

забезпечення для навчання персоналу програмуванню та контролю систем АСУ ТП зі значними знижками, а так само надання консультацій та навчальні курси. До продажне та після продажне обслуговування клієнтів – одна з передумов для довгострокової співпраці користувачів АСУ ТП. Ефективність системи АСУ ТП визначається підвищенням продуктивності і якості продукції металургійної промисловості, зменшенням строку окупності системи.

**Висновки.** Бачення компанії в ланцюгу створення цінності АСУ ТП для споживача є підставою для розробки нових методологічних та методичних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства.

Використання напівформалізованих методів кластерного аналізу дозволяє точніше визначити цільові сегменти ринку і забезпечити на цій основі стратегічне позиціонування учасників ланцюжку цінностей.

В рамках ланцюжка цінностей обраний цільовий сегмент клієнтів за даними дослідження отримує максимальну вигоду від пропозиції постачальника. Потреби та купівельна поведінка відповідає можливостям даної фірми-постачальника, що має під собою підґрунтя для подальшої довгострокової співпраці. Використовуючи, попередній досвід робітників та спрямовуючи їх зусилля на певний сегмент діяльності, за допомогою ключових факторів успіху фірма посилить свої позиції на обраному сегменті ринку.

Підвищення рівня обслуговування кінцевих користувачів АСУ ТП є одним із ключових чинників успіху.

Стратегічне партнерство двох учасників ланцюгу цінностей дозволить працювати на взаємовигідних умовах.

**Список літератури:** 1. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 277 с. 2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. : Пер. с англ. Изд-во: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 464 с. 3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. – Київ, Лібра, 2006. – 720 с. 4. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе: технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. : Пер. с англ. – М. : Добрая книга, – 2005. – 288 с. 5. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс», 1998. – С. 449.

*Поступила в редколлегию 12.04.10*

УДК 658:621

*А.Ю. ГЕВОРКЯН*, канд. екон. наук, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

## **ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕСІВ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ДО УМОВ СОТ**

В статье рассматривается сущность экономических процессов адаптации предприятий машиностроения Украины к условиям Всемирной торговой организации, которые учитывают зарубежный опыт указанной интеграции.

In the article essence of economic processes of adaptation of machine building enterprises of Ukraine is examined to the terms of WTO, which take into account foreign experience of the indicated integration.

**Вступ.** Вступ України до СОТ – це зовнішньоекономічний шлях держави, який є складовою частиною курсу євроінтеграції. Свідомо цьому можуть служити численні постанови Верховної Ради України, спрямовані на детальний аналіз наслідків від такої інтеграції, виявлення заходів щодо захисту вітчизняного виробника.

Враховуючи це, гострим залишається питання адаптації підприємств машинобудування до нових умов господарювання, пов'язаних зі вступом України до Світової організації торгівлі. Здебільшого, вчені обмежуються аналізом позитивних і негативних наслідків вступу України в цю організацію. Що стосується питань адаптації до умов СОТ, то слід відзначити велику кількість робіт зарубіжних вчених Ч. Бауна та Р. МакКулох [1], М. Требілкока [2], Ф. Флаттерса [3], Д. Харріса [4], М. Чандлер та Р. Хауза [2] та ін.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розробка пропозицій з адаптації підприємств машинобудування до умов СОТ з врахуванням зарубіжного досвіду.

**Результати.** Процес адаптації до умов, що викликаний або внутрішніми причинами, або змінами в правилах зовнішньої торгівлі, то вони на думку вчених Ч. Бауна та Р. МакКулох розпочинається з порівняння вартості адаптації з очікуваними в майбутньому вигодами від цього [1]. При цьому в ринковій економіці більшість витрат по адаптації припадає на приватних осіб та компаній, які перебувають у ролях

робітників, менеджерів або інвесторів. Однак, по причині того, що рішення з адаптації ґрунтуються на суб'єктивному сприйнятті витрат і вигод, тут відкривається простір для державної політики в створенні такого середовища для адаптації, в якому спрямовані на максимізацію прибутку та корисності приватні рішення призводять до суспільно оптимального результату. Без чіткого визначення мети адаптації і без відповідної політики, регулятивні заходи, що приймаються для використання адаптації в галузі можуть мати зворотний ефект. Ч. Баун та Р. МакКулох стверджують, що на мікроекономічному рівні «адаптація», в якій зацікавлені постраждали галузі промисловості, майже завжди полягає в відродженні конкурентоспроможності, а не в забезпеченні їїнього виходу з галузі.

Ці висновки співпадають з результатами дослідження, яке здійснив Д. Харріс на прикладі Австралії, де сприяння адаптації промисловості, в цілому, стосувалося двох типів заходів [4]. По-перше, там здійснювалися програми допомоги неконкурентоспроможним виробникам, які надавали їм можливість або покинути галузь, або диверсифікувати свою діяльність в споріднених сферах. По-друге, виконувалися програми, які сприяли покращенню конкурентоспроможності виробника та його пристосуванню до меншого рівню прибутковості. Деякі «пакети» адаптації включали в себе обидва типи програм.

Процеси адаптації підприємств автомобілебудівної галузі Південно-Африканської Республіки в умовах зовнішньоторговельної лібералізації в 1995 році проаналізовано канадським дослідником Ф. Флаттерсом [3]. Для допомоги підприємствам автопромисловості, які мали низький рівень продуктивності праці та виробляли неконкурентоспроможну та дорогую продукцію, була розроблена державна програма адаптації, яка передбачала для них значні субсидії. Завданням програми було сприяти компаніям в процесі їх переорієнтації на глобальний ринок і, зокрема, дати їм можливість скористатися з економії на масштабі та спеціалізації, які можна досягнути, використовуючи можливості міжнародної торгівлі. Аналізуючи результати програми, Ф. Флаттерс вважає позитивним, що вона не призвела до значного зростання зайнятості в секторі, що свідчить про зростання продуктивності праці в ній. Ре-

зультатом стало таке підвищення конкурентоспроможності галузі за десять років, що значна частина підприємств здатна конкурувати без продовження субсидювання. Якби цього не відбулося, то програму можна було би визнати провальною.

Аналізуючи особливості адаптації китайської економіки до умов СОТ, пекінський економіст Дж. Лін [5] робить загальний висновок про те, що в довготерміновому періоді членства в СОТ Китай зможе успішно інтегруватися в світову економіку, використовуючи кращий доступ до іноземних технологій, капіталу та глобального ринку. В той же час, короткострокові та середньострокові досягнення будуть різними для різних секторів, в залежності від виграшу та необхідної адаптації, які пов'язані з особливостями кожного з них.

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз досліджень дозволяє зробити висновок, про те, що економічна адаптація до нових зовнішньоторговельних умов пов'язана зі структурною зміною в секторах економіки відповідно до порівняльних переваг країн. Більшість дослідників наголошує, що в адаптаційний період підприємства повинні намагатися покращити свою конкурентоспроможність шляхом здійснення необхідних економічних перетворень.

Отже, аналіз міжнародного досвіду підтверджує, що підготовка виробництва до конкуренції в умовах СОТ є складною комплексною загальнодержавною проблемою, вирішення якої залежить від того, як:

- будуть визначені шляхи оптимізації галузевої структури промислового виробництва в аспекті зниження темпів зростання сировинної спеціалізації на користь високотехнологічних товарів кінцевого вжитку;

- у регіонах, на підприємствах, фірмах зможуть провести комплексний стратегічний аналіз, оцінити позитивні та негативні наслідки, визначити можливості та ризики;

- вітчизняний бізнес забезпечить технічну, технологічну, організаційну та правову підготовку своїх виробництв до роботи в умовах жорсткої конкурентної боротьби товаровиробників.

Слід зазначити, що процес підготовки й переходу підприємств на нові ринкові умови, які пов'язані з інтеграційними процесами, має про-

ходити при чіткій та безперервній взаємодії підприємств і органів державної влади. Здійснити це можливо, наприклад, у рамках відповідних програм підтримки бізнесу, що полягають у застосуванні можливих заходів протекції, розвитку сприятливого клімату, кредитуванні, створенні необхідної інфраструктури. Саме за наявності дієвих державних програм, управління адаптацією до умов СОТ на рівні підприємств буде найбільш ефективним.

Автор вважає, що слід додатково відокремити низку стратегічних пріоритетів внутрішньої та зовнішньої економічної політики, які можуть сприяти зміцненню національної конкурентоспроможності та набувають критичної ваги в контексті мінімізації економічних втрат підприємств на етапі адаптації економіки України до конкуренції в умовах СОТ:

1. Визначення та формування дієздатних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання як одного з визначальних критеріїв ефективності економічної політики. Реалізація цього завдання вимагає фінансового оздоровлення та забезпечення платоспроможності підприємств, підтримки розвитку внутрішнього ринку, у тому числі маркетингових та постачальницько-збутових структур, полегшення доступу до кредитних ресурсів, зменшення фіскального тиску на суб'єкти господарювання тощо.

2. Чітке визначення галузевих і структурних пріоритетів довгострокового розвитку. Підтримка розвитку цих пріоритетних напрямів має забезпечуватися як за допомогою цільових важелів (інвестиційної, податкової, бюджетної, кредитної та ін. політики), так і шляхом узгодження всіх інших засобів економічної політики з потребами розвитку зазначених галузей. Неодмінно пріоритетним має стати розвиток новітніх технологічних укладів та галузей інфраструктури. Щодо інших галузей має бути розроблений та застосований механізм їхньої адаптації до функціонування в умовах конкуренції або цілеспрямованого скорочення.

3. Регулювання міжнародних фінансових потоків відповідно до встановлених орієнтирів стратегічного розвитку. Зокрема, необхідно забезпечити запобігання некерованому відпливу капіталів з країни, регулювання структури та сфер вкладення іноземних інвестицій в Україні, встановлення м'яких правил поведінки іноземних інвесторів в Україні, регулювання потоків короткострокових фінансових ресурсів, які зростатимуть у міру посилення відкритості української економіки.

4. Посилення «агресивності» експортної політики, яка має бути спрямована на радикальне поліпшення структури українського експорту та дієву підтримку українських експортерів щодо утримання на зарубіжних ринках та освоєння нових. Йдеться, зокрема, про сприяння українському експортові на рівні міждержавних і міжнародних угод, підтримку українських компаній в антидемпінгових розслідуваннях, а також застосування широкого спектру прийнятних згідно з міжнародними правилами методів підтримки експортерів.

5. Диверсифікація протекціоністської політики, у ході якої має відбуватися компенсація зниження прямих тарифних і нетарифних засобів захисту внутрішнього ринку непрямыми, з освоєнням усього арсеналу засобів, передбачених (та широко застосовуваних у світі) системою угод ГАТТ/СОТ. Поетапне зниження рівня захисту внутрішніх ринків має супроводжуватися активною структурною політикою, яка здійснюватиметься відповідно до визначених стратегічних пріоритетів.

6. Інтенсифікація інформаційного забезпечення економічних процесів за участю українських суб'єктів господарювання, а саме: збір та поширення оперативної інформації про стан зовнішньоекономічної кон'юнктури, набуття передового досвіду у сфері технологій, маркетингу, управління; поширення за кордоном інформації про потенціал української економіки та перспективні напрямки співпраці з українсь-

кими компаніями; моніторинг та аналіз досвіду політики захисту національного виробництва урядами зарубіжних країн тощо.

7. Об'єднання зусиль із сусідніми країнами на базі спільних економічних інтересів щодо реалізації стратегічних завдань. Зокрема, на найвищому рівні в Україні неодноразово висловлювали тезу про активізацію економічної співпраці із Російською Федерацією як неодмінний крок на шляху доведення української економіки до рівня, придатного для євроінтеграції. Перспективним видається також розвиток інвестиційної співпраці із західними сусідами України, насамперед Польщею та Угорщиною в розвитку галузей інфраструктури.

8. Розвиток людського капіталу як визначального чинника національної конкурентоспроможності. Втрата наявного освітньо-кваліфікаційного, працересурсного, морально-культурного, демографічного потенціалів позбавить Україну можливості у розширенні спектру умов для самореалізації індивіда та підвищення продуктивності його праці, насамперед у сфері інтелектуального виробництва.

Слід зазначити, що впровадження наведених пропозицій до державної політики сприяння успішній адаптації промисловості до умов СОТ разом із здійсненням економічних перетворень на рівні підприємств, на думку автора, є важливою передумовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

**Список літератури:** 1 *Chad P. Bown, Rachel McCulloch, Facilitating Adjustment to Trade in the WTO System*, 2005; 2 *Trebilcock, Michael J., Marsha A. Chandler, and Robert Howse* (1990). *Trade and Transitions: A Comparative Analysis of Adjustment Policies*. London: Routledge; 3 *Frank Flatters*, *The Economics of MIDP and the South African Motor Industry*; 4 *David Harris*, *Adjustment assistance for policy reform: a case study on the Australian dairy industry restructuring package*; 5 *Lin*, *WTO Accession and Financial reform in China / Cato Journal*, Vol. 21, No. 1 (Spring/Summer 2001).

*Поступила в редколлегию 07.04.10*

**УДК 330.342.01**

**И.П. ГОРБУНОВ**, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ»,  
**И.И. ЗЕЛЕНСКАЯ**, студ., НТУ «ХПИ»,  
**О.И. ЗЕЛЕНСКИЙ**, н. сотр., УХИН

### **НАНОТЕХНОЛОГИИ – ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Робота присвячена розгляду проблем розвитку та фінансуванню нового науково-технічного напрямку – нанотехнологій.

The work deals with the problems of development and financing new scientific and technological area – nanotechnology.

Слово «нанос» является греческим, которое по этимологии означает производное слово от «нано», употребляемое учеными для определения одной миллиардной единицы метра. Термин «нанотехнологии» используется для описания широкого круга технологий. Постфактум «нанотехнологии» применяется для создания, классификации, производства и использования структур, оборудования и систем, размеры которых меньше, чем  $100 \cdot 10^{-9}$  метра [1].

Захватывающие перспективы применения нанотехнологий в будущем – от производства компьютеров с терагерцовой тактовой частотой до создания молекулярных роботов-врачей, которые «жили» бы внутри человеческого организма – активно привлекают инвесторов. Начиная с 1997 года по 2000 год мировые инвестиции государственных организаций в нанотехнологии выросли чуть менее, чем в два раза (рис.1). Но уже в 2000 году, когда промышленность получила уверенность, что эти технологии принесут конкурентные преимущества, в последующие три года инвестиции в нанотехнологии выросли уже почти в четыре раза [2].

На рисунке 1 Западная Европа – Европейский Союз, включая Швейцарию; другие страны – Австралия, Канада, Китай, страны восточной Европы, Корея, Сингапур, Тайвань и иные.