

2. Проблема ціноутворення посідає ключове місце у формуванні системи фінансування діяльності ВНЗ. Разом з класичним підходом до визначення вартості навчання актуальним стає маркетинговий підхід – встановлення ціни на послуги, зважаючи на їх споживчі вигоди та готовність споживачів платити за них.

3. Саме стійкі конкурентні переваги – через визначення центральної компетенції – можуть стати ефективною основою створення і реалізації конкурентної стратегії ВНЗ. Визначає джерела компетенції вище керівництво ВНЗ.

Джерела та література

1. Маркетинг: [підруч. для вищих навч. закладів] /За ред. О.М. Азарян.- К.: НМЦВО МОІН України, НВФ “Студцентр”, 2003.- 400с.
2. Майбуrows О. Фінансування вищої освіти: “національні особливості” //Вища школа.-2005.-№3.-С.59-66.
3. Шпотенко В.Д. Методика визначення розміру плати за навчання студентів вищих навчальних закладів// Фінанси України.- 2003.- №7.- С. 43-50.
4. Бакіров В., Зіман З., Холін Ю. Висока якість університетської освіти – вимога часу// Вища освіта України.- 2005.- №1.- С. 15-16.
5. Решетілова Т. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності ВНЗ // Маркетинг в Україні.- 2005.-№3.- С. 6-8.
6. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник.- М.: Омега-Л, 2004.- 472с.
7. Загородній А., Подольчак Н. Визначення оптимальної ціни освітніх послуг //Вища школа.-2006.- №1.- С. 53-58.
8. Вісник Меркурія.-12 березня 2007р.- №3(46).

Філіпова Н.О.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОСУВАННЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

I. Вступ. В країнах з налагодженим механізмом державного регулювання господарських відносин методи просування високотехнологічної продукції достатньо розроблені. В Україні ж підприємства, що експортують зазначену продукцію, стикаються більше з проблемами, аніж зволікають вигоду. Тому не менш важливим сьогодні є питання про додаткові дослідження у сфері просування високих технологій на зовнішні ринки.

Питання методології наукових досліджень розглядалися у наукових працях Зінов'єва І.Ф., Черемісіної С.Г. (традиційні і сучасні методи економічних досліджень, алгоритм і приклади їх дії, практика застосування) [1], Зінов'єва Ф.В. (класифікація методів дослідження, виділення загальнонаукових та економічних методів) [2], Шейко В.М., Кушнарєнко Н.М. (характеристика загальнонаукових методів теоретичного дослідження) [3], Власова К.П. (методи організації експерименту) [4], Мильнера Б.З. (характеристика методів організаційного проектування) [5], Савіцької Г.В. (методика комплексного аналізу найважливіших показників діяльності підприємства) [6].

II. Постановка завдання. Метою статті є визначення, як за допомогою розроблених в науці методів дослідження, отримати достовірні знання про те, що є високотехнологічною продукцією, які методи її просування, оцінити залежність від ендогенних та екзогенних факторів.

III. Результати. Алгоритм дослідження передбачає використання на першому-третьому етапах (табл.1) методів термінологічного аналізу і контент-аналізу. Також на перших етапах в межах системного підходу застосовується структурно-функціональний метод з метою дослідження сутності та змісту механізмів технологічного обміну в галузі високих технологій, їх структурних елементів та специфіки механізмів дифузії інноваційних технологій між промисловими підприємствами та науково-дослідними організаціями.

На четвертому етапі дослідження використовуються методи економічного аналізу – при оцінці показників господарської діяльності підприємств та метод парних порівнянь на основі багатовимірного шкалювання – для оцінки впливу ендогенних та екзогенних факторів, які визначають особливості просування високотехнологічної продукції на зовнішні ринки.

Використання методу визначення ефективності експортної діяльності базується на виявленні певних коефіцієнтів. Показник економічного ефекту від експорту товарів, продукції, робіт чи послуг визначається наступним чином:

$$EE_{\text{екс}} = O_{\text{вф}} - V_{\text{екс}},$$

де $EE_{\text{екс}}$ – показник економічного ефекту експорту; $O_{\text{вф}}$ – гривневий еквівалент відрахувань в валютний фонд підприємства, розрахований перерахунком валютної виручки (за винятком тієї, що підлягає обов'язковому продажу державі) в гривні за курсом на дату надходження валюти, грн.; $V_{\text{екс}}$ – повні витрати підприємства на експорт, які включають: витрати на виробництво та реалізацію продукції (реклама, маркетинг, транспорт, страхування, мито, збори та ін.). За економічним змістом показник ефекту відповідає поняттю прибутку.

Показник економічної ефективності експорту розраховується наступним чином:

$$EE_{\text{екс}} = O_{\text{вф}} / V_{\text{екс}},$$

де $EE_{\text{екс}}$ – показник економічної ефективності експорту, грн./грн.

Таблиця 1. Алгоритм проведення авторського дослідження

Етап роботи	Метод дослідження	Техніка та механізм реалізації методу
1. Аналіз історичних аспектів	Структурно-функціональний метод [3]	Виділення в системних об'єктах структурних елементів і визначення їх ролі
2. Визначення предмета та об'єкта	Метод термінологічного аналізу [3]	Удосконалення термінологічного апарату
3. Виявлення проблем, постановка цілей та задач дослідження	Метод контент-аналізу [1]	Знаходження в текстах певних змістовних понять (одиниць аналізу), виявлення частоти їх вживання та співвідношення із змістом всього документу
4. Оцінка стану та ефективності діяльності об'єкту дослідження	Методи економічного аналізу [1, 6]	Напр., $E_{упр} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Витрати на управління}} \times 100\%$
	Метод парних порівнянь на основі багатовимірного шкалювання [1]	Поєднання положення теорії матриць і методів експертної та метричної оцінки
	Визначення ефективності експортної діяльності [1]	$Y_{SI} = \sqrt[M]{Y_{I1} \times Y_{21} \times \dots \times Y_{P1}}$ $E_{екс} = O_{вф} - B_{екс}$ $E_{екс} = O_{вф} / B_{екс}$ $E_{вн} = O_{екс} / (C_{в.екс} + B_{р.вн})$ $E_{екс} > E_{вн} > 1$
5. Розробка пропозицій щодо вдосконалення механізмів функціонування об'єкту дослідження	Методи організаційного проектування [5]	Визначення цілей, що зумовлюють структуру завдань та зміст функцій управління
6. Визначення ймовірності та витратності розроблених пропозицій	Метод техніки сценаріїв [1], Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) [1, 6]	Прогноз розвитку та майбутнього стану факторів, ризиків, що впливають на систему ресурсного забезпечення з визначенням дій та протидій. Виявлення загроз та шансів їх мінімізації

Економічний зміст показника ефективності полягає у тому, що він показує, яка кількість вигоди, результату припадає на кожен гривню витрат. Необхідною умовою ефективності експорту є те, щоб цей показник перевищував одиницю.

Для прийняття обґрунтованого рішення щодо експорту продукції показник ефективності експорту $E_{екс}$ порівнюється з показником ефективності виробництва та реалізації продукції на внутрішньому ринку $E_{вн}$:

$$E_{вн} = O_{екс} / (C_{в.екс} + B_{р.вн})$$

де $E_{вн}$ – показник ефективності виробництва та реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн./грн.; $O_{екс}$ – обсяг експорту у внутрішніх цінах, грн.; $C_{в.екс}$ – виробнича собівартість товарів, що експортуються (витрати на виробництво); $B_{р.вн}$ – витрати на реалізацію експортної продукції всередині країни, грн. Необхідною умовою ефективності експорту є виконання співвідношення:

$$E_{екс} > E_{вн} > 1$$

Важливу роль відіграє такий показник, як ефективність управління підприємством ($E_{упр}$), який розраховується за формулою:

$$E_{упр} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Витрати на управління}} \times 100\%$$

До витрат на управління відносяться витрати на утримання апарату управління підприємством та його підрозділами (заробітна плата та нарахування на неї), витрати на утримання допоміжних працівників, амортизація та утримання основних фондів, витрати на набір та перепідготовку кадрів, витрати на охорону праці та охорону підприємства, службові відрядження, офісні витрати, послуги зв'язку, накладні витрати, утримання транспорту.

Головним елементом методу парних порівнянь на основі багатовимірного шкалювання є ієрархія та вплив більше чи менше значущих факторів. За допомогою експертної оцінки будують позитивні та негативні фактори (рис. 1).

Використання ієрархічної побудови дозволяє структурувати окремі процеси та дослідження взаємозв'язків складної системи. Перший етап – побудова ієрархії, як структури вимог до системи. Другий етап – проведення парних порівнянь в матрицях, що утворилися на кожному рівні ієрархії. Результатом такого порівняння повинні стати глобальні та локальні пріоритети. Оцінка елементів у матрицях парних порівнянь отримують за допомогою формули:

$$Y_{SI} = \sqrt[M]{Y_{I1} \times Y_{21} \times \dots \times Y_{P1}}$$

де M – кількість експертів; $Y_{I1} \times Y_{21} \times \dots \times Y_{P1}$ – індивідуальні оцінки експертів для i -го показника; Y_{SI} – середня оцінка для i -го показника. Відповідно до теореми Перона-Фробеніуса пріоритети матриць такого типу являють собою елементи власного вектору матриці. Пріоритети окремих показників можна визначити за допомогою спрощених формул [1, с. 30].



Рис. 1. Фактори, що впливають на експортну діяльність підприємств, орієнтованих на реалізацію високотехнологічної продукції

Після цього переходимо до розробки пропозицій. Багатогранність експортної діяльності несумісна з використанням формальних або неформальних методів особливо при постановці цілей. Тому необхідно виходити з поєднання наукових методів та принципів формування структур (системного підходу, програмно-цільового управління, організаційного моделювання) з великою експертно-аналітичною роботою, вивченням вітчизняного та іноземного досвіду [5, С. 272-274].

Системність підходу до формування механізмів відбивається в наступному: не залишати без уваги жодного з управлінських завдань; виявити всю систему функцій, прав та відповідальності по вертикалі управління; дослідити та організаційно оформити усі зв'язки та відносини по горизонталі управління.

На останньому етапі дослідження застосовуються методи прогнозування. Метод техніки сценарію є одним з основних методів якісного прогнозування і використовується при довгостроковому прогнозуванні експортної активності та росту ефективності високотехнологічних підприємств. Цей метод передбачає прогнозування розвитку та майбутнього стану факторів, ризиків, що впливають на систему ресурсного забезпечення з визначенням дій та протидій. Метод техніки сценарію, як правило, доповнюється методом ФСА, який передбачає виявлення загроз та шансів їх мінімізації [1, С. 101].

Висновки. Серед методів здійснення дослідження у сфері просування високотехнологічної продукції на зовнішні ринки обрані методи, що дозволяють надати економічну оцінку експортної активності високотехнологічних підприємств; проаналізувати вплив ендогенних та екзогенних факторів на об'єкт дослідження; спрогнозувати сприятливі чи несприятливі умови проникнення на зовнішні ринки та запропонувати шляхи зменшення вірогідності потрапляння у ризикові ситуації.

Джерела та література

1. Зиновьев И.Ф., Черемисина С.Г. Методика экономических исследований (Монография). – Симферополь: Таврия, 2005. – 176 с.
2. Методические аспекты исследования региональной экономики. Монография / Под ред. проф. Зиновьева Ф.В. и Рутова В.Е. – Симферополь: Таврия, 2005. – 160 с.
3. Шейко В.М., Кушнарченко Н.М. Организация та методика науково-дослідницької діяльності. – К.: Знання-Прес, 2003. – 295 с.

4. Власов К.П., Власов П.К., Киселева А.А. Методы исследований и организация экспериментов. – Х.: Изд-во «Гуманитарный центр», 2002. – 256 с.
5. Мильнер Б.З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия. Методологические аспекты. – М.: Новое знание, 2003. – 160 с.

Чайка А.С.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ЕС

1. Вступление. Повышение эффективности деятельности Украины на рынке ЕС важнейший компонент общей стратегии интеграции страны в ЕС и одновременно - индикатор, позволяющий оценивать результативность внутренних экономических реформ в Украине и её евроинтеграционного курса.

2. Постановка проблемы. Различные аспекты развития внешней торговли Украины затронуты в работах: Аниловской Г.Я. [1], Яремко Л.А. [1], Воронова Л.В.[2], Макогон Ю.В. [3,6], Власова Т.В. [3], Румянцева А. [4], Гаврилюка О. [4], Соколенко С.И. [5]. Однако большая их часть затрагивает отдельные составляющие внешнеторговой деятельности или ограничиваются анализом политических факторов взаимодействия с определённым регионом. Кроме того, на государственном уровне не была разработана и внедрена эффективная стратегия развития внешне-торговых связей Украины с ЕС, что снижает эффективность внешней торговли страны и приводит к постепенной потере потенциальных рынков сбыта украинской продукции.

Цель статьи – выявить основные проблемы и предложить меры по повышению эффективности внешней торговли Украины со странами ЕС. В соответствии с поставленной целью необходимо решение следующих задач: установить регулятивные условия взаимной торговли Украины и ЕС, исследовать тенденции развития экспортно-импортной деятельности ЕС и Украины, определить недостатки и преграды развитию внешней торговли Украины со странами ЕС, предложить меры по эффективному развитию внешнеторговой деятельности между Украиной и Евросоюзом.

Решение данных проблем находится в контексте научно-исследовательской работы Крымского экономического института Киевского национального экономического университета по проблеме "Управление конкурентоспособностью в условиях глобализации экономического развития" (государственный номер регистрации 0101V002948).

3. Результаты исследования. Присутствие Украины на рынках ЕС регулируется как общими для всех стран элементами торгового режима, так и многочисленными выборочными регуляторами, применяемыми к странам с нерыночной экономикой и странам - не членам ВТО. В целом рынок ЕС имеет довольно либеральный торговый режим, характеризуемый невысоким уровнем среднего импортного тарифа (4,4% в 2002 году и 4,1% в 2004-м) и немалой долей (около 25%) импорта без взыскания таможенной пошлины. Кроме того, действует Генеральная система преференций, которой может и пользоваться Украина.

В результате за последние годы произошли определенные положительные сдвиги в развитии внешней торговли Украины со странами ЕС. Так в течение 1996—2004 гг. внешняя торговля товарами и услугами Украины и ЕС возросла на 3,7 млрд. долл., или в 1,7 раза. При этом экспорт увеличился в 2 раза, а импорт — в 1,5. Быстро возрастала и доля стран — членов ЕС во внешней торговле Украины. С 1995-го по 2004-й она увеличилась с 13% до 35%. Рынок ЕС для Украины - второй по объёмам торговли после СНГ.

С другой стороны в отдельных секторах экономики ЕС, представляющих интерес для украинских экспортеров (сельское хозяйство, рыболовство, металлургическая промышленность), применяются защитные протекционистские меры. В частности, в сельском хозяйстве наблюдается значительная доля так называемых пиковых (то есть выше 15%) тарифов, которые иногда достигают 75%. Относительно Украины действуют количественные ограничения импорта некоторых сталелитейных изделий. Важной тенденцией является и общее усиление в ЕС значения нетарифного регулирования (особенно технического). На ЕС приходится от 20% до 55% от общего количества сообщений о новых технических нормах и стандартах, вводимых в рамках Всемирной торговой организации (ВТО).

В итоге для торговли Украины со странами ЕС характерно отрицательное сальдо, что обусловлено отрицательным значением товарной составляющей, поскольку экспорт услуг в ЕС в 1996—2004 гг. превышал их импорт. Кроме того, наблюдается асимметричная зависимость: доля Украины во внешнеторговом обороте ЕС составляет всего около 0,4%, а даже достигнутая доля ЕС во внешней торговле Украины (35%), абсолютно недостоверна для интеграции в Евросоюз. Для этого необходимо, чтоб она составляла минимум 60%.

Более того, для торговли Украины с ЕС характерна значительная концентрация на небольшой группе стран. На Германию, Италию и Великобританию приходилось почти 60% внешней торговли Украины со странами ЕС. Товарная структура торговли Украины и стран ЕС свидетельствует об узости её ассортимента. В общем объеме украинского экспорта в ЕС более четверти составляют недрагоценные металлы, 16% - минеральные продукты, 12% - продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности, 15% - легкой промышленности. В целом на отрасли с незначительным уровнем технологичности приходится более 70% общего объема экспорта Украины в ЕС. Удельный вес экспорта машин, оборудования, приборов составляет всего около 10%.

В товарном импорте из стран ЕС, наоборот, преобладают машины, оборудование, механизмы, приборы и транспортные средства – почти 40% от общего объема импорта товаров из стран ЕС в 2000—2004 гг., продукция химической промышленности – более 20%, продукция легкой промышленности - 10%. К тому же привлека-