

V. Matsuka

THE SCALE AND STRUCTURE OF THE INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE

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

УДК 339.92:669.1(477)

Л. А. Кислова

СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЧОРНІЙ МЕТАЛУРГІЇ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

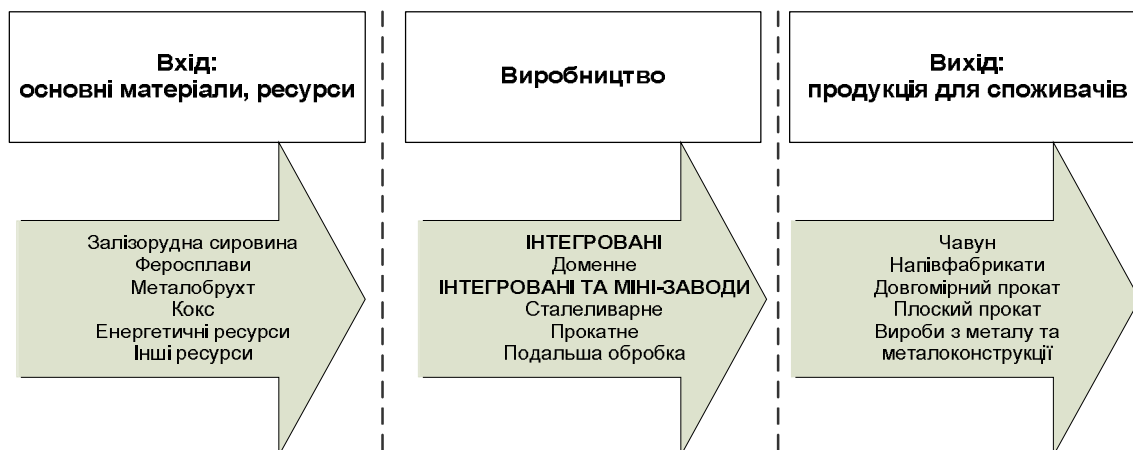


Рис. 1. Модель організації металургійного виробництва

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

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

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

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

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

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

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

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

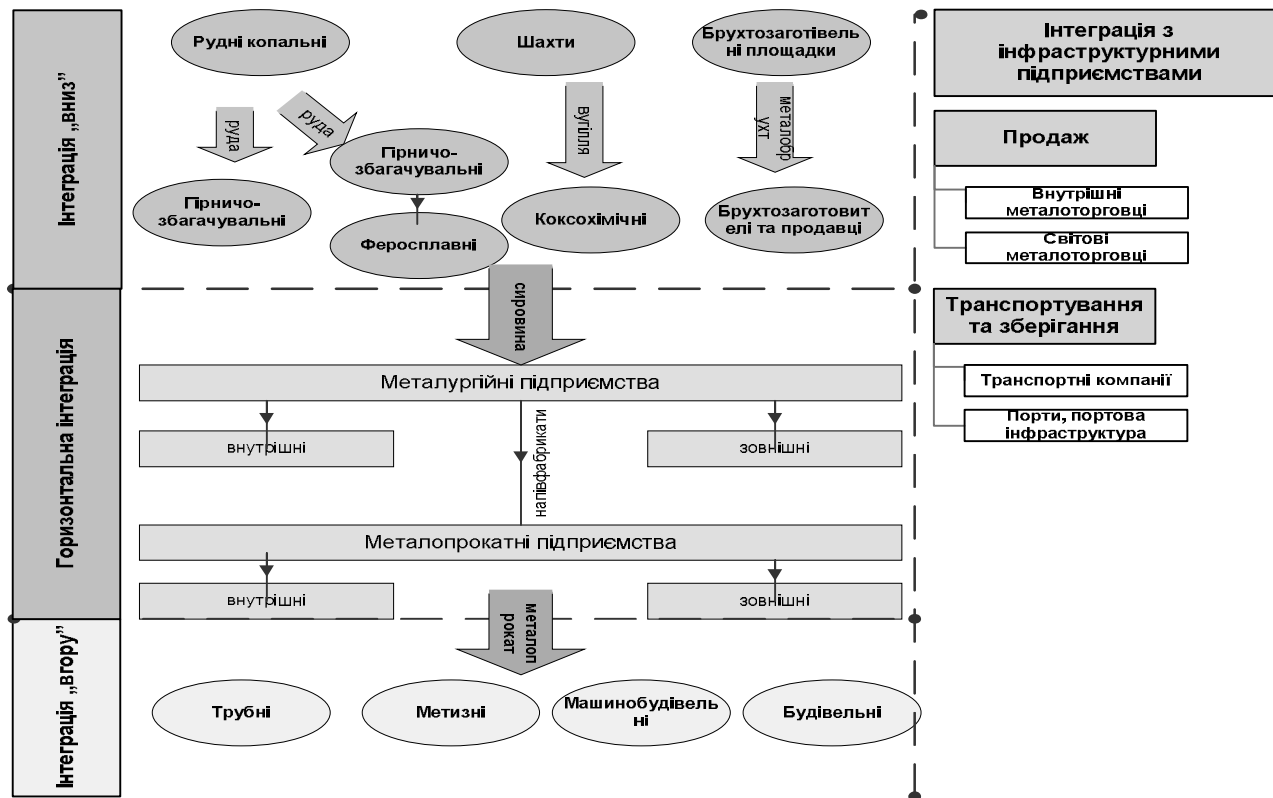


Рис. 2. Типові напрями інтеграційних процесів на сучасному етапі розвитку чорної металургії

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

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

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

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

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

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

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

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

Список використаної літератури

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

Стаття надійшла до редакції 25.09.2011.

L. Kislova

MODERN APPROACH TO THE INTEGRATION PROCESSES IN THE STEEL INDUSTRY

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

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

УДК 338.001.76 (477)

Ю. В. Макогон, Т. І. Ніколенко

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ІННОВАЦІЙНУ МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

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

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

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

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

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

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

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

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