающую рекламу на телевидении. И, таким образом, фирма, выпускающая новый вид продукции, не имеет возможности донести свой товар до потенциального потребителя, то есть действующая налоговая политика сразу же "обрекает товар на забвение". Продукция должна стоить столько, сколько средств на нее затрачено. И предприятие само должно выбирать свою стратегию: увеличивать ли в текущем периоде информационные, рекламные и другие расходы, продавать ли по ценам, обеспечивающим получение отрицательной прибыли, с целью завоевания рынка или нет? А после завоевания определенной доли конкурентного рынка и наращивания объемов производства предприятие сполна возместит недоплаченную сумму налогов в текущем периоде.

Таким образом, государственная налоговая политика должна работать на перспективу, а не на реализацию текущих фискальных задач, подчиняя им и применяемую технологию бухгалтерского учета затрат на производство.

Что касается следующего компонента технологии — предмета, то в Республике Беларусь предметом учета затрат на производство являются различные виды внутренних затрат предприятия. Недостаток такой технологии учета состоит в ее неспособности оперативно реагировать на изменения факторов окружающей среды. В соответствии с международной практикой учет затрат, помимо внутренней информации о затратах, включает в себя и часть внешней информации, например о состоянии и развитии рынков ресурсов и товаров.

Что же касается третьей составляющей, то средства технологии учета затрат на производство включают в себя используемые методики и методы бухгалтерского учета, а также техническое, программное, лингвистическое, информационное, математическое и организационное обеспечение и персонал. Автоматизация учета позволяет значительно уменьшить затраты финансовых и трудовых ресурсов, обес-

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

печивает повышение качества учетной информации, исключает промежуточные этапы обработки информации и дублирование работы, а также сокращает время принятия решений. Однако в Республике Беларусь на многих предприятиях промышленности до сих пор основная масса учетных работ ведется без применения достижений современных информационных технологий. Рыночная экономика предъявляет самые высокие требования к специалистам в области бухгалтерского учета, в связи с чем необходимо пересмотреть действующую в республике систему подготовки бухгалтеров. Так, в государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь сказано, что "в рыночной экономике бухгалтер должен превратиться в экономиста высокого класса, способного не только понять и оценить любое явление хозяйственной жизни, но и предусмотреть его" [2].

Из сказанного выше вытекает и основное требование к результатам технологии бухгалтерского учета затрат на производство, выполнение которой действующая в республике методика учета затрат не обеспечивает, а именно: учетная система должна предоставлять информацию не только о прошлых событиях, но и имеющих отношение к будущему, так как принимаемые решения направлены на осуществление будущих событий и поэтому требуется подробная информация об ожидаемых будущих затратах и поступлениях.

Таким образом, в Республике Беларусь назрела необходимость трансформации действующей технологии учета затрат на производство с целью приведения ее в соответствие с международной практикой, и, как уже было сказано выше, основными средствами реализации этого процесса должны стать: внедрение методик управленческого учета затрат, используемых в странах с развитой рыночной экономикой, пересмотр налоговой политики республики, автоматизация подсистемы бухгалтерского учета затрат на производство и совершенствование системы подготовки специалистов в области учета.

---

**Литература:** 1. Закон Республики Беларусь "О предприятиях Республики Беларусь" №462 от 14 декабря 1990 г. // Ведомости Верховного Совета Белорусской ССР. — 1991. — №3. — Ст. 13.  
2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь "О государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь" №694 от 4 мая 1998 г. // Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. — 1998. — №13. — Ст. 341.

*Грузина И.*

УДК 331.101.3:658

## **СПОСОБЫ АКТИВИЗАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях, когда внедрение новой техники и технологий привело к росту производственных мощностей под контролем отдельного рабочего, к зависимости эффективности организации от действий работника, к сложности и разнообразию принимаемых решений, традиционные методы органи-

© Грузина И., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

зации труда оказываются непригодными. Эффективность производства обеспечивается позитивными действиями работника, его внутренней заинтересованностью в результатах своей деятельности, следовательно, главным в менеджменте человеческих ресурсов становится побуждение работников к развитию своих способностей для более интенсивного и продуктивного труда. Трансформация экономики нашей страны оказывает влияние на сознание людей, на их мотивационную структуру и требует радикального преобразования системы управления персоналом. Речь идёт о разработке новых подходов к проблеме активизации человеческого фактора, благодаря чему можно достичь высокой производительности труда и обеспечить жизнедеятельность предприятия.

В экономической литературе рассматриваются различные подходы к активизации трудовой деятельности персонала предприятия, однако до сих пор отсутствует действенное решение данной проблемы. В этой связи целью статьи является обобщение известных способов активизации высокопроизводительного труда, обоснование необходимости их комплексного применения и формирование на этой основе рациональной системы мотивационного влияния на работников для достижения целей предприятия.

Некоторые авторы подчёркивают роль материального стимулирования в повышении производительности труда персонала и, прежде всего, такого его элемента, как заработная плата [1; 2]. Так, А. В. Калина для разрешения противоречий между почасовой формой оплаты труда и потребностью стимулирования повышения производительности предлагает усилить стимулирующую роль тарифной заработной платы на основе применения гибкого тарифа. Согласно данной концепции тарифная заработная плата дифференцирует плату в зависимости от сложности труда, стимулирует рост квалификационного уровня работников и стимулирует индивидуальные результаты их труда. Концепция гибкого тарифа положена в основу динамичной модели заработной платы, которая, кроме тарифа, зависящего от достигнутого уровня выработки, включает периодическое премирование за индивидуальные достижения и премирование за результаты деятельности предприятия в целом [1].

Формы и системы заработной платы выполняют функции оплаты и стимулирования труда работника, а руководитель, помня о значимости каждого элемента в организации заработной платы, должен вознаграждать работника за труд, не нарушая гарантий государства в трудовой области. Кроме сдельной и повременной форм заработной платы, устанавливающих зависимость размеров оплаты труда от его количества и качества и превращающих материальную заинтересованность трудящихся в действенное средство повышения эффективности производства, А. М. Колотом выделена бестарифная модель, учитывающая результаты работы коллектива и оценку труда работника [2].

Важным инструментом поощрения является рассмотренное Л. П. Владимировой премирование, предполагающее обеспечение заинтересованности работников в результатах труда. Показатели и условия премирования должны соответствовать заданиям производства и зависеть от трудовых усилий работника, а его периодичность должна учитывать особенности организации производства и труда, характер показателей премирования, наличие соответствующего учёта результатов деятельности за конкретный период. По мере изменения условий деятельности, смены приоритетов хозяйствования, привыкания работников к старым показателям премирования необходимо вносить коррективы и в систему поощрения работников. Только в этом случае премия оказывает стимулирующее влияние на поведение персонала организации [3].

В связи с ростом доли работников, отдающих предпочтение нематериальным мотивам, многими авторами подчёркивается необходимость приме-

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

ния новых подходов к повышению социальной и производственной активности работников, основанных на теории "качества трудовой жизни", "обогащения содержательности труда", "гуманизации труда", "соучастия" трудящихся [2; 4]. Данные подходы способствуют развитию творческого потенциала работников, повышению качества трудовой жизни, удовлетворению высших потребностей работников, а также позволяют работодателям лучше использовать трудовой потенциал предприятия и тем самым повысить эффективность управленческих решений.

Специалисты в области управления персоналом важной составляющей мотивации и одним из определяющих элементов менеджмента персонала считают его оценку, отсутствие или необъективность которой дезориентируют человека, снижают активность и продуктивность деятельности. Невозможность создания эффективной системы стимулирования без проведения объективной оценки труда требует определения методических подходов к оценке труда, систематизации методов оценки, выявления принципов оценки труда работников [2; 6].

Оценка работника должна учитывать не только интересы организации в максимальном использовании потенциала работника, но и его стремление к самореализации, так как полностью реализовавшийся в организации работник чувствует себя её частью, что ведёт к достижению высоких производственных результатов. Следовательно, оценка персонала должна быть жёсткой, требующей качественного выполнения обязанностей, с одной стороны, и демократичной, помогающей человеку наиболее полно проявить себя — с другой.

Для повышения действенности процедуры оценки и её мотивирующего воздействия она должна проводиться по результатам основной деятельности и охватывать аспекты, связанные непосредственно с трудом. Однако предпосылкой эффективной деятельности является высокий уровень личных качеств работника, которые также необходимо оценить. В первом случае оценивается работа, в которой реализовался труд работника, то есть оценке подвергаются результаты его деятельности (затраты труда, его количество, качество и сложность), во втором — оценивается работник как носитель рабочей силы, его личный потенциал и индивидуальный вклад в общее дело предприятия.

В сочетании с системой премирования оценка труда оказывает существенное влияние на мотивацию работников, на их отношение к поставленным задачам, будущее поведение. Так как многие работники рассматривают систему оценки их деятельности как объективное признание достигнутых ими результатов, то возникает необходимость внедрения справедливой системы оплаты труда с поощрением успехов и достижений, что приводит к дополнительным усилиям при выполнении поставленных перед ними задач.

Таким образом, активизация человеческого фактора посредством стимулирования и оценки его труда является одним из основных направлений решения проблемы повышения производительности труда и требует дальнейшего всестороннего изучения с целью обеспечения высоких результатов производства.

---

**Литература:** 1. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности). — К.: МАУП, 1995. 2. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу. — К.: КНЕУ, 1998. 3. Владимирова Л. П. Экономика труда. — М.: Издательский дом "Дашков и К°", 2002. 4. Платонов О. А. Повышение качества трудовой жизни: опыт США. — М.: Рада, 1992. 5. Дмитренко Г. А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организаций. — К.: МАУП, 1998. 6. Егоршин А. П. Управление персоналом. — Н. Новгород: НИМБ, 1999.

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мировая практика имеет обширный опыт в управлении процессами реструктуризации предприятий. Однако область применения отдельных инструментов, используемых в управлении проектами, позволяющих более успешно реализовывать намеченную программу реструктуризации, остается недостаточно исследованной как в зарубежной, так и в современной отечественной литературе. Проектные методы управления в процессе реструктуризации предприятий исследуются большинством авторов в качестве отдельного, единого стратегического проекта на предприятии.

Реструктуризация предприятий в Украине происходит в условиях ограниченных финансовых и кредитных ресурсов. Многие крупные стратегические проекты по реструктуризации отдельных предприятий осуществляются за счет иностранных инвестиций, что усложняет управление денежными потоками в ходе реализации процессов реструктуризации на украинских предприятиях. Это значительно отличает процесс реструктуризации в Украине от аналогичных процессов в других странах, и поэтому применение современных зарубежных моделей и схем реструктуризации в чистом виде не приводит к должным результатам. Учитывая это обстоятельство, в статье предлагается использование проектного подхода для формирования схемы процесса реструктуризации на основе расчета чистых денежных потоков по отдельным проектам этого процесса.

Проектный подход при осуществлении реструктуризации на предприятии можно применять с момента, когда на предприятии уже принято решение о начале выполнения проекта, определены цели и критерии успеха проекта, разработан комплексный план реструктуризации, скоординированы и определены доступные ресурсы для выполнения плана. После этого весь процесс применения методов управления проектами разделяется на три этапа (рисунок).

Первый этап заключается в преобразовании плана реструктуризации предприятия в определенную последовательность оперативных проектов, при этом, несмотря на то что каждый отдельный проект имеет свою собственную цель и назначение, в совокупности проекты должны быть нацелены на достижение установленного планом реструктуризации результата — в данном случае на повышение эффективности функционирования предприятия.

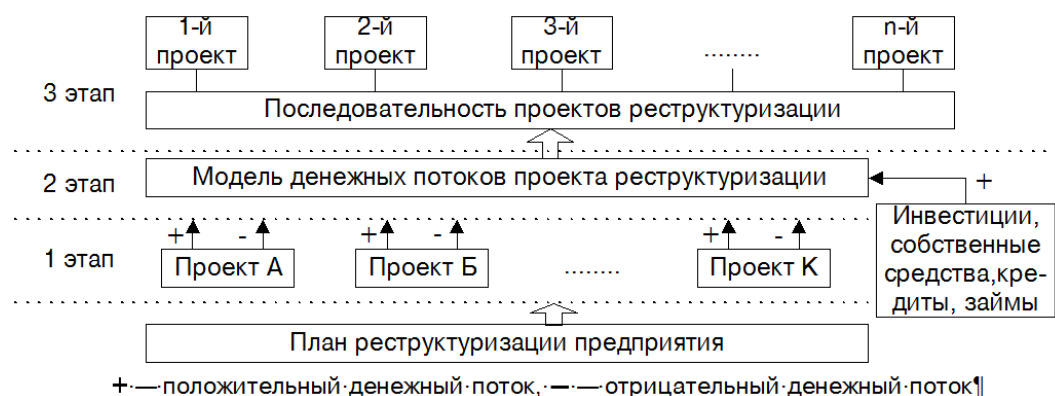


Рис. Реализация проектного подхода при разработке плана реструктуризации предприятия

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

В рамках второго этапа предлагается формирование модели денежных потоков проекта реструктуризации на основе составления плана поступления и расходования денежных средств, разработанного на весь срок осуществления реструктуризационных мероприятий. Положительный денежный поток плана будет составлять положительный денежный поток от инвестиционной деятельности, поток собственных денежных средств, которые предприятие способно выделить на реструктуризацию (может представлять собой положительный денежный поток как от операционной, так и от финансовой деятельности), а также положительный чистый денежный поток по отдельным проектам. Отрицательный денежный поток плана будут составлять отрицательные чистые денежные потоки по отдельным проектам.

На третьем этапе на основе разработанного плана поступления и расходования денежных средств создается схема реструктуризации предприятия с учетом последовательности проектов реструктуризации. При этом следует учитывать, что проекты сложны уже по самой своей сути, они включают в себя выполнение взаимосвязанных действий. Некоторые промежуточные проекты не могут быть реализованы, пока не завершены предыдущие проекты, некоторые проекты могут осуществляться только параллельно и так далее. Если нарушается синхронизация выполнения оперативных проектов, то весь стратегический проект может быть поставлен под угрозу. На основании данных второго этапа в сеть проектов на этом этапе могут быть оперативно внесены следующие изменения:

пересмотрены цели отдельных проектов;

проведено ранжирование проектов или групп проектов в зависимости от чистого денежного потока;

проведено перераспределение ресурсов по проектам;

установлена связь между проектами реструктуризации, позволяющая использовать положительные моменты синергетического эффекта;

приняты решения по взаимоисключающим проектам (инвестициям);

дан старт новым проектам, закрыты неудачные проекты;

Применение методов управления проектами в процессе реструктуризации предприятия имеет ряд значительных положительных моментов.

1. Применение такого подхода позволяет сделать процесс управления реструктуризацией более структурированным, что облегчает взаимодействие с потенциальными иностранными инвесторами.

2. Возможность управлять денежными потоками в процессе реструктуризации с учетом ограниченного срока реализации каждого проекта.

3. Применение проектного подхода в управлении денежными потоками в процессе реструктуризации предприятия и в управлении мероприятиями по реструктуризации имеет вполне определенную направленность и не обладает циклическим характером.

4. Менеджмент, действуя в рамках определенного проекта и ориентируясь на достижение конкретных целей, поставленных высшим руководством компании, может организовать реализацию проекта наилучшим образом и с наибольшей эффективностью.

Однако применение данного метода на украинских предприятиях связано и с определенными трудностями, такими, например, как необходимость привлечения внешних консультантов. Это обусловлено отсутствием на предприятиях профессионально подготовленных руководителей, так как сложность данной комплексной задачи значительно превышает все известные руководителям до этого момента типы задач, что является основным препятствием для ее успешного воплощения в жизнь.

Автор считает, что дальнейшее, более глубокое изучение возможности применения методов управления проектами при подготовке и реализации программы реструктуризации предприятия позволит значительно повысить эффективность процессов управления денежными потоками в период реструктуризации в Украине.

## КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОСОБЕННОСТИ, РОЛЬ И МЕСТО В ПРОЦЕССАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Совершенствование стилей и приемов управления в условиях инновационной деятельности, быстрое и адекватное реагирование на изменение конъюнктуры рынка, острая необходимость рационального управления во внедрении новшеств, развитие новых направлений и механизмов в работе предприятий, приспособление всех основных элементов современного инновационного менеджмента к специфике национального рынка позволят руководителям новаторского типа использовать все виды средств для наиболее успешной и эффективной инновационной деятельности.

Анализируя инновационную деятельность предприятий, можно сделать вывод о том, что инновационный процесс в отечественной промышленности не имеет тенденции к активизации и его можно охарактеризовать как стагнационный [1, с. 307]. Низкий уровень инновационной активности украинских предприятий вызван, прежде всего, неблагоприятной экономической средой, недостаточной государственной поддержкой, и, в значительной мере, недостаточным вниманием, нежеланием внедрения инноваций на предприятиях как со стороны административного аппарата, так и всего персонала в целом.

Одним из главных факторов инновационного процесса являются кадры, так как именно они выступают генератором новаторских идей и занимаются их воплощением в жизнь. На основе анализа научной литературы в составленной автором табл. 1 представлены факторы внешней и внутренней среды деятельности предприятия, влияющие на проведение, организацию и управление инновационными процессами.

Таблица 1

### Факторы, влияющие на инновационный процесс предприятия

Факторы внешней среды	Факторы внутренней среды
факторы непосредственного влияния (законодательство, действия органов государственного управления, конкуренция и т. п.)	формирование стратегии управления инновационной активностью
факторы опосредованного влияния (научно-технический прогресс, политическая ситуация, экономические изменения в стране или отрасли, события на международной арене)	принципы инновационной деятельности предприятий
	инвестиционные ресурсы и их использование в инновационной деятельности
	кадровый потенциал инновационной деятельности

Как свидетельствует западный опыт, 75% руководителей успешно работающих предприятий считают своевременные изменения, связанные с внедрением прогрессивных технологий, выпуском новых видов продукции, важнейшим элемен-

## Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі

том конкурентоспособности [2, с. 115]. Приведенные в табл. 2 данные свидетельствуют о более высокой активности руководящих кадров и в то же время о невысоком проценте инженерно-технических работников, участвующих в нововведениях. Объяснений сложившейся ситуации может быть несколько. С одной стороны, имеет место недостаточная финансовая мотивация. С другой стороны, это обусловлено наличием постколониальных стереотипов мышления, особенностями психологического климата в коллективе, системой духовных ценностей и т. п. В тоже время большая часть руководителей высшего уровня соглашаются, что инновации способствуют "агрессивному" ведению жесткой конкурентной борьбы. Однако усилий со стороны одних только руководителей и половины инженерно-технического персонала в нынешних условиях уже явно недостаточно.

Таблица 2

### Отношение руководителей различных уровней к инновационным процессам на национальных предприятиях (в %)\*

Участие/отношение	Руководители высшего и среднего уровней	Инженерно-технические работники
поддерживают и участвуют в инновационных процессах	70	55
относятся к ним пассивно	8	17
оказывают сопротивление	10	12
не определились	12	16

\*Составлена автором на основании данных: [3, с. 18], [4, с. 36, 38]

Теоретики и практики менеджмента в целом сходятся во мнении, что традиционный подход, при котором генерирование новых идей было прерогативой гениальных одиночек или обособленных исследовательских отделов, является слишком узким или/и изжил себя. Необходима высокая плотность потока новаторских идей. Поэтому задача постоянного и всеобщего "мозгового штурма" ставится в конечном итоге перед всеми работниками.

Рациональные предложения на всех уровнях управления предприятиями как одна из основных и официально признанных форм инновационной деятельности являются реакцией на изменение самого понимания новизны идеи: совершенствование услуг и технологий, разработка многочисленных модификаций продукции, поиски путей экономии ресурсов, улучшение качества обслуживания клиентов, изменения условий организации труда — все то, что потенциально принесёт пользу, обретает тот же статус, что и радикальные инновации.

Для определения наиболее желательных качеств персонала, которые следует развивать для возможно большего вовлечения работников в процесс инновационной деятельности, целесообразно все характеристики работников разделить на активные и пассивные. Были выделены следующие активные качества сотрудников в контексте их восприимчивости к инновациям: мотивация к инновационной деятельности; информированность об инновационной политике предприятия и чувство значительности собственной роли в процессе ее реализации; соответствующая квалификационная подготовка.

Квалификация обуславливает наличие такого уровня новых знаний, умений и навыков в процессе внедрения инноваций, который требует от сотрудников адекватных действий. Кроме того, квалификация является мотивирующим фактором: чем выше квалификация, тем в большей степени персонал руководствуется внутренними, а также положительными внешними мотивами и таким образом охот-



## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

нее принимает участие в процессах внедрения и распространения инноваций. Квалифицированные специалисты достаточно легко адаптируются к нововведениям.

Следует отметить особую важность и ответственность роли организаций образования в целостной системе инновационной деятельности для достижения максимального использования интеллектуального потенциала персонала во всех направлениях экономического развития. Речь идет о формировании личности современного инновационного менеджера. При этом обучение должно быть многопрофильным и одновременно повышающим уровень ролевой, мотивационной и квалификационной восприимчивости непосредственных творцов инновации.

Обучение с целью повышения квалификации должно быть постоянным, поскольку инновационная деятельность существенно сокращает период потребности специалиста определенного уровня квалификации.

При этом форма собственности принципиально не влияет на уровень инновационной активности работающих. В тоже время просматривается прямая зависимость между уровнем кадровой составляющей потенциала и местом работника в иерархической структуре предприятия.

Исходя из вышесказанного, для совершенствования стратегии кадровой политики в процессах инновационной деятельности необходимо следующее: поддержка стремления сотрудников постоянно учиться и повышать квалификацию; сочетание в системе образования специальных знаний и многоцелевой подготовки; возможность свободно высказывать свое мнение о проводимых изменениях; поощрение совмещения профессий, преодоление барьеров между разными видами занятий и функциональными обязанностями; предоставление содержательной деловой информации, даже если она негативна; проведение регулярных совещаний рабочих групп; постоянная поддержка атмосферы доверия к инновациям; предоставление права на ошибку, терпимость к неудачам; создание эффективного механизма финансовой мотивации персонала.

---

**Литература:** 1. Пуртов В. Ф., Семенюк В. А. Инновационный фактор экономического роста: опыт, проблемы, перспективы // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Економічна серія. — 2001. — №530. — С. 305 – 308. 2. Осецький В. Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств // Економіка. — 2002. — №3. — С. 114 – 117. 3. Жалило Я. Декларации об инновациях // Компаньон. — 2002. — №49. — С. 17 – 21. 4. Кравченко М. О. Кадрова складова інноваційного потенціалу промислових підприємств // Маркетинг в Україні. — 2001. — №1. — С. 36 – 39. 5. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 296 с.

УДК 339.138

**Звоновський О.**

## **ОРІЄНТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СИМВОЛІЧНЕ СПОЖИВАННЯ**

При просуванні будь-якого товару на ринок фірма повинна, в першу чергу, обрати певний цільовий сегмент ринку та позиціонувати свій продукт. Фірма може вибрати широкий цільовий ринок і орієнтуватися на різних споживачів або відшукати

© Звоновський О., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

вузкий сегмент ринку і активно на нього впливати. Одним із видів орієнтації на вузкий сегмент ринку може бути вибір певної соціальної групи та створення іміджу товару, "спеціально" призначеного для даної категорії споживачів.

Таким чином, вибираючи певну соціальну групу як цільовий ринок, фірма повинна прикласти всіх зусиль для того, щоб споживачі, що відносять себе до даної суспільної групи, сприйняли даний продукт як призначений для них і тільки для них. Тоді, купуючи даний товар чи послугу, споживачі зможуть одержати не тільки набір певних споживчих якостей даного товару, але так само зможуть підкреслити свою належність до певної соціальної групи за допомогою символічного споживання.

Символічне споживання (знакове споживання) — це придбання товару чи послуги не тільки з метою задоволення будь-якої потреби, але й виділення своєї належності до певної соціальної групи чи класу.

Групи товарів, що символізують суспільне становище, можуть варіюватися на різних ринках під впливом національних традицій, регіональних, історичних і соціально-економічних факторів, але їхня наявність буде обов'язковою для будь-якого ринку. Найбільш розповсюдженими товарами-символами є предмети розкоші, одяг, автомобілі, косметика, ювелірні прикраси. Тобто все те, що може бути помітним для оточення і ним оцінене.

Найчастіше маркетинг ґрунтується на символічному споживанні при просуванні товарів елітного ексклюзивного типу — предметів розкоші. Звичайно, дані товари чи послуги відносяться до цінової категорії "дорого" чи "дуже дорого", і сам факт придбання подібного товару асоціюється, в уявленнях споживачів, з багатством і належністю до вищого класу суспільства, до елітарного класу. Успіх маркетингових зусиль з просування елітних товарів, у першу чергу, залежить від різновиду товару, тому маркетингова політика повинна ґрунтуватися на продуманому створенні й ретельній підтримці унікального іміджу.

Крім предметів розкоші і товарів класу "люкс", маркетингова діяльність, спрямована на стимулювання символічного споживання, так само може застосовуватися і в інших товарних групах, наприклад, на ринку модного одягу, на ринку автомобілів, косметики, на ринку надання послуг. У даному випадку суть маркетингу полягає в тому, щоб побудувати у свідомості споживача імідж товару, максимально наближений до образу самого покупця. Тоді це дозволить домогтися від покупця особливого ставлення до даної торгової марки та до даного товару, тобто досягти купівельної лояльності. Причому як емоційної лояльності (висока оцінка товару, усні рекомендації, нечутливість до пропозицій конкурентів), так і поведінкової лояльності (повторні покупки даного товару чи іншого товару даної торгової марки).

Можна сказати, що при спрямованості маркетингових зусиль на символічне споживання основними інструментами стимулювання споживчої активності є не прямі дії зі стимулювання збуту (акції, знижки, подарунки, розіграші), а створення у свідомості споживачів асоціацій іміджу торгової марки з власним іміджем покупця. Як приклади можна навести діяльність із просування товарів-символів в автомобільному бізнесі, на ринку косметологічних послуг, на ринку модного одягу і под.

Таким чином, основна суть символічного споживання — це не просто одержати набір певних властивостей і якостей товару чи послуги, але при цьому ще й підкреслити свою належність до певної соціальної групи і якоюсь мірою навіть підтвердити образ самого себе за допомогою придбання подібних товарів-символів чи послуг. Тому маркетинг може успішно користуватися подібною потребою людини при просуванні продуктів, здатних цілком чи частково виконувати роль показників соціального статусу їхнього власника.

Використання символічної стратегії із просування будь-якого товару чи торгової марки припускає ряд необхідних для досягнення успіху умов. По-перше, це наявність чіткої концепції позиціонування товару та торгової марки. А, по-друге, це докладний

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

портрет цільового ринку: хто наші покупці з погляду соціодемографічних параметрів (стать, вік, доход, зайнятість); з погляду поведінкових ознак (де купують товари, за якою ціною, як часто, з ким радяться); і, що найбільш істотно, з погляду психографічних параметрів (спосіб проведення вільного часу, інтереси, хобі, мотивація).

Знаючи, хто наш покупець і що ми збираємося йому запропонувати, ми одержуємо можливість використовувати інструменти маркетингу на практиці, створюючи на ринку образ символічного товару, товару, що підкреслює імідж і соціальний стан його власника. Послідовно, протягом тривалого часу створювати в рекламі і підкріплювати проведенням різних Промо і PR-акцій особливий образ товару чи торговельної марки, максимально наближений до образу та іміджу свого цільового покупця, — це завдання, успішне виконання якого буде означати, що потенційний покупець впізнає себе в іміджі торгової марки і купить даний товар, щоб у такий спосіб підтвердити свій власний імідж через символічне споживання. Причому він не тільки купить даний товар, але й буде згадувати його у своєму повсякденному спілкуванні, тобто тим самим рекомендувати його. Тоді, створивши певний імідж товару і досягнувши асоціації цього іміджу з власним образом цільових покупців, фірмі буде необхідно лише підтримувати цей образ, а імідж, у свою чергу, буде приносити фірмі все нових і нових покупців.

---

**Література:** 1. Шевченко Л. С. Введение в маркетинг: Учебно-практическое пособие. — Харьков: Консум, 2002. — 672 с. 2. Райс Э., Траут Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость: Пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Кантуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 256 с. 3. Маркетинг: Учебник / Под ред. А. Н. Романова; [А. Н. Романов, Ю. Ю. Кордюлов, С. А. Крайильников и др.]. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 560 с. 4. Алексей Цысарь. Продажа моды // Новый маркетинг. — 2002. — №8. — С. 52 – 57.

УДК 341.233.1

*Карлюкова Н.*

### **РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ**

Найважливішою галуззю економічного контролю є державний фінансовий контроль. Природно, що завдяки особливому положенню, яке займають державні фінанси у фінансовій системі України і будь-якої іншої країни, розвитку цього контролю повсюдно приділяється особлива увага.

Фактично державний фінансовий контроль у різних формах його прояву існує в більшості європейських країн протягом декількох сотень років. Його організація була дуже схожою: державний контроль не мав місцевих установ, а вся ревізія зосереджувалася винятково в одному централізованому. Практично всюди діяльність державного контролю була спрямована на ревізію дій виконавців і розпорядників зі збору державних доходів і виробництва витрат. Причому ревізія ця в більшості держав зводилася переважно до наступної документальної перевірки. Тільки в Італії та Бельгії широко використовувався принцип попередньої ревізії: рахункові палати піддавали попередній ревізії усі без винятку державні витрати.

© Карлюкова Н., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Розширення прав і повноважень державного фінансового контролю продовжується й у сучасних умовах. У XXI столітті державний фінансовий контроль у розвинутих країнах Західної Європи й Америки продовжує розвиватися й удосконалюватися. Особливо це відноситься до таких видів державного контролю — податкового, митного та бюджетного.

У демократичних країнах в умовах виборності законодавчих (представницьких) органів влади саме цим органам приділяється ключова роль у проведенні контролю державних витрат і доходів. У законодавстві більшості країн з розвинутою ринковою економікою саме на представницькі органи влади звичайно покладаються функції контролю: джерел надходження бюджетних ресурсів; витрат бюджетних ресурсів; ефективності використання державної та муніципальної власності, проведення її приватизації і націоналізації; використання засобів позабюджетних фондів і рахунків; обігу коштів бюджету і позабюджетних фондів у банках і інших кредитно-фінансових установах; ефективності надання й законності використання пільг з оподаткування, державних дотацій та інших фінансових преференцій, а також припинення марнотратства і фінансових зловживань законодавчими методами за допомогою усунення "лазівок" у чинному законодавстві.

Оскільки лише деякі парламентські комісії можуть виконувати ці функції, представницькі органи багатьох країн певну частину перерахованих функцій здійснюють не прямо, а опосередковано, через спеціальні установи — органи вищого державного фінансового контролю.

Хоча органи вищого державного фінансового контролю виконують функції, передані їм органами законодавчої влади, у законодавстві більшості демократичних країн спеціально обговорюється, що їхня діяльність незалежна від усіх галузей державної влади. Це виражає потребу суспільства у фінансовому контролі, який не піддається тиску ні з боку виконавчої, ні з боку законодавчої влади.

Незалежність — основний принцип діяльності органів вищого державного фінансового контролю у всіх індустріально розвинутих країнах. Причому незалежність не тільки ретельно обґрунтована законодавством, але й традиційно поважається. Незалежність органу вищого державного фінансового контролю та його керівника — це критерій його ефективності. Якщо орган вищого державного фінансового контролю має намір піддати перевірці фінансову діяльність уряду, у нього повинно бути досить авторитету для цієї роботи без загрози відплати і досить сил для здійснення таких планів. Крім того, керівник органу вищого державного фінансового контролю має потребу в статусі, що дозволяє йому переконувати вищих урядовців у важливості своїх рекомендацій чи прохань про надання інформації. Незалежність керівника органу вищого державного фінансового контролю в багатьох країнах підсилюється відображенням його ролі в Конституції країни.

Ще один прояв незалежності органу вищого державного фінансового контролю — свобода вибору об'єкта перевірки. В усіх розвинутих країнах втручання уряду і виконавчої влади у вибір об'єкта державної фінансової перевірки мінімальне чи відсутнє взагалі. Орган вищого державного фінансового контролю має свободу у визначенні тієї інформації, яку він збирається повідомити. Інформація, що повідомляється, визначається незалежним рішенням самого органу контролю, але не суб'єктами, яких перевіряють.

На сучасному етапі практично всі розвинуті країни (у тій чи іншій формі) мають органи вищого державного фінансового контролю, потенціал яких усвідомлюється важливим фактором у сфері суспільних перетворень. Орган вищого державного фінансового контролю, що забезпечує високу якість управління, дає додаткові можливості законодавчій та іншій галузям влади зробити розподіл і управління державними ресурсами більш ефективним. Більшість країн (особливо в останні десятиліття) вживають дієвих заходів щодо подальшого розвитку органів державного фінансового контролю, підвищення ефективності їхньої роботи. Зазвичай ці заходи пов'язані з удосконаленням законодавства, що визначає місце зазначених органів у системі державного управління, їхню роль, права і можливості.

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

На сьогодні в системі державного фінансового контролю України назріло багато питань, які потребують обов'язкового вирішення на найвищому законодавчому рівні. Для підвищення ролі держави в регулюванні ринкової економіки необхідно законодавчо вирішити питання, пов'язані з формуванням міцної нормативно-правової бази державного фінансового контролю, його сучасним методологічним, інструктивним і матеріально-технічним забезпеченням, соціальним забезпеченням працівників контрольного апарату, стимулюванням праці державних контролерів, забезпеченням їх фізичного захисту. Не розроблено чіткої та повної нормативно-правової й методологічної бази державного фінансового контролю, загальних правил його діяльності, не застосовуються й сучасні, випробувані в розвинених країнах технології контролю, не розглядаються нові підходи до напрямів і пріоритетів у діяльності контролюючих органів, відсутні належні матеріально-технічна й соціальна бази.

Сьогодні проблеми удосконалення та посилення державного фінансового контролю залишаються актуальними як з теоретичних, так і з практичних питань. Для їх вирішення необхідно:

закріпити у спеціальній статті Конституції України поняття державного контролю і визначити, які державні органи влади та посадові особи користуються правом контролю, в яких сферах і яким чином вони його здійснюють;

основні положення фінансового контролю (статус, компетенцію керівника та головних органів, їх систему) доцільно закріпити конституційно з урахуванням принципу розподілу законодавчої, виконавчої влади та особливостей державного устрою України;

визначити в спеціальному Законі "Про фінансовий контроль в Україні" основи державної системи контролю, права та обов'язки органів державної влади та управління, органів місцевого самоуправління підприємств, організацій, установ, посадових осіб і громадян, структуру та організацію державної системи контролю;

вирішити на законодавчому рівні питання, пов'язані з матеріально-технічним і соціальним забезпеченням працівників контрольного апарату, стимулюванням праці та відповідно фізичним захистом;

створити відповідну нормативно-правову, методологічну й інформаційну базу державного фінансового контролю із застосуванням сучасної технології контролю;

Можливо, реалізація зазначених напрямів надасть змогу реформувати в Україні систему державного фінансового контролю згідно зі світовими стандартами, що зробить її більш сучасною та ефективною.

УДК 336.226

*Корж М.*

## **УГОДИ З ПИТАНЬ УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Глобалізація економіки та розширення міжнародного співробітництва, а також переміщення капіталу, товарів, послуг призводять до того, що важливого значення набуває питання уникнення подвійного оподаткування доходів. Подвійне оподатку-

© Корж М., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

вання здебільшого зустрічається внаслідок одночасного застосування принципів резиденства та територіальності декількома країнами щодо одного й того ж доходу. Суть принципу територіальності, тобто обмеженої податкової відповідальності полягає в наступному: оподаткуванню підлягають тільки ті доходи, які виникають у зв'язку з діяльністю суб'єкта господарювання на території даної країни. Якщо доходи отримані за кордоном, то вони звільняються від оподаткування в цій країні. За принципом резиденства, тобто необмеженої податкової відповідальності, оподаткуванню підлягають всі доходи суб'єкта господарювання з усіх джерел, у тому числі й ті, що він отримав за межами даної країни. Це відбувається в тому випадку, коли суб'єкт господарювання згідно з законодавством є резидентом даної країни.

Існує така проблема, що в різних країнах існують різні критерії визначення статусу резиденства і територіальної належності. Різні країни користуються різними критеріями визначення статусу резиденства. Цей статус може визначатися в залежності від місця реєстрації юридичної особи; місця здійснення основної діяльності; місцезнаходження керівного органу; постійного місцезнаходження або будь-якого іншого аналогічного критерію.

Система оподаткування доходів за статусом резиденства характерна для США, Великобританії, Німеччини. Критерій резиденства у міру необхідності доповнюється критерієм територіальності.

Система оподаткування доходів за критерієм територіальності застосовується в країнах, які розвиваються. Це країни Латинської Америки. В минулому такої системи оподаткування дотримувались Англія й Італія.

Для захисту своїх економічних інтересів держави різних країн повинні здійснювати певні зарахування податків, сплачені за кордоном шляхом надання податкового кредиту; при визначенні бази оподаткування платника податку включати податки, які сплачені за кордоном; зовсім не брати до уваги іноземні доходи, при обрахуванні податкових зобов'язань платника податку.

Стаття 23 "Уникнення подвійного оподаткування" типової моделі Конвенції ОЕСР (1977 р.) складається з двох варіантів: ст. 23 А — метод звільнення (Exemption Method) і ст. 23 Б — метод кредиту (Foreign Tax Credit).

Сприятливішим є кредитний метод, оскільки прибуток на іноземні інвестиції після оподаткування буде вищим. З погляду інших, наприклад найманих робітників, — це метод звільнення. Оскільки більша частина капіталу залишається на батьківщині, вітчизняна праця буде продуктивнішою й заробітна плата вищою. В Україні відповідно до Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" використовується кредитний метод (п. 19.1) [1]. Окремі податкові угоди можуть містити в собі статті щодо кредитування іноземних податків.

Кожна країна намагається зарезервувати для себе максимально широкі права для того, щоб захистити свої фінансові інтереси при врегулюванні спірних випадків з податковими органами інших країн. Ці права закріплюються у відповідних розділах податкових законів або у Податковому кодексі. Спирні випадки, які виникають при застосуванні законів різних країн, вирішуються шляхом підписання двосторонніх або багатосторонніх податкових угод. Більшість промислово розвинених країн практично охоплені сіткою двосторонніх угод, а норми, введені цими угодами, доповнюють або навіть змінюють норми їх внутрішнього податкового права [2].

Міжнародні угоди з питань уникнення подвійного оподаткування поділяють на загальні та спеціальні. Загальні призначені для регулювання окремих видів доходів і питань, а спеціальні — розробляються у формі конвенцій. Угоди з питань уникнення подвійного оподаткування не можуть містити в собі однакові положення, оскільки різні країни відрізняються між собою податковим законодавством і економічним розвитком.

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

У світі кількість двосторонніх угод про усунення подвійного оподаткування станом на 01.01.2000 р. дорівнювала 1982 і в них брало участь 88 країн [1]. Наприклад, В'єтнам за останні 5 років підписав більше ніж з 30-ма країнами двосторонні угоди з метою уникнення подвійного оподаткування, в тому числі й з Україною. Канада підписала такі ж угоди більш ніж з 50-ма країнами.

Щодо України, то за інформацією МЗС України станом на 01.01.2002 р. набули чинності міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування з 40 країнами. Крім того, відповідно до ст. 7 Закону України "Про правонаступництво України" Україна застосовує договори СРСР про уникнення подвійного оподаткування, що діють до набуття чинності новими договорами з 7 країнами [3].

Міжнародні податкові угоди з питань уникнення подвійного оподаткування розглядають більш детально термін "постійного представництва" і визначають вимоги щодо його існування. При оподаткуванні іноземних компаній поняття "постійного представництва" відіграє велику роль. Якщо діяльність компанії (резидента країни А) за кордоном є діяльністю постійного представництва в країні Б, то платник податків з цього доходу платить податок тільки в країні Б, а в країні А не платить нічого. А якщо діяльність компанії (резидента країни А) за кордоном не є діяльністю постійного представництва в країні Б, то платник податку платить податки в країні А, а країна Б ніяких податків з нього не утримує або застосовує знижені податкові ставки.

Угоди з питань уникнення подвійного оподаткування мають на меті уникнення оподаткування одного й того ж доходу однаковими або співставленими податками два та більше разів за період; взаємне зменшення податкових перешкод для залучення іноземних інвестицій в економіку України; запобігання ухиленню від сплати податків, адже міжнародні угоди забезпечують обмін інформацією між податковими органами обох країн щодо попередження ухилень від сплати податків. На сьогодні українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності приховують одержані доходи, отже, вирішення цієї проблеми є важливим питанням для української економіки.

Як відомо, податкова політика різна в різних країнах, і при отриманні одного й того ж доходу в Україні та в Америці ми сплатимо зовсім різні податки. Отже, суб'єкта, який отримує прибуток, потрібно розмістити в найбільш вигідному місці. Якщо здійснювати закупівлю продукції через компанію, на території якої діють низькі ставки податків (наприклад, через кіпрську компанію), а потім за високою ціною продавати українській фірмі, яка буде продавати цю продукцію на місцевому ринку, то перенесення ціни дозволить знизити український податок на прибуток майже до нуля (вся різниця залишиться на Кіпрі). Між цими країнами існує договір про уникнення подвійного оподаткування, який дозволяє не платити податок з одного доходу двічі.

При підписанні міжнародних угод з питань уникнення подвійного оподаткування уряди обох країн намагаються вирішити хоч якусь загальноекономічну проблему (наприклад, зменшення податкових перешкод для залучення закордонних інвестицій в економіку України), але в багатьох випадках не аналізують побічні дії цих договорів. Якщо внутрішнє законодавство змінюється, а угода залишається незмінною, то можуть виникнути ситуації, при яких можливе ухилення від сплати податків.

---

**Література:** 1. Вишневський В. П., Гречишкін О. В. Вплив міжнародного оподаткування доходів підприємств на прямі іноземні інвестиції // *Фінанси України*. — 2002. — №9. 2. *Налоги и налогообложение: Учебное пособие для вузов* / И. Г. Русакова, В. А. Кашин, А. В. Толкушкин и др. / Под ред. И. Г. Русаковой, В. А. Кашина. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 496 с. 3. Податковими бувають не лише органи, але й... // *Все про бухгалтерський облік*. — 2002. — 22 травня. — №45 (712). — С. 17.

## **ПЕРЕПОНИ НА ШЛЯХУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ**

Зміна організаційної структури управління на підприємстві буває вкрай необхідно у зв'язку з бурхливим розвитком навколишніх ринкових обставин після тривалої фази стабільності та тривалого ігнорування необхідних адаптаційних кроків.

Як показує світовий досвід реструктуризаційних проектів, процес організаційних змін неминуче перехрещується з інтересами різних груп (засновники підприємства; менеджери підприємства; профспілки; групи з тіньовим капіталом; місцеві органи самоврядування), які у той чи іншій спосіб пов'язані з підприємством.

Якщо цілі та способи реорганізації порушують інтереси цих груп, то протидія між ними веде до ігнорування змін і провалу реструктуризації.

Засновники підприємства безпосередньо повинні бути головними прихильниками благополуччя і процвітання підприємства. Але, по суті, не все так, як хотілося б. Більшість власників досягають успішного розвитку підприємства з вигодою для себе, ніж для підприємства в цілому. Наприклад, одними із засновників можуть виявитися фінансово-кредитні інститути, які найчастіше використовують підприємства як джерело коштів для підживлення своїх фінансових операцій. Реорганізація підприємств у цьому випадку зводиться до централізації фінансових потоків організації під контролем цих інститутів та їх представників на підприємстві. Як правило, останні в багатьох випадках виявляються людьми, що не розуміють специфіки реального сектору взагалі та конкретного виробництва зокрема.

Також можуть не сприяти організаційним змінам менеджери підприємства, якщо вони виявляються некомпетентними спеціалістами в управлінні. Як правило, у цьому випадку при реструктуризації будуть виявлені "ліві" фінансові потоки, які знекровлюють підприємство, або факти ухвалення неправильних рішень, або усунення позитивних ідей. Рішення, що стосуватимуться реструктуризації, будуть означати перекриття "лівих" потоків, а також зміну, або, принаймні, обмеження повноважень вищого керівництва. Це неминуче викличе різке неприйняття рекомендацій щодо реструктуризації з боку керівництва.

Звідси може виникнути питання: навіщо взагалі такі керівники ініціюють процес реструктуризації? Причини можуть бути різні. Наприклад, у такий спосіб вони намагаються:

продемонструвати свою спроможність як керівника;

усунути небажаних осіб у керівництві підприємства;

одержати додатковий аргумент у переговорах із кредиторами;

одержати кредити (цільове фінансування), які даються під реструктуризацію;

по можливості здійснити окремі локальні поліпшення під прапором реструктуризації, "не копаючи при цьому занадто глибоко".

Нарешті, багато керівників просто не замислюються над тим, що може виявити реструктуризація і до яких наслідків вона може призвести, а коли довідуються — намагаються призупинити даний процес різними шляхами.

Серед засновників підприємства можуть виявитися групи з тіньовим капіталом або кримінальні групи, які монополізували постачання та збут підприємства. У будь-якому випадку вони будуть викачувати кошти з підприємства з вигодою для себе, не шукаючи більш вигідних постачальників та нові ринки збуту. Оскільки вони є власниками, то діють так само, як і фінансово-кредитні інститути, "сидячи на вході або виході підприємства", та нав'язуючи свої умови постачання та збуту, що робить



## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

виробництво менш ефективним. Будь-які дії щодо усунення подібного стану справ зустрічають лютий опір цих груп у характерній для них манері.

Реструктуризація в більшості випадків передбачає ліквідацію збиткових виробництв у тій або іншій формі. Такі дії викликають активну протидію профспілок. Профспілкові діячі та рядові члени, як і раніше, керуються зрівняльною психологією: нехай буде погано, але всім однаково. Розуміння того факту, що ліквідація навіть половини робочих місць означає порятунок для іншої половини, для них недоступне.

Місцеві органи самоврядування також мають свої інтереси на підприємстві. З одного боку, вони бажають бачити підприємство як постійне джерело доходів бюджету, незважаючи на те, як це відіб'ється на фінансових результатах підприємства, тобто займуть позицію, аналогічну позиції фінансово-кредитних інститутів або структур з тіншовим капіталом. Тим часом реструктуризаційні заходи повинні забезпечувати мінімізацію оподатковування, що суперечить фінансовим інтересам адміністрації, і тому вона активно втручається в діяльність підприємства прямо або за допомогою податкової міліції. З іншого боку, адміністрація зацікавлена в зниженні соціальної напруженості, включаючи збереження робочих місць, — тобто діє заодно з профспілками. Адміністрації прагнуть контролювати підприємства у своїх політичних цілях, а ефективна реструктуризація далеко не завжди приносить короткострокові політичні вигоди.

Виходить, що всі пов'язані з підприємством групи інтересів, які в тій чи іншій мірі подібні між собою, прямо суперечать довгостроковим інтересам бізнесу самого підприємства, що і покликана забезпечувати реструктуризація. Однак парадоксальним є те, що єдиною групою, яка потенційно підтримує реструктуризацію, є менеджери середньої ланки — це та група, що у теорії вважається найбільш активним суперником будь-яких перетворень. Менеджери середньої ланки, з одного боку, досить компетентні, щоб побачити довгострокові наслідки позитивних або негативних дій для підприємства, а з іншого боку, не беручи участі у розподілі основних тіншових коштів, вони не зацікавлені бути сторонніми особами в даних процесах.

Напрошується очевидний висновок, що основна причина невдач реструктуризації полягає у відсутності реальної опори серед більшості зацікавлених груп. Зрозумілим є той факт, що самі ці групи можуть погодити свої інтереси: керівництво підприємства може зробити знижки профспілкам, власники можуть поділитися з кримінальними групами, останні, у свою чергу, — домовитися з місцевими органами самоуправління і т. д. Але всі компроміси між ними будуть досягнуті за рахунок інтересів самого підприємства — воно розглядається ними тільки як предмет їхніх інтересів, але не як носій своїх власних.

Насамкінець необхідно зазначити, що реструктуризація на державному рівні поки що не проводиться в належному масштабі. Окремі успіхи були, є і ще будуть, однак їх занадто мало, щоб істотно змінити загальну картину.

УДК 658.8.012.12(477)

*Острахова О.*

## **ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПАНЕЛЬНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В УКРАЇНІ**

Маркетингові дослідження — це порівняно новий вид діяльності в українській економіці. Але питання про необхідність проведення маркетингових досліджень виникає все рідше.

© Острахова О., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Що ж являють собою панельні дослідження? Панельні дослідження — це дослідження, що проводяться за певними параметрами з деякою періодичністю протягом тривалого періоду. Об'єктами дослідження можуть бути домашні господарства, окремі групи споживачів, фахівці й експерти тієї чи іншої галузі, а також індивіди й організації, що займаються торгівлею. Основні методи таких досліджень — анкетування через пошту, телефонні й особисті опитування. Основною перевагою панельних досліджень є можливість простежити динаміку вимірюваних параметрів у часі, виявити переважні тенденції та проаналізувати можливі стратегії розвитку. Такі дослідження надають інформацію про умови продажу конкретного товару на певному ринку, дані про реакцію покупців на запропоновані товари, виявляють розбіжності в поведженні споживачів, що належать до різних соціальних прошарків, живуть у різних районах і багато чого іншого. Унікальна первинна інформація, що одержується в результаті панельних досліджень, дає можливість оцінити реальний купівельний попит і фактори, що його формують, встановити найбільш вигідний рівень цін і навіть виявити особливості основних конкурентів.

Панельні дослідження дають можливість встановлювати особисті контакти з покупцями, що дозволяє збільшувати складність досліджень і в такий спосіб одержувати на додачу до кількісної інформації якісну, конкретизовану інформацію. Однак панельні дослідження є найдорожчими й найскладнішими, тому що пов'язані з досить високими витратами та вимагають залучення висококваліфікованих фахівців, адже здобуття первинної інформації вважається "вищим пілотажем" маркетингових досліджень, вимагає не тільки теоретичних знань, але також досвіду й навичок. До того ж побудувати необхідну панель (сукупність об'єктів дослідження) дуже складно. Індивіди в працездатному віці, родини з високими доходами відчувають дефіцит вільного часу й ухиляються від участі в дослідженнях такого роду. Люди, не схильні до чіткого планування часу, не можуть акуратно вести щоденникові записи. Панелі також дуже нестабільні: родини розпадаються, респонденти змінюють місце проживання чи хворіють, знаходяться у від'їзді під час чергового опитування. Тому для одержання більш-менш правдивих даних необхідно будувати панель з великим запасом (до 40%).

Панельні дослідження ефективні для інститутів, що виступають їхніми організаторами, тому що є постійним і стабільним джерелом доходів. Такі дослідження продаються за підпискою декільком клієнтам, що значно зменшує вартість інформації для кожної з компаній-одержувачів. В Україні сьогодні працює небагато дослідницьких компаній, що надають дані власних досліджень за підпискою, при цьому збір даних здійснюється кожною компанією за власною методикою.

У чому ж причина того, що на сьогоднішній день панельні дослідження практично малозастосовні в Україні? Напевно, неправильно було б сказати, що причина тільки в дорожнечі таких досліджень. Так, для проведення таких досліджень необхідні великі кошти, яких на цей час немає у більшості дослідницьких інститутів, але причина не тільки в цьому. З проблемою фінансування панельних досліджень тісно пов'язана проблема забезпечення їхньої окупності, яка може бути вирішена при переважній більшості платоспроможних клієнтів. Адже кількість замовників і вартість дослідження перебувають в оберненій залежності, і незначна чисельність замовників у нашій країні призводить до подорожчання таких досліджень для кожної компанії-замовника. На сьогодні дуже складно реально оцінити, чи вдасться зібрати достатній портфель замовлень, але, найімовірніше виникне ситуація, коли співвідношення витрат на дослідження і можливих доходів буде несприятливим.

Не меншою проблемою є відсутність адаптованої до наших умов методики проведення панельних досліджень. Зокрема, вимагають вирішення такі питання: якими повинні бути кількість і склад підприємств, що включаються в обстеження; які регіони повинні бути включені в дослідження, за якими товарними групами і торговими марками проводити збір інформації?

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Відомо, що переважна більшість замовників досліджень сьогодні — закордонні фірми та фірми зі змішаним капіталом. І причина цьому — не тільки важке економічне становище більшості українських підприємств, а й дуже низький рівень маркетингової грамотності серед керівників вітчизняних фірм.

Існує також безліч несприятливих факторів зовнішнього економічного середовища, що справляють негативний вплив на готовність торгових підприємств до панельних досліджень. Сюди можна віднести наявність у нашій країні великого обсягу тіньової товарної маси, слабкість системи ведення обліку, менталітет торгових працівників, зокрема їх негативне ставлення до надання інформації про своє підприємство. Швидка непрогнозована зміна факторів маркетингового середовища призводить до скорочення часу проведення панельних досліджень.

Незважаючи на значні труднощі, впровадження панельних досліджень в Україні вимагає кооперації зусиль дослідницьких організацій і потенційних клієнтів. Адже такі дослідження допомагають заздалегідь оцінити шанси й ризики, уникнути в майбутньому необґрунтованих економічних затрат від неправильно обраної виробничої та рекламної стратегії.

---

**Література:** 1. Березин И. С. Маркетинг и исследование рынков. — М.: Русская Деловая Литература, 1999. — 416 с. 2. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Изд-во "Финпресс", 2000. — 464 с. 3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. Учебник / Под ред. проф. В. А. Алексунина. — М.: Изд. Книготорговый центр "Маркетинг", 2001. — 516 с. 4. Вачевський М. В. Маркетинг: основи теорії і практики. — Львів: Каменяр, 1999. — 224 с.

УДК 339.13

Пенцак Г.

### **ЕКСПЕРТНІ ОЦІНКИ В СИСТЕМІ СОЦІОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКУ ТОВАРІВ**

Соціологічні дослідження на ринку товарів як одна з найважливіших функцій маркетингу становлять систему логічних та організаційно-технічних процедур дослідження споживача як носія інформації на товарному ринку з метою одержання достовірних відомостей про об'єкт або явище на ринку, що вивчається.

Необхідність соціологічних досліджень викликана передусім тим, що жодне статистичне, бухгалтерське чи інше джерело подібної інформації дати не може. Жодним іншим способом, окрім соціологічних досліджень, не можна отримати інформацію безпосередньо від покупця, споживача товару.

За способом здійснення соціологічних досліджень виділяють: спостереження, експериментування, аналіз документів та опитування.

*Спостереження* — соціологічне дослідження, в якому дослідник безпосередньо спостерігає за тим чи іншим процесом за участю об'єкта дослідження.

*Експериментування* — вид соціологічного дослідження, в основу якого покладено дослідження ставлення кількох груп людей до одного й того ж товару. Їх думки, дії можна співставляти й встановлювати значущість різних змінних (ціна, доброякісність, модель, фасон) шляхом створення для цих груп різних ситуацій.

*Аналіз документів* є важливим джерелом інформації про товарний ринок.

© Пенцак Г., 2003

## Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі

Трапляються випадки, коли подія на товарному ринку вже відбулася, дослідника цікавить інформація про її характер, оцінки, судження фахівців та клієнтів ринку. Якщо ця інформація зафіксована у відповідних документах, то її можна використовувати для різних маркетингових рішень.

*Опитування* — найбільш поширене з усіх видів соціологічних досліджень на споживчому ринку. Це метод виявлення інформації про явища й процеси, що відбуваються на ринку, носієм якої є споживач.

У маркетинговій діяльності найчастіше використовуються два види опитувань: анкетування та інтерв'ювання. Анкетування — це різновид соціологічного дослідження у формі опитування, який передбачає самостійне заповнення анкети респондентом у присутності анкетера або без нього. Інтерв'ювання — опитування респондентів у формі розмови, яку веде інтерв'юер за певним планом і при особистому контакті з респондентом або по телефону із записами відповідей на бланку.

Метод анкетного опитування поширений у світовій практиці дослідження ринку. Його використовують при дослідженні попиту, споживацьких якостей товару, тенденцій у ставленні покупців до цих якостей і товару взагалі, при аналізі покупців, ефективності реклами, реакції на нові товари і под.

Основа сучасних методів опитування та опрацювання результатів становить метод експертних оцінок. Термін "експерт" походить від латинського *expertus* — дослідчений, той, хто має знання та досвід.

Використання методів експертних оцінок у маркетинговій діяльності обумовлено: неможливістю описати формулами й символами вплив економічних, соціальних, політичних та інших чинників на продаж окремих товарів; ускладненнями збору інформації стосовно факторів, які формують попит на товар, зумовлюють його продаж через значну кількість, кількісну невизначеність багатьох з них; великою динамічністю попиту на товари, яку спроможний охопити метод експертних оцінок.

Експертні оцінки у прогнозуванні продажу товарів вважають науковим інструментом тоді, коли дотримано таких вимог [1, с. 241]:

науково обґрунтованої організації проведення усіх етапів експертизи;

застосування кількісних методів при організації експертизи, при оцінці суджень експертів та при обробці результатів експертизи.

Під час проведення аналізу зібраних експертних даних у відповідності до цілей дослідження та прийнятих моделей необхідно подати інформацію, отриману від експертів у вигляді, зручному для ухвалення рішень, а також визначити узгоджуваність дій експертів і достовірність експертних оцінок.

Існує ряд методів упорядкування, кожний з яких має свої переваги й недоліки, а також сфера ефективного використання. Найбільш розповсюдженими з них є: ранжування, безпосередня оцінка, послідовне порівняння, парне порівняння.

Важливим моментом експертних процедур є оцінка узгоджуваності дій експертів і достовірності експертних оцінок.

Найбільш часто з цією метою використовують коефіцієнт конкордації (згоди), величина якого дозволяє говорити про ступінь узгодженості думок експертів і, як наслідок, достовірності їх оцінок.

Коефіцієнт конкордації визначається за формулою:

$$W = \frac{\sigma_{\phi}^2}{\sigma_{\max}^2},$$

де  $\sigma_{\phi}^2$  — фактична дисперсія сумарних оцінок, даних експертами;

$\sigma_{\max}^2$  — дисперсія сумарних оцінок, у випадку, коли думки експертів повністю співпадають.

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Величина коефіцієнта конкордації може змінюватися в межах від 0 до 1. При  $W = 0$  узгодженості нема, тобто зв'язок між оцінками різних експертів відсутній. При  $W = 1$  — повна узгодженість думок експертів.

Від правильності організації експертизи в значній мірі залежить ефективність результатів отриманих експертних оцінок, в тому числі достовірність цих оцінок.

Обробка результатів експертизи — трудомісткий процес. Для його полегшення застосовують комп'ютерну техніку та відповідне програмне забезпечення.

На сьогодні існує багато пакетів прикладних програм, які дозволяють здійснювати обробку результатів експертизи. Пакети прикладних програм зробили методи аналізу даних більш доступними та наочними: всю чорнову роботу з виконання складних розрахунків, побудови таблиць і графіків взяв на себе комп'ютер, а досліднику залишається в основному творча праця: постановка задачі, вибір методу її розв'язання, інтерпретація результатів.

Статистичні пакети можна поділити на пакети загального призначення та спеціалізовані пакети.

У пакетах загального призначення відсутня пряма орієнтація на специфічну предметну галузь, але вони мають широкий діапазон методів аналізу даних. До цієї групи пакетів належить Statistica, StatGraphics, Stadia, SPSS.

Спеціалізовані пакети містять методи, використовувані в конкретній предметній галузі. Це досить повний набір традиційних методів, який інколи доповнюється оригінальними методами та алгоритмами, створеними розробниками пакета. Ці пакети дозволяють досліднику зробити повний аналіз за результатами експертів.

Але існують ситуації, коли у зв'язку з відсутністю достовірної інформації використання статистичного методу є неможливим. Тоді можна використовувати систему підтримки ухвалення рішень "Прототип" [2, с. 14]. Схема ухвалення рішення, яка підтримується системою, пропонує використання багатокритеріальних експертних суджень і узгодження колективних думок. У системі існує механізм захисту від передчасних висловлювань експертами своїх оцінок (суджень). Цей апарат працює тим ефективніше, чим більша кількість експертів оцінює кожен об'єкт.

---

**Література:** 1. Скибінський С. В. Маркетинг. — Львів: Вид. "Місіонер", 2000. — 640 с.  
2. Горський П. С. Система підтримки прийняття рішень "Прототип". Руководство пользователя. — М.: Дело, 2000. — 16 с.

УДК 658.012.45

*Петряєв О.*

### **СПОСОБИ ПОВЕДІНКИ КЕРІВНИКА У ВЗАЄМИНАХ З ПІДЛЕГЛИМИ**

Всеосяжним засобом організації управлінської діяльності є влада, яка реалізується в способах поведінки керівника, тобто стилі керування. Питання про те, хто, чому і завдяки яким особистим якостям стає керівником, вивчається в теоріях лідерства.

Існує чотири основних підходи до розробки цих теорій: теорія рис, поведінковий підхід, ситуаційний підхід і теорія адаптивного керування. Ці підходи характеризують і різні етапи розвитку даної проблеми: вона еволюціонувала від першого підходу до четвертого [1].

© Петряєв О., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Відповідно до *теорії рис* лідером може бути не будь-яка людина, а лише та, яка має певний набір *особистісних якостей*. При цьому, як правило, відзначаються такі якості, як ініціативність, інтелект, воля, рішучість, активність, енергійність, упевненість, дружелюбність, відповідальність, надійність, пильність, красномовство та ін. Хоча ці якості є необхідними, їх недостатньо: людина не може стати керівником тільки завдяки тому, що має деякий набір особистісних якостей. Різні ситуації та типи управлінської діяльності вимагають наявності різних здібностей та якостей.

Відповідно до *поведінкового* підходу, ефективність управлінської діяльності визначається не стільки особистісними якостями керівника, скільки його манерою, *стилем поведінки* стосовно підлеглих. Найважливішим внеском цього підходу в теорію управління стало поняття *стилю керування*.

Специфіка цього підходу полягає в тому, що встановлені в ньому стилі керування були виділені на основі *головного критерію* — форм реалізації керівником своїх владних повноважень. Виявилось, що саме ступінь делегування керівником своїх повноважень і тип влади, який він використовує, мають вирішальний вплив на манеру його поведінки, на стиль керування. Якщо керівник прагне концентрувати владу у своїх руках, то виникає крайній тип керування — *авторитарний*. На протилежному полюсі розташований інший крайній тип — тип *ліберального* керування. Ліберальний керівник схильний максимально делегувати іншим відповідальність, враховувати їхню думку, ухвалюючи рішення, а часто — навіть іти в них на повіді і т. д.

Між крайніми типами знаходяться різні варіанти третього основного стилю керування — *демократичного*. Демократичний лідер спирається на уявлення про вмотивованість людей потребами більш високого рівня — у соціальній взаємодії, в успіху, у самовираженні. Він намагається створити таку ситуацію, за якої люди могли б самоактуалізувати себе, а робота як така була б для них стимулом, тобто він прагне забезпечити внутрішню мотивацію діяльності.

Авторитарне керування призводить, як правило, до виконання більшого обсягу робіт, ніж демократичне. Однак при цьому зменшується мотивація, знижується якість і особливо оригінальність виконання; виникає напруга і агресивні форми поведінки (як між керівником і виконавцями, так і між самими виконавцями). За ліберального керування значно знижується і обсяг, і якість роботи порівняно з демократичним. Виконавці самі, як правило, починають висловлювати невдоволення таким стилем.

Альтернативний спосіб реалізації поведінкового підходу був запропонований Р. Лайкертом. В основу ним була покладена дихотомія: "Керівник, орієнтований *на роботу*, — керівник, орієнтований *на людину*". *Першою*, насамперед, турбує зміст діяльності і завдання, пов'язані з нею, розробка системи заохочень для підвищення продуктивності праці. *Другий* основну увагу звертає на підвищення продуктивності праці шляхом удосконалення людських відносин.

Сьогодні схему Р. Лайкерта розглядають не як альтернативну континууму "авторитарності — ліберальності", а як таку, що поглиблює і деталізує його.

Однак поведінка керівника може бути *одночасно* орієнтована і на роботу, і на людину. Отже, в основу виділення стилів повинно бути поєднання цих орієнтацій. Таке поєднання дає в підсумку знамениту "*управлінську решітку*", запропоновану Р. Блейком і Д. Моутоном.

Однак ні особистісні якості, ні стилі самі по собі ще *не визначають* ефективності управлінської діяльності. У результаті сформувався особливий *ситуаційний підхід*, мета якого полягає в тому, щоб визначити, які стилі поведінки й особистісні якості найбільше відповідають визначеним ситуаціям керування. Найбільш розвиненою і відомою з усіх ситуаційних концепцій є *ситуаційна модель керування* Ф. Фідлера. Відповідно до цієї моделі існує три основних фактори, які мають найбільший вплив на поведінку керівника у певній ситуації й одночасно характеризують самі ситуації: відносини між керівником і підлеглими; структура задачі і, насамперед, такі її пара-

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

метри, як чіткість і визначеність формулювання, структурованість, звичність і зрозумілість; посадові повноваження, що включають нормативний обсяг законної влади, яку має керівник, а також рівень реальної підтримки, яку йому надають підлеглі [2].

Для того щоб досягти максимальної ефективності своєї діяльності, що включає дуже різні типи ситуацій, керівник повинен поводитися по-різному в різних ситуаціях. Інакше кажучи, керування повинне бути *гнуčким*, а стиль керування — *адаптивним*, здатним пристосовуватись до конкретних управлінських ситуацій і умов.

Сучасні дослідження характеризуються і новими, нетрадиційними підходами до проблеми стилів керування. Зокрема, це — встановлення й опис *партисипативного стилю* керування, якому властиві наступні основні риси: регулярні наради керівника з підлеглими; відкритість у відносинах керівника з підлеглими; залучення підлеглих до розробки і ухвалення організаційних рішень; делегування керівником підлеглим низки своїх повноважень; участь рядових працівників як у плануванні, так і у здійсненні організаційних змін; створення особливих групових структур, наділених правом самостійного ухвалення рішення; надання працівникам можливості автономно розробляти ті чи інші проблеми, формулювати нові ідеї, роблячи тим самим внесок у розвиток інноваційних процесів.

Нарешті, слід зазначити, що в ряді досліджень (особливо в японській школі менеджменту) виникло й оформилося поняття *новаторсько-аналітичного стилю* керування. Йому властиві такі головні особливості: відданість організації, енергійність і новаторство, чутливість до нової інформації та ідей, генерування значної кількості альтернатив та ідей, швидке ухвалення рішень, інтеграція колективних дій, чіткість у формулюванні цілей та установок, готовність враховувати думки інших, терпиме ставлення до невдач [3].

Автором проведено анкетування керівників різних рівнів, результати якого дозволили виявити їхню схильність до того чи іншого стилю керування. Як показали дослідження, більшість респондентів (76,5%) схильні до адаптивного стилю керування. Такий стан може бути пояснений розмаїттям виробничих, економічних і соціальних ситуацій та умов в Україні.

Поведінкові та ситуаційні теорії керування вимагають підкріплення емпіричними даними. Саме це дозволить відповісти на запитання про те, яким повинен бути сучасний керівник.

---

**Література:** 1. Ньюстром Дж. В., Дэвис К. Организационное поведение: Пер. с англ. /Под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2000. — 448 с. 2. Карпов А. В. Психология менеджмента: Учеб. пособ. — М.: Гардарики, 2000. — 584 с. 3. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 472 с.

УДК 339.187.44(477)

*Прудникова Е.*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В УКРАИНЕ**

В настоящее время на различных уровнях все чаще поднимаются вопросы, связанные с продвижением украинского производителя на рынке товаров и услуг,

© Прудникова Е., 2003

III

"Управління розвитком", №2'2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

поддержкой среднего и малого предпринимательства, повышением конкурентоспособности украинских предприятий и производимых ими товаров на международном рынке. Для украинских предпринимателей необходим способ, дающий возможность стабильно функционировать на отечественном рынке и выходить на международный с большей вероятностью успеха. Одним из таких способов является форма ведения бизнеса, получившая название *франчайзинг*.

По своей сути франчайзинг — это система взаимоотношений, когда одна сторона (фирма, имеющая, как правило, ярко выраженный имидж и высокую репутацию на рынке) передает за определенную денежную сумму другой стороне (фирме или частному предпринимателю) свои средства индивидуализации производимых товаров или оказываемых услуг (товарный знак или знак обслуживания, фирменный стиль), технологии ведения бизнеса и другую коммерческую информацию, использование которой другой стороной способствует закреплению ее на рынке. При этом передающая сторона (франчайзер) обязуется оказывать содействие в становлении бизнеса, обеспечивать техническую и консультационную помощь. Приобретающая права сторона (франчайзи) производит платежи (роялти) за право использования в своей деятельности исключительных прав франчайзера и оказываемые им услуги.

Франчайзинг — это эффективная форма международного сотрудничества.

Для применения франчайзинга в Украине существуют определенные предпосылки:

необходимость продвижения на украинском и международном рынках отечественных производителей;

формирование малого предпринимательства, субъектам которого необходима поддержка не только и не столько материальная, сколько в организации самого бизнеса, информационном обеспечении, маркетинговых исследованиях и рекламе;

необходимость формирования и отработки системы управления качеством по всей цепи взаимосвязанных циклов "производитель — потребитель".

Благодаря системе франчайзинга в Украине эффективно работают субъекты предпринимательства, использующие в своей деятельности названия таких известных марок, как McDonald's, Pizza Hut, Kentucky Fried Chicken (рестораны быстрого обслуживания), Holiday Inns, Hilton, Marriott (отельный бизнес), Coca-Cola и других.

Для франчайзера франчайзинг, кроме дополнительного дохода, обеспечивает расширение сети сбыта, а франчайзи получает гарантию успешного бизнеса, используя в своей работе известное имя и достижения франчайзера.

Несмотря на все преимущества, франчайзинг в Украине на данный момент не получил широкого развития. Это обусловлено рядом причин:

1. Отсутствует закон, регулирующий франчайзинговые отношения, что отрицательно влияет на решение иностранных франчайзеров сотрудничать с украинскими предприятиями.

2. Банки и лизинговые компании не разработали своей особой политики по отношению к франчайзерам и франчайзи. По образцу зарубежных банков им следовало бы упростить выдачу кредитов и лизингового финансирования франчайзи как предприятиям, надежность которых в несколько раз превышает надежность бизнеса других малых предприятий.

3. Государственные и общественные организации, пресса очень слабо популяризируют франчайзинг. Необходима активизация развития франчайзинга со стороны как бизнеса, так и государства и общества.

Существенно ограничивает перспективы развития транснациональных франчайзи в нашей стране необходимость привлечения серьезных инвестиций (франчайзинговый пакет McDonald's стоит около \$ 500 тыс). Поэтому, прежде чем решиться



## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

на покупку франшизы, предприниматель должен быть уверен в возможности возврата инвестиций, для чего необходимо платежеспособное население. В этой связи наиболее развита система международного франчайзинга в сфере быстрого питания.

Что касается правового регулирования франчайзинга, то на сегодняшний день в Украине разработано три законопроекта, предполагающих регулирование франчайзинговых отношений:

- а) проект Гражданского кодекса Украины (глава 74 "Франчайзинг");
- б) проект Хозяйственного кодекса Украины (глава 36 "Передача для использования в предпринимательской деятельности исключительных прав (франчайзинг)";
- в) проект Закона о франчайзинге.

К недостаткам предполагаемого правового регулирования франчайзинга в Украине относятся:

1. Отсутствие каких-либо требований к раскрытию информации о франшизе до подписания франчайзингового договора. При подписании договора, то есть приобретении франшизы, франчайзи практически ничего о ней не знает. Таким образом, франчайзи совершенно не защищен от возможного мошенничества со стороны недобросовестных франчайзеров.

2. Необходимость двойной регистрации в государственных органах. К примеру, франчайзер продает франшизы на устройство ларьков по реализации печеного картофеля ("Картопляна хата"), таких франшиз в год может быть продано 200 – 300, а это от 400 до 600 регистраций.

3. Отсутствие определения видов франшиз влечет за собой отсутствие определения видов франчайзинговых договоров, используемых, прежде всего, в международном франчайзинге.

4. Отсутствие унифицированной терминологии законопроектов и действующего законодательства при определении таких правовых институтов, как "нераскрытая информация", "ноу-хау" и "конфиденциальная информация". Отсутствие четких требований законодателя к сфере использования, оформлению и содержанию указанных институтов отрицательным образом повлияет на лица, получившие в пользование информацию в качестве составляющих франшизы.

5. Возложение на франчайзера в некоторых случаях солидарной ответственности франчайзи перед конечным потребителем.

При наличии такого несовершенного законодательства очевидно, что Украина может присоединиться к числу стран, рассматриваемых иностранными франчайзерами в качестве негативных примеров регулирования франчайзинга.

Следует отметить, что в законодательстве Украины отсутствует разграничение между определениями договора франшизы и лицензионным договором. Если приведенные понятия рассматривать как тождественные, то утрачивается необходимость в отдельном регулировании франчайзинговых отношений.

Для перспективного развития франчайзинга в Украине необходимо решить указанные проблемные вопросы либо до принятия законопроектов, либо позднее путем внесения соответствующих изменений и дополнений во вступивший в силу закон, который будет регулировать франчайзинговые правоотношения.

Развитие франчайзинга в Украине может стать своеобразным катализатором: с одной стороны, содействие успешному предпринимательству, безусловно, положительно повлияет на экономическое развитие государства, с другой — экономический рост, в свою очередь, приведет к созданию условий для успешного бизнеса и укреплению позиций украинского предпринимательства на международном рынке.

## **ПОЛІТИКА ЛОБІЮВАННЯ В МАРКЕТИНГОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки політика лобіювання є найбільш необхідною та суперечливою сферою управління в галузі зв'язків з громадськістю в діяльності підприємств, а водночас і найменш розробленою. Тому останнім часом особливої актуальності набуває проблема вивчення й оцінки заходів лобіювання, а також розробка напрямків щодо підвищення ефективності їх використання.

Політика лобіювання — діяльність із взаємодії з державними посадовими особами (установами) з метою впливу щодо вирішення питань, які цікавлять підприємство.

Дослідження політики лобіювання проводилося за розробленою авторами методикою у 32 виробничо-торговельних та торгових підприємствах міста Донецька та Донецької області за напрямками: оцінка рівня співробітництва з владою та ступінь виконання завдань лобіювання.

Оцінюючи рівень співробітництва з представниками владних структур, слід звернути увагу на такі сфери зв'язків з громадськістю: урядові зв'язки (органи законодавчої та виконавчої влади), місцеві та обласні установи.

Необхідно зазначити, що в порівнянні з іншими підприємствами у великих виробничо-торговельних організаціях (ЗАТ "Група Норд", ЗАТ "Сармат", ЗАТ "АВК", ЗАТ "Марг-Вест") заходи щодо управління урядовими зв'язками знаходяться на достатньо високому рівні завдяки особистим контактам керівників підприємств, які відстоюють інтереси свого підприємства, та великим масштабам виробництва (значна кількість штатних працівників зобов'язує владу зважати на їх інтереси як потенційних виборців; продукція, процеси виробництва великих промислових підприємств є більш цікавими для урядовців, оскільки привертають увагу загальної громадськості).

Проведені дослідження показали, що малі торгові підприємства, серед яких: ТД "Каштан", ТОВ "Гастроном Росія", ТОВ ТД "Меркурій", ТОВ "Магазин Грузія", мають порівняно низький рівень взаємодії з представниками місцевої влади, що вказує на виникнення негативних факторів у діяльності (неможливість відстоювання інтересів). Одним з напрямків покращення комунікацій з владними структурами та підвищення ефективності політики лобіювання кожного малого торгового підприємства може бути об'єднання їх у різні асоціації впливу.

Наступним етапом дослідження політики лобіювання є, на думку автора, оцінка ступеня виконання завдань лобіювання. Оцінка ступеня виконання завдань лобіювання була проведена за допомогою показників: ступеня аналізу підприємством зовнішньої та внутрішньої інформації, яка стосується сфери лобіювання; рівня інтерпретації та прогнозування змін у політичних акціях на різних рівнях управління; ступеня використання у практичній діяльності заходів щодо захисту позицій підприємства.

Достатньо високі для ефективної діяльності у сфері зв'язків з громадськістю рівень аналізу інформації, яка стосується інтересів підприємства, і рівень інтерпретації,

## Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі

прогнозування змін у політичному житті суспільства спостерігається тільки на великих промислових підприємствах (ЗАТ "Група Норд", ЗАТ "Сармат", ЗАТ "АВК", ЗАТ "Марг-Вест", ЗАТ "Київ-Конті", ВАТ "ДБКК") та торгових підприємствах (ЗАТ "Маркомпрод", ЗАТ "Донецький ЦУМ", АТВТ ТЦ "Білий лебідь"), а також в середніх виробничо-торговельних (АТ "Фірма "Меблі", ВАТ "Вінтер", ЗАТ "Донецькриба").

Як свідчить дослідження, у діяльності середніх та дрібних підприємств низький рівень використання заходів щодо захисту позицій підприємства.

На думку автора, оцінка ступеня виконання завдань лобіювання та рівень співробітництва з представниками влади дозволяє визначити місце політики лобіювання серед конкурентів (рисунок).

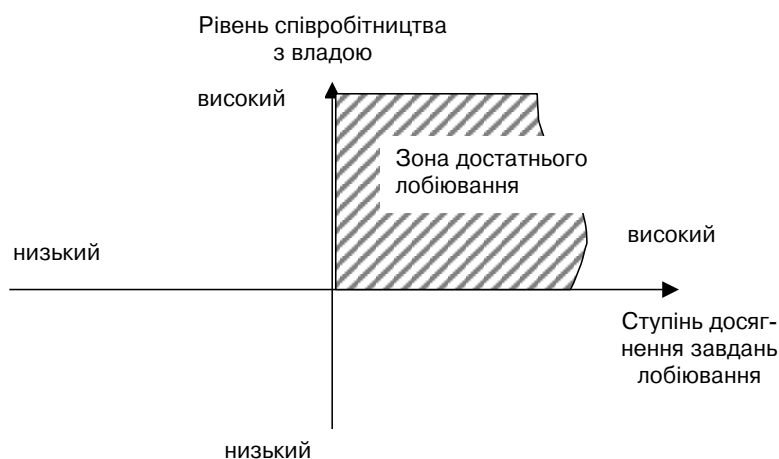


Рис. Карта конкурентоспроможності політики лобіювання підприємств, що рекомендується

Аналіз конкурентоспроможності політики лобіювання підприємств показав, що в зоні доцільності лобіювання знаходяться тільки великі виробничо-торговельні підприємства. Позиції на підступах до зони достатньої конкурентоспроможності політики у сфері лобіювання займають середні промислові та великі торгові підприємства.

Малі торгові підприємства мають найгірші показники з управління політикою лобіювання, у зв'язку з цим слід приділити увагу збиранню фактів, які стосуються сфери лобіювання, використанню системи інструментарію у сфері зв'язків з громадськістю як основи для забезпечення прихильного громадського становлення до підприємства, особистому спілкуванню з місцевими організаціями.

Таким чином, для вдосконалення діяльності з лобіювання підприємствам слід використовувати запропоновану та апробовану методику дослідження, формувати ефективну політику щодо використання системи інструментів у сфері зв'язків з громадськістю, що допоможе оптимізувати результати, покращити систему взаємовідносин з владними структурами та сприятиме відстоюванню виробничих інтересів.

**Література:** 1. Королько В. Г. Основы публік рилейшнз. — М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2000. — 528 с. 2. Почепцов Г. Г. Паблік рилейшнз: Навч. посіб. — К.: Тов. "Знання", К00, 2000. — 508 с. — (Вища освіта XXI століття).

## **СУБ'ЄКТИ УКРАЇНСЬКОГО РЕКЛАМНОГО РИНКУ Й ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕКЛАМИ ДЛЯ НИХ**

Очевидно, що на шляху від підприємства до споживача реклама передається ще декількома суб'єктами рекламного ринку. Оскільки для кожного із суб'єктів рекламного ринку ефективність рекламної кампанії визначається по-різному через об'єктивну різноспрямованість інтересів, згадаємо всіх учасників процесу створення реклами та доведення її до споживача, зокрема рекламодавця, рекламне агентство та канал розповсюдження реклами. Існують також незалежні дослідницькі організації, які допомагають визначитись із ефективністю рекламного звернення, рекламного каналу та загалом рекламної кампанії.

Для ведення рекламної діяльності компанії можуть використовувати один із трьох варіантів:

- призначити співробітника, що займатиметься лише рекламною діяльністю;
- створити для цього спеціальний підрозділ;
- доручити ведення реклами спеціалізованому агентству.

Звичайно, займатися рекламою має професіонал, тому недоцільно доручати займатися рекламою за сумісництвом одному із своїх співробітників. Навіть у складних випадках треба переконати керівництво фірми в тому, що для її ефективної діяльності недостатньо невеликих стандартних повідомлень у пресі, інформації у прайс-листах і под. Адже якщо людина займатиметься рекламою за сумісництвом без конкретного зв'язку з оплатою праці, то вона ставитиметься до такої діяльності приблизно так, як раніше ставились до суспільних навантажень. І нарешті, така людина необхідна, навіть якщо фірма звертається до послуг рекламного агентства для того, щоб вести незалежний контроль рекламної діяльності.

Організаційна структура власної рекламної служби залежить від розмірів фірми, наявності ресурсів, сфери діяльності, специфічних рис ринку, характеристик товарів, що виробляються, місця та ролі реклами в комплексі маркетингу підприємства. Перевагою власної рекламної служби є те, що її співробітники досконало знають той бізнес, в якому працює фірма, й таким чином забезпечується системний підхід до реклами. Окрім того, якщо рекламна служба намагатиметься співробітничати безпосередньо з рекламоносіями, то можна заощадити на послугах посередників. Якщо завдання рекламної справи складні та великий обсяг роботи, може мати місце варіант, коли одна людина у рекламному відділі займається рекламою у ЗМІ, інша — зовнішньою рекламою, третя — відповідає за поліграфічну продукцію, та обов'язково власна рекламна служба повинна мати людину, що займалася б контролем рекламної діяльності. Вимоги до рекламної служби такі: використання в рекламі нетрадиційних підходів, що дозволяють досягти поставлених цілей з мінімальними витратами, налагодження зв'язків із ЗМІ та іншими рекламоносіями та, звісно, проведення аудиту власної реклами.

Але, навіть маючи власну рекламну службу (а тим більше, коли у фірмі рекламною діяльністю займається лише одна людина), іноді доцільно звертатись до послуг рекламного агенства, наприклад, байерного. Актуально це в тих випадках, коли треба розмістити макет у декількох виданнях. Байерне агентство — це рекламне агентство, що закуповує рекламні поверхні, час на радіо та телебаченні оптом, продає їх вроздріб рекламодавцям та надає послуги з медіапланування. Тому іноді рекламодавцю вигідніше укласти один контракт із байерним рекламним агентством, що співпрацює з

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

усіма цими виданнями та має спеціальні знижки на розміщення в них реклами. У цьому разі менеджеру з реклами треба лише підготувати та укласти угоду про співробітництво з рекламним агентством та своєчасно подати в агентство макети рекламних повідомлень й контролювати їх вихід у пресі та ефективність. Погоджуйтесь на такий варіант роботи, рекламодавець розраховує на те, що його рекламою займатимуться професіонали, а витрати на оплату послуг агентства мають компенсуватись за рахунок знижок, які матиме рекламне агентство від рекламоносія та виробників реклами, що на практиці не завжди так. Звичайна середня агентська знижка складає 15%, але багато носіїв надають перевагу співпраці з агентствами на індивідуальних умовах. Тому, якщо фірма вирішила співпрацювати з рекламним агентством, вона має призначити спеціальну людину, яка координуватиме роботу з ним. Цей спеціаліст повинен обрати рекламне агентство, з яким даній фірмі вигідно працювати, безпосередньо брати участь у розробці з рекламним агентством проекту рекламної кампанії, вносити свої пропозиції відносно креативу та графіку виконання робіт, коригувати роботу рекламного агентства у відповідності до рекламної політики його фірми та слідкувати за дотриманням запланованих строків, вести аудит усієї рекламної діяльності.

Медіаселер продає рекламні можливості за дорученням певного засобу розповсюдження рекламної інформації. У вітчизняній рекламній індустрії він також займається прогнозуванням рейтингів свого носія. Він пропонує ринку прогнозні рейтинги рекламних блоків (на телебаченні, радіо) у вигляді рейт-карт, де кожний виставлений на продаж рекламний блок має свій прогнозний рейтинг. Прогноз здійснюється за математичною моделлю, в основу якої покладена ретроспективна історія рейтингів кожної програми. Відносно стабільним показником вважається загальна кількість телеглядачів, що збираються біля екранів у той чи інший час. Суттєвий вплив на поведінку телеглядачів справляє прогнозний фон. Наприклад, відомо, що загострення політичної ситуації у країні призводить до росту рейтингів інформаційних програм. Точність прогнозу визначається за допомогою так званих фактичних рейтингів, тобто фактичних результатів перегляду тієї чи іншої ефірної події.

На практиці рекламодавець та рекламне агентство намагаються домовитись таким чином, щоб мета формулювалась максимально чітко та була кількісно визначена, з тим щоб результат досягнення цієї мети надалі можна було визначити та підрахувати. Якщо говорити про взаємовідносини рекламного агентства з рекламодавцем, то оцінка ефективності конкретної рекламної кампанії для кожного з них відрізнятиметься. І для рекламодавця, і для рекламного агентства важливо, щоб була досягнута поставлена перед ними мета та вдалося вкластися у виділений бюджет. Але при цьому рекламному агентству важливо отримати максимальний прибуток. Таким чином, можливі варіанти, при яких для рекламного агентства конкретна рекламна кампанія може бути дуже ефективною, а для рекламодавця — не дуже (хоча він про це навіть не здогадується). В Україні далеко не всі замовники готові платити рекламному агентству за ідеї, творчі розробки, маркетингові дослідження. Тому рекламні агентства заробляють гроші на розміщенні реклами. Агентству вигідніше розміщувати рекламне звернення у виданні, що платить йому 50% комісійних, ніж у тому, що платить 10%. Тому, не виключено, що рекламне агентство докладе усіх зусиль, щоб переконати рекламодавця розмістити рекламу саме в першому виданні. Західні компанії також стикаються з подібними проблемами й намагаються знаходити свої варіанти їх вирішення. Наприклад, всі знижки, що отримує рекламне агентство при розміщенні реклами, передаються рекламодавцю, а вже він виділяє передбачену договором суму або процент. До речі, зараз у розвинутих країнах має місце тенденція поступового переходу від комісійної форми оплати послуг рекламного агентства до фіксованої.

Оцінкою ефективності реклами має займатись або сама фірма, коли рекламну кампанію організовує рекламне агентство, або інша незалежна дослідницька організація, оскільки в іншому випадку співробітники фірми, зайняті створенням реклами, розвиватимуть "орієнтовану на контроль поведінку".

## ОПАНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ МЕНЕДЖМЕНТУ

Сьогодні для підприємців України важкі часи. Вони змушені працювати в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації. Серед вагомих причин такої нестабільності можна зазначити такі:

- розрив економічних зв'язків із колишніми союзними державами;
- брак обігових коштів;
- високі податки;
- недосконалість законодавчої бази і т. ін.

Але, мабуть, недостатньо поки ще робиться наголос на головній складовій підприємницького успіху — наявності досвіду та знань у галузі менеджменту. Деякі управлінці в захист свого небажання освоювати теорію та практику менеджменту наводять такий аргумент: використання існуючого досвіду ухвалення управлінських рішень звужує поле їх пошуку. Дійсно, іноді людина, якій непритаманний стереотип бар'єрів, може бути генератором свіжих ідей та нестандартних рішень.

У певній мірі орієнтація на молодих спеціалістів — носіїв нових ідей — себе виправдала, але, як свідчить досвід нашої молоді держави, тут — багато ілюзій. Деякі ж управлінці не бажають пристосовуватись до нових умов ринково орієнтованої економіки, що є перешкодою на шляху пошуку нових рішень. Це велика помилка, яку роблять самовпевнені та амбіційні особи.

Таке ставлення рано чи пізно призведе спочатку до управлінських помилок, а потім і до неминучої економічної кризи підприємства. Тим більше, що в умовах зростаючої інтенсифікації інформаційних зв'язків (взаємопроникнення бізнесу) посилюються партнерські ділові стосунки. Нехтування управлінським досвідом може означати тільки одне — підприємницьку "сліпоту".

Позбутись цієї "хвороби" може допомогти опанування досвіду тих суб'єктів ринку, які досягли певного успіху і займають лідерські позиції.

Звичайно, можна вивчати вітчизняні приклади. Але в умовах, коли на українському ринку панує жорстка, а іноді й без правил конкуренція, не доводиться розраховувати, що ці підприємства "із радістю" поділяться таємницями свого "одужування".

Натомість іноземні спеціалісти, компанії, фонди всебічно пропонують свою допомогу в галузі менеджменту.

Певного ефекту можна досягти, йдучи на компроміс, — шляхом створення цільових програм.

У цій сфері Україна вже має здобутки на прикладі TACIS (європейської програми з підтримки перехідних ринкових процесів) [1]. Головним завданням програми є надання коштів та необхідних консультацій для реалізації різноманітних проектів з метою скорішого опанування Україною ринкових інституцій. Але результат виявився практично нульовим, і головною причиною цього західні спеціалісти вважають створення тепличних умов для українських підприємств за рахунок надання коштів.

По-іншому вирішується надання допомоги українським підприємцям Нідерландською програмою співробітництва в галузі менеджменту (NMCP). Насамперед ця програма виявляє, знайомить та дозволяє побачити підприємцям свої проблеми для того, щоб вони самі вирішували їх на місцях, набуваючи досвіду за допомогою

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

менеджерів-радників. Консультанти підкажуть також й імовірні шляхи вирішення. Вони компетентні у всіх сферах економічного та громадського життя: в аграрному секторі, в торгівлі, освіті, промисловості і под. Це є першим кроком.

Наступними можуть бути: пошук нідерландських бізнес-партнерів, запрошення на бізнес-курси, запрошення відвідати Голландію для стажування та обговорення деталей співробітництва з можливими партнерами [2].

Проте очікуваний ефект не завжди відповідає сподіванням. За три роки активності NMCP у Херсонському регіоні можна виділити такі головні причини невдалих проектів: нерозуміння власних проблем, виділення й концентрування уваги на одній проблемі — відсутності коштів, неправильності побудови процесу комунікацій, необов'язковості, поєднанні бізнесу з відпочинком. До того ж, особливістю українського менталітету є підозра до всього, що надається безкоштовно. Тобто недовіра до висновків експертів NMCP породжується задовго до того, як робляться самі висновки. А з цим пов'язане і небажання прислухатися до експертів та брати на озброєння їхній досвід.

Але можна з високим рівнем імовірності стверджувати, що 30 – 40% усіх проектів NMCP дають певні позитивні результати, а 10% — це безсумнівний позитивний ефект.

В Україні ця програма набирає обертів. Тільки у 2002 році до неї були залучені 67 експертів різних секторів економіки. Про це свідчать дані таблиці [3].

Таблиця

### **Експерти та проекти NMCP в Україні з поділом на сектори економіки**

Сільське господарство	7
Агропромисловість	6
Енергетика та водопостачання	1
Мінеральна та видобувна промисловість	1
Хімічна промисловість	1
Металургійна промисловість	5
Електротехнічна промисловість	1
Одяг	1
Лісова промисловість	1
Будівництво	2
Готельний та туристичний бізнес	6
Транспорт та технічне забезпечення	1
Інші послуги	19
Охорона здоров'я	2
Облік та менеджмент	4
Роздрібна торгівля	8
Друк	1
<i>Всього</i>	<i>67</i>

Задекларований орієнтир України на Європейське співтовариство не підлягає перегляду. В цьому контексті було б недоцільно відмовлятися від допомоги, яку Європа надає Україні, в тому числі й через Нідерландську програму співробітництва в галузі менеджменту (NMCP).

**Література:** 1. Реформування промисловості України. Погляд у XXI століття // Збірник матеріалів V пленуму-конференції. Спілка економістів України / Відп. ред. М. Герасимчук. — К.: 2001. — 128 с. 2. Ян Ребен. Что может для вас сделать NMCP // Managers worldwide. — 2002. 3. Distribution of assignments per country over the sectors // NMCP in 2002.

## **МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Інноваційна діяльність сприяє розвитку національного внутрішнього ринку, більш тісному зв'язку його зі світовим ринком. Вибрані країною моделі інноваційного розвитку передбачають постійну взаємодію науки з виробництвом на взаємовигідній основі, концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках, першорядне значення серед яких повинні мати наукові дослідження, створення техніки і технології, що випереджає світовий рівень. Світова практика пропонує широкий спектр економічних інструментів науково-технічної та інноваційної політики, за допомогою яких можна керувати інноваційним процесом на макро- і мікрорівнях. Головна проблема полягає в тому, щоб з урахуванням накопиченого світового досвіду вибрати й використати найбільш ефективні в конкретних умовах інструменти управління.

Проаналізуємо деякі моделі інноваційного процесу, що довели свою ефективність у ряді країн.

Американська практика організації пошукових досліджень і впровадження результатів у виробництво призвела до появи своєрідної форми підприємництва — ризикового бізнесу. Ризикові підприємства — невеликі за розміром, зайняті розробкою наукових ідей і перетворенням їх у нові технології та продукти. Цим вони відрізняються від звичайних форм малого та середнього бізнесу. Основна сфера поширення ризикового бізнесу — новітні наукомісткі галузі: електроніка, інформатика, хімія, нові засоби зв'язку, біоінженерія. Ризикове підприємство як форма господарювання в інноваційному потоці виконує важливу роль посередника між фундаментальними дослідженнями і масовим виробництвом нового продукту. У такому партнерстві провідна роль у базових дослідженнях належить великим передовим фірмам, що володіють значними фінансовими, матеріальними та людськими ресурсами для організації довгострокових проектів з великою часткою ризику й невизначеністю комерційного результату. В той же час невеликі підприємницькі фірми відіграють головну роль у розробці нових продуктів і посиленні інноваційної діяльності вже існуючих фірм. Ризикові підприємства доводять наукові відкриття до промислової технології і передають результати великим фірмам, що організовують масове виробництво на основі нових методів. Так, "електронна революція" здійснювалася спільними зусиллями великих і малих (ризикових) фірм. Значення ризикових інноваційних фірм не обмежується технологічною стороною справи, вони створюють новий інвестиційний механізм, адекватний потребам швидкого розвитку на базі революційних змін у продуктивних силах.

Японська модель організації дослідницького процесу у великих фірмах заснована на принципах тісної кооперації науки і виробництва. Їхній досвід організації процесу впровадження на основі спільних дослідницьких асоціацій має ряд переваг, що дозволяють різко скоротити термін (до 2 – 4-х років) між розробкою фундаментальної ідеї та її втіленням у базову технологію і готовий продукт. По-перше, взаємодія представників фундаментальної й прикладної науки, університетів і фірм, вчених різних шкіл і напрямків, добре налагоджений обмін інформацією й ідеями дають швидкий і значний результат. По-друге,



## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

теоретичні й прикладні розробки, їх впровадження перетворюються завдяки спільним діям людей у єдиний процес. Власне кажучи, впровадження нововведень фактично вмонтовано в наукову розробку і є її безпосереднім і запланованим результатом.

У японській інноваційній системі привертає увагу не тільки своєрідність методів поширення нових технологій, але й передача імпульсів, що спонукають інших виробників удосконалювати виробництво й підвищувати його ефективність. Один із каналів цього механізму полягає в наступному. Великі японські фірми мають розгалужену систему постачальників, що працюють на одного замовника і тому залежать від нього. Фірма, що очолює цю систему, здійснює жорсткий контроль щодо якості і термінів постачання. Для цього від постачальників вимагають використання більш досконалого устаткування й технологій, залишаючи вирішення цього питання за собою. Так, наприклад, коли автомобільні корпорації стали переходити на роботу за системою "точно-вчасно" з гарантією якості, то їхні постачальники змушені були провести реорганізацію виробництва для створення відповідної виробничої бази. Субпідрядники, яким не вдалося вийти на необхідний рівень технічного оснащення й ефективності виробництва, випадали з цієї моделі. Результатом стало швидке впровадження робототехніки, комп'ютерних технологій. Таким чином, кооперація малих фірм з головними виробниками створює ефективні канали поширення нової техніки і технології.

Європейські країни мають приклади інших моделей взаємодії науково-технічних ідей. На специфіку організації інноваційного процесу в цих країнах вплинув ряд обставин. Насамперед, європейські фірми як носії науково-технічного прогресу мають істотні обмеження в порівнянні з американськими корпораціями — порівняно вузький національний ринок. Капіталовкладення в наукові розробки вимагають значних масштабів виробництва для рентабельності результатів. У свою чергу таке виробництво повинне мати широкі ринки збуту. З цієї причини інноваційні процеси в Європі стали стикатися з обмежувачими рамками національних ринків: при невеликих обсягах реалізації вартість наукоємного продукту зростала, а конкурентоспроможність падала. У цих умовах для підвищення ефективності виробництва й конкурентоспроможності товарів була створена міжнародна кооперація європейських фірм, що дозволила розширити масштаби ринку за рахунок їх інтеграції. Іншим фактором, що вплинув на механізм інноваційного процесу в європейських країнах, був конкурентний тиск американських і японських фірм. Відставання у сфері наукових досліджень призводило до втрати конкурентних позицій на своєму власному ринку. Це підштовхувало до об'єднання капіталів і стимулювало інтеграцію фірм. Ефект інтеграції позначився не тільки на розширенні інноваційного процесу, але й на ефективності розподілу праці при організації спільних проектів і об'єднанні наукових потенціалів різних фірм. Як показує європейський досвід, угоди про кооперацію укладають насамперед між фірмами, що мають досягнення в тій чи іншій сфері майбутнього спільного проекту.

Відзначаючи особливості інноваційного процесу в різних країнах, варто підкреслити, що якщо в США і Японії є підстави для дискусії про більш значний внесок малого бізнесу в сучасні напрямки НТП, то для європейських країн картина досить прозора: головними лідерами інноваційного процесу є великі й найбільші корпорації. Саме їх частка вкладень і державних субсидій є найбільшою.

Формування моделі інноваційної системи, яка має стати складовою промислової стратегії в Україні, набуває своїх особливостей. По-перше, домінування тривалий час специфічної планової моделі трансферу технологій призвело до підриву інноваційної бази промисловості України. По-друге, з ряду причин використання нової техніки та технології за останні роки були фрагментарними, домінували традиційні технології. Це зумовлює проникнення іноземних технологій на вітчизняний ринок.

По-третє, недостатня скоординованість дій різних суб'єктів інноваційного простору. Внаслідок відсутності діючої моделі ухвалення рішень та відповідної інформаційної бази досить складною є розробка гнучкої інноваційної політики, адекватної як внутрішнім умовам й курсу реформ, так і економічній стратегії України у світовій політиці. Ця стратегія повинна бути орієнтованою на освоєння базових інновацій, які дозволяють перейти до нових технологічних структур виробництва й забезпечити конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку.

## **ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Реформирование экономики в странах СНГ основано на реструктуризации предприятий, которая не всегда является оптимальной в связи с отсутствием методик обоснования. Современные методы реструктуризации предприятия должны базироваться на диагностике, организационном проектировании и создании организационной картины предприятия.

Предлагается использовать для реструктуризации бизнеса сценарный подход, с помощью которого можно было бы проиграть условия создания конкурентоспособной продукции и увеличения стоимости компании.

Организационное проектирование включает разработку концепции и программы реструктуризации. Одним из ключевых моментов разработки концепции является анализ миссии, критериев успеха, бизнес-процессов, сегментов рынка, потребителей, специализации, конкурентов, текущей стратегии, стратегии роста и выживания. Используя теорию реструктуризации, предлагается реализовать функциональные, организационные, информационные и, частично, кадровые структуры.

При перепроектировании данных структур также предлагается использовать реинжиниринговый подход, который может быть применен как к производственной структуре, так и к структуре управления. В целом это означает постепенный переход от оргструктур, основанных на масштабном разделении труда и специализации работ фундаментального характера, к интегрированному управлению целенаправленными процессами (основными и вспомогательными).

На основе программы должны быть реструктуризированы: бизнес-планы, планы действий, описание новых функций, описание бизнес-процессов, системы учета, план персонала, стратегии, модели. Особое внимание следует уделить следующим моментам: созданию простых и обозримых оргструктур с небольшим числом иерархических звеньев. Важно достигнуть их надежного взаимодействия посредством простого координационного механизма, гибких и оперативных информационных связей и условий, обеспечивающих решение возможных проблем. Также необходимо обеспечить относительную стабильность простых организационных форм. Успех этой работы во многом зависит от оперативной адаптации информационных и коммуникационных процессов, а также процессов принятия решений в изменяющихся условиях.

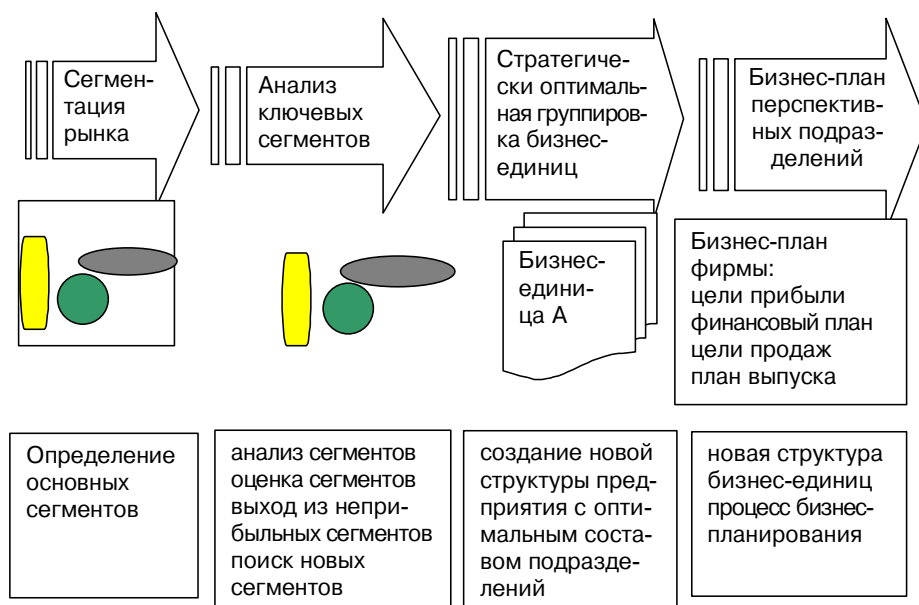


Рис. Процесс разработки концепции и программы реструктуризации

На рисунке представлен процесс разработки концепции и программы реструктуризации предприятия. Такая программа призвана синтезировать результаты аналитической работы и на их основе четко определить задачи, пути, способы, условия достижения поставленных целей, предстоящие мероприятия, ресурсы и их источники.

УДК 658.012.32:174.4

Худа В.

## ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА ЕТИКИ БІЗНЕСУ У МЕНЕДЖМЕНТІ

Підприємець працює у внутрішньому та зовнішньому середовищі своєї власної організації, власного бізнесу. Він, перш за все, — людина, яка має право вибору: "Зробити певну справу так чи інакше?" У зв'язку з цим підприємець обирає етичні норми, правила щодо ведення справи, а також будує свої дії щодо внутрішнього та зовнішнього оточення його організації.

Етика — це принципи, що відрізняють правильну поведінку від неправильної. Етичні норми — система загальних цінностей і правил етики, що вимагає організація від своїх співробітників. Соціальна відповідальність — дії організації щодо благополуччя суспільства на добровільних засадах, а не за вимогами закону. Юридична відповідальність — дотримання конкретних законів і норм державного регулювання, які визначають, що може, а чого не може робити організація.

Відмінність соціальної відповідальності від юридичної в тому, що вона визначається ступенем добровільності реагування організації на ті чи інші події та встановленими в організації етичними нормами.

## Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі

Етичні норми та соціальна відповідальність бізнесу формуються відповідно до політичних, економічних, релігійних пріоритетів, які існують у суспільстві у певний момент часу.

На сьогодні основними етичними пріоритетами для підприємця мають стати: впевненість у корисності своєї праці не тільки для себе, а й для суспільства; належність до людей, які бажають та вміють добре працювати та реалізовувати свої здібності; віра у бізнес, ставлення до нього як до мистецтва; визначення необхідності конкуренції та одночасне прагнення до співпраці; повага до особистості; повага до будь-якої власності, державної влади, соціального устрою, законодавства; довіра до інших, повага до професійної майстерності людей; визнання цінності освіти, науки, культури; усвідомлення необхідності дотримання екологічних норм; прагнення до нововведень; гуманізм; допомога малозахищеним людям; підняття рівня релігійних, етичних, культурних цінностей у суспільстві.

Соціальну відповідальність організації можна зобразити графічно (рисунок).

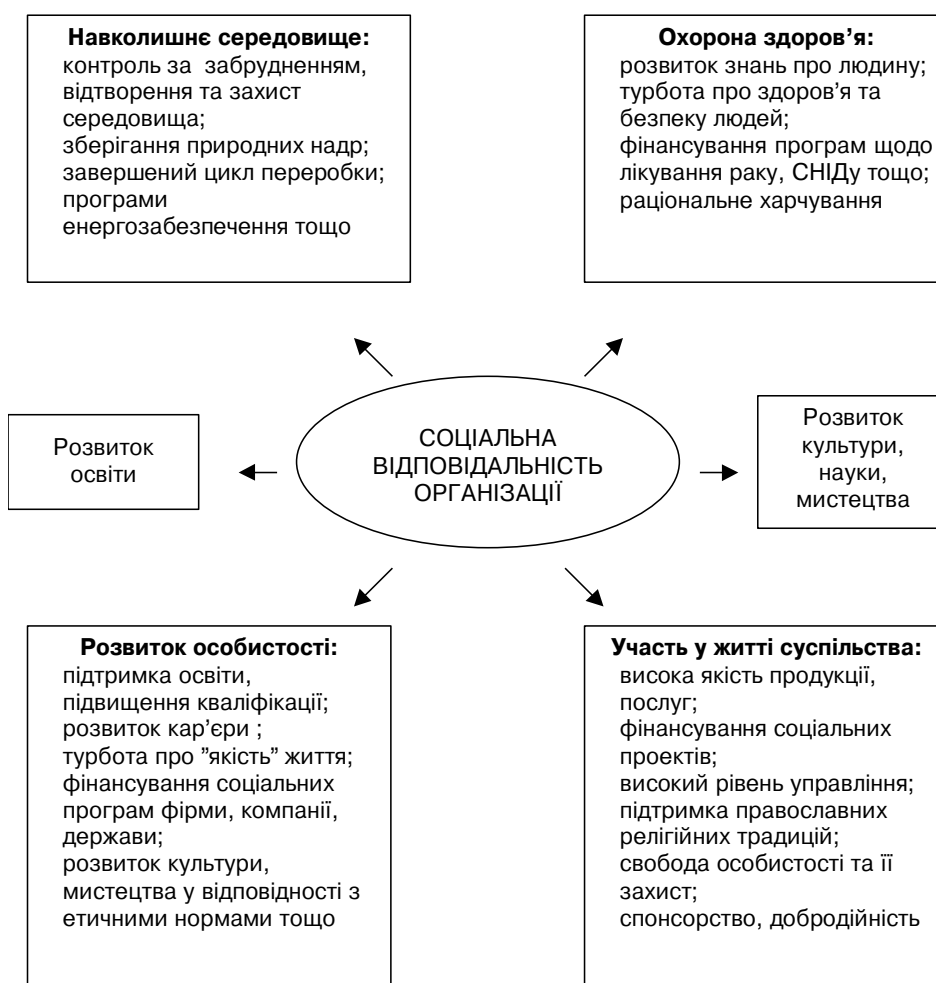


Рис. Соціальна відповідальність організації

Навчання етичній поведінці у бізнесі важливе для його успіху, особливо, коли об'єктом підприємництва є торгівля, послуги, медицина.

В економічно розвинутих країнах вже давно визначено, що увага до етичних норм поведінки в суспільстві прямо пропорційно залежить від рівня життя людей.

У курси навчання бізнесу на рівні університетів включають етику як обов'язковий предмет, завдяки чому підприємці отримують необхідні знання.

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

Етична поведінка підприємця на ринку товарів, послуг є складовою внутрішнього середовища організації, яка підпорядкована його власному впливу і формує його імідж (гудвіл) у зовнішньому середовищі.

У бізнесі розвинутих країн виділились різні філософські підходи, що базуються на сукупності відповідних принципів. А саме: утилітаризм, дотримання прав людини, справедливість.

Утилітаризм — це філософський принцип ухвалення етичних рішень, в основі якого лежить прагнення до максимального блага для більшості людей.

Якщо підприємець або менеджер дотримується зазначеного принципу, то він старанно вивчить вплив всіх альтернативних рішень на всі зацікавлені сторони, а потім зробить такий вибір, який принесе найбільше задоволення більшості людей. Потрібно виключити ті альтернативи, які влаштовують лише вузьке коло людей, чи ті з них, які не задовольняють потреб більшості. Корисність такого підходу залежить від вміння аналізувати наслідки своїх рішень. Це вимагає такого рішення, що принесе користь більшості людей.

Дотримання прав людини — філософський принцип ухвалення етичних рішень, що спрямований на захист честі та гідності кожної, без винятку, людини.

Віра у права іншої людини означає, що керівник вважає себе зобов'язаним їх захищати, що він відхиляє будь-яке рішення щодо порушення прав людини. Так, він не може примусити людей робити вчинки, які протилежні їхнім релігійним або етичним уявленням. Він зберігає таємницю щодо захворювань, водночас турбуючись при цьому, щоб інші люди не постраждали від захворювань, тощо. Останнім часом у світовій практиці поняття індивідуальних прав насправді поширилось настільки, що охоплює тепер захист рослин, тварин, землі, води, повітря та інших елементів середовища, що оточує людей.

Справедливість — філософський принцип, що базується на ухваленні етичних рішень щодо забезпечення рівних прав при розподілі відповідальності і благ.

Справедливість виходить з того, що до всіх людей слід ставитись однаково, що встановлені правила слід виконувати обов'язково, і що ті, хто приносять шкоду іншим, повинні відповідати та відшкодувати збитки. Виходячи з зазначеного, справедливе рішення — це відверте, неупереджене і розумне рішення, що відповідає тим правилам, які застосовуються в даній ситуації.

Ці три підходи не вичерпують один одного. Навпаки, багато керівників керуються ними всіма одночасно, намагаючись знайти таке рішення, яке б задовольнило найбільшу кількість людей, не порушило прав жодної людини і було б справедливим по відношенню до всіх.

УДК 658.016.7

*Науменко М.*

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК РИНКОВИЙ ЧИННИК НОРМАЛІЗАЦІЇ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ**

Завершення приватизаційних процесів, формування різноманітних форм власності та відповідних організаційно-правових форм господарської діяльності —

© Науменко М., 2003

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

передумови ринкової реструктуризації первинних ланок економіки, орієнтованої на налагодження відтворювальних процесів. Основним завданням цього процесу є формування здатності підприємств до своєчасної і адекватної пристосованості до умов змінного ринкового середовища. Тому невід'ємною складовою стратегічного планування діяльності економічних суб'єктів є розробка стратегії і напрямків їх реструктуризації, яка спрямована на організаційний та інноваційний розвиток. Інакше підприємство не витримає конкуренції і це призведе до банкрутства. На відміну від підходів до реструктуризації підприємств як до одноразового процесу, що пов'язаний з адаптацією до ринкового чи трансформаційного середовища, до вирішення завдань приватизації і приведення у відповідність з новими формами власності організаційно-правових форм господарської діяльності доцільним є забезпечення безперервності цього процесу з метою постійної й адекватної (якщо можливо, і випереджальної) адаптації у сформованому бізнес-кліматі, що змінюється.

Стратегія реструктуризації в динамічному конкурентному середовищі передбачає вибір орієнтирів економічного росту, а це й розвиток відносин власності, збільшення власного й залученого капіталів, розширення сфер діяльності, впровадження передових технологій та організація управління ними, удосконалення системи та структури управління та ін. Мету реструктуризації можна визначити як досягнення оптимальності підприємства, а сам процес реструктуризації — як процес постійного забезпечення збалансованості внутрішнього середовища з динамічним ринковим зовнішнім середовищем, тобто як підтримку його оптимального стану. Дослідження мети, сутності й методів реструктуризації підприємств показує, що це — адекватний сучасним умовам засіб оптимізації первинних структурних ланок економіки.

Оптимальність підприємства в умовах ринку означає його найбільш доцільну організацію, що забезпечує максимізацію результатів виробничо-комерційної діяльності у розрахунку на одиницю застосованих обмежених ресурсів, надання йому оптимальних розмірів, які визначаються технічною й економічною доцільністю, можливостями технологій управління, розмірами наявного капіталу, можливостями та доцільністю використання залученого капіталу, місткістю ринку збуту продукції, впливом антимонопольного законодавства. Основу розрахунку при виборі оптимального розміру комерційного підприємства повинно складати зіставлення граничних витрат виробництва і граничного прибутку. Техніка, технологія й організація виробництва повинні забезпечувати конкурентоспроможність продукції підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках і створювати передумови для зниження середніх і граничних витрат виробництва.

Оцінка розмірів підприємств у сучасних умовах потребує врахування деяких специфічних обставин. Насамперед це криза збуту продукції, в результаті якої відбувається скорочення виробництва і своєрідне "зменшення" розмірів підприємства. Реальну оцінку розмірів підприємства і їх змін істотно ускладнює інфляція — доводиться використовувати порівняльні ціни або здійснювати оцінку у ВКВ. Все це негативно позначається на можливостях використання в наших умовах значної частини рекомендацій і порад закордонних дослідників.

Характер і стан ринкових відносин впливає не тільки на розміри капіталу промислових підприємств, але й на їх технічну базу. Техніка, технологія й організація виробництва повинні бути пристосовані для забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства на внутрішньому й зовнішньому ринках. Причому така необхідність зумовлена не тільки доцільністю виходу зі своєю продукцією на зовнішні ринки збуту, але й істотним посиленням конкуренції з виходом імпорتنих аналогів на внутрішньому. Стан технічної бази вітчизняних

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

промислових підприємств, ускладнений зміною їх соціально-економічної форми і нормативним порядком забезпечення її простого відтворення, за винятком окремих випадків, не створює передумов і умов для розширення та розвитку.

Однією з особливостей сучасного науково-технічного прогресу є те, що результати наукових досліджень і особливо їх втілення в нову техніку й технології виступають у вигляді товарів і входять у сферу виробництва у формі витрат виробництва, а для підприємств це означає необхідність комерціалізації інноваційної діяльності. У цьому випадку повинна зважуватися проблема економічної ефективності застосування нової техніки підприємствами й іншими господарюючими суб'єктами. Нова техніка повинна допомагати комерційному підприємству завоювати й утримати своє місце на ринку збуту продукції. Для того, щоб підприємство застосовувало нову техніку, вона повинна відповідати ряду вимог. Нова техніка й технологія повинні створювати передумови для зниження середніх і граничних витрат виробництва. Разом з тим вони повинні забезпечувати підвищення якості продукції підприємства і її конкурентоспроможності на ринку. Істотне значення інноваційної діяльності полягає й у тому, що вона створює передумови для відновлення продукції, що випускається, з урахуванням життєвого циклу товару (технології).

Теоретично перехід до ринкової економіки створює безпосередню зацікавленість підприємств в удосконаленні своєї технічної бази. Для підприємств України незавершеність ринкового реформування відносин власності і недосконалість державного регулювання діяльності економічних суб'єктів сповільнили формування мотиваційних механізмів активізації інноваційної діяльності. Насамперед у цьому напрямку повинно діяти подальше дерегулювання підприємницької діяльності в процесі поглиблення роздержавлення економіки, суть якого зводиться до усунення надмірної адміністративної опіки і бюрократизму у вирішенні всього комплексу питань підприємницької діяльності, здійснення політики реального та активного стимулювання малого бізнесу. По суті, підхід до проблеми і здійснення дерегулювання варто було б розширити з погляду загальнодержавних цілей розвитку підприємництва. Мова повинна йти не тільки про зниження ступеня впливу на нього адміністративних важелів, але й про створення гнучкого інструментарію такого впливу. При цьому така гнучкість не повинна означати нестабільності.

Внаслідок дії комплексу різноспрямованих чинників має місце уповільнення ринкової реструктуризації економіки, зокрема, обумовлене і недостатніми темпами формування капіталу промислових підприємств, повільною комерціалізацією їх діяльності. В умовах транзитивної економіки набирають сили ринкові особливості здійснення функцій закону вартості, які виявляються в загостренні внутрішньогалузевої і міжгалузевої конкуренції, відтворенні на основі диференціації господарюючих суб'єктів процесів нагромадження капіталу. Малі і середні підприємства є, за певних умов, тією динамічною економічною сферою, у якій постійно відтворюються процеси первісного нагромадження капіталу, формуються ринкові, власне кажучи, легальні джерела інвестування. Для їх розвитку необхідний диференційований підхід у державному регулюванні з наданням особливих умов для малих форм організації високотехнологічних виробництв, інноваційного бізнесу.

Враховуючи особливості ціноутворення, підприємства повинні впроваджувати й інші, крім нової техніки інноваційні продукти, ціни на які, зважаючи на транзитивні особливості, значно нижчі від світових. Мова йде про нововведення в організації виробництва, кадровій політиці, розвитку людського капіталу.

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Бытовое обслуживание населения представляет собой организованную деятельность субъектов предпринимательства, связанную с предоставлением платных услуг для удовлетворения личных потребностей населения [1]. Эта сфера имеет важное социально-экономическое значение, удовлетворяя многообразные потребности людей в услугах, влияет на денежное обращение, сбалансированность доходов и расходов населения.

Сфера услуг является одной из самых эффективных, быстроразвивающихся отраслей экономики [2]. Предоставление услуги происходит посредством осуществления бытового заказа (ст. 348 ГК) [3], который является одной из форм договора подряда, применяющегося при обслуживании бытовых потребностей граждан.

Организация, обслуживающая бытовые потребности граждан, обязуется выполнить для заказчика определенную работу, а заказчик обязуется принять ее и оплатить. В настоящее время договоры бытового заказа могут предоставляться физическими лицами — субъектами предпринимательской деятельности, которым в установленном порядке разрешено оказывать услуги, связанные с бытовым обслуживанием населения [3]. Этапы осуществления бытового заказа представлены на рисунке.

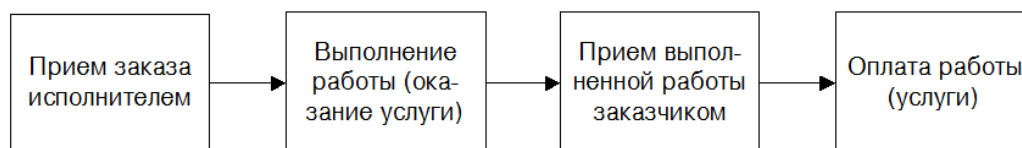


Рис. Этапы осуществления бытового заказа

На анализ состояния предприятий бытового обслуживания влияет ряд особенностей услуг, которые затрудняют его проведение [4]:

сложность отделения цены на услугу от цены на сопутствующие товары;

невозможность продажи услуги вне места ее осуществления;

неосязаемость услуг;

постоянное изменение качества вследствие индивидуального подхода к потребителю;

моментность статистического учета услуг при их предоставлении и невозможность хранения.

Эти факторы усложняют анализ состояния сферы бытового обслуживания населения, а также в некоторой степени влияют на объективность оценок ее развития. Исследования развития сектора услуг на региональном уровне [5] показали, что в среднем для Украины интегральный коэффициент развития сектора услуг равен 0,492 (при наибольшей возможной его величине, равной единице), для Харьковской области он составляет 0,530 и уступает только Крымской, Одесской, Черкасской и Черниговской областям.

По статистической информации [6] также можно сделать выводы о развитии сферы услуг в Харькове и Харьковской области. За период с 1998 г. по 2000 г. объем реализации бытовых услуг населению увеличился (таблица).



**Объем реализации бытовых услуг населению**

Территория	Темпы изменения объема реализации бытовых услуг населению, % к базовому уровню		
	1998	1999	2000
Харьковская область	100	104,8	127,0
Харьков	100	111,1	136,1

Из таблицы видно, что на протяжении последних нескольких лет наблюдается тенденция к увеличению реализации бытовых услуг, что является положительным фактором развития этой сферы.

С другой стороны, не отвечает современным требованиям технический уровень большинства предприятий. Около 60% оборудования эксплуатируется 15 — 20 лет. Кроме того, почти 50% объемов бытовых услуг предоставляется в условиях нерегламентированной деятельности [7].

С целью дальнейшего развития сферы бытового обслуживания населения Кабинет Министров Украины издал распоряжение "Об утверждении мероприятий по ускоренному развитию сферы бытового обслуживания населения на 2001 — 2005 годы" [8], где ставятся такие цели, как расширение рынка оказания населению бытовых услуг, упорядочение деятельности предприятий этой сферы, создание современной инфраструктуры для гарантированного оказания населению бытовых услуг первой необходимости, подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров.

**Литература:** 1. Бытовое обслуживание населения. — Харьков: Фактор, 2000. — 342 с. 2. Услуги. Правовой режим реализации. — М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1997. — 424 с. 3. Гражданский кодекс Украины (научно-практический комментарий). — Харьков: ООО "Одиссей", 2000. — 848 с. 4. Анализ экономики. Страна, рынок, фирма: Учебник / Под ред. проф. В. Е. Рыбалкина. — М.: Междунар. отношения, 1999. — 304 с. 5. Сидорова А. В. Комплексна оцінка розвитку сектора послуг на регіональному рівні // Статистика України. — 2002. — №1. — С. 46 — 50. 6. Харківська область в 2000 році: Статистичний щорічник. — Харків: Держкомстат України, 2001. — 484 с. 7. Побутове обслуговування: формується нова концепція // Урядовий кур'єр. — 2002. — №142. — С. 6. 8. "Про затвердження заходів щодо прискореного розвитку сфери побутового обслуговування населення на 2001 — 2005 роки". Розпорядження Кабінету Міністрів від 26 жовтня 2001 р. № 493-р // www.rada.kieva.

УДК 339.97

**Біловодська О.**

## **ДОСВІД ПРОМИСЛОВО РОЗВИНУТИХ КРАЇН СВІТУ У ФОРМУВАННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ**

Для розвитку світової економіки питання інноваційного розвитку на макро- та мікроекономічному рівні стають все актуальнішими. Це зумовлено, в першу чергу, усвідомленням позитивної ролі інновацій не тільки для виходу зі складної економічної ситуації, яка характерна саме для нашої держави, а також і для збереження стабільності розвитку економіки та надання нового імпульсу для зростання в індустріально розвинутих країнах.

© Біловодська О., 2003

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

Неухильне зростання обсягів продажу наукомісткої продукції свідчить про все більшу увагу, яку держави — світові лідери — приділяють проблемам якнайшвидшої реалізації нововведень. Так, провідне місце (близько 70%) у експорті найбільш розвинутих країн (в тому числі США, Німеччина, Японія) посідають саме наукомісткі, високотехнологічні товари [1].

На сучасному етапі безумовним лідером у масштабах поширення інноваційних процесів виступають США, оскільки їх частка в останні півстоліття становить понад 60% усіх технічних інновацій. Згідно з даними інноваційних обстежень, інноваційно активними у Франції, Великобританії та Німеччині є 70 — 82% підприємств цих країн. У Канаді 84% компаній впроваджували інновації в 1999 — 2000 рр., причому 53% впровадили нові та унікальні для свого ринку процеси та продукти. Крім того, Франція посідає четверте місце серед промислово розвинутих країн (після США, Японії та Німеччини) за загальною сумою витрат на НДДКР і друге (після США) — за питомою вагою на одного мешканця країни [2].

Перш ніж перейти до характеристики інноваційної політики різних країн світу необхідно визначитися з сутністю даного поняття. На думку автора, *інноваційна політика* — це діяльність, спрямована на досягнення поставлених цілей у галузі науково-технічного прогресу та реалізації інновацій. Інноваційна політика об'єднує науку, техніку, підприємництво, економіку та управління, тобто практично всі сфери соціально-економічного середовища, включаючи виробництво, фінансово-кредитні установи, науково-технічний потенціал, рівень науково-технічної грамотності населення.

У сучасній світовій практиці виділяють такі групи країн за орієнтацією інноваційної політики [3]:

країни, які орієнтуються на лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проектів, що охоплюють всі стадії науково-промислового циклу, як правило, зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу в захисному секторі (США, Англія, Франція);

країни, які орієнтуються на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї структури економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія);

країни, які стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, сприйняття досягнень світового науково-технічного прогресу, координацію дій різних секторів у галузі науки й технологій (Японія, Південна Корея).

В залежності від характеру зв'язку фінансового капіталу та інноваційного бізнесу виділяють країни, де основне джерело зовнішнього фінансування — ринки цінних паперів (США, Великобританія, Австралія), і країни, де значну роль відіграють банки (країни континентальної Європи та Японія) [4]. Існує й інше групування країн за варіантами інноваційної політики [1; 6]:

1. Політика "технологічного поштовху" ґрунтується на тому, що пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки визначаються державою, котра володіє необхідними матеріальними ресурсами, експертизою та інформаційним забезпеченням. Такий варіант інноваційної політики виходить з наявності науково-технічних та соціально-економічних проблем і передбачає для їх вирішення розробку різних державних програм, великих капіталовкладень, інших прямих форм державної участі у регулюванні інноваційних процесів. Характерним прикладом такої політики є політика уряду США у 40 — 50-і роки, коли створювались принципово нові напрями в галузі електроніки, ЕОМ, зв'язку, авіабудування.

2. Політика "ринкової орієнтації" передбачає провідну роль ринкового механізму у розподілі ресурсів та визначенні напрямів розвитку науки й техніки. Така політика орієнтована на обмеження ролі держави в стимулюванні фундаментальних досліджень, створенні економічного клімату та інформаційного середовища для нововведень у фірмах, скорочення прямої участі в НДДКР та дослідженнях ринків, а також на зменшення прямих форм регулювання, які заважають стимулюванню ринкової ініціативи та ефективній

## Особенности регионального развития мирового хозяйства

перебудові ринку. Ця форма політики була пріоритетною в 70-х роках у США, Німеччині, Японії, а на початку 80-х років поворот до неї здійснила більшість розвинених країн.

3. У 60 – 70-х роках в США мала місце політика "соціальної орієнтації", яка передбачала регулювання соціальних наслідків НТП, а ухвалення рішень базувалось на широкому соціально-політичному консенсусі з залученням широкої громадськості. Цей час характеризується великою кількістю розробок у військовій сфері, які було направлено у цивільну промисловість для виробництва товарів народного споживання.

4. Варіант "зміни економічної структури господарського механізму". Він передбачає великий вплив передових технологій на вирішення соціально-економічних проблем, на зміни галузевої структури, на взаємодію суб'єктів господарювання, на рівень життя і т. д. У даний час лише Японія послідовно дотримується такої політики, здійснюючи її паралельно з ринковою.

Як свідчать результати аналізу варіантів інноваційної політики світової економіки, варіанти відрізняються один від одного ступенем втручання держави, рівнем науково-технічного прогресу та потребами суспільства.

Реалізація інноваційної політики можлива за умови ефективного функціонування інноваційного підприємництва. На думку автора, *інноваційне підприємництво — це самостійна, ініціативна на власний ризик діяльність з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу, що зумовить одержання прибутку та (або) соціального ефекту*. Іншими словами, інноваційне підприємництво становить якісно нову сферу інтеграції науки з виробництвом, зміст якої полягає у виробничому освоєнні, впровадженні та реалізації різноманітних нововведень, що призведе до покращення якісних та кількісних показників соціально-економічної діяльності підприємницької структури.

Підсумовуючи світовий досвід формування інноваційної політики, можна зробити висновок, що вирішення завдання переходу України на інноваційний шлях розвитку в Україні потребує комплексного підходу і є достатньо довгостроковим.

---

**Література:** 1. Соколенко С. И. Современные мировые рынки и Украина. — К.: Демос, 1995. — 354 с. 2. Поручник А. М., Антонюк Л. Л. Венчурный капитал: зарубежный досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 172 с. 3. Инновационный менеджмент / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. — СПб.: Наука, 2000. — 560 с. 4. Кравченко Е. Б. Инновационный бизнес и финансовые рынки // Проблемы науки. — 2001. — №2. — С. 34 — 37. 5. Андросук Г. Государственная инновационная политика // Бизнес-Информ. — 1997. — №1. — С. 37 — 40. 6. Тульпа І. А. Управління формуванням інноваційної стратегії підприємств в умовах технологічних змін // Автореф. дис. канд. екон. наук "Європейський університет фінансів, інформаційних систем менеджменту і бізнесу". — К., 2002. — 16 с.

УДК 334.78.784

**Бондаренко А.**

## СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ УКРАИНСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Структуры иностранных корпораций давно считаются устоявшимися и в некоторых случаях зафиксированы законодательно, а украинские корпорации только начинают приобретать конкретные формы.

© Бондаренко А., 2003

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

Корпоративный бизнес Украины, несмотря на отсутствие государственной поддержки, стремительно развивается. Это вызвано следующими причинами:

окончанием первоначального накопления капитала украинскими предпринимателями;

региональной концентрацией капитала внутри государства, которая полностью зависела от инвестиционной привлекательности регионов;

индивидуальной концентрацией капитала внутри региона.

Именно последний фактор и стал основой развития корпоративного бизнеса.

Кроме того, корпорации Украины достигли того уровня, когда рост прибыли достигается не только за счет увеличения оборотов, но и за счет интенсификации хозяйственных процессов.

Используются различные способы снижения затрат, что условно делит украинские корпорации на:

1) корпорации с фиксированным количеством управляемых объектов;

2) корпорации, увеличивающие количество управляемых объектов.

Но в любом случае у корпораций есть управляющие и управляемые предприятия.

Управляемые предприятия корпораций представлены открытыми акционерными обществами. Это объясняется тем, что основная часть управляемых предприятий Украины создана в результате приватизационных процессов. А в соответствии с украинским законодательством результатом разгосударствления могут быть только ОАО (открытое акционерное общество – п. 2, ст. 15, раздел 2 Закона Украины "О приватизации государственного имущества"), которые стали конечными подразделениями (управляемыми звеньями) украинских корпораций.

Управляющий же элемент корпораций Украины крайне разнообразен.

Наиболее типичным головным звеном украинских корпораций является ЗАО (закрытое акционерное общество), которое наделено всеми полномочиями управления корпорацией. Выбор такой формы собственности обусловлен:

наличием наибольшего уставного капитала, а значит возможностью совершать сделки наибольших размеров (ст. 1, гл. 1, раздел 2 Закона Украины "О хозяйственных обществах");

отсутствием жестко регламентированной системы обнародования информации о финансовых результатах компании.

Менее эффективной структурой наивысшего управляющего звена является группа ООО (общество с ограниченной ответственностью) во главе корпорации. При этом каждое ООО наделено отдельными полномочиями и представляет собой определенный отдел общей структуры корпорации.

С целью экономии денежных средств одним из управляющих звеньев корпорации создается аудиторская фирма, которая ежегодно готовит отчетность об ОАО, то есть управляемых звеньях всей структуры. Такое структурное разделение корпорации дает следующие позитивные результаты:

1) уменьшение затрат корпорации на содержание управленческого персонала: одна фирма-аудитор осуществляет постоянный контроль за всеми звеньями корпорации;

2) уменьшение затрат корпорации на оплату аудиторских услуг;

3) профессиональная подготовка контролирующих органов корпорации позволяет максимизировать управленческий эффект (ст. 6, раздел 1 Закона Украины "Об аудиторской деятельности"). Это влечет за собой повышение прибыльности деятельности корпорации.

Законодательное ограничение: только 30% уставного фонда аудиторской фирмы может принадлежать корпорации (ст. 6, раздел 1 Закона Украины "Об аудиторской деятельности").

## Особенности регионального развития мирового хозяйства

В случае если корпорация продолжает расширять управляемую базу ОАО, то помимо головного предприятия, аудиторской фирмы и управляемых предприятий, в нее еще входят компании, обеспечивающие конкурентоспособность корпорации на фондовом рынке. Такими компаниями могут быть: хранитель (ст. 1, раздел 1 Закона Украины "О национальной депозитарной системе и особенностях электронного обращения ценных бумаг в Украине"), реестратор (ст. 1, раздел 1 Закона Украины "О национальной депозитарной системе и особенностях электронного обращения ценных бумаг в Украине") и торговец ценными бумагами (ст. 26, гл. 7, раздел 1 Закона Украины "О ценных бумагах и фондовом рынке"). Причем объединить функции этих предприятий полностью невозможно, так как это противоречит украинскому законодательству.

Торговец ценными бумагами — это фирма, представляющая интересы корпорации на фондовом рынке. Посредством этой компании корпорация получает полную и достоверную информацию об изменениях на рынке ценных бумаг. Кроме того, достигается значительная экономия затрат на осуществление операций на фондовом рынке.

Реестратор — это компания, ведущая реестр собственников акций конкретного ОАО. За счет участия такой компании в корпорации достигается владение полной информацией о конкурентах и интересующих инвестиционных объектах (ОАО). Особенно полезно наличие реестратора при осуществлении скупки акций потенциального управляемого объекта корпорации.

Хранитель — компания, необходимая для ведения реестров самой корпорации и, при необходимости, неразглашения информации о структуре корпорации. Это достигается путем передачи хранителю ценных бумаг корпорации как номинальному держателю.

В случае если частью корпорации является банк, то функции торговца ценными бумагами и хранителя банк может взять на себя.

Таким образом, структуру украинских корпораций можно представить следующим образом (рисунок).

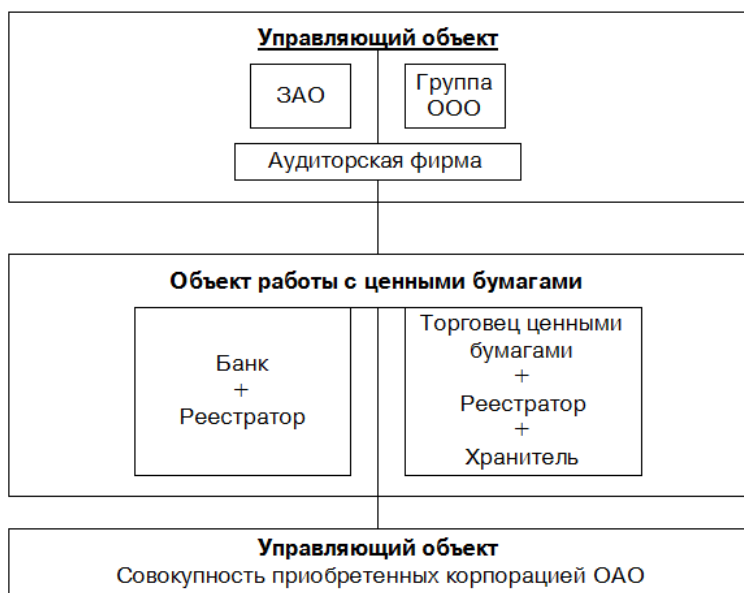


Рис. Структура украинских корпораций

Данная структура является оптимальной для существующих украинских корпораций и дает наиболее полный контроль за ситуацией на рынке. Кроме того, такая структура корпораций значительно отличает украинский корпоративный сектор от мировой практики.

## **МОНІТОРИНГ РИНКУ ПРАЦІ ПРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Трансформація економіки України — складний системний процес, що виявляється в асинхронності формування окремих ринків і ринкових структур, диспропорціях між ними і, як наслідок, у скороченні інвестиційної активності, звуженні споживчого ринку, падінні життєвого рівня населення. Вирішення вищеперелічених проблем потребує комплексного і системного підходу до проведення моніторингу ринку праці. Тому, на думку автора, ринок праці слід розглядати як складову частину національного ринку і взагалі економічного потенціалу держави.

Моніторинг у загальноекономічному розумінні — це спеціально організована комплексна система спостережень за станом будь-яких об'єктів і контроль за ними [1]. В перекладі з англійської мови моніторинг — це поточний контроль, спостереження. Сьогодні, з точки зору автора, моніторинг ринку праці вимагає не лише всебічного дослідження і аналізу мікро- і макроекономічних чинників регіонів, в яких цей ринок функціонує, а й обґрунтування оцінок закономірностей явищ соціального середовища ринку праці і постійного контролю за його станом. Водночас упровадження моніторингу ринку праці дасть змогу підтримувати належну збалансованість між вільними робочими місцями і вільним незайманим працездатним населенням, що поки є однією з основних проблем і тому потребує вивчення досвіду функціонування ринку праці, його аналізу і контролю за ним.

Проте слід зауважити, що є необхідність у глибшому аналізі процесів, які проходять на ринку праці. Тому сьогодні існує нагальна потреба у розробці теоретико-методичного забезпечення моніторингу ринку праці, визначенні впливу факторів мікро- і макросередовища на його розвиток.

Для досягнення цієї мети необхідно поставити наступні завдання:

сформулювати суть, виявити специфіку та опрацювати напрями моніторингу ринку праці на мікро- і макрорівнях;

виявити взаємозв'язки між ринком праці, ринками товарів, послуг, капіталу і впливу на них діяльності організацій, підприємств, органів місцевого самоврядування, органів державної влади;

пов'язати прогнозування зайнятості населення з тенденціями розвитку макро- і мікроекономічних показників;

розробити алгоритм та визначити процедури проведення моніторингу ринку праці;

визначити заходи з організаційного забезпечення робіт з моніторингу ринку праці для підприємств, організацій установ місцевого самоврядування, органів державної влади;

розробити методичні засади системи раннього попередження кризових явищ на ринку праці.

За останній час в Україні проведено низку важливих заходів прикладного характеру, які були спрямовані на розвиток ринку праці, а саме: ухвалено пакет законодавчих і нормативних документів, створено мережу державних служб зайнятості, закладено підвалини для формування механізму соціального захисту тимчасово непрацюючого населення. Внаслідок цього, в Україні зросла чисельність зайнятого

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

населения, збільшився обсяг праці на ринку, спостерігалось переважання кількості працюючих над звільненими. Так, з 2000 по 2001 рік кількість працевлаштованих молодих фахівців зросла на 107,1%, до 2005 року очікується збільшення ще на 134% [2].

Проте, на думку автора, ринок праці функціонує не у відповідності до вимог розвинутої ринкової економіки. Для практичної реалізації завдань з вдосконалення функціонування ринку праці необхідно ретельно вивчити досвід країн з розвинутою ринковою економікою та адаптувати його до існуючих умов нашої держави.

Так, наприклад у США, як зазначає відомий американський вчений Дж. Борджас у своїй монографії "Labor Economics", функціонально-організаційна структура ринку праці включає в себе наступні елементи: принципи державної політики в галузі зайнятості і безробіття; систему підготовки кадрів; систему наймання (контрактну систему); фонд підтримки безробітних (систему страхування від безробіття); систему перепідготовки і перекваліфікації; біржу праці; правове регулювання зайнятості [3].

Ринок праці фінансується державою через Міністерство праці за трьома самостійними напрямками: працевлаштування людей, які шукають роботу; навчання за спеціальностями необхідної кваліфікації, виходячи із попиту, який існує на ринку; професійна реабілітація і забезпечення роботою осіб, що потребують особливої соціальної уваги (люди з обмеженою працездатністю, інваліди, іммігранти, молодь з неповною середньою освітою і т. ін.) [4].

Якщо порівняти сьогодні структуру ринку праці у США та в Україні, то можна зробити висновки, що в нашій державі існують ті ж самі елементи, але, на думку автора, не мають системності і чіткого регулювання всім ринком. Ця проблема може вирішитися, якщо буде розроблена і впроваджена процедура проведення постійного моніторингу ринку праці та забезпечена негайна реакція на зміни у його стані.

---

**Література:** 1. Коноплицький В., Філіна Г. Це — бізнес. Тлумачний словник економічних термінів. — К.: МСП "Альт прес", 1996. — 448 с. 2. Морозова О. Прогнозування розвитку ринку праці молодих фахівців України // Україна — аспекти праці. — №1. — 2002. — С. 52. 3. George J. Borjas. Labor Economics. — The McGraw-Hill Companies INC, 1996. — 488 p. 4. Peter D. Linneman, Mickael L. Watcher, William H. Carter. Evolution of the Evidence on Union and Wage. Industrial and Labor Relations Review. — №44. — October. — 444 p.

УДК 338.24.242

*Брейво А.*

## **ПРОЦЕССЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СТРАНАХ С ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

В рамках социалистической системы хозяйствования было создано и развилось тесное взаимодействие экономических структур пятнадцати республик и стран Совета Экономической Взаимопомощи. Относительная изолированность такого сотрудничества от внешнего мира обусловила неспособность большинства государств с приобретением политического суверенитета эффективно воспользоваться самостоятельностью в выборе форм и методов выхода на мировые рынки. Даже при сох-

© Брейво А., 2003

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

ранении части коммерческих связей между субъектами хозяйствования прежние формы международной кооперации в сферах производства, капитала, научных разработок, стратегий сбыта были нарушены. В начале 1990-х гг. это проявилось через функционирование крупных узкоспециализированных промышленных структур с ограниченным рынком реализации продукции (чаще всего, местным).

Для внедрения в национальные экономики рыночных "стандартов" внимание правительств долгое время было сконцентрировано в основном на процессах демополизации за счет разукрупнения предприятий-псевдомонополий и жесткого регулирования их хозяйственной деятельности. Анализ такой практики за последние несколько лет показал, что при отсутствии комплексной конкурентной политики принимаемые меры были недостаточны. Отдельные относительно крупные промышленные предприятия не соответствовали в достаточной степени мировым критериям конкурентоспособности, поэтому были вынуждены ограничиваться местными рынками сбыта и незначительной интернационализацией хозяйственной деятельности (через выход на рынки двух-трех стран). Их регулирование при условии отсутствия возможностей появления отечественных или иностранных конкурентов часто оказывало замедляющий эффект на развитие в целом отраслей национальных экономик.

В соответствии с мировой практикой решением проблемы транснационализации экономики является стимулирующая политика развития структур интеграционного, корпоративного типа на основе национального либо совместного, либо полностью иностранного капитала (через привлечение зарубежных транснациональных корпораций). Они должны сформировать и реализовать глобальную стратегию (как неотъемлемую часть своей деятельности), учитывающую преимущества и недостатки различных рынков для размещения широкой сети производственных и сбытовых филиалов. Такие структуры смогут занять достойную нишу на мировом рынке и обеспечить экономический рост государств-основателей.

Проведение концентрации национального производственного, финансового и научного потенциалов и транснационализация таких интеграционных структур ставит перед государством задачу выделения приоритетных секторов экономики для инвестирования и поддержки. В работах по данной теме предлагается использовать в качестве критериев прогнозные показатели объемов производства и прибыли с дальнейшим построением модели, аналогичной разработанной Бостонской консалтинговой группой. Для Республики Беларусь в качестве приоритетных потребителей инвестиций выделяются машиностроение, станкостроение, приборостроение. Автомобиле- и тракторостроение, легкая и пищевая промышленность относятся к сферам приложения капитала, самостоятельно генерирующим доход и не требующим иностранных инвестиций, кроме как для максимизации периода поступления от них денежных потоков. При этом не предусматриваются временные рамки инвестирования.

Экономически более обоснованным представляется выделение отраслевых групп в соответствии с необходимостью и очередностью их финансирования в процессе структурной перестройки экономики. На первом этапе следует привлечь инвестиции в отрасли, являющиеся генераторами валютных доходов (добывающую промышленность, нефтехимический комплекс, металлургию, машиностроение), а также отрасли инфраструктуры, поскольку их развитие может оказать позитивное влияние на привлечение дополнительных инвестиций. Предприятиям (кроме стратегически важных), не обеспечивающим достаточно высокий уровень рентабельности, целесообразнее позволить самим искать инвесторов. Если со временем в традиционных отраслях (например, нефтепереработке) не будет организована вертикально интегрированная структура (от добычи исходного сырья до реализации конечной продукции) с достаточной долей национального капитала, то в целях обеспечения безопасности государство будет вынуждено также допустить в них прямые иностранные инвестиции.



Республика Беларусь не обладает достаточной сырьевой базой, способной полностью обеспечить ее производственный потенциал. Для устойчивого развития экономики капитал, полученный в качестве дохода от первичного инвестирования, на втором этапе следует направить в отрасли, которые не будут зависеть от импорта факторов производства: сферы высоких технологий – высокоточное приборостроение, производство искусственных материалов; услуги — банковские, инжиниринговые, транспортные; лесоперерабатывающую и добывающую промышленность. Концентрация национального финансового и производственного капиталов в этих отраслях позволит сформировать действительно устойчивые экономические структуры, способные выдержать усиливающуюся конкуренцию на мировом рынке.

УДК 338.43.02

*Горін Н.*

## **АДАПТАЦІЯ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ І СХІДНОЇ ЄВРОПИ ДО ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ**

На сучасному етапі політику державного регулювання зовнішньої торгівлі в аграрному секторі країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) визначає їх прагнення до європейської інтеграції. У процесі адаптації національних економік до вимог і завдань Європейського Союзу (ЄС) уряди країн ЦСЄ вирішують ряд надзвичайно складних завдань, серед яких особливе місце посідає державна підтримка сільського господарства. Безперечно, сільське господарство становить дуже чутливу галузь економіки як для країн ЦСЄ, так і для країн ЄС. Тому переговори про приєднання країн ЦСЄ до ЄС в аграрній сфері є досить складними і проблематичними. Спробуємо об'єктивно розглянути й оцінити позиції обох сторін.

30 січня 2002 р. Європейська комісія офіційно висунула ряд пропозицій щодо умов членства країн-кандидатів в ЄС. У даному документі значна увага приділяється сільськогосподарським аспектам. І хоча висунуті пропозиції країн-кандидатів вважають прийнятними, однак існують деякі розбіжності в позиціях країн ЦСЄ та ЄС. Це особливо стосується аспектів, пов'язаних з дотаційною політикою і квотами на сільськогосподарську продукцію на ринку ЄС.

Так, Європейська комісія запропонувала введення 10-річного перехідного періоду на поступове досягнення 100% прямих платежів фермерам від їх рівня теперішнім країнам-членам ЄС, починаючи з 25% їх розміру у 2004 р.; застосування спрощеної системи прямих платежів, яка визначає надання субсидій на 1 га посівів сільськогосподарських культур; можливість компенсації прямих платежів з бюджету ЄС, якщо їх рівень буде нижчим, ніж у теперішніх країнах-членах ЄС.

Уряди країн-кандидатів вважають, що дані пропозиції означають диференціацію умов функціонування для старих і нових членів ЄС і не відповідають принципу рівної конкуренції в умовах Спільного ринку [1]. Справді, конкурентоспроможність аграрного сектору країн ЦСЄ є все ще нижчою, ніж в країнах-членах ЄС. Вихід на

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

нові ринки збуту, які повинні відкритися внаслідок зміни рівня підтримки і введення нижчих квот на сільськогосподарську продукцію на ринку ЄС, разом з одночасним включенням аграрних секторів країн ЦСЄ у Спільний ринок може суттєво ускладнитися. Запропонований низький рівень прямих платежів призведе до зниження доходів сільськогосподарських виробників (особливо зернової продукції). Довготривала диференціація Спільної аграрної політики (САП) у контексті розширення ЄС може призвести до значного зростання імпорту сільськогосподарської продукції нових країн-членів ЄС. Крім того, потрібно пам'ятати, що на даному етапі відбувається реформа САП і країнам ЦСЄ потрібно буде пристосовуватись до нових умов у розвитку, що є значно складнішим.

Розмір прямих платежів, які щорічно отримують країни ЄС, залежить від:

- а) структури сільськогосподарського виробництва у даній країні (частки сільськогосподарської продукції, яка підлягає прямій підтримці);
- б) відносного рівня врожайності;
- в) рівня сільськогосподарської продукції у базовий період, прийнятий для визначення розміру прямих платежів.

Зважаючи на це, економічні втрати внаслідок запропонованих ЄС квот на сільськогосподарську продукцію в країнах ЦСЄ будуть вищими порівняно з країнами ЄС, оскільки в них як базовий прийнятий період останніх декількох років, тоді як базовий період країн ЄС (початок 90-х років) характеризується значним надлишком сільськогосподарської продукції. Крім того, у більшості країн ЦСЄ показники площі сільськогосподарських угідь, поголів'я худоби і відносної врожайності є нижчими, ніж у країнах ЄС, що також зменшує розміри прямих платежів.

ЄС намагається виправдати початковий низький рівень прямих платежів не тільки дефіцитом фінансових ресурсів (до 2006 р. в бюджеті ЄС не передбачені кошти на виплату прямих платежів для нових країн-членів), але й очевидним виграшем для економіки країн ЦСЄ. З позиції ЄС втрата країнами ЦСЄ частини підтримки сільськогосподарського виробництва дозволить їм стимулювати реструктуризацію аграрного сектору і, що не менш важливо, запобігти напрузі між фермерами, яким надається державна підтримка, і населенням, не зайнятим в агробізнесі, яке такої підтримки не має. Однак включення аграрного сектору країн ЦСЄ у Спільний ринок ЄС справлятиме значний вплив на зміни у структурі аграрних підприємств в бік збільшення розмірів сільськогосподарських підприємств і зменшення зайнятості в аграрному секторі. Хоча головним бар'єром структурної трансформації в країнах ЦСЄ все-таки є не рівень підтримки сільськогосподарського виробництва, а обмежені шанси на працевлаштування сільського населення поза аграрним сектором.

В окремих країнах ЦСЄ теперішній рівень прямих платежів аграрному сектору перевищує рівень, запропонований ЄС. Це означає, що фермери цих країн отримують підтримку в менших розмірах, ніж вони отримували перед вступом країни до ЄС. ЄС передбачає можливість доповнити прямі платежі, які фінансуються з бюджету ЄС, виплатами з національних бюджетів країн ЦСЄ. Однак загальна сума прямих платежів не може перевищувати їх рівень в теперішніх країнах-членах ЄС. Але хоча можливість такої компенсації повинна полегшити включення аграрного сектору країн ЦСЄ у Спільний ринок, уряди цих країн побоюються, що такий підхід потягне за собою процес ренаціоналізації САП, що загальмує розвиток останньої. Більше того, така ренаціоналізація стосуватиметься тільки частини країн розширеного ЄС і, що найгірше, найбідніших.

У правовому аспекті можна говорити про те, що вищезгадані пропозиції ЄС не відповідають закону вільної конкуренції. Наприклад, ЄС допускає можливість додаткових прямих платежів з національних бюджетів країн ЦСЄ. Однак, як вже було згадано, загальна сума усіх прямих платежів не може перевищувати рівня прямих виплат, які отримують країни ЄС, оскільки, згідно з позицією ЄС, така ситуація, за

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

якої фермери нових країн-членів будуть отримувати вищу підтримку, буде суперечити ст. 87 Договору про створення ЄС. Згадана стаття визначає, що ніяка державна допомога, яка порушує чи загрожує порушенню конкуренції через сприяння певним підприємствам чи товарам, суперечить Спільному ринку [2]. З цієї точки зору постає питання: чи правомірною є ситуація, коли фермери нових країн-членів ЄС отримують 25% розміру прямих платежів від рівня в теперішніх країнах-членах ЄС. Суперечливою є і відповідність надання тільки частини прямих платежів зі ст. 34 згаданого Договору, в якій говориться, що загальна організація аграрних ринків виключає будь-яку дискримінацію між виробниками в межах ЄС [2].

Звичайно, не варто думати, що ЄС врахує всі вимоги й претензії країн ЦСЄ. Умови вступу є важкими, і рішення, остаточно ухвалене щодо дотаційної політики і квот на сільськогосподарську продукцію, буде мати значний вплив не тільки на аграрний сектор, але й на економіку країн у цілому.

---

**Література:** 1. Report on the State of Agriculture of the Czech Republic / Ministry of Agriculture of the Czech Republic // from [www.mze.cz](http://www.mze.cz). 2. Сельское хозяйство и пищевая промышленность в Польше в аспекте интеграции с Евросоюзом // [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl).

УДК 331.5.024.5

*Горайнова Ю.*

## **РОЗВИТОК МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ В РЕГУЛЮВАННІ РИНКУ ПРАЦІ**

На сучасному етапі розвитку суспільства стає особливо актуальною проблема ефективного регулювання ринку праці у зв'язку зі змінами, що спостерігаються в період трансформації. Підвищення ефективності в регулюванні ринку праці можна досягти за рахунок застосування елементів маркетингу, що дозволяють визначити пріоритетні напрямки в цій сфері. Метою даної статті є визначення напрямків маркетингу на ринку праці, обґрунтування його значимості на всіх рівнях управління. Основним завданням, автор вважає вивчення маркетингового підходу до регулювання ринку праці. Вирішення цього завдання дозволить вийти на якісно нову політику державних служб зайнятості, спрямовану на запобігання та профілактику негативних процесів на ринку праці.

У процесі аналізу сучасного стану управління маркетингом варто вкладати роботи зарубіжних і вітчизняних вчених, присвячені ринку праці, — Р. Еренберга, Дж. Стігліца, С. Струмиліна, А. Котляр, В. Секретарюка, Д. Богині, В. Петюха, І. Петрової, М. Шаленка, і присвячені питанням маркетингу — Ф. Котлера, Ж. Ж. Ламбена, М. Портера, Г. Абрамишвілі, С. Анікієва, В. Беседіної, Л. Кіян, Е. Саруханова, С. Сотникової, А. Старостіної. Проте питання методології маркетингу праці ще недостатньо вивчені, тому існує потреба в глибокому аналізі регулювання ринку праці та визначенні напрямів щодо його вдосконалення, що обумовило актуальність і необхідність розгляду цього питання.

Найважливішим напрямком маркетингу на ринку праці є маркетинг ідей, що припускає виховання трудових ідеалів. Найбільш розробленим напрямком маркетингу ідей є система профорієнтації, що є формуванням потреби до певного виду праці, яка приносить максимальну користь і працівнику і виробництву, тобто дозволяє

© Горайнова Ю., 2003

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

зрівноважити потреби суспільства і власні потреби у виборі професії. У сучасних законодавчих актах відзначається необхідність формування суспільної думки, тому одним із напрямків діяльності Державної служби зайнятості є організація зв'язків із громадськістю і засобами масової інформації. Державне регулювання спрямоване на забезпечення конкурентного середовища на ринку праці і може здійснюватися за наступними напрямками: підтримки розвитку інфраструктури посередників на ринку праці, підвищення конкурентоспроможності окремих сегментів незайнятого населення, зниження трансакційних витрат для сегментів роботодавців. Найбільш істотним елементом державного регулювання ринку праці є розробка законодавчих актів, що регламентують діяльність суб'єктів і посередників ринку. Держава здійснює програми маркетингу, мотивуючи учасників ринку в одних процесах, і реалізує програми демаркетингу, перешкоджаючи розвитку інших процесів. На макрорівні доцільно здійснювати маркетинг ідей і профорієнтацію, у той же час, за рахунок передачі приватним фірмам функцій посередництва при працевлаштуванні і професійному навчанні, можна знизити державні витрати на реалізацію програм зайнятості, одночасно підвищуючи якість послуг посередників завдяки розвитку конкуренції. Однак аналіз законодавства свідчить про недостатню підтримку і стимулювання розвитку приватних посередницьких фірм на ринку праці. Істотну роль відіграє держава в розробці цільових програм підтримки і працевлаштування безробітних, але в основному вони орієнтовані на неконкурентоспроможні групи населення. Знижуються можливості фінансування активних програм за рахунок високого відсотка виплат допомог у витратах служб зайнятості.

Оскільки концепція маркетингу спирається на урахування соціально-економічної поведінки суб'єктів ринку, велике значення має регулювання на мікрорівні. До особливостей трудової поведінки працівників можна віднести переважання соціального аспекту задоволеності працею над економічним, що знижує дієвість цінових стимулів на зміну трудової поведінки, негнучкість якої призвела до того, що сформована професійно-кваліфікаційна структура ринку праці у сфері виробництва несприйнятлива до відносин у сфері виробництва, що змінилися. Для вирішення цих проблем необхідно, щоб учасники ринку набули якості суб'єкта, який активно господарює, що можливо при формуванні маркетингу ідей. При удосконалюванні механізму регулювання ринку праці на мікрорівні першорядним повинне стати забезпечення ефективної взаємодії роботодавця і найманого робітника шляхом формування інтересу в роботодавців до Державної служби зайнятості за рахунок професійного підбору персоналу, поліпшення інформаційного забезпечення, досягнення максимальної мобільності, зміни структури пропозиції праці у бік поліпшення кваліфікаційного складу.

Аналізуючи розвиток приватних і державних установ, покликаних організувати і регулювати процеси у сфері зайнятості, можна побачити відсутність взаємодії між ними, що призводить до невідповідності між попитом та пропозицією на послуги і різку регіональну різницю в рівні розвитку ринку праці. Пріоритетний розвиток Державної служби зайнятості пояснюється державною підтримкою і програмою її розвитку. На думку автора, переважний розвиток державних установ в інфраструктурі ринку праці не дає можливості вільної діяльності суб'єктів, тому що, наслідуючи розроблені програми, державні посередники не завжди враховують ситуацію, що складається. Якщо на макрорівні створення жорстких умов функціонування суб'єктів — найважливіший аспект регулювання, то на мікрорівні ефективність може бути досягнута тільки з урахуванням реагування на мінливі потреби суб'єктів. Отже, на ринку праці необхідно створювати можливості для розвитку приватних посередницьких фірм як умови максимального охоплення ринку послугами інфраструктури і координації з роботою Державної служби зайнятості, вивчення і застосування досвіду роботи кадрових агентств з метою їхнього законодавчого втілення.

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

Розвиток інфраструктури трудового посередництва, на думку автора, найбільш помітний на мезо-, тобто регіональному рівні, де поряд з державними посередниками функціонують приватні, націлені на одержання прибутку від діяльності, аналізуючи діяльність яких, слід зазначити орієнтацію, насамперед, на ринок кваліфікованої праці, де компанії зацікавлені в наявності кваліфікованого персоналу і збалансованої інфраструктури. При аналізі участі державних органів у забезпеченні конкурентного середовища на мезорівні, варто виділити зусилля з підтримки маркетингової інформації й ефективного кадрового забезпечення діяльності. Аналіз діяльності служби зайнятості на сегментах пропозиції праці показує, що найпоширенішим інструментом є маркетингові програми, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності малозахисених категорій населення, а представники конкурентоспроможних категорій залишилися в стороні.

Говорячи про маркетинг, необхідно згадати і про позиціонування товару, тобто вибір місця і часу його продажу. Дуже важливим є розміщення самих установ зайнятості так, щоб їх відвідання не викликало часових і матеріальних витрат у потенційних клієнтів. Це найбільш істотно для формування попиту на працю, тому що в даний час пропозиція праці перевищує попит майже у всіх ринкових сегментах. На думку автора, цей недолік можна усунути за допомогою розподілу адміністративних районів на підрайони і створення більш розгалуженої мережі центрів зайнятості, заснування філій у навчальних закладах.

Аналіз діяльності посередників на мезорівні дає можливість зробити висновок, що маркетинговий підхід на ринку праці розвивається і знаходить нові втілення в діяльності приватних кадрових агентств, що є новаторами в розвитку спектра послуг і методах захоплення ринку, що пояснюється їх економічною зацікавленістю в результатах діяльності. Таким чином, деякі аспекти застосування маркетингу існують і на державному, і на регіональному рівнях, однак немає комплексності і системності в їхній розробці і застосуванні, які дозволили б більш ефективно регулювати процеси на ринку праці.

З огляду на вищевикладене, можна сказати, що аналіз та оцінка перерахованих факторів дозволить забезпечити Державній службі зайнятості можливість ефективно регулювати процеси на ринку, а розвиток маркетингового підходу стане стимулом для цього ринку.

УДК 338.49

Денисова Н.

## **СТРУКТУРА И СОСТАВ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В условиях перехода к рыночным отношениям приоритетными в развитии становятся, прежде всего, хозяйственные системы, которые связаны с непосредственным удовлетворением потребностей населения в услугах и одновременно выступают элементом инфраструктуры рынка. К таким функциональным подсистемам принадлежит социальная инфраструктура [1].

© Денисова Н., 2003

## Особенности регионального развития мирового хозяйства

Для определения сущности и состава социальной инфраструктуры были рассмотрены исследования Ж. Т. Тощенко, А. Д. Павловой, А. Г. Ягодки, А. Н. Алымова и др. В результате можно отметить, что концептуальные подходы к определению сущности социальной инфраструктуры значительно отличаются, создавая размытость определения социальной инфраструктуры. Объяснение такого положения можно найти в постоянном развитии и усложнении структуры социальной инфраструктуры.

По мнению автора статьи, социальная инфраструктура — это система видов деятельности, а также предприятий различных организационно-правовых форм, создающих организационно-экономические условия для деятельности, направленной на удовлетворение потребностей населения в услугах на определенной территории. Под структурой социальной инфраструктуры понимается состав ее элементов с соответствующими связями в динамике их развития и функционирования. Непрерывность развития, выражающаяся в постоянном изменении структуры системы, является важнейшей особенностью социальной инфраструктуры. В процессе развития социальной инфраструктуры расширяется состав ее элементов и усложняются их взаимосвязи.

Для анализа изменения структуры социальной инфраструктуры использовались показатели реализации платных услуг населению, что не охватывает все аспекты социальной инфраструктуры, однако является существенным оценочным показателем.

Удельный вес платных услуг социальной инфраструктуры в общем объеме выпуска товаров и услуг в Украине на протяжении 1995 — 2001 гг. составлял 35 — 45% [2; 3]. Изменения, которые произошли в составе социальной инфраструктуры за этот период, приведены в табл. 1.

Таблица 1

### Динамика структуры реализации платных услуг населению

е □□□□—□□□	Объем реализации платных услуг					
	по Украине по годам			по Харьковому по годам		
	1995	2001	темп изменения 2001/1995	1995	2001	темп изменения 2001/1995
	удельный вес к сум- ме, %	удельный вес к сум- ме, %		удельный вес к сум- ме, %	удельный вес к сум- ме, %	
1	2	3	4	5	6	7
Всего, в том числе:	100	100	-	100	100	-
бытовые	9,67	6,63	68,56	9,57	4,99	52,14
пассажирского транспорта	23,11	17,39	75,25	32,29	18,67	57,82
жилищно-комму- нальные	7,18	12,03	167,55	7,18	9,40	130,92
воспитания и образования	40,93	45,26	110,58	37,85	49,19	129,96
культуры, отдыха и развлечений	1,16	8,12	700,00	1,80	10,12	562,22
туристско- экскурсионные	1,05	0,81	77,14	0,98	0,77	78,57
физической культуры и спорта	1,84	0,54	29,35	0,58	0,19	32,76
здравоохранения	0,11	0,11	100,00	0,13	0,15	115,38
санаторно-курорт- ные и оздоро- вительные	1,13	1,14	100,88	0,44	0,52	118,18
	10,07	4,61	45,78	4,50	1,48	32,89

## Особенности регионального развития мирового хозяйства

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
правовые, учредительные банков Украины, посреднические услуги	0,89	1,16	130,34	1,04	0,34	32,69
Другие услуги	2,86	2,20	76,92	3,64	4,19	115,11

Как видно из табл. 1, изменения в процентном соотношении составляющих социальной инфраструктуры Украины и Харькова подобны, выросла реализация платных услуг предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, связи и образования. Также отмечается уменьшение доли пассажирского транспорта, санаторно-курортных и оздоровительных услуг. Доля таких частей инфраструктуры, как культура и отдых, здравоохранение, туристско-экскурсионная, физическая культура и спорт, правовые и посреднические услуги, составляет от 0,11% до 1,16%, что свидетельствует о необходимости увеличения усилий, направленных на развитие данных отраслей.

Анализируя изменения в составе социальной инфраструктуры, необходимо отметить, что объем реализации платных услуг вырос в несколько раз, в Украине он был равен 3704 млн. грн. в 1995 году и 15 766 млн. в 2001 году, в Харькове — 19 9680 тыс. грн. в 1995 году и 1 189 682 тыс. в 2001 году, что обусловливается изменением формы собственности части объектов социальной инфраструктуры (табл. 2).

Таблица 2

### Изменения структурного состава платных услуг по формам собственности

Форма собственности	Структурный состав платных услуг по годам, %		Изменения 2001/1995, п. п.
	1995	2001	
Государственная	57,9	30,9	-27,0
Коммунальная	19,4	23,7	+4,3
Частная	0,4	1,1	+0,7
Коллективная	22,2	44,1	+21,9
Собственность международных организаций и юридических лиц других государств	0,1	0,2	+0,1

Данные, приведенные в табл. 2, показывают, что доля предприятий социальной инфраструктуры государственной формы собственности уменьшилась на 27 п. п., а соответственно, выросла доля предприятий других форм собственности. Преобладают предприятия с коллективной формой собственности, которые составляют 44%.

Привлекательность региона определяет уровень развития социальной инфраструктуры. Развитая социальная инфраструктура благоприятно воздействует на эффективность производства, создает все предпосылки для обеспечения высокого жизненного уровня населения регионов. Для дальнейшего развития региона необходимо эффективное функционирование элементов социальной инфраструктуры при разных формах собственности на ее объекты. Это должно быть учтено при разработке соответствующих программ управления развитием региона.

**Литература:** 1. Ягодка А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 212 с. 2. Харківська область в 2001 році / За ред. М. Л. Чмихало. — Харків: 2002. — 488 с. 3. Україна у цифрах у 2000 році: Корот. стат. довід./ Держкомстат України: За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2001. — 256 с.

## **РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)**

Международный туризм как одна из форм международных экономических отношений приобрел в современных условиях огромные масштабы и стал оказывать существенное влияние на мировые процессы интеграции, интернационализации и глобализации. По данным Всемирной туристической организации, поступления иностранной валюты от международного туризма в 2000 г. составили 476 млрд. долларов (что на 4,5% больше уровня 1999 г.), опережая доходы от экспорта нефтепродуктов, автомобилей, телекоммуникационного оборудования. Путешествия и туризм являются важным источником создания новых рабочих мест. Сегодня в данной сфере занято 100 млн. человек во всем мире. По данным ВТО сумма налоговых поступлений от международного туризма составляет 5% от всех обязательных платежей, а доля международного и внутреннего туризма составляет около 10% мирового национального продукта.

Тенденции в географических направлениях международного туризма формируются под влиянием комплекса факторов, в частности, особенностей природных условий, динамики доходов, развития средств транспорта и ценовой политики транспортных компаний, социально-экономических факторов.

Туристские потоки, отличаясь определенной устойчивостью, в последние годы подвержены определенным деформациям. Наряду с путешествиями в места, ставшие традиционными туристскими центрами, растет количество поездок в новые регионы мира.

Анализ региональной структуры мировых туристических потоков выявил следующие тенденции. За период с 1999 г. по 2001 г. туристы изменили свои привычки и стали выбирать для отдыха близлежащие и менее дорогостоящие направления. Половина прибытий в 2001 г. приходилась на Европу, что объясняется следующими факторами: большой сегмент населения имеет крупные реальные доходы; большая часть населения некоторых европейских стран предпочитает отдыхать за рубежом, но не очень далеко (Германия, Франция, Великобритания); природой и человеком создано множество культурно-исторических памятников; спрос на международные путешествия удовлетворяется крупной индустрией туризма и необходимой инфраструктурой; упростился визовый режим для граждан ЕС (Шенгенская зона).

На Америку и страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона приходилось по 18% туристических прибытий. На остальные страны приходится незначительный удельный вес туристических потоков: Африка — 2,5%, Средний Восток — 2,4%, Южная Азия — 1%.

Таким образом, промышленно развитые страны остаются основными поставщиками и потребителями туристических услуг. Это объясняется тем, что степень развития туристической сферы зависит от степени развития экономики страны в целом. На промышленно развитые страны приходится свыше 60% всех прибытий иностранных туристов и 70 – 75% совершаемых в мире поездок. При этом на долю ЕС приходится около 40% прибытий туристов и валютных поступлений. Функционирование экономик промышленно развитых стран, с одной стороны, объективно способствовало укреплению мирохозяйственных связей, а с другой стороны — создало



## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

работникам материальные возможности для досуговых перемещений, в том числе и за границу. В анализе качественных показателей следует учитывать ряд факторов, прямо не связанных с туристической сферой, но без учета которых невозможна объективная оценка развития туризма в этих странах. К таким факторам относятся: величина страны, численность населения и экономический потенциал страны.

Главным барьером развития туризма в развивающихся странах является невозможность обеспечения достаточного уровня финансирования туристической инфраструктуры. Эта проблема особо обостряется вследствие сокращения запасов природных ресурсов в развивающихся странах, доходы от продажи которых формируют их бюджеты. Кроме того, препятствием для развития туризма в этих странах является большой временной лаг между моментом вложения средств из собственного бюджета на развитие инфраструктуры и моментом получения доходов от туристического сектора. Эта проблема зачастую решается за счет международных займов целевого характера, гарантами которых выступают правительства стран, что, в свою очередь, отрицательно сказывается на состоянии внешнего долга страны и становится дорогим мероприятием из-за большого процента по займу и повышения курса иностранной валюты.

Из-за сильной зависимости от иностранных финансов развивающиеся страны иногда пытаются применять краткосрочные меры для увеличения поступлений от международного туризма, такие, как налогообложение и запрещение товаров и услуг, импортируемых специально для туристического сектора, применение специальных налогов для туристов. Эти меры могут увеличить резерв иностранной валюты на короткий срок, но для продолжительного периода в основном не эффективны. Они оказывают негативное воздействие на конкурентоспособность страны и ее туристический имидж за рубежом.

Страна может генерировать дополнительный доход от туристов через фискальную систему, не разрушая собственную индустрию туризма. Это достигается прямым и косвенным налогообложением доходов от туризма. В таких условиях воздействие международного туризма на государственный бюджет, особенно для развивающихся стран, зависит от экономической и финансовой ситуации в данной стране. Основная сложность состоит в точном прогнозировании необходимых расходов для развития инфраструктуры и возможностей страны в получении иностранных займов.

Прогнозы ВТО для региональных трендов показывают, что установленные изменения в распределении туристских потоков между регионами сохранятся и в прогнозируемом периоде. Доли Европейского и Американского регионов сократятся к 2010 г., тогда как доля Восточной Азии и Тихоокеанского региона сильно увеличится. Прогнозируемая доля данного региона увеличится настолько, насколько доля Европы сократится — на 17,3%. Прогнозируемый уровень годового роста в 1990 — 2010 гг. составит 2,7% для Европы и 6,8% — для Восточной Азии и Тихоокеанского региона. В других регионах мира прогнозы на тот же период показывают незначительный рост: в Южной Азии — 6,1%, в Африке — 5%, на Ближнем Востоке — 4%.

Прогноз для Европейского региона на 2000 — 2010 гг. — пессимистический — с уровнем роста 2,5%, который показывает, что доля европейских стран в мировом туризме в дальнейшем будет снижаться. Согласно этому же прогнозу число туристов, прибывающих в Европу, увеличится к 2010 г. до 476 млн. человек. Это связано, в первую очередь, с ростом уровня доходов, увеличением количества свободного времени, а также еще большим упрощением визового контроля между странами Европейского Союза. Относительное снижение темпов роста может быть причиной сильной зависимости Европы от определенных видов туризма. Особенно это относится к береговым зонам Средиземного моря.

Прогнозируемые темпы ежегодного роста прибытий туристов в Восточную Азию и Тихоокеанский регион в 2 раза выше среднемирового уровня и составят в

2000 — 2010 гг. 6,5%. Этот рост можно объяснить предполагаемым значительным увеличением внутрирегионального туризма — с 49% в 1980 г. до 79% в 2010 г. Прибытия международных туристов в Восточную Азию и Тихоокеанский регион возрастут к 2010 г. до 190 млн. человек.

Развитие мирового туристического сектора в условиях глобализации мирового хозяйства приведет к увеличению динамики туристических потоков, прежде всего, за счет преимуществ, которые обеспечивает использование международного кооперирования. Основными факторами, которые будут оказывать влияние на развитие туризма, будут усиление глобализации, колебания обменных курсов, изменения в визовом режиме, антропогенные катастрофы и стихийные бедствия.

Кашуба С.

УДК 332.7.72

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В УКРАИНЕ**

Сегодня в Украине происходит активное становление, развитие и формирование рынка недвижимости. Украинский рынок недвижимости отражает все проблемы экономики и социальной сферы и характеризуется неравномерным развитием своих отдельных сегментов и рыночных ниш, несовершенной законодательной базой и низкой инвестиционной ликвидностью граждан и юридических лиц.

Под рынком недвижимости следует понимать определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользователей [1, с. 22, 312]. Так же рынок недвижимости можно охарактеризовать как совокупность сделок с недвижимостью, потока информации, касающегося таких сделок, а также операций по развитию управления и финансирования недвижимости в условиях господства рыночных отношений.

В Украине недвижимость структурируется по группам: жилищный фонд, нежилой фонд, земля. Быстрые темпы развития характеризуют рынок жилья, так как недвижимость, с одной стороны, выступает как основа личного существования граждан, и, с другой стороны, имеются объективные потребности населения в улучшении жилищных условий или в обслуживании миграций.

Самостоятельное развитие получили региональные рынки недвижимости, которые можно охарактеризовать как механизмы, опосредующие спрос и предложение на недвижимость в рамках определенной территории. Специфика становления, развития и функционирования регионального рынка недвижимости определяется множеством взаимосвязанных экономических, социальных и экологических факторов.

Теоретически можно констатировать в Украине наличие общегосударственного и региональных рынков недвижимости, сущностью деятельности которых является обмен недвижимостью на межрегиональном и региональном уровнях. При этом суммарный объем обменных сделок на межрегиональном уровне пренебрежительно мал по сравнению с объемом внутрирегиональных сделок, что определяет значительный интерес и со стороны хозяйственной практики, и со стороны науки к региональным рынкам.

Рынок недвижимости в последнее время приобретает цивилизованную форму развития, формируется необходимая инфраструктура, активно включаются в деятельность коммерческие структуры.

© Кашуба С., 2003

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

Коммерческие организации на рынке недвижимости с целью занятия лидирующих позиций концентрируют свои усилия и возможности в одной области рыночных отношений. Итогом такого развития становится повышение профессионализма в работе. Рынок недвижимости в этом контексте — не исключение. Здесь сформировался определенный круг участников, сложились механизмы взаимосвязи, определились лидеры и аутсайдеры.

Профессионал в сфере управления недвижимостью практически готов управлять любыми недвижимыми объектами. Профессия управляющего недвижимостью востребована, поскольку в нашем обществе есть частная собственность и есть четкое понимание того, что этой собственностью кто-то должен квалифицированно управлять, чтобы она с течением времени как минимум не понижалась в стоимости, а там, где это возможно, еще и приносила доход. Иначе говоря, профессия управляющего недвижимостью — прерогатива цивилизованного рынка в стране с относительно стабильной экономикой, поскольку управляющий в сфере недвижимости — это долговременная стратегия.

Действующие и зарождающиеся агентства недвижимости не имеют возможности заниматься полноценным обучением и повышением квалификации кадров. Сейчас агентствам требуются квалифицированные работники. Чтобы быть готовым оказать профессионально качественные услуги клиенту рынка недвижимости, специалист по недвижимости должен обладать широкими знаниями юридических основ проведения операций с недвижимостью, иметь достаточный практический опыт работы с вышеназванными структурами, знать их юридический статус. Спектр этих знаний и опыта очень широк. Это — юридические вопросы по отчуждению объектов недвижимости, залоговые и ипотечные операции. Необходимы знания в области экономики, рекламы, банковских операций, психологические навыки работы с людьми и многое другое. К сожалению, в практикующих организациях очень мало специалистов, обладающих комплексом подобных знаний и навыков. Многим сотрудникам приходится длительное время адаптироваться к работе на рынке недвижимости, самостоятельно организовывать свое обучение.

Важно, чтобы в этих условиях на рынок недвижимости приходили только профессионалы. Их следует обучать в институтах, центрах повышения квалификации, а также можно готовить специалистов по управлению недвижимостью на базе специальности "Документоведение и информационная деятельность" в рамках программы "Маркетинг информационных систем".

---

**Литература:** 1. Главмосстрой — жителям столицы // Промышленно-гражданское строительство. — 1995. — №11. 2. Основы бизнеса на рынке недвижимости. — М.: Просвет. изд. "Объединение ДЕАН + АДИА", 1997.

УДК 439.228.45:663/664

*Коляда Е.*

## **ЗДОРОВАЯ ПИЩА — ЗДОРОВАЯ НАЦИЯ**

Основной целью любого общества является улучшение качества жизни людей. Самая важная составная часть качества жизни — состояние здоровья человека, другими не менее значимыми являются состояние окружающей среды, **качество питания**, уровень жизни.

© Коляда Е., 2003

## Особенности регионального развития мирового хозяйства

Питание современного общества относится к числу факторов, определяющих здоровье нации, ее потенциал и перспективы развития. Нехватка или недоброкачество продуктов неизбежно ведут к тяжелым экономическим или социальным последствиям. Рациональное здоровое питание является залогом продления жизни, повышения устойчивости организма к неблагоприятным воздействиям окружающей среды, обеспечивает нормальный рост и развитие детей, является в конечном итоге ключевым условием прогресса и качества жизни.

Сегодня с позиции отечественной и мировой науки о питании пищу уже нельзя рассматривать только с точки зрения ее энергетической ценности. Человек должен получать с пищей весь комплекс необходимых нутриентов. Однако нарастающая индустриализация, новые пищевые технологии, экономическая нестабильность в республике привели к существенным изменениям структуры питания населения, где на первое место выходит постоянная несбалансированность пищевого рациона по белкам, углеводам, минеральным элементам, витаминам и пищевым волокнам. Также основные изменения проявляются в чрезмерном потреблении высокоэнергетичных нутриентов, на фоне устойчивого дефицита поступающих с пищей жизненно важных ингредиентов. Все это является серьезным фактором ухудшения здоровья нации (рисунок).

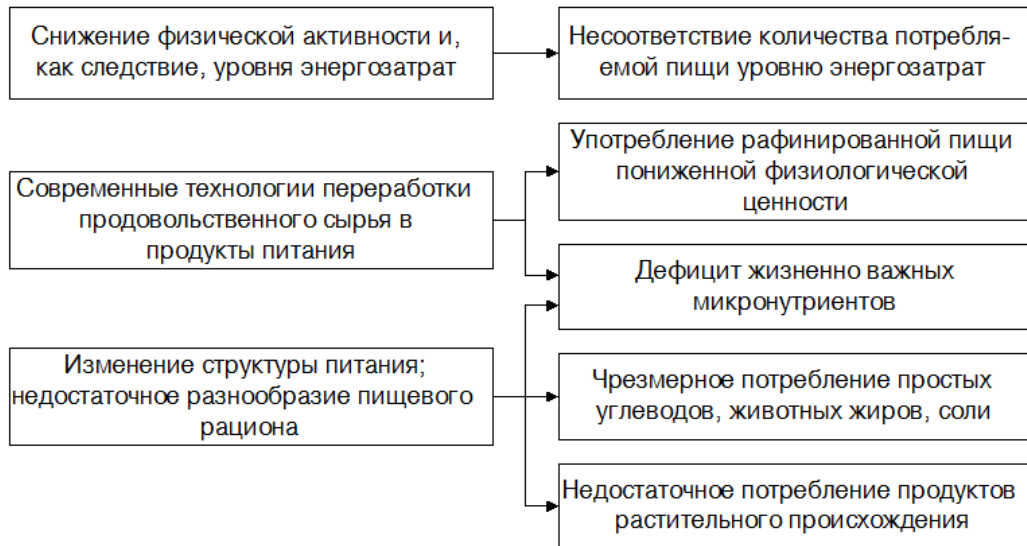


Рис. Особенности современного рациона питания — интегральный фактор риска для здоровья

По обобщенным данным обследования населения Республики Беларусь, дефицит полноценных белков в пище составляет до 20%, витаминов — до 70 — 80%, пищевых волокон — до 35%.

Нарушение пищевого статуса населения в РБ является одной из основных причин резкого сокращения средней продолжительности жизни. Так, с 1990 по 2000 гг. продолжительность жизни уменьшилась у мужчин и женщин на 4,1 и 1,7 года соответственно. Усиливается процесс старения населения. Уровень смертности превышает рождаемость в 1,9 раза. При этом половина всех преждевременных смертей в возрасте до 65 лет вызывается болезнями (инсультом, онкологическими заболеваниями и др.), "но огромный вклад" в их появление вносит наш пищевой рацион.

Таким образом, основными направлениями этой важной проблемы питания являются:

- обеспечение рационального питания населения;
- обеспечение качества и безопасности пищевой продукции;

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

развитие научных исследований в области здорового питания населения; совершенствование и разработка новых технологий пищевых продуктов.

Кроме того, нарушение экологической обстановки, последствия Чернобыльской катастрофы выдвигают сегодня задачу создания и активного внедрения в современную структуру питания функциональных продуктов массового потребления. Данные продукты полезны для здоровья благодаря наличию в их составе (наряду с традиционными нутриентами) некоторых физиологически ценных природных ингредиентов (функциональных добавок), которые восполняют дефицит эссенциальных пищевых веществ и выступают в качестве эффективного инструмента защиты организма от негативного биологического и техногенного воздействия окружающей среды. Важными компонентами при создании пищевых продуктов функционального питания являются различного рода добавки на основе натурального сырья.

С точки зрения науки о питании к продуктам здорового питания относят:

продукты с высокой пищевой ценностью и плотностью;

продукты, обогащенные витаминами, минеральными веществами, полиненасыщенными жирными кислотами и пищевыми волокнами натурального происхождения;

отборные продукты для специализированного и профилактического питания;

продукты с наибольшей степенью гигиенической безопасности.

Таким образом, продукты здорового питания предназначены широкому кругу потребителей, имеют вид обычной пищи и могут и должны потребляться в составе нормального рациона питания. Регулярное потребление таких продуктов в составе пищевого рациона будет соответствовать принципам здорового питания, достоверно улучшая состояние здоровья и существенно снижая риск возникновения заболеваний.

В последнее время популярность здоровой пищи возросла. По официальным данным, мировой рынок функциональных продуктов ежегодно увеличивается на 15 — 20%. В 2000 году эта отрасль промышленности имела товарооборот, эквивалентный 33 млрд. долл. США.

Рынок продуктов функционального (здорового) питания начал формироваться и в Республике Беларусь, причем ассортимент импортных продуктов пополняется отечественными. Однако активному потреблению населением функциональных продуктов препятствуют нежелание расстаться с многолетними привычками в питании, повышенные цены на данные продукты, неинформированность об их конкретной пользе, иногда нетрадиционные способы приготовления пищи, недоверие к мотивам производителя и т. д.

Поэтому для решения всех возникших проблем в области здорового питания населения РБ необходимо следующее:

1. Разработать комплекс мероприятий по организации производства незаменимых биологически активных веществ, необходимых для профилактики и лечения заболеваний населения, а также дефицитных в рационе питания населения РБ.

2. Осуществлять мониторинг пищевого и микронутриентного статуса различных групп населения, особенно детей.

3. Для обогащения продуктов питания следует использовать только те добавки, дефицит которых имеет место, достаточно широко распространен и безопасен для здоровья.

4. При обогащении пищевых продуктов добавками необходимо учитывать возможность взаимодействия обогащающих компонентов между собой и с составляющими обогащаемого продукта и выбирать такие их сочетания, формы, способы и стадии внесения, которые обеспечивают их максимальную сохранность в процессе производства и хранения.

5. Уделять особое внимание внешнему оформлению функциональных продуктов питания с указанием наименований всех внесенных добавок.

6. Гарантировать не только сохранность внесенных в продукт добавок, но также их доступность и биоусвояемость организмом человека в процессе потребления функциональных продуктов питания.

7. Широко внедрять образовательные программы в области безопасности пищевой продукции рационального питания.

*Ларка С.*

УДК 330.332(477.54)

## **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ХАРЬКОВСКОМ РЕГИОНЕ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Инвестиции являются основой развития промышленного производства, отраслей народного хозяйства, экономики страны в целом. В 2000 г. по сравнению с 1990 г. объем инвестиций в основной капитал в Харьковской области, в сопоставимых ценах, сократился в 2,6 раза, а по сравнению с 1999 г. — увеличился на 37,8%. Предприятиями всех форм собственности за счет различных источников финансирования введено в действие основных фондов на 1 163,9 млн. грн. по фактической стоимости. Общая же сумма инвестиций составила 1 372,6 млн. грн., из которых 79% вложено в строительство объектов производственного назначения и в основном распределялись по следующим направлениям: на реконструкцию и техническое перевооружение — 725,1 млн. грн., на строительство новых предприятий — 151,1 млн. грн. Этого явно недостаточно для расширенного воспроизводства.

Объем промышленного производства в Харьковской области в 2000 г. составил по сравнению с 1990 г. 44% и увеличился по сравнению с 1999 г. на 2%, а машиностроение и металлообработка находились на уровне 27% по сравнению с 1990 г. и уменьшились на 2,2% по сравнению с 1999 г. Например, ОАО "ХТЗ" также уменьшило выпуск тракторов в 2000 г. по сравнению с 1991 г. в 10,8 раза, а по сравнению с 1999 г. увеличило выпуск на 11,3%. Это обусловлено низким уровнем инвестирования, который, в свою очередь, в значительной мере зависит от недостатка банковского кредитования. И хотя за 2000 г. объем кредитов в Украине увеличился на 38,3% по сравнению с 1999 г., а процентные ставки в 2001 г. уменьшились на 7% и составили 30 — 40% годовых, такие условия все еще не позволяют развивать перспективное строительство, науку, промышленность, технологии и др. В Украине на протяжении 2001 г. увеличивалась привлекательность инвестиций, которую отмечали крупнейшие инвестиционные банки и рейтинговые агентства. Тем не менее рассчитывать на быстрый приток инвестиций в промышленность Украины не приходится из-за нестабильного законодательства в области налоговой политики, отсутствия у инвесторов необходимой и достаточной информации о степени риска и доходности проектов.

Что касается прямых иностранных инвестиций в Украине, то по состоянию на 1.01.01 г. они составляют 3 865,5 млн. долл. США (далее — млн. долл.), а в Харьковской области — 98,8 млн. долл., в том числе в совместных предприятиях — 85,1 млн. долл. Объем иностранных инвестиций в Харьковской области на ту же дату составлял 2,9% (2,9 млн. долл.) из стран СНГ и Балтии и на 97,1% (95,5 млн.

© Ларка С., 2003

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

долл.) — из других стран мира и увеличился по сравнению с 2000 г. на 31,9%. Но, несмотря на этот рост, неблагоприятная экономическая обстановка привела к ослаблению активности иностранных инвесторов и изъятию вложенных средств. Так, в 2000 г. нерезидентами изъято капитала на сумму 4,5 млн. долл. По состоянию на 1.01.01 г. удельный вес прямых иностранных инвестиций в Харьковской области составлял 2,6% от общего объема по Украине. Их структура в области следующая: Швейцария — 23%, Кипр — 23%, США — 8%, Великобритания — 7%, Люксембург — 6%, Вьетнам — 6%, Германия — 3%, Израиль — 3%, остальные страны — 21%. В целом по состоянию на 1.01.01 г. иностранные инвестиции имеют 222 предприятия Харьковской области (по состоянию на 1.01.2000 г. — 186), из них выпускают продукцию 92 предприятия. В 2000 г. на долю промышленных предприятий приходилось 45,3% (44,8 млн. долл.) всех иностранных инвестиций, в том числе в пищевую промышленность вложено 29,5% (29,2 млн. долл.). Следует отметить, что изменилось соотношение отраслей промышленности. Уменьшилось вложение (с 35,3% до 29,5%) в пищевую отрасль (считавшуюся весьма прибыльной) за счет инвестиций в другие отрасли, которые долгое время считались неконкурентоспособными, в связи с чем коммерческие банки отказывались их финансировать.

В настоящее время финансово-кредитные учреждения и предприятия недостаточно используют различные формы осуществления инвестиций. Одной из специфических форм заемных инвестиций является лизинг — долгосрочная аренда машин и оборудования, включающая как отношения купли-продажи, так и отношения аренды. В основе лизинга лежит кредитная сделка, совершаемая лизинговой компанией или банком, который предоставляет лизингополучателю услугу кредитного характера. В Харьковской области и в Украине инициатором по использованию этой формы инвестиций было ОАО "ХТЗ". Лизингодателем и заемщиком государственных денег выступила облгосадминистрация, лизингополучателем — сельскохозяйственное предприятие. Облгосадминистрация выкупает технику на заводе и направляет ее в хозяйства, которые дают обязательства в течение трех лет рассчитаться за приобретенные тракторы своей продукцией. Этот проект дал положительные результаты не только в ОАО "ХТЗ", но и на заводах-смежниках. Однако инвестиционный лизинг прекратился из-за отсутствия денег и уже более двух лет не используется. Падение производства в машиностроении является губительным для экономики страны. Особенно негативно это повлияло на агропромышленный комплекс (АПК), поскольку аграрный кризис в значительной мере связан с существенным ослаблением его материально-технической базы. Поступление техники в сельское хозяйство сокращается, она стареет и подлежит списанию. Так, на 1.01.2000 г. в Украине насчитывалось всего 304 976 тракторов (без тракторов, на которых смонтированы землеройные, мелиоративные и другие машины), а в Харьковской области — 16 135 шт. На этот момент подлежит списанию в Украине — 23 715 шт. (7,8%), а в Харьковской области — 1 177 шт. (7,3%). В то же время в Украине было произведено за 1999 г. 4 984 тракторов, что составляет 1,6% от общего количества. Таким образом, списание тракторов превосходит производство в 4,9 раза. Такое технологическое состояние АПК Украины, в том числе и Харьковской области, вызывает беспокойство. Необходимы особые меры по направлению инвестиций в тракторостроение и другие отрасли.

Важным моментом в области вложения капитала должна быть государственная амортизационная политика, которая является весомым инструментом активизации инвестиционной деятельности в условиях рыночной экономики. Выработка обоснованной амортизационной политики позволяет стимулировать рост инвестиций, обновление продукции и производственного аппарата. Так, в США совершенствование амортизационной политики нашло отражение в трех коренных изменениях норм и правил амортизации основного капитала за последние 30 лет (в 1971, 1981 и

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

1986 г.). Это характеризовалось сокращением длительности амортизационных периодов и ростом масштабов ускоренной амортизации. В результате этих мер промышленные предприятия получили возможность за счет амортизационных отчислений финансировать около 70% инвестиций, ускорилось обновление производства. В настоящее время в Украине существует Концепция государственной амортизационной политики, в соответствии с которой разработан ряд нормативных документов, где отражены методы начисления амортизации, некоторые из которых являются ускоренными, однако предприятия не всегда их используют, так как имеют право выбора метода. В этой связи, по мнению автора, необходима государственная политика по стимулированию применения ускоренной амортизации, например, путем изменения налогообложения таких предприятий. Это будет способствовать увеличению инвестиций за счет собственных средств, что, безусловно, является положительным фактором.

Таким образом, рассмотрены некоторые характеристики рынка инвестиций в Харьковском регионе. Главной задачей развития инвестиционных процессов является обеспечение их современной методической базой, которая позволяла бы адекватно оценивать привлекательность и риски проектных решений в условиях неопределенности экономической ситуации, размеры инвестиций и многие другие вопросы. Количественная оценка также является одним из важнейших вопросов, раскрывающих суть инвестиционной деятельности. Это предполагает дальнейшую разработку проблемы углубления теоретических и прикладных исследований с целью совершенствования и внедрения современных подходов к формированию инвестиционной стратегии предприятий.

*Никифорова О.*

УДК 331.5.024.5.52

## **АНАЛИЗ МОНИТОРИНГА РЫНКА ТРУДА ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

В системе рыночных отношений важное место занимает рынок одного из основных факторов производства — рынок труда. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер, они затрагивают насущные потребности большинства людей. В современных условиях затянувшегося перехода Украины к рыночным отношениям и недостаточной социальной защищенности регулирование работы рынка труда приобретает всё большее значение.

Для принятия тактических и стратегических решений в области регулирования рынка труда требуется адекватная, развёрнутая информация. Инструментом получения такой информации является мониторинг.

Термин "мониторинг" происходит от английского слова monitor, которое означает "контролировать, проверять, предупреждать". В наиболее общем значении мониторинг — это специально организованное, систематическое наблюдение за состоянием объектов, явлений и процессов с целью их оценки, контроля, прогноза. В зависимости от цели осуществления различают следующие виды мониторинга: диагностический, фиксирующий, проектный, стратегический, многоцелевой.

Мониторинг рынка труда является подсистемой социально-экономического мониторинга, осуществляется Государственной службой занятости Украины и пред-

© Никифорова О., 2003



## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

ставляет собой специально организованное систематическое наблюдение за основными параметрами рынка труда, такими, как уровень занятости и безработицы, наличие рабочих мест, их использование и т. д., с целью оценки, контроля и прогноза состояния рынка труда. Мониторинг рынка труда должен включать следующие подсистемы: сбора и накопления информации; анализа информации; диагностики и оценки ситуации; прогнозирования изменений; выявления отклонений от ожидаемого; оценки изменений; разработки рекомендаций.

Мониторинг рынка труда является многоуровневым. В условиях разного уровня развития регионов, особых условий занятости в промышленных городах и районах наиболее важным является региональный аспект мониторинга, то есть мониторинг, осуществляемый областными центрами занятости. Так, именно на региональном уровне учитываются специфика, особенности и динамика развития региона, конъюнктура рынка труда, создаются предпосылки для более эффективного управления занятостью.

Анализ результатов проведенного мониторинга рынка труда Харьковской области свидетельствует о сохранении тенденции сокращения объемов высвобождения работников с предприятий, организаций и учреждений области. Среди уволенных за последние 4 года остаётся неизменным удельный вес женщин (62,4%), удельный вес молодежи до 28 лет имеет тенденции к увеличению. Из каждых 100 высвобожденных работников 42 человека работали в промышленности, 9 — в сельском хозяйстве, 6 — на транспорте и в строительстве, 5 — в торговле и общественном питании, 5 — в аппарате органов государственного управления. Из числа высвобожденных работников в службу занятости в 2002 году обратилось около 19 тыс. человек.

При росте абсолютного количества незанятых трудовой деятельностью граждан, которые состояли на учёте в службе занятости, начиная с 1997 года постепенно снижался темп роста численности незанятых, а в 2001 году, впервые за период с 1994 по 2001 год, зарегистрированный рынок незанятой рабочей силы области сократился и составил 141,6 тыс. человек. Однако сокращение произошло в основном за счёт города Харькова, в то время как в сельских районах области зафиксирован рост рынка труда.

Средняя продолжительность безработицы, зарегистрированной в Харьковской области, — 10,9 месяцев. Количество граждан, незанятых трудовой деятельностью более 1 года, — 30 тыс. человек. Из числа граждан, у которых период незанятости продолжался менее года, 26% — уволенные по собственному желанию, 13% — по сокращению, 4% — выпускники.

Состав граждан по профессиональным категориям практически не изменяется. Наибольшей является группа лиц, которые занимали рабочие места, — 50%, служащие составляют 31%, лица без профессии, занимавшие места, не требующие специальной подготовки, — 19%. Распределение граждан по уровню образования за последние 4 года остаётся практически неизменным: полное высшее образование имели 13,9%, неполное высшее — 19,8%, профессионально-техническое — 27,1%, полное среднее образование — 33,6% незанятых граждан.

Официальный статус безработного в 2002 году имели 121 тыс. человек. Начиная с 2001 года наблюдается тенденция к снижению процента безработных в общем количестве незанятых граждан, которые состояли на учёте. По состоянию на 1 января 2003 года уровень зарегистрированной безработицы в сравнении с началом 2002 года снизился в городах Харьков и Люботин и 17 районах, однако в 21 районе уровень зарегистрированной безработицы превышает среднеобластной показатель. Наиболее сложной остаётся ситуация в Изюмском районе: каждый третий житель трудоспособного возраста официально зарегистрирован как безработный.

Среднемесячное количество предприятий, обратившихся в центр занятости за помощью в подборе персонала, составило в 2002 году 20 тысяч. Вследствие повышения

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

спроса на рабочую силу и уменьшения предложения в 2002 году нагрузка на одно свободное место уменьшилась. При этом нагрузка на рабочие места составила 4 человека на место, на места служащих — 9, на места, не требующие специальной подготовки, — 16.

Как уже упоминалось ранее, мониторинг рынка труда должен быть многоцелевым, то есть диагностическим, фиксирующим, проектным и стратегическим одновременно. Существующий мониторинг действительно фиксирует и диагностирует ситуацию на рынке труда, но стратегическую функцию в полной мере не выполняет. Сейчас решения принимаются исходя из уже сложившейся ситуации, прогнозная информация практически не используется. Можно сказать, что существующий мониторинг является тактическим, основанным на мышлении "из прошлого в будущее", а не стратегическим, то есть основанном на мышлении "из будущего в настоящее". Подход "из прошлого в будущее" лучше всего иллюстрирует следующий пример: в Харьковской области наметилось перепроизводство экономистов, и произошло это во многом основном благодаря тому, что 5 лет назад, когда сегодняшние выпускники выбирали свою будущую специальность, выбор был основан на существующем на тот момент спросе на экономистов, а не на прогнозных оценках спроса на 2002 год. Мышление "из будущего в настоящее" предполагает своевременное отслеживание тенденций развития рынка и принятие решений до достижения будущих рубежей, а не попытки корректирования существующего положения. Примером такого мышления может служить программа США по набору программистов со всего мира для подготовки к 2000 году.

Мониторинг рынка труда должен давать такую информацию, основываясь на которой, государство могло бы уже сейчас прогнозировать ситуацию на рынке труда на ближайшие годы, планировать заранее увеличение выпуска специалистов тех специальностей, которые, по прогнозам, будут востребованы через несколько лет, и сокращать выпуск специалистов, которые спросом пользоваться не будут.

К недостаткам существующей организации мониторинга рынка труда следует также отнести следующее. В мониторинге рынка труда не содержится развёрнутая информация о профессиональной структуре незанятого населения региона; не включается качественная информация о причинах незанятости именно в этом регионе; мониторинг основывается исключительно на формализованных методах получения и обработки информации, неформализованные методы не используются, хотя и несут ценную качественную информацию, а также добавляют гибкости системе мониторинга.

*Пекна Г.*

УДК 339.92.924

## **НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

На сьогоднішній день світове співтовариство переходить до етапу глобалізації та регіоналізації розвитку. Більшість країн втягнуто в єдиний економічний простір. Даний процес визначається зростаючим взаємозв'язком та взаємозалежністю національних економік та політичних систем, а також тісним взаємозв'язком соціально-економічних явищ та процесів.

© Пекна Г., 2003

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

Одним із головних виявів регіоналізації економіки виступає здійснення трансформації в постсоціалістичних країнах, що проявляється в процесі втягнення країн в єдиний економічний простір. Формування та розвиток ринкової економіки диктують необхідність встановити більш тісні зв'язки з іншими державами, активно включатися в процеси міжнародної економічної інтеграції.

Важливою передумовою інтеграції економіки України у світогосподарські процеси є внутрішні ринкові перетворення, їхня глибина та інституціональна зрілість, що зумовлюють необхідну прозорість господарських, особливо фінансових трансакцій, істотне скорочення тіньового сектору, поліпшення інвестиційного клімату.

Щоб посісти гідне місце у світовому економічному просторі, Україні необхідно знайти свій власний шлях ефективної інтеграції, який би найкращим чином відповідав національним інтересам і враховував наявні ресурси, географічне положення, потенційні можливості.

Прагнучи ввійти у світовий економічний простір, Україна повинна розширювати коло торговельних партнерів. Інтереси національної економічної безпеки розвитку експортного потенціалу, підвищення ефективності зовнішньої торгівлі вимагають співробітництва з країнами світу, що входять до складу різних регіональних угруповань (СНД, ЧЕС, ЄС та ін.).

Світовий досвід свідчить, що завдяки входженню в регіональний економічний простір держава набуває більш швидких темпів економічного зростання. Тому курс України на входження у світогосподарські зв'язки є природним. Виходячи з цього, перед Україною постала проблема вибору: який з можливих векторів економічної інтеграції обрати. Розглянемо можливі шляхи регіоналізації для нашої країни.

Європейський Союз сьогодні переходить на новий етап інтеграції, а обрана ним стратегія може бути використана для моделювання відносин із Східноєвропейськими державами, країнами СНД, іншими регіональними та міжнародними організаціями.

Вступ України до ЄС дає можливість підвищити її міжнародний авторитет, політичну, соціальну та макроекономічну стабільність. Членство в ЄС дозволить ефективніше використовувати переваги міжнародної кооперації та стабілізації. Доступ до капіталу та технологій сприятимуть зростанню в Україні продуктивності виробництва й обсягів торгівлі.

Незважаючи на всі зазначені переваги, економічна інтеграція з ЄС має відбуватись поступово, з ретельним вивченням можливих стратегічних наслідків кожного рішення, бо поспішна лібералізація торгівлі загрожує витісненням європейськими конкурентами національних виробників з внутрішнього ринку.

Торговельно-економічні відносини з Росією та іншими державами СНД сьогодні залишаються пріоритетними для України. Країни цього угруповання займають значне місце в структурі зовнішньої торгівлі України. На думку кандидатів економічних наук С. Кваші та Н. Патики, існує можливий варіант інтеграційної політики в даному напрямку, який орієнтуватиметься на створення зони вільної торгівлі. Успішне функціонування цієї політики дозволить функціонувати спільним ринкам товарів та послуг, капіталів і робочої сили.

Разом з тим однобічна орієнтація на СНД приховує в собі небезпеку збереження певної відсталості з огляду на недостатньо високий технологічний рівень, нерозвиненість ринкових відносин та конкурентного середовища в країнах-партнерах.

Інтеграційна політика щодо східноєвропейських країн має орієнтуватися на відновлення ефективних зв'язків, які були значною мірою втрачені після розпаду Ради Економічної Взаємодопомоги. Особливу увагу слід приділити налагодженню кооперації у випуску сучасної продукції з використанням наявних вітчизняних технологій.

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

Інтеграційні зв'язки з країнами Організації чорноморського економічного співтовариства повинні концентруватися на реалізації спільними зусиллями ряду масштабних інвестиційних проектів (зокрема, щодо створення інфраструктурних об'єктів, систем транспортних комунікацій в напрямках Схід — Захід та Північ — Південь), з поступовою лібералізацією торгівлі між країнами-учасницями. Зовнішньоторговельний оборот України з країнами ОЧЕС у 1999 р. перевищував 12 млрд. дол. (51,22%).

Особливо перспективними є відносини з Грецією та Туреччиною. Економічні відносини з Грецією мають пріоритетне значення для виходу України на деякі ринки Європейського Союзу (особливо на ринок суднобудування), для створення сучасної інфраструктури міжнародного туризму. Туреччина може сприяти виходу України на ринки Близького Сходу, а також бути джерелом надходження товару народного споживання та сировини для легкої промисловості, крім того, стати споживачем транспортних та інших послуг українських фірм.

Значна увага має приділятися розвитку відносин з країнами економічного угруповання НАФ ТА, в першу чергу з США, оскільки саме вони є важливими постачальниками нових технологій та інвестицій.

Співробітництво з регіональними економічними угрупованнями держав Латинської Америки має орієнтуватися на нарощування експортного потенціалу України, на освоєння українськими виробниками нових ринків. Зокрема, мова може йти про постачання комплектуючих в енергетиці, надання послуг у запуску космічних вантажів та ін.

Країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону перспективні для України з огляду на можливість збільшити експорт продукції машинобудування, металургії та військово-промислового комплексу, обсяги науково-технічних, інженерних та будівельних послуг.

Налагодження тісних відносин з країнами Близького та Середнього Сходу, крім сказаного, має велике значення для забезпечення економіки України альтернативними джерелами енергоносіїв і ослаблення залежності в цій сфері від Росії.

Зв'язки з країною Африканського континенту можуть здатися перспективними: там спостерігається підвищений попит на дешеві товари, виробництво яких можуть забезпечити спільні підприємства. Україна може допомогти африканським виробникам замінити застаріле обладнання, що раніше надходило з Радянського Союзу.

На закінчення слід зазначити, що в перспективі пильнішу увагу слід приділяти розширенню взаємовигідного економічного співтовариства з країнами СНД, Центральної Європи та країнами, що розвиваються, оскільки тут існують високі можливості для взаємовигідної кооперації з огляду на значно менший розрив у рівнях розвитку та інтересах.

Економічну інтеграцію в рамках СНД можна розглядати як засіб зміцнення національного господарства України на шляху до європейської інтеграції.

Зважаючи на вищевикладене, регіональна інтеграція України у світову економіку передбачає, в першу чергу, загальноекономічні інтереси країни в цілому, враховуючи аспекти внутрішньої та зовнішньої політики, як національний інтерес, реальні та політичні загрози, основні напрямки формування національної та економічної безпеки.

Тому необхідно визначити оптимальний для України вектор економічної інтеграції, забезпечуючи при цьому економічні інтереси держави, зберігаючи стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатність до створення сприятливих умов для розвитку національної економіки шляхом посилення її міжнародної конкурентоспроможності та можливості задовольняти потреби особи, суспільства, держави.

## **ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Інтеграція світового господарства набуває всеосяжного характеру, продовжує розвиватися й значною мірою залежить від транснаціональних компаній (ТНК). Про це свідчать факти розвитку міжнародних економічних відносин, зокрема: посилення експансії ТНК та зростання взаємозалежності державної економічної політики та політики ТНК у приймаючих країнах та в країнах базування останніх.

Величезну роль у процесі світової інтеграції відігравали й продовжують відігравати міжнародні компанії, у рамках яких здійснюється переміщення значної частини ресурсів. Їхня влада та вплив зумовлюються концентрацією контролю над стратегічно важливими сферами — фінансами, робочою силою, технологією, постачанням сировини і компонентів, послугами й збутом.

Роль ТНК в інтеграційних процесах виявляється на двох рівнях: на мегаекономічному та на мікроекономічному. Під першим мається на увазі вплив ТНК на розвиток міждержавної інтеграції, під другим — на розвиток міжфірмової інтеграції.

Вплив ТНК на розвиток міждержавної інтеграції проявляється через взаємозалежність діяльності ТНК та державної політики.

Концентрація людських здібностей, науково-технічного знання й досвіду, а також міжнародна (глобальна) організація управління дозволяють таким компаніям оптимально розміщувати джерела матеріально-технічного постачання, виробництва та збуту. Незважаючи на свої транснаціональні структури, вони можуть використовувати міжнародні розбіжності у діловому циклі, економічній політиці, рівнях податків і митних тарифів, темпах інфляції, ставках заробітної плати, продуктивності, технічних стандартах, номенклатурі попиту і т. д. Більше того, вони здатні деякою мірою згладжувати або підсилювати ці розбіжності. Використовуючи сучасні системи планування й інформаційні комунікації, багато хто з них зміг розробити та поширити на ряд країн, регіонів і навіть на увесь світ досить ефективні конкурентні стратегії. Завдяки зазначеним та іншим обставинам міжнародні компанії набули зростаючого впливу на міждержавні відносини, особливо на міждержавну інтеграцію.

Транснаціональні компанії вважаються основними факторами формування конкурентоспроможності країн і реалізації їхніх конкурентних переваг на міжнародних ринках. Можливості та діяльність за технічним розвитком, виробництвом, продажем, раціоналізацією й прийняттям ризику роблять їх основними учасниками конкуренції на світовому ринку. Процвітання країни в значній мірі залежить від успіхів функціонуючих на її території ТНК. З цього й виникла взаємозалежність між ТНК, з одного боку, і державними інститутами та організаціями — з іншого. Міжнародні корпорації можна назвати специфічними діючими особами в процесі розвитку міждержавних відносин. Отже, можна зробити висновок, що ТНК є однією з головних рушійних сил світової інтеграції.

Крім міждержавної інтеграції, ТНК є, перш за все, рушійною силою міжфірмової інтеграції. Основу такої інтеграції складають процеси злиття та поглинання. Ще одним доказом розповсюдження міжфірмової інтеграції є створення нових форм ТНК, які базуються не на раціональній організації, а на знаннях та інформації. Мова йде про створення та розповсюдження нових корпорацій, в основі яких лежать інтеграційні процеси в компаніях, їх об'єднання за допомогою глобальних інформаційних систем в стратегічні альянси та союзи різних типів. Головними ознаками таких нових корпорацій є, по-перше, перетворення людського капіталу на головний елемент активів, матеріальні активи

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

перестають бути головним джерелом ренти. По-друге, зростання в капітальних активах частки неречових елементів — брендів, патентів і под. По-третє, перехід до більш гнучких контрактів зі співробітниками, партнерами, іншими структурними підрозділами. По-четверте, замирення прихильності персоналу до конкретної фірми внаслідок розширення можливостей використання своїх навичок за її рамками. По-п'яте, розмивання меж компанії, відмова від жорсткого контролю за постачальниками та споживачами. У зв'язку з цим виникають нові види корпорацій: горизонтальні корпорації, адхократичні компанії, мережні корпорації, віртуальні компанії, компанії, в основі організації яких лежить аутсоусінг, які докорінно відрізняються від класичних форм ТНК.

Головні характеристики нових корпорацій наступні: глобалізація діяльності компанії; побудова компанії на основі мережі; інтеграція сутності та характеру управлінської діяльності, функцій управління; гнучкість, адаптивність компанії, самоосвіта; активне використання інформаційних технологій, глобальних інформаційних систем; орієнтація на передбачення; горизонтальні принципи побудови компанії; формування автономних команд (груп) як основи побудови компанії; орієнтація не тільки на акціонерів, але й на інших зацікавлених осіб; безмежність компанії; орієнтація на конкуренцію, основу на часі; орієнтація на задоволення конкретних клієнтів; інноваційність компанії; орієнтація на додану вартість і на якість.

Нові форми організації та управління корпорацій надають їм більшої гнучкості, адаптивності, більше конкурентних переваг, а отже, — більше можливостей для виживання та експансії. Відповідно, змінюється роль та місце національних фірм у таких компаніях. Якщо, класичні корпорації, маючи ієрархічну будову, центром мали головну компанію, яка впроваджувала головну стратегію фірми та підпорядковувала національні фірми цій стратегії, то з розвитком нових корпорацій відбувається делегування основних завдань національних фірм. Національній фірмі надається більша свобода в ухваленні рішень та створенні власної підстратегії. Отже, поступово національна фірма виступає головним командором процесу розвитку та розширення ТНК.

Для України, як приймаючої ТНК країни, питання місця та ролі національної фірми є актуальним. Оскільки діяльність національних фірм є стратегічно важливою для корпорації, то ТНК прагнуть до більшої монополізації різних сфер економіки приймаючої країни. Оскільки з розвитком нових корпорацій належність фірми до певної ТНК встановити все важче, то в Україні як приймаючій країні може виникнути загроза монополізації окремих ринків певними світовими ТНК. Отже, з виникненням нових форм ТНК постають нові аспекти проблеми взаємодії держави та ТНК, представлені національною фірмою.

Ушаков А.

УДК 339.9.012.23

## **СПЕЦИАЛЬНЫЕ (СВОБОДНЫЕ) ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ И ИХ РОЛЬ В ПРОГРЕССИВНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ**

Одной из форм привлечения инвестиций является создание специальных экономических зон и льготных режимов инвестиционной деятельности.

© Ушаков А., 2003

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

Создание свободных экономических зон предполагает достижение таких целей: обеспечение более полной занятости рабочей силы как непосредственно в экономической зоне, так и за ее пределами;

привлечение инвестиций, особенно в свободно конвертируемой валюте;

организацию в экономических зонах таких производств, продукция которых шла бы на экспорт, не ущемляя при этом уже существующие предприятия, действующие на рынке.

На базе использования мирового опыта функционирующих свободных экономических зон во всем мире были разработаны соответствующие нормативно-правовые документы и принят Закон Украины "О специальных (свободных) экономических зонах".

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон достаточно разнообразна. Среди наиболее распространенных в мире свободных экономических зон можно выделить следующие: свободные таможенные зоны и союзы; зоны свободной торговли; специальные торгово-промышленные зоны; зоны технико-экономического развития; зоны развития новейших высоких технологий (так называемые технопарки, технополисы, технико-внедренческие зоны, бизнес-инкубаторы), свободные экспортно-промышленные зоны, сервисные зоны.

Позитивные результаты от внедрения специального режима инвестиционной деятельности достигнуты в Донецкой, Закарпатской, Львовской (СЭЗ "Яворив") областях и г. Харькове. На этих территориях сформированы положительные тенденции в инвестиционной и производственной сферах и занятости населения, проведены соответствующие организационные меры по обеспечению их деятельности.

В этих регионах сосредоточено более 85% (500 млн. долл. США) привлеченных инвестиций, организовано и сохранено 55% (34,5 тыс.) рабочих мест.

Привлечение инвестиций в экономику является важным фактором ее развития, что особенно актуально сегодня для промышленного Харькова. С 1 января 2000 г. действует Закон Украины "О специальном режиме инвестиционной деятельности на территории г. Харькова" (СРИД).

Между тем производство в Харьковском регионе глубоко кооперировано, поэтому ограничение территорией системы производственных связей снижает возможности привлечения инвестиций. Было бы целесообразно добиваться распространения льгот на всю производственную цепочку изготовления продукции, основное производство которой расположено на территории города Харькова.

Основой производства в Харькове на протяжении длительного времени являлось машиностроение. В 2000 г. объем производства продукции машиностроения составил только 27% от объемов 1990 г., несмотря на то, что потенциал предприятий в значительной мере сохранился.

При разработке Закона предполагалось, что основная сумма инвестиций будет привлечена на машиностроительные предприятия и это даст толчок развитию региона.

Это значит, что в экономику города Харькова за шесть — семь лет (средний срок реализации инвестиционных проектов) фактически будет привлечено 133 млн. долл. США и будет создано около 6 тысяч новых рабочих мест в основном на промышленных предприятиях города (каждое 4 рабочее место).

Введение специального режима инвестиционной деятельности является одним из направлений активизации региональной экономики, привлечения инвестиций в отрасли, определенные приоритетными для города Харькова.

По динамике вовлечения новых инвестиционных проектов в льготных условиях г. Харьков находится на втором месте в Украине среди 11 СЭЗ и 9 ТПР, уступая лишь Донецкой области.

Объемы фактического инвестирования составили около 55 млн. долл. США. В том числе в 2002 г. привлечено инвестиций на сумму 33,0 млн. долл. США, что превышает аналогичный показатель 2001 г. в два раза.

## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

Отраслевая направленность инвестирования свидетельствует, что инвестиционные вложения в приоритетные отрасли экономики города способствуют наполнению потребительского рынка качественными товарами отечественного производства, снижению оттока денег за границу. Это дает возможность направлять средства на расширение и модернизацию производственной базы харьковских предприятий.

Темпы роста реализации всей продукции, в том числе экспортной, к аналогичному периоду прошлого года составили 72% и 41% соответственно. Вырос и среднемесячный показатель реализации: если в 2001 году объем реализации продукции составлял около 24 млн. грн., то в 2002 году — уже более 43 млн. грн., а в сентябре данный показатель превысил 46 млн. грн.

Лидерами по объемам производства и реализации продукции, в особенности на внешних рынках, остаются пищевая, мебельная и полиграфическая промышленность. На их долю приходится более 72% всей продукции, реализованной предприятиями в условиях СРИД.

В текущем году наблюдалось некоторое замедление темпов роста экспорта. Крупнейшие торговые партнеры Украины защищают свои рынки и местного производителя.

Кабинет Министров Украины намерен улучшить внутренние условия работы для экспортеров. В частности, в Министерстве экономики и по вопросам европейской интеграции Украины считают необходимым оказать украинским экспортерам законодательную и финансовую поддержку для увеличения объема поставок продукции на внешние рынки. К настоящему моменту ВР Украины уже приняла ряд законов, направленных на стимулирование экспорта, а еще один законопроект находится в парламенте на рассмотрении.

Предприятия-участники СРИД — получили льгот на сумму 51,7 млн. грн.

Этими же предприятиями было уплачено в бюджеты всех уровней налогов и других обязательных платежей на сумму 63,8 млн. грн., в том числе в текущем году — более 42,5 млн. грн.

Проанализировав состояние реализации инвестиционных проектов в рамках льгот, можно прийти к выводу, что в целом предприятия-участники уже начали наращивать производственные мощности, а отдельные предприятия демонстрируют позитивную тенденцию увеличения объемов производства, что повышает эффективность развития специальных экономических зон.

*Чаговец Л.*

УДК 351.746.1

## **АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НЕГАТИВНЫХ ФАКТОРОВ (УГРОЗ) ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В последнее время в экономической литературе интенсивно обсуждается проблема обеспечения экономической безопасности разных уровней — от общенационального до конкретного предприятия, фирмы. Дискуссия вызвана широким распространением высказываний о необходимости введения в Украине единого системного центра, который бы изложил все параметры негативных факторов (угроз) экономической безопасности и начал анализировать эффективность действий власти,

© Чаговец Л., 2003



## *Особенности регионального развития мирового хозяйства*

определил бы, кто несет ответственность за нарастание угрозы для экономической безопасности страны. Хотя пять лет назад и был принят нормативный документ в области обеспечения экономической безопасности "Концепція (основи державної політики) національної безпеки України", однако основной проблемой, возникающей при разработке этого вопроса, является то, что категория экономической безопасности все еще остается новой для украинских органов управления экономикой, малоизученной и требует дальнейшего исследования.

Актуальность исследования экономической безопасности и влияющих на нее факторов объясняется также тем, что в появившихся в последнее время публикациях по этой теме даются различные определения экономической безопасности и ее негативных факторов, отличаются подходы к их оценке. Это приводит к тому, что большинство руководителей предприятий практически не знают о возможности образования в своей структуре системы экономической безопасности, являющейся необходимым фактором стабильной работы предприятий, или комплекс этих мероприятий выполняется не в полном объеме. А ведь на сегодняшний день множество государственных предприятий все еще переживает спад производства, представляющий опасность для развития как конкретного предприятия, так и региона в целом. Поэтому разработка всей системы экономической безопасности предприятия становится для них весьма актуальной.

Так как экономическая безопасность является комплексным понятием и рассматривается многими авторами публикаций по-разному, в общем экономическую безопасность предприятия определяют как систему, обеспечивающую мобилизацию и наиболее оптимальное использование ресурсов предприятия и управление ими (капитал, информации и технологии, персонал, предпринимательские возможности и права) с целью обеспечения устойчивого функционирования, активного противодействия различным негативным воздействиям, динамического развития научно-технического и социального развития предприятия. Исходя из такого определения, следует различать как внешние, так и внутренние угрозы экономической безопасности на разном территориальном уровне. Учитывая, что экономическая безопасность включает в себя такие функциональные составляющие, как финансовая, информационная, технико-технологическая, кадровая, политико-правовая, экологическая и силовая, то следует сказать, что угрозы экономической безопасности также можно классифицировать по этим составляющим.

Для экономической безопасности предприятия среди внутренних угроз возможны сознательные (мошенничество, кражи, грабежи) и несознательные действия отдельных должностных лиц (халатность, профессиональные случайные и систематические ошибки), спад или остановка производства, которые могут привести к невозможности перспективного развития, изменение профиля предприятия и потеря сектора рынка.

Основными субъектами, потенциально являющимися носителями внешних угроз экономической безопасности предприятия, могут выступать покупатели, конкуренты, партнеры, государство.

По мнению экспертов Национального института стратегических исследований, наблюдается тенденция к противопоставлению экономической безопасности государства экономической безопасности предприятия, так как, стараясь уменьшить уровень инфляции, увеличить госбюджет, правительство фискальными методами создает угрозу безопасности предприятия, что приводит к утрате предприятиями заинтересованности в стабильной экономической среде.

Исходя из того, что некоторые авторы определяют экономическую безопасность государства состоянием национальной экономики, обеспечивающим осуществление экономического роста и суверенитета, повышения благосостояния в условиях международной экономической взаимозависимости, среди угроз экономической

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

безопасности на уровне государства и региона представляется целесообразным учитывать угрозы национальной экономике, прогрессу, защите жизненно важных интересов личности, общества и государства, а также социальной стабильности общества.

Одной из сложностей выявления угроз на уровне государства является определение перечня показателей экономической безопасности, что вынуждает исследователей использовать неточные индикаторы. Так, при простом расчете ВВП на душу населения и с учетом покупательной способности получаются различные данные (при учете покупательной способности ВВП может быть почти в три раза больше). Следовательно, возникает угроза со стороны разрыва в учете индикаторов, что может негативно повлиять на расчет критических значений уровня обеспечения безопасности.

Перечисляя источники внутренних угроз экономической безопасности нашей страны, нужно отметить неконкурентоспособность украинской продукции, отставание ВВП в 40 раз по сравнению с другими государствами, энергетическую зависимость Украины, создание акционерных обществ, где акционеры никакого участия и влияния на экономическую деятельность предприятия не имеют, снижение научного потенциала страны, нарастание новой волны социального недовольства. К внешним источникам угроз соответственно относятся внешняя политика государства и внешние сношения с международными организациями в связи с тяжелой обстановкой, сложившейся в последнее время в мире.

Разработка методов оценки экономической безопасности должна учитывать все факторы, которые несут угрозу для безопасности предприятия. Факторы, влияющие на безопасность государства и региона, должны всегда учитываться в разработке общей стратегии экономической безопасности.

Несмотря на то, что формы проявления угроз экономической безопасности на разных уровнях иерархии организационно-экономических структур имеют отличия, общность действия дестабилизирующих факторов в условиях единства экономического пространства просматривается довольно четко. К числу таких факторов можно отнести: общий спад производства, нарушения в финансовой системе, ослабление конкурентоспособности, рост социальной напряженности и криминализации общества и т. д. Но важно проследить факторы, влияющие на создание такой экономической среды (как внешней, так и внутренней), которая могла бы способствовать развитию потенциальных возможностей производства, и необходимо выделять такие угрозы, которые непосредственно направлены на разрушение потенциала предприятия.

*Шипуліна Ю.*

УДК 338.45:001.76(477.52)

## **АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОСТІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У сучасних економічних умовах вирішальну роль у конкурентоспроможності окремих господарюючих суб'єктів, регіонів і національних економік у цілому відіграють інновації. Ця тенденція продовжує поглиблюватися, що ставить Україну перед необхідністю переходу на інноваційний шлях розвитку, причому в тих напрямках, де

© Шипуліна Ю., 2003

## Особливості регіонального розвитку світового господарства

є певний (необхідний і достатній) потенціал для інноваційного розвитку. Враховуючи це, автором зроблено аналіз інноваційної діяльності і інноваційного потенціалу промислових підприємств Сумської області та перспектив його подальшого розвитку. Результати аналізу базуються на офіційних даних Сумського обласного управління статистики.

Динаміка інноваційної діяльності підприємств області за останні три роки подана у таблиці (відсоток характеризує частку підприємств-інноваторів у загальній кількості).

Таблиця

### Промислові підприємства Сумщини, які займалися інноваційною діяльністю

1999 рік		2000 рік		2001 рік	
кількість	відсоток	кількість	відсоток	кількість	відсоток
46	15	61	21,3	46	18,3

Причому, якщо взяти дані 2000 р., останнього року, за який є вичерпна інформація, то розподіл інновацій за напрямками був наступним (у відсотках до загальної кількості підприємств, які займалися інноваційною діяльністю): дослідження і розробки — 26,2%; придбання прав на патенти, ліцензії, на об'єкти промислової власності — 3,3%; придбання безпатентних ліцензій, ноу-хау, технологій — 3,3%; технологічна підготовка виробництва — 27,9%; придбання машин, обладнання та інших основних фондів — 34,4%; інше — 4,9%. Тобто інноваційна діяльність, в основному, зводилася до придбання нових розробок на стороні і впровадження на власному підприємстві. В той же час у Сумській області є значний інноваційний потенціал, який може бути реалізований за сприятливих умов. Слід розглянути його за окремими складовими: науково-дослідною, кадровою, фінансовою, технологічною, інтелектуальною, ринковою.

На думку автора, інноваційний потенціал підприємств регіону слід розглядати як комплекс взаємопов'язаних ресурсів і можливостей їх реалізації, що визначають його спроможність (інтелектуальну, технологічну, інформаційну, науково-дослідну, економічну тощо) приводити у відповідність до зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку, на основі постійного пошуку, використання й розвитку нових сфер і способів ефективної реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей.

*Науково-дослідна складова інноваційного потенціалу промислових підприємств Сумської області.* Її оцінка дається шляхом порівняння кількості підприємств-інноваторів, які виконували дослідження та конструкторські розробки, а також розробляли нові технології виробництва продукції. Відповідно за 1999 та 2000 рр. це склало: 28,3% (13 з 46); 33% (33 з 61). Тобто є певне зростання, як абсолютне, так і відносне, хоча за станом на 2000 р. частка науково-дослідних підрозділів промислових підприємств у загальній кількості організацій, що займалися суто науковими та науково-технічними роботами, склала лише 12% (3 з 25). У 1999 р. ця частка складала 11,5% (3 з 26), у 1998 р. — 10% (3 з 30). Це свідчить, що в основному проводяться прикладні дослідження, орієнтовані на потреби сьогодення. Близько 50% розробок відповідають світовому рівню і навіть перевищують його.

*Інтелектуальна складова.* Аналіз показує, що відбувається постійне зменшення кількості осіб, які активно займаються розробкою винаходів, промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, не зростає і кількість виконаних ними розробок. Це свідчить про зменшення інтелектуальної складової інноваційного потенціалу. І хоча дохід від використання нових розробок за ці роки зростав (відповідно: 7 996,1 тис. грн., 11 262,7 тис. грн., 66 431,5 тис. грн.), але він забезпечується також ефектом від впровадження придбаних на стороні та від впроваджених раніше власних розробок.

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

Однак є певні позитивні зрушення у продажу ліцензій на права інтелектуальної власності, головні позиції у цьому займає науково-дослідний інститут ВНДІАЕН. У 2000 р. від продажу ліцензій надійшло 4 132,6 грн. від вітчизняних підприємств і фірм і 23 тис. дол. США від іноземних. У 2001 р. працівниками заводської науки виконано 77 наукових розробок (52 — створення нових видів техніки, 21 — нових технологій), що складає 19,2% від загальної кількості розробок наукових організацій області.

*Кадрова складова.* Аналіз показує, що відбувається поступове зменшення чисельності працівників науково-дослідних та конструкторських підрозділів промислових підприємств: 1998 р. — 984 чол., 1999 р. — 933 чол., 2000 р. — 877 чол. У їх числі кількість осіб, які мають вчені ступені кандидата чи доктора наук, залишається приблизно однаковою, на рівні 21 – 22 осіб. Слід зазначити, що за наявними даними у 2001 р. відбувалося деяке зростання чисельності спеціалістів, які виконували науково-технічні роботи на промислових підприємствах. Їх частка у 2001 р. склала близько 3,9% від загальної кількості працівників цих підприємств проти 1,2% у 2000 р. Відбувається й зменшення загальної кількості працівників, які виконують науково-технічні роботи: 1998 р. — 2 387 (з них 12 докторів і 147 кандидатів наук), 1999 р. — 2 343 (у тому числі 10 докторів і 146 кандидатів наук), 2000 р. — 2 124 (9 докторів і 130 кандидатів наук). При цьому близько 50% докторів і близько 25% кандидатів наук мають вік більше 60 років.

*Технологічна, складова інноваційного потенціалу.* Цю складову може охарактеризувати частка промислових підприємств, що упроваджували інновації (див. таблицю). Загалом частина продукції машинобудування, що освоєна вперше за останні 3 роки, складала: 1998 р. — 12%, 1999 р. — 19,6%, 2000 р. — 19,0%. Кількість освоєних вперше нових і знятих з виробництва застарілих видів продукції машинобудування складала відповідно: 1998 р. — 22 і 0, 1999 р. — 23 і 2, 2000 р. — 34 і 1. У структурі освоєної нової продукції переважає хімічне та насосно-компресорне устаткування, а також нафтопромислове. Оновили свою продукцію у 2000 р. 45,5% від загальної кількості підприємств (як і у 1999 р.).

*Фінансова складова.* У 2000 р. загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств складав 35,44 млн. грн., а у 2001 р. — 53,5 млн. грн. Розподіл витрат за напрямками інноваційної діяльності наступний (відповідно за 2000 і 2001 рр.): дослідження та розробки — 14,5% і 17,2%; придбання безпатентних ліцензій, ноу-хау, технологій — 0,1% і 0,2%; технологічна підготовка виробництва — 41,0% і 39,1%; придбання машин, обладнання, установок, інших основних фондів — 40,6% і 40,4%; інше — 3,8% і 3,1%.

Структура фінансування за джерелами: власні кошти — 71,1% і 90,9%; кошти іноземних інвесторів — 25,4% і 0; кошти іноземних інвесторів — 1,7% і 0; кошти позабюджетних фондів — 0,2% і 0; кредити — 0,6% і 7,6%; інші джерела — 0,8% і 1,5%.

*Ринкова складова інноваційного потенціалу.* Відображає ступінь відповідності внутрішніх умов розвитку підприємств зовнішнім, які генеруються ринковим середовищем. На її досягнення (маркетингові дослідження з метою пошуку шляхів розвитку існуючих і пошуку нових ринків збуту, просування продукції на ринок тощо) промисловими підприємствами Сумщини було витрачено: у 2000 р. — 746 тис. грн., у 2001 р. — 1,1 млн. грн. У 2001 р. основні роботи у цьому напрямку виконували спеціалісти ВАТ "СМНВО ім. М. В. Фрунзе" (45%) і ВАТ "Насосенергомаш" (37,2%).

Таким чином, слід зазначити, що промислові підприємства Сумщини зберігають значний потенціал для розвитку на основі інновацій, однак питанням мотивації інноваційної діяльності і фінансування інноваційних розробок слід приділяти більшої уваги як на регіональному, так і на державному рівнях. Незважаючи на загалом незначні масштаби інноваційної діяльності, треба відзначити, що саме інновації дали змогу підприємствам, які їх упроваджували, розширити випуск продукції та розширити свої ринки збуту. Частка таких підприємств у загальній кількості підприємств-інноваторів Сумської області складає 65%.



# Зміст

## *Development Problems of Global Economy*



<b>Goncharuk S.</b> The Role of Nongovernmental Organizations in Reaching the Millennium Development Goals . . . . .	3
<b>Lantinova V.</b> Organizational Structure of a Firm as an Important Managerial Factor under Global Conditions . . . . .	5
<b>Levytsky V.</b> Peculiarities of Economic Integration of Ukraine into the European Union. . . . .	7
<b>Oliinyk A.</b> On Studying Growth in Transition . . . . .	9
<b>Piskunov K.</b> Estimation of Costs of the Renewable Energy Sources Sector Development under the EU Requirements. . . . .	11
<b>Pryimachenko I.</b> World Economic Integration and Its Negative Consequences. . . . .	13
<b>Sysuyev R.</b> Optimal Foreign Trade Policy Under International Oligopoly: the Case of Ukrainian Automobile Market . . . . .	16
<b>Niyazov A.</b> The Spot of the Central Asian Region in a Brand-New World, a World of Globalization . . . . .	19
<b>Pyekhotska-Kaluzhna A., Kaluzhny R.</b> International Regulations in Banking Sector. Accounting Rules . . . . .	21
<b>Kononenko A.</b> Evaluation of Joint Activity of Banks and Insurance Companies . . . . .	25

## *Світова економічна інтеграція*

<b>Баторшина А.</b> Тенденції розвитку фондових ринків у контексті світової інтеграції . . . . .	28
<b>Войтович М.</b> Комп'ютерні нейромережі та їх застосування . . . . .	30
<b>Донскова О.</b> Деякі негативні аспекти світової інтеграції . . . . .	32
<b>Забегайло А.</b> Целевая эффективность внешнеэкономической деятельности . . . . .	34



<b>Кіндрат Н.</b> Проблема інформаційної безпеки сучасних комп'ютерних систем та шляхи її розв'язання . . . . .	36
<b>Конюшенко А.</b> Региональная интеграция как фактор экономического роста. . . . .	38
<b>Лещенко М.</b> Перспективи міжнародної співпраці України з країнами Центральноазіатського регіону, Перської затоки та Азербайджаном у нафтовій галузі. . . . .	40
<b>Литвин О.</b> АПК у контексті приєднання України до СОТ. . . . .	42
<b>Манцевич А.</b> Таможенный союз как наиболее сложная форма международной экономической интеграции . . . . .	44
<b>Михайлова А.</b> Особенности интернационализации бизнеса транснациональных корпораций с помощью слияний и поглощений. . . . .	46
<b>Пасічник О.</b> Валютно-курсова політика в умовах європейської інтеграції України . . . . .	48
<b>Пащенко Е., Чередниченко Е.</b> Интеграция Украины в международные валютно-финансовые институты. . . . .	51
<b>Пшеничная Е.</b> Основные тенденции социального развития коллектива в экономически развитых странах . . . . .	53
<b>Рясных Т., Метельская И.</b> Причины и последствия введения санкций FATF для Украины . . . . .	55
<b>Салюков Р.</b> Электронные деньги как предпосылка мировой экономической интеграции . . . . .	57
<b>Степаненко Н.</b> Страхование внешнеэкономической деятельности в условиях интеграции Республики Беларусь в мировое сообщество. . . . .	59
<b>Чангли М.</b> Этапы достижения целевой эффективности . . . . .	62
<b>Чернигина Е.</b> Стандартизация как необходимое условие присоединения Республики Беларусь к нормам ВТО . . . . .	63
<b>Шеломкова М.</b> Вплив інтеграційних процесів на формування інвестиційної політики в промисловому секторі України. . . . .	66
<b>Чистов Ю.</b> Міжнародна економіка та світова економічна інтеграція. . . . .	68
<b>Дмитрієнко Ю.</b> Світова економічна інтеграція: теоретична соціалізація посттоталітарної правової та економічної свідомості як проблема економіко-правового виховання . . . . .	70



---

## *Менеджмент і маркетинг у світовому середовищі*

<b>Гриньов А.</b> Інноваційна стратегія українських реформ. . . . .	73
<b>Абрамов А.</b> Инновационная деятельность и комплекс маркетинга. . . . .	75
<b>Бабенко В.</b> Зарубіжні виставки як інструмент державного експортного маркетингу . . . . .	76
<b>Бабій Л.</b> Гбридні стратегії у міжнародному бізнесі. . . . .	79
<b>Брижата І.</b> Розвиток інноваційних можливостей українських підприємств .	80
<b>Бубенко С.</b> Вибір ринку експорту продукції підприємств-експортерів на основі методу кластерного аналізу . . . . .	83
<b>Волоцкая И.</b> Валютные курсы и их влияние на политику ценообразования украинских предприятий . . . . .	85
<b>Врода М.</b> Диверсификация и ее место в мировой экономической среде . . . . .	86
<b>Головач О.</b> Проблемы использования международных технологий учета затрат на производство в Республике Беларусь. . . . .	88
<b>Грузина И.</b> Способы активизации трудовой деятельности персонала предприятия. . . . .	90
<b>Гурстиев К.</b> Применение методов управления проектами в процессе реструктуризации предприятия . . . . .	93
<b>Деркач А.</b> Кадровая политика национальных предприятий: особенности, роль и место в процессах инновационной деятельности . . . . .	95
<b>Звоновський О.</b> Орієнтація маркетингової діяльності на символічне споживання . . . . .	97
<b>Карлюкова Н.</b> Реформування державного фінансового контролю згідно з міжнародними стандартами. . . . .	99
<b>Корж М.</b> Угоди з питань уникнення подвійного оподаткування як засіб залучення іноземних інвестицій в економіку України . . . . .	101
<b>Москальов М.</b> Перепони на шляху реструктуризації підприємств . . . . .	104
<b>Острахова О.</b> Проблеми впровадження панельних досліджень в Україні. . . . .	105



<b>Пенцак Г.</b> Експертні оцінки в системі соціологічних досліджень на ринку товарів. . . . .	107
<b>Петряєв О.</b> Способи поведінки керівника у взаєминах з підлеглими. . . . .	109
<b>Прудникова Е.</b> Проблемы и перспективы развития франчайзинга в Украине . . . . .	111
<b>Савельєва К.</b> Політика лобювання в маркетинговому управлінні підприємствами. . . . .	114
<b>Соловійова Н.</b> Суб'єкти українського рекламного ринку й ефективність реклами для них. . . . .	116
<b>Співакіна О.</b> Опанування європейського досвіду менеджменту . .	118
<b>Сотнікова Ю.</b> Моделі організації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. . . . .	120
<b>Фиц Н.</b> Организационное проектирование реструктуризации предприятия . . . . .	122
<b>Худа В.</b> Проблеми соціальної відповідальності та етики бізнесу у менеджменті. . . . .	123
<b>Науменко М.</b> Реструктуризація промислових підприємств як ринковий чинник нормалізації відтворювальних процесів . . . . .	125

## *Особливості регіонального розвитку світового господарства*

<b>Беликова Т.</b> Особенности развития сферы бытового обслуживания населения в Харьковской области . . . . .	128
<b>Біловодська О.</b> Досвід промислово розвинутих країн світу у формуванні інноваційної політики. . . . .	129
<b>Бондаренко А.</b> Структурные особенности украинских корпораций. . . . .	131
<b>Бондаренко О.</b> Моніторинг ринку праці при трансформації ринкової економіки. . . . .	134
<b>Брейво А.</b> Процессы транснационализации субъектов хозяйствования в странах с трансформационной экономикой . . . .	135
<b>Горін Н.</b> Адаптація аграрної політики країн Центральної і Східної Європи до інтеграційних вимог Європейського Союзу . . . . .	137



<b>Горяйнова Ю.</b> Развитие маркетингового подхода в регулировании рынка труда . . . . .	139
<b>Денисова Н.</b> Структура и состав социальной инфраструктуры в рыночной экономике . . . . .	141
<b>Дубенюк Я.</b> Развитие международных туристических потоков в современных условиях (региональный аспект) . . . . .	144
<b>Кашуба С.</b> Формирование и развитие регионального рынка недвижимости в Украине . . . . .	146
<b>Коляда Е.</b> Здоровая пища — здоровая нация . . . . .	147
<b>Ларка С.</b> Анализ инвестиционных процессов в Харьковском регионе в условиях становления рыночных отношений. . . . .	150
<b>Никифорова О.</b> Анализ мониторинга рынка труда Харьковской области . . . . .	152
<b>Пекна Г.</b> Національна економічна безпека в умовах регіональної інтеграції. . . . .	154
<b>Сталінська Г.</b> Транснаціональні компанії як рушійна сила розвитку інтеграційних процесів . . . . .	157
<b>Ушаков А.</b> Специальные (свободные) экономические зоны и их роль в прогрессивной трансформации экономики и региональной политике . . . . .	158
<b>Чаговец Л.</b> Аналитическое исследование негативных факторов (угроз) экономической безопасности . . . . .	160
<b>Шипуліна Ю.</b> Аналіз інноваційного потенціалу промисловості Сумської області. . . . .	162

# Довідка про авторів

**Абрамов А.** — аспірант ХДЕУ

**Бабенко В.** — аспірант Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Т. Г. Шевченка

**Бабій Л.** — аспірант КНУ ім. Т. Г. Шевченка

**Баторшина А.** — аспірант КНЕУ

**Белікова Т.** — аспірант ХДТУБА

**Біловодська О.** — аспірант Сумського державного університету

**Бондаренко О.** — студент ДонНУ

**Бондаренко О.** — аспірант ХДЕУ

**Брейво О.** — аспірант Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)

**Брижата І.** — аспірант ХДЕУ

**Бубенко С.** — аспірант ХДЕУ

**Войтович М.** — студент Львівської комерційної академії

**Волоцька І.** — викладач Харківського інституту бізнесу та менеджменту

**Врода М.** — аспірант ХДЕУ

**Гончарук С.** — студент ХДЕУ

**Головач О.** — аспірант Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)

**Горін Н.** — студент Львівського національного університету ім. Івана Франка

**Горяйнова Ю.** — аспірант ХДЕУ

**Гриньов А.** — канд. екон. наук, доцент ХНТАДУ

**Грузіна І.** — аспірант ХДЕУ

**Гурстієв К.** — аспірант ХДЕУ

**Денисова Н.** — аспірант ХДТУБА

**Деркач О.** — студент ХНУ ім. В. Н. Каразіна

**Дмитрієнко Ю.** — здобувач Національної юридичної академії ім. Ярослава Мудрого

**Донскова О.** — студент Інституту підприємництва "Стратегія" (м. Жовті Води)

**Дубенюк Я.** — студент Маріупольського гуманітарного інституту ДонНУ

**Забігайло Г.** — студент ХДЕУ

**Звоновський О.** — студент Харківського інституту бізнесу та менеджменту

**Калужний Р.** — аспірант Університету економіки (м. Познань)

**Карлюкова Н.** — аспірант ХДЕУ

- 
- Кашуба С.** – студент ДонНУ  
**Кіндрат Н.** – студент Львівської комерційної академії  
**Коляда О.** – аспірант Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)  
**Кононенко А.** – студент ХДЕУ  
**Конюшенко О.** – студент Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)  
**Корж М.** – студент Академії ДПС України (м. Ірпінь)  
**Лантінова В.** – магістрант НТУ “ХПІ”  
**Ларка С.** – аспірант НТУ “ХПІ”  
**Левицький В.** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ  
**Лещенко М.** – аспірант Харківської державної академії культури  
**Литвин О.** – аспірант Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Т. Г. Шевченка  
**Манцевич А.** – студент Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)  
**Метельська І.** – магістрант ДонНУ  
**Михайлова А.** – студент Маріупольського гуманітарного інституту  
**Москальов М.** – студент Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ  
**Науменко М.** – здобувач ХДЕУ  
**Никифорова О.** – студент ХДЕУ  
**Ніязов А.** – студент Ташкентського державного економічного університету  
**Олійник А.** – магістрант Національного університету “Києво-Могилянська академія”  
**Острахова О.** – студент Харківського інституту бізнесу та менеджменту  
**Пасічник О.** – аспірант КНЕУ  
**Пащенко О.** – студент ХДЕУ  
**Пекна Г.** – аспірант Інституту економіки та права “Крок” (м. Київ)  
**Пенцак Г.** – студент Львівської комерційної академії  
**Петряєв О.** – аспірант ХДЕУ  
**Пєхоцька-Калужна А.** – аспірант Університету економіки (м. Познань)  
**Приймаченко І.** – магістрант Національного університету “Києво-Могилянська академія”  
**Піскунов К.** – магістрант Національного університету “Києво-Могилянська академія”  
**Пруднікова О.** – студент ХДЕУ  
**Пшенична О.** – здобувач ХДЕУ  
**Рясних Т.** – магістрант ДонНУ



- Савельєва К.** – аспірант Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського
- Салюков Р.** – студент ХНУ ім. В. Н. Каразіна
- Сисуєв Р.** – магістрант Національного університету “Кієво-Могилянська академія”
- Соловійова Н.** – студент НТУУ “КПІ”
- Сотнікова Ю.** – аспірант ХДЕУ
- Співакіна О.** – студент Херсонського державного технічного університету
- Сталінська Г.** – аспірант Інституту економіки та права “Крок” (м. Київ)
- Степаненко Н.** – студент Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)
- Ушаков А.** – студент ХДЕУ
- Фіц Н.** – студент Санкт-Петербурзького державного інженерно-економічного університету
- Худа В.** – студент Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ
- Чаговець Л.** – студент ХДЕУ
- Чанглі М.** – студент ХДЕУ
- Чередниченко К.** – студент ХДЕУ
- Чернігіна О.** – аспірант Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ)
- Чистов Ю.** – студент Одеського державного економічного університету
- Шеломкова М.** – аспірант НТУ “ХПІ”
- Шипуліна Ю.** – аспірант Сумського державного університету