

- от узкой специализации и ограниченной ответственности за порученную работу к широким профессиональным и должностным профилям;
- от спланированного карьерного пути к информированному и гибкому выбору траектории профессионального развития;
- от ответственности менеджеров (руководителей всех уровней) за развитие персонала к ответственности самих работников за собственное развитие;
- от контроля за проблемами, с которыми сталкивается работник к созданию возможностей для всестороннего профессионального роста каждого работника;
- от закрытого рассмотрения факторов успеха, вакантных рабочих мест и отбора специалистов к открытому обсуждению уровня компетентности работников, имеющихся вакансий и путей их заполнения.

Таким образом, главное отличие концепции человеческих ресурсов от концепции управления персоналом сводится в признании экономической целесообразности капиталовложений в сфере:

- привлечения лучшей по качеству рабочей силы;
- непрерывного обучения персонала;
- создания условий труда и корпоративной культуры, позволяющих реализовать потенциал работника;
- признания вклада КР предприятия в развитие профессионализма работника.

Источники и литература

1. Beck U. Risk Society. Towards a new modernity. London, 1992, Прадес Х.А. Глобальные изменения в окружающей среде и современное общество // СОЦИС. – №4. – 2000.
2. Михаил Згуровский. Украина в глобальных измерениях устойчивого развития. (<http://www.zn.kiev.ua/nn/show/598/53397/>)
3. Брунтланд Г. Х. Наше общее будущее. – М., 1989.
4. Коптюг В.А. Устойчивое развитие цивилизации и место России. – Владивосток, 1997.
5. К. Ситник. Територія. Сталій розвиток. Випуск №1, 2003 рік Стратегічні аспекти. (<http://www.teritoria-sr.org.ua/stattya6.htm>)
6. Redclift M., C. Sage. (ed. by) Strategies for sustainable development. Local agendas for the Southern Hemisphere. – NY. – 1994. –P.24.
7. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: ЗАО Центрполиграф, 2004. – 493 с. (С.6)
8. Кучерявый А., Шеметов В. Вероятностный подход к определению стратегической устойчивости промышленного предприятия: Материалы научной конференции. – М.: МГИМО, 2003.
9. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
10. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999 – 479 с.
11. Комиссарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2002. – С.43. (312 с.)

Завтур Д.О.

ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ

Вступ. У процесі дослідження особливостей формування конкурентного середовища і підвищення рівня національної конкурентоспроможності в умовах перехідної економіки виявлено зростання впливу на розвиток конкурентних відносин в Україні факторів екзогенного характеру, зокрема, глобальних і регіональних. Глобалізація, як економічне явище, останніми десятиліттями стала важливим елементом світової системи, тією впливовою силою, що визначає подальший розвиток цивілізації, призводить до загострення міжнародної конкуренції як на макрорівні – окремих економік, так і на мікрорівні – окремих фірм і фінансових інститутів, впливає на формування конкурентних середовищ окремих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Попри велику кількість публікацій і досліджень цієї проблеми економічна наука поки що не має чіткого однозначного визначення поняття «глобалізація». Сам термін використовується переважно по відношенню до світових ринків, фінансової системи, конкуренції та корпоративних стратегій транснаціональних компаній (ТНК).

Дана стаття є намаганням інтерпретувати процес глобалізації з огляду на її вплив на конкурентні відносини. Аналізуючи загальносвітові тенденції, дійшли висновку, що в процесі формування мегасупільства відбувається, насамперед, підриг національних монополій через загострення міжнародної конкуренції та формування олігопольних структур на принципово новому рівні – світовому ринку. Західні економісти, зокрема Дж.Бертін, С.Вайтт, відзначають появу світових олігополій у таких галузях, як автомобілебудування, де панує 27 компаній, електронна (25 фірм), хімічна (18) тощо. Від національних олігополій міжнародного рівня відрізняються, перш за все, характером взаємодії та домовленостей між членами олігополії. Для більшості міжнародних ринків товарів, які мають відносно низькі бар'єри, пов'язані з географічно-локальними відмінностями та диференціацією продукції, сила цінової конкуренції зберігається у порівнянні з неціно-

вою. Тоді як для національних олігополій характерним є послаблення цінової конкуренції через картелювання ринків, що пов'язано насамперед із домовленостями по цінах. Міжнародні олігополії в силу процесів глобалізації більш рухливі, отже їх структура, склад лідерів змінюються швидше за національні. Вони здебільшого складаються з кількох крупних компаній, переважно ТНК.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація поступово змінює пріоритети. Поруч із традиційними факторами національної сили (економічного, демографічного, військово-політичного характеру), висувуються нові фактори: інформаційно-комунікаційний потенціал, володіння сучасними технологіями, можливість впливу через міжнародні організації, положення на світових фінансових ринках. Інакше кажучи, процес глобалізації підсилює конкурентні переваги «сильних» країн, а «слабих» робить ще слабшими. Не остання роль у цьому процесі належить знову ж таки ТНК. Обравши нову світову конкурентну стратегію, вони фактично виступають сьогодні носіями найсучасніших конкурентних переваг, підсилюючи конкурентний статус країни базування.

Внаслідок дії сил глобалізації на окремих світових ринках спостерігається поступова заміна механізмів вільної торгівлі механізмом внутрішньофірмової торгівлі ТНК.

Слід зазначити, що хоча в умовах світового ринку конкурентні сили превалюють над монопольними, через зміни пропорції світового ринку, що встановилися в процесі глобалізації, набуття транснаціонального характеру товарним виробництвом, особливостей дії законів попиту і пропозиції суттєво змінюють принцип і характер конкуренції. Останніми роками спостерігається тенденція до посилення нецінових форм конкуренції порівняно з ціновими, з'являються її нові форми. Приміром, глобальна конкуренція, що виникла внаслідок появи принципово нового типу корпоративних організацій – глобальних ТНК. Для них ринки різних країн становлять єдине ціле, тому їх глобальні конкурентні стратегії базуються на використанні єдиних підходів і технологій. Вони пропонують одні й ті самі товари і послуги, використовуючи національні відмінності, що виникають через розбіжності в економіці, політиці, культурі як конкурентні переваги.

За умов зниження ролі національних урядів у глобальному регулюванні в найближчий період, на нашу думку, слід очікувати загострення конкуренції між провідними світовими гігантами. Це, певна річ, позначиться на національних економіках багатьох країн світу, в тому числі України, і матиме вигляд посилення процесів монополізації в світових масштабах, централізації капіталів. Отже, що тенденцію слід враховувати при розробці стратегій економічної безпеки на найближчі десять років.

Таким чином, глобалізація є, з одного боку, мікроекономічним феноменом, що формується під впливом стратегії та поведінки фірм, а з іншого – макроекономічним явищем, на розвиток якого впливають дії національних урядів і міжнародних організацій. Втім, на сучасному етапі цей вплив, на наш погляд, уже не видається настільки визначальним. Вплив глобалізації на конкурентне середовище певної країни є двояким: позитивним, бо стимулює розвиток національних конкурентних відносин, і водночас таким, що може призводити до монополізації національних товарних ринків потужними ТНК.

Серед основних напрямів впливу глобалізації на конкурентне середовище України можна визначити такі:

- вплив на обсяги міжнародної торгівлі національної економіки (особливо експорт) через тиск з боку урядів іноземних країн, угруповань країн чи міжнародних організацій, що відповідним чином позначається на становищі національних товаровиробників на зовнішніх ринках;
- вплив на внутрішній ринок іноземних конкурентів, зокрема ТНК;
- отримання конкурентних переваг країною в ході глобалізації завдяки інтеграції в світовий технологічний процес і володінню найсучаснішими технологіями.

У цій статті хотілося б детальніше зупинитися на такому цікавому питанні, як вплив глобалізації на конкурентне середовище певної країни стосовно міжнародної діяльності через залучення її до міжнародного поділу праці, створення інтернаціонального виробництва. Це пов'язано, насамперед, з приходом на український ринок ТНК, які являють собою крупні компанії, що використовують у своїй діяльності глобальні конкурентні стратегії. Останні полягають в координації діяльності ТНК у різних країнах відповідно до загальної політики корпорації. Це дозволяє корпорації, з одного боку, отримати додаткові конкурентні переваги за рахунок доступу до дешевих ресурсів, а з іншого – оперативно реагувати на зміни в попиті на національних ринках завдяки наявності глобальних збутових мереж.

Поява ТНК зумовлена нівелюванням у структурі споживання, уніфікацією національних вимог до продукції в ході глобалізації, що стимулювало створення виробництв, орієнтованих на світовий ринок. Аналіз ситуації показує, що нині на українському ринку оперує понад тридцять таких компаній. Їх інтереси в основному сфокусовано в таких галузях, як телекомунікації, електроенергетика, нафтохімічна промисловість, сільське господарство, харчова та тютюнова промисловість, виробництво господарських товарів і засобів гігієни, громадське харчування. Прихід іноземних ТНК на український ринок є, з одного боку, позитивним моментом: загострення конкуренції змушує національних виробників поліпшувати якість і асортимент власної продукції, в країні створюються додаткові робочі місця тощо. З іншого боку, їх прихід пов'язаний з певними проблемами: крупні корпорації намагаються винести в Україну «брудні» виробництва, здебільшого первинної переробки (винятком є сфера телекомунікацій, куди ТНК привнесли дійсно нові технології), що погіршує не лише екологічний стан навколишнього середовища, а й негативно впливає на запаси ресурсів країни.

ТНК намагаються захопити ринкову владу на найбільш прибуткових і швидкозростаючих ринках шляхом їх олігополізації. Так, прихід на вітчизняний ринок пива двох іноземних ТНК: Baltic Beverages Holding (BBH) і Sun Interbrew (SI) – ознаменувався спочатку активним скуповуванням цими підприємствами акцій крупних українських пивзаводів, вартість основних фондів яких перевищувала 7 млн дол. Це супроводжу-

валося витісненням з ринку невеликих і середніх українських пивзаводів чи об'єднанням їх через скуповування або злиття з великими підприємствами. Внаслідок цього ринок пива в Україні фактично контролюється двома підприємствами (70% продаж): миколаївським «Янтарем» (контролюється Sun Interbrew) і Донецьким пивзаводом. Незалежним з крупних вітчизняних підприємств – виробників пива залишається тільки київське ВАТ «Оболонь».

Отже, діяльність ТНК на національному ринку може призводити до викривлення в розподілі монопольних і конкурентних сил, змін конкурентного середовища. У процесі досліджень дійшли висновку, що конкурентні переваги від діяльності ТНК в ході глобалізації українською економікою майже не використовуються. ТНК в умовах національної економіки в основному орієнтуються на створення збутових мереж, просуваючи свій продукт на українському ринку, що негативно позначається на конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. Українські споживачі фактично субсидують виробництва тих країн, де розміщується материнське підприємство оперуючої ТНК.

Аналізуючи вплив ТНК на конкурентне середовище України, слід зважати на особливості їх організаційної структури. Річ у тім, що внаслідок поширення діяльності на різні країни, ускладнення і поглиблення багатопрофільності організаційна структура управління компанією у вигляді традиційно бюрократичної перестрає бути ефективною. Звідси виникнення системи трансфертних цін, коли відносини між різними національними філіалами однієї ТНК переводяться на ринкову основу. Трансфертні ціни визначаються на основі ринкових аналогів, або, якщо це неможливо, на основі умовних оцінок, орієнтованих на реальні ринкові умови. Система трансфертних цін дозволяє ТНК обходити різницю в податковому і господарському законодавстві різних країн, тарифній політиці, що відповідає державним протекціоністським заходам. Таким чином, поруч зі світовим ринком, що складається з національних ринків окремих країн, формується специфічний тип контрольованого ТНК ринку – внутрішньофірмовий, що діє на основі системи трансфертних цін і впливає на конкурентні відносини національного ринку країни.

Іншою цікавою рисою впливу ТНК на національне конкурентне середовище є стимулювання виходу своїх постачальників на міжнародний ринок. Тобто симбіоз великої компанії та малого бізнесу виходить за рамки національної системи, набуваючи міжнародних масштабів. При визначенні власної стратегії українським підприємствам слід враховувати дану тенденцію впливу глобалізації на конкурентне середовище інших країн, тому що ці процеси поступово поширюються і на Україну.

Розвиток подій свідчить, що в майбутньому через загострення конкуренції конкурентні переваги окремих країн будуть суттєво змінюватися – залежно від співвідношення валютних курсів. Глобальна структура ТНК дає змогу використовувати ці конкурентні переваги вже сьогодні.

Глобалізація збільшує ймовірність антиконкурентної практики як з боку міжнародних компаній, так і по відношенню до них, зростання кількості угод з метою усунення конкурентів з ринку, зловживань домінуючим становищем міжнародного характеру, перешкод розвитку торгівлі, обмеження конкуренції. Тому Антимонопольний комітет України, на наш погляд, повинен приділяти особливу увагу контролю за діяльністю міжнародних компаній на теренах України.

Більшість міжнародних компаній звикли діяти в умовах традиційно сильного конкурентного законодавства, що притаманне розвинутих країнам. Тому нерідко звертаються до АМК України з проханням захистити їх від недобросовісної конкуренції. Зростання кількості таких звернень спостерігається з 1998 року. Наприклад, справа компанії «Байер АГ» проти ВАТ «Концерн Стірол» (1998 рік) з приводу використання назви АСПРІН для позначення власної продукції. В результаті розгляду справи на ВАТ «Концерн Стірол» було накладено штраф у сумі 6 тис. грн. Справа 1998 року ЗАТ «Видавництво «Бліц-Інформ» проти дочірнього підприємства «Бурда-Україна», яке завдяки підкупу відповідальних осіб змогло скористатися базою передплатників українського підприємства. На «Бурда-Україна» накладено штраф у сумі 6 тис. 800 грн. Справа 1999 року «Яманучі Юроп Б.В.» (Японія) проти «Ранбаки» (Індія) про неправомірну рекламу лікарського препарату «Гістак» з наведенням неправдивих даних про лікарський препарат «Де-нол» японської компанії. На індійську компанію накладено штраф. Є багато інших прикладів.

Непоодинокі випадки розгляду АМК справ, пов'язаних із концентрацією внаслідок придбань, злиття компаній тощо. Нерідко в таких справах беруть участь офшорні компанії, тож буває важко простежити, кому насправді належатимуть права власності на активи українських підприємств і чи не призведе це до посилення монополізації українських ринків. Тому актуальною є співпраця органів влади України з аналогічними державними органами інших країн з метою отримання повних і достовірних даних про учасників угоди.

Висновок. Таким чином, глобалізація як закономірний міжнародний процес має суперечливий характер впливу на розвиток національних конкурентних відносин через об'єктивні та суб'єктивні причини. В умовах посилення впливу екзогенних факторів на конкурентне середовище України підвищується важливість контролю з боку держави за діяльністю ТНК і недопущення монополізації високоприбуткових національних товарних ринків.

Ефективний контроль і припинення антиконкурентної поведінки, як з боку міжнародних компаній, так і по відношенню до них, можливі лише на основі організації системи постійного моніторингу. Задля цього необхідна тісна співпраця з антимонопольними органами інших країн у силу специфіки діяльності ТНК.

Слід зазначити, що Україною фактично не використовуються конкурентні переваги, яких могли досягти в ході інтеграції внаслідок глобалізаційних процесів, тому рекомендується розробка і реалізація Державної програми підвищення конкурентоспроможності на основі реалізації конкурентних переваг, набутих в ході глобалізації, як складової національної економічної стратегії розвитку.

Джерела та література

1. Послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002-2011 рр."
2. Річний Звіт Антимонопольного комітету України за 1997 рік.
3. Річний Звіт Антимонопольного комітету України за 1998 рік.
4. Річний Звіт Антимонопольного комітету України за 1999 рік.
5. Річний Звіт Антимонопольного комітету України за 2000 рік.
6. Bertin G., Wyatt S. Multinationales et propriete industrielle: Le Controle de la technologie mondiale. Geneva, 1982 p.118.
7. UN handbook of Statistics 2001 UN, New York and Geneva, 2001.

Зорий О.Г., Абляева С.Э

ІРО КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

ІРО (Initial Public Offering) – эта английская аббревиатура, означающая первичное размещение акций на фондовом рынке, стала одной из самых востребованных в украинском бизнесе.

На сегодняшний день ІРО – одна из современных тем, обсуждаемая в многочисленных статьях, периодических изданиях, экономической литературе, посвященных данной теме: «Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций» П.Гулькина, «Выход украинских компаний на ІРО» А.Блинова и т.д. А также постоянное проведение мероприятий по указанной проблематике. В Украине 11-12 апреля 2006 года прошел II Ежегодный форум генеральных директоров, на котором одним из основных вопросов был ІРО. В Киеве на общественных началах создан и функционирует Национальный комитет ІРО украинским деловым журналом «Эксперт Украина», руководителем этого комитета является ведущий экономист Украины В.Духненко.

Целью данного исследования является предоставление наиболее полной и помогающей объяснить специфику ІРО в Украине информации, а также обзор проблем продвижения ІРО в Украине.

Отметим основные многочисленные преимущества этого бизнес-хода, которые делают его одним из самых часто применяемых стратегических решений успешных компаний:

1. Привлечение инвестиций (в форме акционерного финансирования) при сохранении контроля над бизнесом, а также возможность сохранить контрольный пакет акций и при этом получить значительное финансирование.
2. Повышение потенциального объема инвестирования, благодаря доступу к более емкому фондовому рынку, чем внутренний украинский, так как международный рынок характеризуется более эффективной организацией, обладает более широким инструментарием и механизмами финансирования, позволяющими получать необходимое инвестирование даже небольшим по размерам компаниям
3. Повышение статуса компании, рейтинга доверия.
4. Беспроцентное финансирование. Возможность избежания внешнего долгового бремени при привлечении дополнительного финансирования, так как акционерное финансирование не создает внешней задолженности и избавляет от необходимости выплачивать процент. Однако, привлечение акционерного капитала в Украине подлежит налогообложению, кроме того, проданные акции должны быть обеспечены и по ним необходимо выплачивать дивиденды. И конечно эти факты нейтрализуют мнение о «бесплатном» привлечении финансирования посредством ІРО.
5. Создание ликвидного бизнеса за счет: появления признаков динамичных изменений структуры владения бизнесом; появления в структуре собственников тех участников, которые непосредственно заинтересованы во владении частью именно данной компании. Этот факт делает возможным для текущих владельцев бизнеса динамично изменять свою долю в нем или даже полностью выйти из бизнеса, получив достойную компенсацию.
6. Снижение рисков владельцев компании за счет их перевода в международную сферу. Привлечение западного капитала во многом снижает риски компании, опасющейся реприватизационного процесса.
7. Привлечение более дешевых кредитных средств. Возможность привлечения заемных средств за границей (гораздо более дешевых, чем в Украине)

Это одни из самых основных преимуществ, которые компания получает в результате ІРО, другие же преимущества различаются в зависимости от того, какие цели преследует компания, решившаяся на первичное размещение акций, а именно: создание новых рынков и нового имиджа, поиск новых сегментов инвесторов.

Но достигнуть поставленные цели, получить все эти преимущества может только та компания, которая выполняет требования выхода на ІРО [1, с.45]:

- успешная финансово – экономическая деятельность, устойчивый рост финансовых показателей (оборота, активов); ликвидный баланс без чрезмерной кредиторской задолженности;
- прохождение аудита по международным стандартам и наличие отчетности, подготовленной по международным формам;
- наличие видения долгосрочной, конкретной и понятной стратегии развития бизнеса, а также квалифицированного менеджмента, доказавшего свою компетентность на протяжении нескольких последних лет деятельности компании;