

Магнітно-резонансна томографія, як зазначалося вище, є порівняно новим методом діагностування. Слід зазначити, що комп'ютерна томографія також у результаті дає можливість дослідити шар тканини чи органу та виявити новоутворення або інші відхилення. Але в основі цього методу лежить використання певної дози радіовипромінення, що незначною мірою має шкідливий вплив на організм. Їх не можна використовувати при діагностиці дітей чи хворих з певними особливостями, що ускладнює роботу лікарів. Магнітно-резонансні томографи постачаються в основному з Німеччини ("Siemens Healthcare"), в той час як основним виробником комп'ютерних томографів є країни Азії, зокрема Японія.

Постачанням медичного обладнання займаються також міжнародні організації, однією з яких є "Міжнародна асоціація інтегративної медицини" [3]. Основними положеннями якої є здобути необхідні навички, перейняти досвід, а також віднайти необхідне медичне обладнання за більш низькими цінами. До цієї організації відносять такі країни як Росія, Польща, Туреччина, Чехія, Швеція, США, Іспанія та ін.

Висновки. Україна за період 2006 – 2008 рр. експортувала електрокардіографів та ультразвукових сканерів на суму 7,19 млн дол. США. Імпорт перевищує експорт медичного діагностичного обладнання на 15,56 млн дол. США. В цілому за період 2006 – 2008 рр. в Україну ввезено медичного діагностичного обладнання на суму 167,55 млн дол. США. Але як свідчать розрахунки спеціалістів, це складає лише 35% потреби ринку.

В країнах, де впроваджено медичне страхування контроль над імпортом медичного обладнання встановлює держава. Іноземні виробники співпрацюють з державними установами. В Україні імпортом займаються приватні фірми.

Ринок медичного діагностичного обладнання остаточно ще не сформувався. Необхідно розробити механізм забезпечення державних медичних закладів сучасним діагностичним і лікувальним обладнанням.

Література

1. Державний комітет статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Клініка Гіпократів // http://www.hippocrat.kiev.ua/ru/uslugi.php?lng=r&page_id=1x3x12
3. Міністерство охорони здоров'я // <http://www.moz.gov.ua/ua/main/siterubr/>
4. Офіційний сайт виробника «Олівія Нова» // <http://olvianova.com.ua/rus/catalogue.php>

Надійшла 05.01.2009 р.

УДК 330

Л. А. КИСЛОВА

Мариупольский государственный гуманитарный университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО РЫНКА МЕТАЛЛОВ

Предложены семь ориентиров организационных преобразований в отрасли черной металлургии.

There have been suggested the seven organizational transformations guiding-lines in the ferrous metallurgy branch.

Актуальность темы. Украинская черная металлургия – одна из наиболее подходящих отраслей для осмысления необходимости и возможности обновления стратегических ориентиров развития отечественной экономики в современных условиях. Во-первых, эта отрасль в высокой степени вовлечена в конкуренцию на мировых рынках. Во-вторых, удельный вес черной металлургии в промышленности и экспорте значителен. В-третьих, собственники ведущих сталелитейных компаний амбициозны и стремятся к постановке и решению крупных стратегических задач в своем бизнесе. В-четвертых, зарубежные компании уже реализуют стратегии, призванные обеспечить им сравнительные преимущества в условиях формирующейся постиндустриальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Разным аспектам продвижения украинских металлургических предприятий на внешних рынках посвящены работы отечественных и зарубежных экономистов, таких как В. Андрианов, Л. Батченко, Б. Буркинский, О. Горбашко, В. Завьялов, Г. Испирян, В. Лисин, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, Г. Скударь, Р. Фатхутдинов, Г. Чижиков, А. Юданов и других.

Постановка задачи. До сих пор определяющая роль в анализе стратегических проблем развития черной металлургии отводится тенденциям, складывающимся на стороне производства. Между тем, не менее, значительные изменения, происходящие на стороне спроса, который формируется на мегауровне мирового рынка. Большое значение имеют организационно-экономические факторы конкурентоспособности, хотя проявить себя в полной мере они могут лишь в сочетании с технологическими факторами. Учет стратегий конкурентов в организационно-экономической сфере остается слабым местом отечественных программных разработок для черной металлургии и не только для нее. Во многом именно в

этой сфере решается вопрос о способности производства быстро удовлетворять меняющиеся запросы потребителей — ключевой вопрос конкуренции в постиндустриальном мире.

Принципиальный аспект эволюции условий конкуренции связан с переходом мировой экономики, по крайней мере, ведущей ее части, в фазу постиндустриального развития. В этой фазе фактором конкурентоспособности оказываются не только масштабы операций и способность действовать по всему миру. Все большее значение приобретает готовность подстраиваться под запросы каждого конкретного потребителя, сотрудничать с ним.

При анализе постиндустриального развития внимание обычно фокусируется на новейших отраслях. Считается, что остальные отрасли смещаются на периферию конкурентной борьбы, чуть ли не сходят с экономической сцены. Подобная установка недооценивает масштабы проникновения новейших технологий в существующие производства. Учет фактического симбиоза технологий позволяет прийти к выводу, что и зрелые отрасли индустриальной эпохи останутся влиятельными участниками конкурентной борьбы в постиндустриальную эру.

Наибольшее внимание при анализе современной конкуренции привлекает тенденция глобализации мировой экономики. Преобладающей является установка на формирование единого в мировых масштабах экономического пространства, свободное перемещение в нем товаров и ресурсов. При таком понимании глобализации основными, если не единственными субъектами конкуренции оказываются бизнес-структуры. Глобальная конкуренция предстает соперничеством исключительно транснациональных корпораций.

Однако эта распространенная трактовка глобализации является упрощенной, отвечает лишь одной из наблюдаемых тенденций мирового экономического развития. Другая тенденция — формирование региональных экономических зон, объединяющих группы стран. Эта тенденция придает глобализации новое важное качество. Не только ТНК, но и региональные группировки выступают субъектами глобальной конкуренции за ресурсы и рынки сбыта. Усиление региональных группировок не означает, таким образом, заката глобальной конкуренции. Скорее следует говорить о ее усилении. Вместе с тем правомерен вывод о том, что пик глобализации в ее упрощенном понимании, вероятно, уже пройден. Это наглядно подтверждает ослабление доллара как мировой валюты, усиление валют других центров региональной интеграции (евро, юань).

Острое соперничество групп стран за рынки сбыта и ресурсы уже наблюдалось в начале прошлого века и обернулось тогда вооруженным конфликтом. Сейчас ситуация несколько иная. Наличие общемировых регулирующих органов (ООН, ВТО и др.) способствует преодолению конфликтных ситуаций, выходу на компромиссные решения.

Глобализация оказывает сильное влияние на экономические функции национальных государств. Преобладает точка зрения, что с глобализацией многие из этих функций атрофируются, активная структурная политика уходит в прошлое. Действительно, ресурсный потенциал ведущих ТНК превосходит возможности многих государств. Однако государства нашли действенный ответ на этот вызов глобализации. Таким ответом является региональная экономическая интеграция. Она фактически является кооперацией групп стран в борьбе за достойное место в мировом разделении труда. Если раньше это было заботой национальных государств, теперь эта их экономическая функция в значительной мере переходит на уровень управления региональной группировкой стран. Вместе с тем о полном растворении национальной промышленной политики в региональной говорить не приходится.

Осмысление противоречивых тенденций глобализации и регионализации мировой экономики показывает, что ориентация на превращение украинской экономики в сферу соперничества представленных субъектов глобальной конкуренции является ущербной стратегической установкой. Приоритетное значение имеет позиционирование страны на фоне регионализации мировой экономики. Хотя замысел формирования единого экономического пространства с участием в ЕЭП, ЕС, ОЧЭС — шаг в правильном направлении, проблему позиционирования нельзя считать исчерпанной, тем более что реализация такого замысла — трудная задача.

Упрощенное понимание глобализации способствует восприятию государственного вмешательства в экономику лишь как препятствия для реализации амбиций крупных корпораций. Картина меняется, если принять во внимание тенденцию регионализации. Она означает, что региональное бизнес-сообщество получает поддержку теперь уже не только со стороны отдельных государств, но и на региональном уровне. Корпорации, не имеющие такой опоры, оказываются более слабыми участниками глобальной конкуренции. Это позволяет говорить о взаимовыгодном партнерстве как о наиболее рациональной установке развития отношений между бизнесом и государством в современных условиях. Из стран с переходной экономикой возможности такого партнерства убедительно демонстрирует Китай.

Конечно, глобализация, переход к постиндустриальному развитию накладывают отпечаток на отношения государства и бизнеса. На первый план выходят не прямолинейные действия протекционистского толка, а меры государства по развитию социальной сферы, а с ней и человеческого капитала — ключевого фактора конкурентоспособности в постиндустриальной экономике. Большое значение имеет государственная поддержка сферы НИОКР.

Анализ условий современной конкуренции позволяет соотнести с ними экономическую политику, проводимую в нашей стране. Приходится констатировать, что эта политика до сих пор ориентируется на

упрощенную трактовку процессов глобализации мировой экономики.

Сталь остается одним из основных конструкционных материалов XXI в. Симптоматично, что, несмотря на достигнутый высокий уровень подушевого потребления стали, растущую конкуренцию со стороны других конструкционных материалов, в большинстве индустриально развитых стран этот уровень не снижается. В ряде таких стран наблюдался значительный рост общего потребления стали за минувшее десятилетие.

Скептическое отношение к перспективам развития сталелитейной промышленности усиливается в ситуациях, когда обнаруживается избыток имеющихся в отрасли производственных мощностей, снижаются цены на ее продукцию. Однако анализ развития рынка стали за длительный период показывает, что он подвержен циклическим колебаниям экономической конъюнктуры. Динамика цен на европейскую сталь позволяет говорить, в частности, о 8-летних циклах.

Отсюда следует, что более краткосрочные тенденции в развитии отрасли не могут служить основанием для перспективных прогнозов и рекомендаций. Столь же неоправданны и поспешные действия в отношении имеющихся мощностей. Сопоставление в агрегированном виде мирового производства и потребления стали показывает, что, по крайней мере, в таком виде об устойчивом превышении производства над потреблением говорить не приходится. Отсюда следует, что проблема согласования производства и потребления стали носит структурный характер и должна рассматриваться не на уровне агрегатов, охватывающих всю металлопродукцию.

Характерные для постиндустриального развития усложнение и возрастающая изменчивость структуры спроса наглядно проявляются на рынках металлопродукции. Одновременно наблюдается повышение требований к степени готовности металлопродукции к ее использованию заказчиком. Проникновение в отрасль новейших информационных технологий в сочетании с развитием металлургических технологий способствует приспособлению отрасли к новым условиям конкуренции.

Не отказываясь от традиционных путей усиления своей мощи через слияния и поглощения, ведущие сталелитейные компании мира все чаще прибегают к повышению своей конкурентоспособности путем концентрации внимания на непосредственных нуждах своих клиентов, включая вовлечение в ранние стадии разработки компонентов для машиностроительной продукции. Вместе с тем опыт показывает, что интеграция с потребителями металла достаточно эффективна только в случае реального функционирования различных секторов бизнеса как единой системы взаимосвязанных бизнес-процессов, охватывающих НИОКР и проекты по выпуску новой металлосодерживающей продукции.

Обращает на себя внимание, что ведущую роль в мировом экспорте стали, особенно продукции высоких переделов, по-прежнему играют индустриально развитые страны (Евросоюз, Япония), являющиеся вместе с США лидерами постиндустриальной трансформации. Усиливающаяся роль промышленных кластеров в постиндустриальной экономике указывает на то, что обостренное в последние годы внимание многих государств к своей сталелитейной промышленности — не просто инерция эпохи индустриализации. Ослабление позиций страны в производстве стали грозит подрывом конкурентоспособности многих потребляющих металл отраслей экономики.

Анализ зарубежного опыта государственной промышленной политики по отношению к черной металлургии подтверждает, что в экономической политике используются двойные стандарты. В отличие от однозначных рекомендаций по либерализации экономики, адресуемых другим странам, сами ведущие экономические державы придерживаются более гибкого подхода в экономической политике. Степень ее либеральной или дирижистской ориентации соотнобразуется с реальной ситуацией, подстраивается под актуальные задачи экономического развития. Такого прагматичного образа действий индустриально развитые страны фактически придерживаются и в рамках ВТО. Политика ведущих экономических держав в отношении сталелитейной промышленности — наглядная иллюстрация нежелания их довольствоваться тем разделением труда в мировом производстве стали, которое возникло бы из свободной конкуренции на мировом рынке.

Предложения этих стран по сокращению избыточных мощностей и соответственно объемов производства касаются всех субъектов мирового рынка металла. Однако такие предложения противоречат рыночной логике, поскольку большинство производителей стали в Украине, России, Бразилии, Мексике имеют преимущество в издержках. Такого рода предложения по форме направлены на спасение мирового рынка металла, а по существу преследуют цель спасения металлургии развитых стран. Даже когда эти страны проявляют готовность пойти на сокращение мощностей в черной металлургии, налицо стремление с их стороны сконцентрировать у себя переделы с высокой добавленной стоимостью, сохранить технологический разрыв по отношению к развивающимся странам.

В качестве очередного направления такого разрыва можно выделить технологические достижения сталелитейных минизаводов. Сегодня США являются мировым лидером в развитии этого сектора металлургии. Американская политика по отношению к черной металлургии, проводившаяся на протяжении трех минувших десятилетий, фактически была политикой структурных сдвигов в ней в сторону мини-заводов.

Вместе с тем рациональность использовавшихся методов реализации этой политики, когда протекционистские меры ослабляли давление конкурирующего импорта на всю отрасль, не является

беспорной. Такой подход потребовал многомиллиардных расходов американских потребителей стали. Кроме того, эти меры оказали дестимулирующее влияние на технологическое развитие сектора металлургии США, представленного комбинатами. В определенной мере была потеряна воспроизводственная база этих комбинатов в тяжелом машиностроении, оказались свернутыми соответствующие НИОКР. Возможно, что более адресная поддержка сектора мини-заводов государством не привела бы к таким потерям.

Изучение опыта США позволяет прийти к выводу, что наблюдаемые на рынке стали торговые ограничения — это необязательно жест отчаяния в стремлении сохранить свою, пусть даже менее конкурентоспособную, металлургию. Введение таких ограничений может использоваться в качестве средства конкуренции за прямые иностранные инвестиции. Успехи в этой конкуренции, сопряженные с активной структурной политикой, не только обеспечивают технологическое перевооружение национальной промышленности, но и дают возможность с помощью иностранных производителей создать мощности, конкурирующие с их собственным товарным импортом.

Однако такой прием является надежным, только если зарубежные сталелитейные компании очень заинтересованы в поставках стали потребителям данной страны, имеют на ее территории значительный спрос со стороны потребителей своей продукции.

Неоднозначные последствия торговых ограничений — еще одно подтверждение того, что принципиальное условие успешного развития в стране черной металлургии, повышение качества ее продукции — это рост спроса и требований к металлопродукции со стороны потребляющих ее отраслей национальной экономики. Поддержка таких отраслей государством может быть самым действенным способом укрепления и национальной металлургии, поскольку обеспечивает расширение спроса на ее продукцию.

Анализ изменений в структуре сталелитейной промышленности США выявляет тенденцию увеличения рыночной доли, занимаемой мини-заводами. Вместе с тем опыт этой же промышленности свидетельствует о том, что свою устойчивую нишу имеет и продукция металлургических комбинатов. Такая тенденция ориентирует на поиск эффективных форм сосуществования и сотрудничества двух секторов сталелитейной промышленности — мини-заводов и крупных металлургических комбинатов.

Поучительную заботу об экономических интересах страны в сфере черной металлургии демонстрирует Китай. Еще на этапе подъема своей сталелитейной промышленности он стремится придать ей эффективную конфигурацию, привлечь в отрасль новейшие зарубежные технологии и избежать при этом ее переинвестирования. В этой связи Китай рассматривает простаивающие металлургические мощности в других странах как резерв для покрытия в ближайшей перспективе пиковых значений спроса на сталь со стороны китайской экономики.

Наличие низко рентабельных мощностей — одна из проблем отечественной черной металлургии. Как показывает опыт реструктуризации нескольких отраслей японской промышленности, искусство экономической политики на государственном и корпоративном уровнях состоит в выборе рациональных темпов вывода таких мощностей из эксплуатации. Среди принципиальных критериев здесь — сохранение инвестиционного потенциала отрасли. Форсированное сокращение мощностей при их низкой ликвидационной стоимости может привести к большим потерям инвестированных ресурсов (собственных и заемных), чем продолжение использования данных мощностей. Однако эффекту сохранения инвестиционных ресурсов угрожает изнурительная ценовая конкуренция, прежде всего, демпинг со стороны бесперспективных компаний. Поэтому в период реформирования отрасли, очень важна координация действий ее участников, включая фиксацию минимального уровня цен на продукцию. Практикуемой за рубежом организационной формой такой координации являются картели реструктуризации. Применительно к ним в ряде стран предусмотрен особый режим антимонопольного регулирования. Целесообразно учесть этот опыт при совершенствовании украинского антимонопольного законодательства.

Речь идет о двусторонней связи между организационной структурой бизнеса и стратегией его развития при ведущей роли стратегии. Вместе с тем организационные перемены могут предварять стратегические решения. Например, включение поставщика ключевых ресурсов в состав интегрированной корпоративной структуры способно расширить спектр доступных стратегий. Однако последствия интеграции с поставщиками неоднозначны. Экономия от вертикальной интеграции в ближайшей перспективе может смениться в дальнейшем снижением эффективности создаваемой бизнес-группы из-за ослабления конкурентного давления на поставщика и его мотиваций к совершенствованию производства. Для предотвращения таких последствий необходимы соответствующие усилия бизнес-группы по обеспечению высоких технологических и экономических кондиций вошедшего в состав группы поставщика.

В условиях, когда ведущие производители стали располагают мощностями на разных территориях, холдинговая организационная структура позволяет поддерживать сильные мотивации отдельных подразделений к эффективной деятельности. Такого рода бизнес-группы демонстрируют возможность перехода от изнурительной конкуренции между комбинатами и мини-заводами к их согласованному развитию в рамках группы. Интеграция способствует такому размежеванию сегментов рынка между участниками группы, которое отвечает характеру их сравнительных преимуществ, что только усиливает ее позиции по отношению к другим конкурентам.

Наряду с холдинговым построением крупного металлургического бизнеса заметна тенденция к

формированию и более мягких интегрированных структур. Такие структуры в виде стратегических альянсов создаются конкурирующими на рынке стали фирмами в расчете на получение определенного синергетического эффекта за счет использования дополняющих активов, усиления совместных рыночных позиций.

Практика создания подобных альянсов показывает, что привлекательным партнером по такому альянсу способна быть лишь компания, которая располагает дополняющими для других компаний активами. Отлаженные связи с региональными потребителями — один из наиболее востребованных альянсами дополняющих активов. Наличие у сталелитейной компании мощного регионального плацдарма — важное условие ее достойного участия в глобальных организационных структурах. Зарубежный опыт свидетельствует о целесообразности выявления среди мелких и средних предприятий таких, которые способны стать эффективными партнерами для лидеров отрасли, войти в состав соответствующих бизнес-групп. Практические шаги, предпринимаемые в этом направлении некоторыми зарубежными сталелитейными компаниями, говорят об их ориентации на условия постиндустриальной конкуренции, когда гибкость производства, готовность подстраиваться под запросы даже небольших клиентов приобретают возрастающее значение. Интеграция предприятий разных масштабов облегчает приспособление бизнеса к таким условиям деятельности. Уже сейчас обостряющееся соперничество на рынке металлопродукции не ограничивается ценовой конкуренцией. На ряде сегментов этого рынка на первый план в качестве средства усиления конкурентных позиций выходит углубление взаимодействия с потребителями. Партнеров по формирующейся таким образом сетевой структуре могут объединять скоординированное планирование деятельности, совместные технологические разработки, кооперация еще на стадии разработки новой металлосодержащей продукции.

Ведущие сталелитейные компании мира связывают перспективы своего развития не только с успехами в борьбе за снижение издержек, но и с наращиванием своего инновационного потенциала. Такому курсу отвечает включение в крупнейшие бизнес-группы металлургического профиля соответствующих НИИ.

Новым для этих групп направлением использования организационных факторов конкурентоспособности является интеграция с другими производителями конструкционных материалов. Такая интеграция отвечает усиливающейся ориентации производства на потребителя, нацелена на комплексное удовлетворение его запросов в конструкционных материалах.

В целом отечественная черная металлургия сумела приспособиться к новым рыночным условиям и является теперь одним из влиятельных факторов роста украинской экономики. От ориентации прежде всего на внешние рынки отрасль постепенно разворачивается в сторону внутреннего рынка. Тем не менее, уровень потребления металлопродукции в пересчете на одного жителя в Украине до сих пор значительно ниже по сравнению с развитыми странами мира, что дает основание для оптимистических прогнозов развития внутреннего спроса на металлопродукцию. Однако возможности наращивания производства стали за счет уже имеющихся отечественных мощностей практически исчерпаны. Это позволяет констатировать, что период развития отрасли на основе более полного использования существующих мощностей в целом завершен. Дальнейшее наращивание производства стали без значительных инвестиций в строительство новых сталеплавильных мощностей и модернизацию производства невозможно.

Инвестиционные ресурсы отрасли во многом определяются рентабельностью производства, которая в свою очередь зависит от уровня цен на металлопродукцию. Поэтому для перспектив развития отечественной сталелитейной промышленности большое значение имеет непредвзятая оценка ценовой ситуации на украинском рынке стали. Хотя с 2000 г. удорожание черных металлов в Украине превысило рост цен в промышленности в среднем, оно существенно меньше темпов роста цен на потребляемые сталелитейными компаниями ресурсы. Одним из подтверждений рыночного характера цен на украинском рынке стали является тот факт, что быстрее других развивались именно те отечественные отрасли, где велико потребление продукции черной металлургии, — строительство, машиностроение и металлообработка, топливная промышленность. Хотя украинская модель приватизации не способствовала формированию современных структур управления, отечественные сталелитейные компании в целом справились с решением этой задачи. Основное бремя решения проблем, связанных с экономическими реформами, легло на плечи управляющих высшего и среднего звеньев. Прежде всего, им принадлежит заслуга сохранения материальных, кадровых и организационных основ промышленно-производственного потенциала во многих отраслях национального хозяйства, демпфирования социальной напряженности в стране. Укрепление позиций менеджеров в качестве акционеров своих предприятий стало фактором усиления стратегической ориентации украинских сталелитейных компаний.

Зависимость конкурентоспособности компаний от эффективной производственной кооперации, необходимость концентрации материальных и финансовых ресурсов для решения масштабных задач, усиливающаяся роль крупных диверсифицированных корпораций в мировой экономике — все это побуждает отечественную металлургию к укрупнению организационных структур, к созданию разного рода интегрированных структур. Большое влияние на интеграционные процессы в украинской черной металлургии оказывает наличие узких мест в производственных цепочках, что обуславливает жесткую борьбу за эти самые узкие места (добычу коксующихся углей, железорудную базу), стремление

использовать интеграцию для компенсации существующих диспропорций в структуре мощностей. Важным направлением формирования интегрированных структур в черной металлургии является перевод ряда обслуживающих производств на положение дочерних компаний.

Несмотря на значительные успехи в наращивании производства, отечественные металлургические комбинаты полного цикла уступают своим зарубежным конкурентам в темпах укрупнения бизнеса. Это грозит ослаблением стратегических позиций украинской металлургии на мировом рынке, если принять во внимание усилия конкурентов в инновационной сфере, в реструктуризации производства для оперативного реагирования на запросы потребителей.

Один из способов укрупнения бизнеса — формирование интегрированных структур из уже действующих компаний. Шаги в этом направлении предпринимались отечественными металлургами. Речь идет об опыте сотрудничества металлургических предприятий в рамках мягких форм объединений, включая официальные финансово-промышленные группы. Несмотря на неоднозначные последствия такой интеграции, приходится учитывать, что в период благоприятной экономической конъюнктуры на рынке стали мало кто из металлургов готов серьезно поступиться своей самостоятельностью. Сужение выбора организационных вариантов интеграции, пренебрежение возможностями создания стратегических альянсов между украинскими компаниями (а не только с зарубежными фирмами) для реализации совместных исследовательских и инвестиционных проектов способны затормозить дальнейшую реструктуризацию отрасли.

Анализ стратегических возможностей украинской черной металлургии свидетельствует, что качество рудно-сырьевой базы отечественной металлургии не дает ей устойчивых сравнительных преимуществ на мировом рынке. Поэтому стратегия развития украинской черной металлургии должна предусматривать необходимость крупных инвестиций в развитие этой базы. Вместе с тем приходится исходить из того, что в перспективе мировые позиции украинской стали все в большей мере будут определяться технологическими и организационными факторами конкурентоспособности.

Климатические условия, территориальная протяженность страны придают особую роль энергетической и инфраструктурной базе развития черной металлургии. Формирование украинским металлургическим бизнесом собственных энергетических и транспортных структур является средством противодействия давлению на отрасль со стороны соответствующих монополий. Такая диверсификация бизнеса предстает способом укрепления его конкурентных позиций.

Климатические и территориальные обстоятельства, с одной стороны, выступают фактором уязвимости отечественной черной металлургии, с другой — формируют одно из ее сравнительных преимуществ. Эти обстоятельства вызывают потребность в развитии в нашей стране таких металлоемких отраслей, как энергетика, строительство, транспорт. Емкий внутренний рынок — важный фактор конкурентоспособности украинской стали. Значительную роль в активизации этого фактора способны сыграть сами металлурги, инвестируя в потребляющие сталь отрасли. Принципиальный ориентир такого рода вложений — формирование ликвидных активов, продажа которых позволит при необходимости мобилизовать ресурсы для развития базового производства.

Выводы. Реализация конкурентных преимуществ украинской черной металлургии в большой степени зависит от сотрудничества государства и бизнеса. Оно необходимо для снижения инвестиционного риска при реализации капиталоемких проектов, активизации внутреннего спроса на сталь, формирования эффективной ценовой и тарифной политики в сфере естественных монополий, ускорения реструктуризации отрасли и решения связанных с этим социальных проблем. Приходится констатировать, что пока взаимодействие государства и бизнеса в рассматриваемой отрасли, как и во многих других отраслях, оставляет желать лучшего. В последние годы на государственном уровне были предприняты усилия по выработке стратегии развития для отечественной черной металлургии. Однако имеющиеся стратегические наработки не уделяют достаточного внимания организационным факторам конкурентоспособности отрасли, не учитывают тенденции постиндустриальной эпохи. Поэтому в качестве ориентиров организационных преобразований в отрасли целесообразно рассматривать, в частности, следующие:

- 1) вхождение даже имеющих перспективные ниши средних и мелких металлургических предприятий в бизнес-группы металлургического или машиностроительного состава;
- 2) формирование интегрированных структур из металлургических предприятий разного профиля и дилерских сетей, что позволит потребителям приобретать всю необходимую металлопродукцию в одном месте; в перспективе подобным образом должны удовлетворяться потребности по широкому спектру конструкционных материалов;
- 3) ускоренное развитие сервиса по высококачественной обработке проката по требованиям заказчика в рамках интеграции поставщиков металла и его потребителей;
- 4) создание интегрированных структур на базе ведущих комбинатов черной металлургии с охватом железорудных предприятий и угольных шахт и разрезов для повышения надежности и удешевления поставок сырья, предотвращения перехода этих поставок под контроль конкурентов;
- 5) формирование структур по регулированию рынка стали в рамках единого экономического пространства;
- 6) образование интегрированных металлургических структур на этом пространстве с

транснаціональним составом акціонерів;

7) развитие сотрудничества между ведущими металлургическими компаниями, включая совместные меры по поддержке отечественного тяжелого машиностроения, совместные исследовательские проекты.

Литература

1. Лисин В. С. Стратегические ориентиры развития черной металлургии в современных условиях. — М.: Экономика, 2005. — 404 с.
2. Локшин А.И. Развитие черной металлургии – основа экономической безопасности Украины // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. — Донецк: ДонНУ, 2006. — С. 1258-1260.
3. Вызовы украинской металлургии // <http://www.metaltorg.ru/analytics/black/>

Надійшла 22.12.2008 р.

УДК 656.073.5

Л. С. ПАНЬКОВСЬКА, О. В. МЕРДЮК
Хмельницький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Розглянуто роль і стан міжнародних автомобільних перевезень в Україні, рівень їх розвитку в Хмельницькій області. Виділені головні проблеми і перспективи розвитку даної галузі.

Considered the role and the state of the international automobile transportations in Ukraine, the level of their development in Khmelnytsky region. Marked the main problems and perspectives of the given branch.

Вступ. Транспорт є галуззю, яка знаходиться на стику виробничої сфери і сфери послуг. Він не створює ніяких матеріальних цінностей, а забезпечує перевезення вантажів і людей, розвиваючи зв'язки між підприємствами, галузями, регіонами. Його ще називають “кровоносною системою економіки”, бо він є необхідною умовою функціонування господарства. Транспорт поділяється на вантажний і пасажирський, залежно від того, які об'єкти ним перевозяться. Вантажний транспорт забезпечує виробничі зв'язки між підприємствами і доставку населенню продуктів споживання; основними показниками ефективності його роботи є вантажопереваження (кількість перевезених за рік вантажів у тоннах) і вантажообіг (добуток обсягу перевезеного вантажу на відстань перевезень (т * км)).

Пасажирський транспорт забезпечує перевезення населення; його основними показниками є пасажиропереваження (кількість пасажирів, перевезених за рік) і пасажирообіг (добуток кількості пасажирів на відстань перевезень, вимірюється у пасажирокілометрах).

Мета роботи: проаналізувати ситуацію, яка склалася у міжнародних транспортних перевезеннях України, визначити її сильні і слабкі сторони, динаміку розвитку галузі, аналіз даного ринку послуг по всій Україні [3] та Хмельницькій області [4].

Розробленість даної теми. Є багато літератури, яка присвячена нормативному регулюванню міжнародних перевезень, поясненню міжнародних договорів і конвенцій, які діють у цьому просторі. Також є розробки теми міжнародних перевезень взагалі, наприклад, роботи Новікова Д.С., Плушнікова К.І., Саркісова С. В., але погано дослідженими залишаються питання перевезень за різними видами транспорту, а тому дана робота присвячена автомобільним перевезенням.

Актуальність теми полягає у тому, що транспортна система є основою для забезпечення нормальної діяльності економіки і її суб'єктів як всередині країни, так і у міжнародному плані.

Основні результати. Виділяють такі види транспорту: залізничний, автомобільний, трубопровідний, морський, річковий, авіаційний. Залежно від середовища переміщення їх групують у наземний, водний і повітряний транспорт.

Автомобільний транспорт України займає друге місце за вантажообігом і пасажирообігом після залізничного. Загальна довжина автомобільних шляхів в Україні становить 169 тис. км. Рівнинного рельєфу сприяє більш-менш рівномірному розвитку автомобільної мережі на всій території України.

Найважливіші автомагістралі — Київ — Житомир — Рівне — Львів — Ужгород; Київ — Полтава — Харків; Київ — Умань — Одеса; Харків — Запоріжжя — Сімферополь. Автомагістралями називають шляхи, які забезпечують високу пропускну здатність та швидкість руху. Транспортні магістралі є спеціалізованими (залізничні, автомобільні) або такими, що поєднують лінії двох чи навіть трьох видів транспорту — т. зв. полімагістралі. До полімагістралей відносяться, наприклад, залізнично-автомобільна Київ — Тернопіль — Львів, автомобільно-залізнично-річкова Київ — Дніпропетровськ — Запоріжжя та ін. Серед них виділяються автостради — дороги, що мають по кілька смуг в обох напрямках руху і не мають