

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Дослідження динаміки та результатів операцій з імпорту послуг Україною, як учасника світових економічних процесів, на протязі певного періоду часу є важливою складовою визначення ефективності такої участі.

Якщо піддавати аналізу показник імпорту послуг за 1996-2010 рр., то можна помітити, що в цілому спостерігається позитивна динаміка нарощення цього показника.

Проведений аналіз показників з імпорту послуг Україною з економік інших країн світу довів, що Україна приймає активну участь у світових економічних процесах. Обсяги імпорту послуг постійно зростають як з усіх частин світу, так і з стратегічних ринкових сегментів політико-економічних утворень. При цьому, Україна більш залежна від імпорту послуг з країн ЄС, ніж від імпорту послуг з країн СНД, що потребує подальшого вивчення, з точки зору аналізу як структури та динаміки імпорту на регіональному ринку України, так і товарної структури імпорту.

Висновки. Аналізуючи структуру українського експорту, можна зробити висновок про те, що основна його частина є занадто енергоємною. Тому Україна не в змозі нарощувати експорт без збільшення імпорту енергоносіїв. Отже, скорочення енергетичного імпорту приводить до падіння обсягів випуску продукції в основних експортно-орієнтованих галузях – металургійній і хімічній. Позначається також і втрата даними галузями своїх конкурентних позицій на світовому ринку в результаті високих витрат на виробництво і низьку якість продукції. Крім того, в українському металургійному експорті зростає питома вага продукції з низьким ступенем обробки, а більшість зовнішніх ринків труб було втрачено вітчизняними виробниками в результаті антидемпінгових розслідувань. На цей час проти українських експортерів ведеться близько 100 подібних розслідувань. У цілому, з 1993р. антидемпінгові санкції принесли Україні збитків на 1-1,5 млрд. дол. США.

Основну проблему в інвестиційній сфері України становлять недостатність фінансових ресурсів і незначні можливості їх залучення. В даний час необхідно забезпечити стимулювання процесів нагромадження й ефективного використання інвестиційних ресурсів відповідно до перспектив інноваційного розвитку.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Макогон Ю.В. Глобальна економічна криза 2008-2010 років: світовий досвід та шляхи подолання в Україні / Монографія / [В.П. Антонюк, С.С. Аптекар, Н.А. Балтачєва та ін.] ; під заг. ред. В.І. Ляшенка. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 414 с.
2. Макогон Ю.В. Кризис мировых рынков и внешнеэкономические связи Украины / Ю.В. Макогон // Матеріали наукової конференції професорсько-викладацького складу, наукових співробітників і аспірантів Донецького національного університету за підсумками науково-дослідної роботи за 2007-2008 рр. - Донецьк, 2009. - Т.2. - С. 259-260.
3. Внешнеторговые отношения государств – участников СНГ в 2010 году/[Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by>
4. Информация о социально-экономическом развитии и торгово-экономических отношениях государств – участников СНГ в 2010 году/[Электронный ресурс]/Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by>

РЕЗЮМЕ

У статті досліджено теоретичні основи міжнародної економічної інтеграції, розроблено практичні рекомендації щодо визначення регіонально-інтеграційних пріоритетів країн і організаційно-економічних умов їх реалізації в процесі глобалізації економіки.

Ключові слова: зовнішньоекономічні зв'язки України, зовнішньоторговельний оборот, диверсифікація ЗЕЗ

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы теоретические основы международной экономической интеграции, разработаны практические рекомендации по определению регионально-интеграционных приоритетов стран и организационно-экономических условий их реализации в процессе глобализации экономики.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи Украины, внешнеторговый оборот, диверсификация ВЭС

SUMMARY

This article explores the theoretical foundations of international economic integration, developed practical recommendations for the determination of regional-integration priorities of management and economic conditions of their realization in the process of economic globalization.

Keywords: foreign economic relations of Ukraine, foreign trade turnover, diversification External Relations.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ

Белоус-Сергеева С.А., ассистент, ДВНЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь, Украина

Постановка проблемы. Управление интеллектуальным капиталом, как стратегическим ресурсом предприятия является недостаточно исследованной в отечественной практике. Поиск системы управления интеллектуальным капиталом, направленной на получение максимальной прибыли и эффективности использования ресурсов предприятия является стратегически важным аспектом.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические аспекты исследований интеллектуального капитала нашли отображение в трудах зарубежных и отечественных ученых Д. Белла, Е. Брукинг Дж. Гелбрейта, Л. Едвинсона, М. Мелоуна, Т. Стюарта, Л. Абалкина, В. Антонюк, И. Булеева, В. Гейца, Е. Гришновой, А. Кендюхова, В. Иноземцева, А. Козырева, В. Левкивского, В. Леонтьева, Н. Марочной, А. Чухна.

Целью статьи является выявление совершенствования управления интеллектуальным капиталом промышленного предприятия.

Изложение основного материала. Управление интеллектуальным капиталом формирует стратегию его эффективного использования для предприятия. Интеллектуальный капитал включает в себя знания, умения, опыт, квалификацию которые в свою очередь реализуются в производительности труда и повышают конкурентоспособность предприятия на рынке. Формы и методы управления интеллектуальным капиталом влияют на рыночную стоимость предприятия, уровень капитализации, конкурентоспособность в отрасли. Управление интеллектуальным капиталом предприятия – это в первую очередь системный подход к определению использования материальных и нематериальных активов, полноценному использованию опыта и всех информационных активов. Недостаточное внимание вопросам стратегии управления интеллектуальным капиталом может привести к потере конкурентоспособности и банкротству. Стратегия управления интеллектуальным капиталом формирует рациональное использование знаний, опыта, потенциала тем самым создавая новую стоимость, реализованную в продукции.

Для формирования стратегии управления интеллектуальным капиталом предприятия необходимо определить объекты управления. Составляющие ИК предприятия: человеческий (личный) капитал, организационный (структурный) капитал, потребительский (интерфейсный, маркетинговый) капитал. Основой функционирования всего интеллектуального капитала предприятия является человеческий капитал. Наибольшее значение имеет человеческий капитал, потому что именно человек организует, осуществляет деятельность предприятия, производящего продукт, формирует сети связей, имидж, конкурентные преимущества, вступая во взаимодействие с другими людьми. Человек является основой и ключевым ресурсом функционирования всего ИК предприятия и бизнеса в целом. Две вторые составляющие интеллектуального капитала структурный и потребительский капитал в свою очередь дополняют и создают эффективное функционирование и развитие предприятия. Основой успешной деятельности предприятия является налаженное тесное, четкое взаимодействие всех трёх компонентов интеллектуального капитала.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Для управления ИК необходима система которая бы решала определённые задачи:

- повышение конкурентоспособности предприятия на рынке;
- системное развитие персонала;
- повышение ценности человеческого ресурса;
- усовершенствование бизнес - процессов;
- поддержка управленческих решений в стратегическом, инновационном, финансовом, технологическом и производственном менеджменте.

Существуют два основных типа инструментов для решения данных задач: формальные и неформальные.

По мнению Балашова Е. Л. к формальным инструментам относятся экспертные системы управления, системы искусственного интеллекта, автоматизированные системы принятия решений, системы поддержки решений и системы поддержки работы с клиентами. По мнению специалистов, формальные инструменты весьма эффективны при необходимости принимать управленческие решения в компаниях инновационной, финансовой и консалтинговой областей деятельности, где требуется учет большого количества быстроизменяющихся внешних условий, формальные инструменты:

- направлены на кодификацию информации и сохранение знаний в компании случае ухода сотрудника;
- являются основой организационного капитала компании, формирующей внутреннюю структуру организации;
- эффективны для решения типовых задач.

Среди формальных инструментов управления знаниями можно особенно отметить системы поддержки клиентских отношений Customer Relationship Management (CRM), которые эффективно применяются во многих компаниях сферы консалтинга и доказали свою эффективность использования. CRM - система предоставляет комплекс инструментов, позволяющих систематизировать данные о клиентской базе, процессы привлечения клиентов и развития отношений с ними, совершенствования системы продаж, маркетинга и обслуживания, повышения удовлетворенности клиентов.

На уровне технологий CRM – это набор приложений, связанных единой бизнес-логикой и интегрированных в корпоративную информационную среду компании (часто в виде надстройки над ERP) на основе единой базы данных. Специальное программное обеспечение позволяет провести автоматизацию соответствующих бизнес-процессов в маркетинге, продажах и обслуживании. Как результат, компания может обратиться к "нужному" заказчику в "правильный" момент времени, с наиболее эффективным предложением и по наиболее удобному заказчику каналу взаимодействия.

На практике интегрированная система CRM обеспечивает координацию действий различных отделов, обеспечивая их общей платформой для взаимодействия с клиентами. С этой точки зрения назначение CRM - исправить ситуацию, когда отделы маркетинга, продаж и сервиса действуют независимо друг от друга, причем их видение заказчика часто не совпадает, а действия несогласованы.

С точки зрения управления бизнесом эффект от внедрения CRM проявляется в том, что процесс принятия решения за счет автоматизации переносится на более низкий уровень и унифицируется. За счет этого повышается скорость реакции на запросы, растет скорость оборота средств и снижаются издержки. CRM включает себя идеологию и технологии создания истории взаимоотношений клиента и фирмы, что позволяет более четко планировать бизнес и повышать его устойчивость.[3]

Данный класс систем позволяет автоматизировать и совершенствовать бизнес- процессы в сфере продаж, маркетинга и обслуживания клиентов. Неформальным инструментам управления интеллектуальным капиталом отводится особая роль. Около 80% неявных знаний теряется при уходе сотрудника из компании, если не происходит обмен знаниями внутри коллектива. Специалисты и исследователи рекомендуют использовать в организации командный тип работы в силу следующих причин:

- более гибкое управление проектами в рамках средних и крупных компаний (Хэкмен);
- эффективный обмен знаниями между различными функциональными единицами (Р.Дафт);
- взаимная дополняемость членов команды на основе наличия общин целей и ценностей;
- наличие четких командных ролей и лидерства увеличивает эффективность и снижает риски внутриорганизационных конфликтов (М.Белбин).
- команды позволяют значительно повысить конкурентоспособность компании за счет совокупности знаний и навыков каждого ее члена и синергетического эффекта от их работы (Л.Клеева).

По мнению Колпаковой О. Н. управление интеллектуальным капиталом в каждой из его функций и процедур предусматривает использование совокупности разнообразных методов (организационных, административных, экономико-правовых, социально-психологических), составляющих организационно-экономический механизм управления интеллектуальным капиталом. Ключевыми при этом выступают экономико-правовые методы и механизмы, структурированные в актах организационно-административного воздействия, формирующих организационный механизм управления. Жесткие юридические ограничения по правам присвоения и использования результатов творческой деятельности должны сочетаться с действенными экономическими стимулами, присущими только данной системе управления интеллектуальным капиталом.

К эффективным инструментам управления интеллектуальным капиталом относятся политика научно-технического развития организации, которая позволяет определить условия и направление развития научной базы интеллектуального капитала, планировать преобразование свойств капитала, условий его обращения (скорости, формы), а также организационная структура и структура управления, обеспечивающие оптимальное сочетание материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов, формирование целостной системы факторов капитала. [2]

На предприятиях планирование научно-технического прогресса осуществляется путем разработки и реализации плана организационно-технического развития — одного из разделов плана предприятия. Данный раздел определяет техническую политику на предприятиях. Техническое развитие предприятия представляет собой процесс совершенствования техники, технологии, выпускаемых изделий и услуг (видов обработки) и профессиональных возможностей кадров в целях интенсификации производства, повышения его эффективности и качества продукции.

Мероприятия по техническому развитию и организации производства разрабатываются в следующем порядке: определяются достигнутые показатели технико-экономического уровня производства и выпускаемой продукции, организуются конкурсы и сбор предложений работников предприятия по совершенствованию техники, технологии изготовления продукции, организации ее производства, совершенствованию планирования и управления предприятием, его цехами и производственными участками; составляется предварительный проект плана, определяются суммарные результаты внедрения намеченных мероприятий, их влияние на улучшение деятельности предприятия; разрабатывается окончательный проект плана.

При разработке плана учитываются прогрессивные показатели передовых предприятий отрасли, достижения отечественной и зарубежной практики, которые служат ориентиром при проектировании основных параметров работы предприятия в годовом плане.[4]

Выводы: Таким образом целенаправленное развитие интеллектуально капитала, стимулирование новаторских разработок, мероприятия по техническому развитию через эффективную систему управления интеллектуальным капиталом позволяет предприятию получить максимальную прибыль и поддерживать высокую конкурентоспособность на рынке в современной постиндустриальной экономике.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Балашов Е. Л. Управление интеллектуальным капиталом организации. [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Балашов Евгений Леонидович; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. – М., 2009 [Электронный ресурс] – Режим доступа:

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/avtoreferat_Balasov.pdf

2. Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия в условиях инновационной экономики. [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Колпакова Ольга Николаевна, ГОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан». – Уфа, 2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.disscat.com/content/razvitiie-teoretiko-metodologicheskikh-polozhenii-poformirovaniyu-i-effektivnomu-ispolzovani>.

3. Корпоративный менеджмент. Мастерская бизнес - планирования. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml>

4. Планирование организационно-технического развития предприятия. Необходимость, цель и задачи планирования организационно-технического развития предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.paragonstate.com/uchebnyj-kompleks-po-discipline-planirovanie-na-predpriyatii/601-planirovanie-organizacionno-texnicheskogo.html>.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто вдосконалення управління інтелектуальним капіталом.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інструменти управління, система автоматизації, залучення клієнтів, системи підтримки клієнтських відносин.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено совершенствование управления интеллектуальным капиталом.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инструменты управления, система автоматизации, привлечение клиентов, системы поддержки клиентских отношений.

SUMMARY

The article considers the improvement of management Intelligent capital.

Keywords: intellectual capital management tools, automation, customer relations support system.

DCFTA EU - GEORGIA: CHALANGES AND ECONOMIC IMPLICATIONS

Beruchashvili T., PhD in Economics, MPA, Associate Professor, Ilia State University, Tbilisi, Georgia

Siabro O., Deputy of Head of Representation of Georgian Chamber of Commerce and Industry in Ukraine, Master of foreign economic activity, Competitor of the Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine

Sigua G., Head of Representation of Georgian Chamber of Commerce and Industry in Ukraine, PhD, Councillor of Ukrainian Credit-Banking Union

Currently the Government of Georgia is in the process of negotiations for a Free Trade Area with the European Union. In order to obtain an impact on economic growth, Georgia needs a trade agreement of a new generation - a Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) that can become the main catalyst for promoting trade and investment opportunities. In order to achieve this objective, the Georgian economy has to undergo far reaching regulatory reforms.

The aim of the present article is to analyze the EU-Georgia trade relations, discuss the concept of the DCFTA, review steps taken by the Government of Georgia in the trade as well as some important trade-related areas, access the challenges related to the DCFTA process and draw conclusions.

EU – Georgia Trade Relations

Although affected by the Russian aggression in 2008 and the global financial crisis, the Georgian economy is progressively recovering: the GDP growth reached 7% in 2011. In 2011 FDI to Georgia arrived at USD 981 million, which is 20% more, than in 2010 [1]. In 2010 Georgia's total foreign trade turnover with EU member states amounted to USD 1.736 billion (increased by 13%). Export reached USD 297 billion (increased by 25%), import amounted to USD 1.439 billion (relatively increased by 10%). During the same period, the share of the EU in total trade turnover of Georgia was 26%, share of export - 19% and share of import - 28% [2]. Bilateral trade continued to improve in 2011 at a steady pace year-on-year. The total foreign trade turnover grew by 36%, compared to the same period of the previous year and amounted to USD 9 247 billion, of which, exports reached a record figure - USD 2 189 billion (grew by 39% compared to the same period of the previous year), and imports reached USD 7 058 billion (grew by 34% compared to the same period of the previous year). In 2011, Georgia's total trade turnover with the European Union grew by 41%, compared to the same period of the previous year and amounted to USD 12 477 billion, of which, exports to the EU grew by 46% and reached USD 424 billion, and imports from the EU grew by 40% and amounted to USD 2 053 billion. The share of the EU in total trade turnover of Georgia made up 27%; of which the share of exports was 19% and share of imports - 29%. Among the top 10 trade partner countries of Georgia in 2011 there were two the EU member states: Germany (5th place), and Bulgaria (8th place) [3]. Georgia exports to the EU are still concentrated in a few commodities of low value added (in particular, primary products such as fuels and mining products formed 69.1% of imports from Georgia). Georgia continued to benefit from the special incentive arrangement for sustainable development and good governance - the GSP+, within the EU Generalized System of Preferences (GSP) that aim to assist in diversifying export and improving its export performance. Though our export capacity is relatively limited, the utilization rate of the GSP+ regime by the Georgian exporters is quite high. Georgia makes an overall good use of GSP (utilization rate of 87% in 2006), but there is still a room for improvement. At the same time the GSP+ treatment is not a "gift forever". It will be lifted as the country overcomes economic difficulties. Naturally Georgia is strongly interested in long-term legal framework for trade and economic integration opportunities with the EU provided by the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) agreement [4].

The prospect of the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA) between Georgia and the EU offers a new momentum to the Government of Georgia undertake reforms in trade-related spheres. After the Russian aggression to Georgia in August 2008 the EU's readiness to step up activity in this direction was expressed in the European Council Conclusions of 1st September 2008 [5]. Later in the same year the European Commission (EC) was tasked with assessing Georgia's degree of preparedness regarding DCFTA negotiations. In March 2009 the EC submitted to the Government a set of recommendations focused on the preparation for launching of the future DCFTA, which included a list of key and additional recommendations on trade related issues covering competition, food safety, sanitary and phytosanitary measures, standardization, intellectual property rights, capacity building, est. [6]. The preparation for the DCFTA negotiations was considered as is one of the central elements on the EU-Georgia agenda. Since 2009, the Government committed itself to implementation of the key recommendations: hence, all necessary institutional structures have been established under the personal supervision of the Prime-Minister as well as necessary expertise mobilized to facilitate consultations with the European Commission.

As it was stated in the Joint Declaration of the Eastern Partnership Warsaw Summit "the Eastern Partnership will seek to further support political and socio-economic reforms in the partner countries, facilitating comprehensive approximation towards the European Union, leading progressively to economic integration in the EU Internal Market, and therefore to the creation of an economic area between the EU and partner countries. The Association Agreements with comprehensive reform agendas and, where appropriate, with Deep and Comprehensive Free Trade Areas (DCFTAs) as an integral part, are the cornerstones of relations under the Eastern Partnership" [7].