

ности:

- фаза анализа и выбора рынков в зависимости от целей и ресурсов предприятия;
- фаза адаптации предложения;
- фаза разработки плана маркетинга;
- фаза реализации и контроля.

Современные тенденции развития международного бизнеса предъявляют высокие требования к процессу стратегического планирования. Изучение опыта, анализ факторного влияния различных параметров на конечный результат должны стать основой успешной реализации намеченной стратегии, что позволит избежать принятия случайных решений. Лишь целенаправленное планирование дает основание рассчитывать на высокую отдачу от привлеченных в проект инвестиций. Поэтому возможность реализации целей организации зависит, в первую очередь, от уровня организационной культуры и степени обоснованности принимаемых решений.

Анушко Л.С.

РИСКИ В УСЛОВИЯХ ЗАРУБЕЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ

Производя или осуществляя сбыт товаров и услуг, фирма развивает свою деятельность и, следовательно, рискует в двух направлениях. Одно из них – вертикальное, предусматривающее выбор месторасположения предприятия, используемую технологию, логистику перемещения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. Второе направление деятельности фирмы – горизонтальное, со своим стилем менеджмента, организацией производства и сбыта на базе концепции маркетинга, НИОКР и финансовой деятельности. На обоих этих направлениях неизбежно возникают риски.

Если же фирма распространяет свою деятельность за пределы государственных границ, то риски, связанные с предпринимательством, во много раз увеличиваются в условиях функционирования предприятия за границей из-за разницы в культуре (право, обычаи, мораль, этика), специфики спроса на товары и услуги, производственных и бытовых отношений между людьми, колебаний паритетов валют, распространения международного терроризма.

Для комплексной оценки рисков, связанных с зарубежным предпринимательством, целесообразно классифицировать факторы, влияющие на деятельность предприятий, функционирующих за пределами национальных границ. Классификация этих факторов приведена в таблице 1.

Таблица 1. Классификация факторов, влияющих на риск

Группа классификации	Факторы, влияющие на риск
1. Социокультурные	обычаи, нормы, язык, демография, уровень жизни, социальные институты, образ жизни, религия, отношение к иностранцам, уровень грамотности.
2. Экономические	уровень экономического развития, доход на душу населения, климат, динамика и тенденции валового национального продукта (ВВП), финансовая политика правительства, уровень безработицы, конвертируемость валюты, уровень заработной платы, конкурентная среда, участие в экономических ассоциациях и региональных интеграционных организациях.
3. Технологические	правовые нормы обмена технологиями, наличие и стоимость энергоносителей, природные ресурсы, транспортная сеть, квалификация рабочей силы, патентная защита, инфраструктура, потоки информации.
4. Политико-правовые	форма правления государством, политическая идеология, налоговое законодательство, стабильность правительства, отношение правительства к иностранным компаниям, законодательство об иностранной собственности, влияние оппозиции, торговое законодательство, степень протекционизма, внешняя политика, активность террористов, правовая система.

Уровень грамотности в группе социокультурных факторов важен для менеджера, рассчитывающего привлечь к работе на своем предприятии в принимающей стране местный персонал.

Участие в экономических ассоциациях и региональных интеграционных организациях в группе экономических факторов ограничивает самостоятельность местных партнеров в принятии ими решений, так как участие в региональных интеграционных группировках подразумевает согласование принципиальных решений с партнерами по интеграционным объединениям.

В технологических факторах в современных условиях первостепенную важность играет информация; некоторые корпорации организуют свои отделения за границей с основной целью – получение информации о новых технологиях, состоянии дел у основных конкурентов, изменениях в законодательстве и т.д.

Политико-правовые факторы связаны с риском для иностранной фирмы потерять свои активы, контроль над своими предприятиями, долю на рынке из-за действий правительства принимающей страны.

Итак, осуществляя свою деятельность за границей, фирме, прежде всего, необходимо обращать внимание на возможные риски, присутствующие в ее деятельности за границей, иначе не реагируя на них фирма может потерять зарубежный сегмент рынка.

Асанов С.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЭЗ И ТПР В УКРАИНЕ: БЮДЖЕТНЫЙ ПОДХОД

На сегодняшний день в Украине действует мораторий в отношении всех СЭЗ и ТПР (их количество соответственно – 11 и 9). СЭЗ отличаются от ТПР тем, что имеют четкую границу, в пределах которой фирмам предоставляются льготы по экспорту/импорту товаров, налогообложению и т.д., в то время как на ТПР создаются в пределах административных гра-

ниц, а льготы получают предприятия отдельных отраслей, перечень которых определен для каждой территории. От СЭЗ и ТПР ожидается улучшение социально-экономической ситуации в регионе (прямой и непрямой эффект). Оценки результатов их деятельности являются противоречивыми.

Критики в адрес СЭЗ и ТПР приводят большие бюджетные потери, а сторонники идеи их функционирования подчеркивают примеры успешного решения местных проблем (наполняемость местных бюджетов). Такая неоднозначность вызвала необходимость проведения более детального анализа эффективности их деятельности в отношении с бюджетом.

Так как прерогатива для регионов – возможность решения социально-бытовых проблем жителей, то «взнос» в местные бюджеты является важной характеристикой деятельности СЭЗ и ТПР.

Анализ их бюджетной эффективности проводится с двух сторон:

- с точки зрения наполняемости бюджетов;
- с точки зрения оценки эффективности налоговых льгот.

Данная оценка будет отображать уровень влияния в начальном периоде функционирования СЭЗ (ТПР).

Показатели бюджетной эффективности деятельности зон и территорий:

сальдо бюджетных платежей и налоговых льгот (наиболее эффективные – ТПР в Луганской обл., СЭЗ «Николаев», ТПР в Закарпатской обл., а наименее эффективные – СЭЗ «Донецк» и ТПР в Донецкой области);

2) удельный вес налоговых льгот в общей сумме льгот и бюджетных поступлений (лидерами являются СЭЗ «Азов» и ТПР в Луганской обл., на последних местах – СЭЗ «Порто-Франко» и СЭЗ «Донецк»);

3) налоговые поступления и сборы в расчете на 1 гривну реализованной продукции (продукция СЭЗ «Порто-Франко» и СЭЗ «Азов» отличается большей бюджетной эффективностью по сравнению с СЭЗ «Рени» и СЭЗ «Славутич»).

Показатели эффективности установленного льготного режима:

уровень отдачи налоговых льгот по инвестициям (сколько долларов инвестиций привлечено в расчете на 1 грн. полученных льгот);

уровень налоговых льгот на единицу привлеченных инвестиций (сколько гривен льгот приходится на каждый привлеченный доллар инвестиций – обратный показатель);

объем реализованной продукции в расчете на единицу предоставленных льгот (производительность льгот по продукции).

объем льгот, приходящихся на единицу реализованной продукции (обратный показатель).

Самая большая результативность предоставленных льгот по привлечению инвестиций характерна для СЭЗ «Рени», а самая малая – ТПР в Донецкой обл., СЭЗ «Закарпатье», ТПР в Волинской обл., СЭЗ «Донецк».

Самый большой эффект (т.е. предоставлено льгот) с точки зрения производства продукции наблюдается у СЭЗ «Азов» и СЭЗ «Рени», а наименьший в СЭЗ «Порто-Франко» и СЭЗ «Донецк».

Владея более подробной информацией о налогах и сборах, можно осуществить более детальный анализ эффективности функционирования отдельных СЭЗ и ТПР.

Подводя итоги, следует отметить, что усовершенствование оценки эффективности функционирования СЭЗ и ТПР возможно только при вмешательстве государства. Оно способно путем комплексной ревизии выявить нарушения и принять адекватные решения, заключающиеся в создании стабильной законодательной базы, закрытии неуспешных зон и территорий и пролонгировании деятельности тех, которые целенаправленно использовали бюджетные средства.

Багрова И.В.

ЭКСПОРТ РАБОЧЕЙ СИЛЫ УКРАИНЫ И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

В период трансформации хозяйства Украины из планово-командного в рыночное, преобразуются и возникают новые экономические явления, в том числе и в области труда.

Негативное влияние на становление национального рынка труда оказывает сужение демографической основы воспроизводства трудового потенциала, причиной которого явилось резкое сокращение рождаемости в 80-е годы прошлого столетия, вызванное начавшимся расстройством в экономике бывшего СССР, неуверенностью населения в завтрашнем дне, обвальным падением уровня жизни в первое десятилетие существования независимой Украины. Параллельно происходило повышение смертности во всех половозрастных группах, сокращение продолжительности жизни населения. В результате ежегодная убыль населения в стране составляет около 0,5 млн. человек.

Эти процессы начали изменяться к лучшему лишь в начале нынешнего века. Однако вход молодых контингентов в рабочий возраст далеко не компенсирует ускорившееся вследствие ухудшения условий жизни выбытие из него старших возрастных контингентов. Поэтому совокупный трудовой потенциал страны все более стареет и старшими возрастными группами трудовых ресурсов неизбежно заполняется те вакансии, которые не дождалась молодых.

Еще одним негативным явлением в становлении отечественного рынка труда является чрезмерная территориальная мобильность рабочей силы, чему немало способствовало устранение ранее обязательного условия: единства места работы и места жительства. В результате ускорилось перемещение, прежде всего молодых и средних контингентов в направлении «село – город», «малый город – крупный город – столица».

Участие в перемещениях в подобных направлениях зачастую связано для квалифицированных и высококвалифицированных мигрантов с определенным снижением престижности работы по месту входа, по сравнению с работой по месту выхода (прежнему месту проживания), что, однако, компенсируется существенно более высоким заработком, чем до миграции. Что же касается малоквалифицированных и неквалифицированных мигрантов, то они на первых порах занимают места строительных рабочих, чему способствует разворачивающееся в Украине в значительных масштабах строительство жилых, административных, деловых, торгово-культурных, производственных и других объектов. Впоследствии указанные лица перемещаются либо «по горизонтали» в другие отрасли хозяйства, либо «по вертикали» в той же строительной индустрии.

Более сложно оценить качественное влияние на национальный рынок труда полученной возможности трудоустройства за рубежом. Американский и европейский рынки труда всегда существовали в условиях глобальной открытой эконом-