

За даними всеукраїнського дослідження Employer Brand Benchmarking Research 2011, проведеного порталом gabota.ua, найбільш важливим фактором для вибору українцями компанії як роботодавця на даний момент є заробітна плата (87%), на другому місці - особистісний та професійний ріст (53%).

Однак обсяги найму робітників та бажані посади в реаліях нашої країни розташувалися в дещо іншому порядку. Найбільший обсяг найму належить «товарам народного споживання», «промисловість» та «медицина» розташувалися посередині відносно обсягів, та найменший обсяг найму належить найбільш бажаним місцям роботи – банкам та ІТ-технологіям.

Негативним висновком досліджень є рівень безробіття в Україні. У 2011 р. ДСЗ оцінила безробіття за методологією Міжнародної організації праці (МОП) в 7,9% економічно активного населення. Станом на 1 квітня цього року в центрах зайнятості на обліку перебувало 547,7 тис. чол., в т.ч. 531 тис. мали статус безробітного. Для порівняння, в 2000 р. це було 11,6%. Найбільше безробіття відзначене серед громадян обох статей у віці 15-24 років.

В цілому, за станом на 1 березня 2012 р., на 1 вакансію в середньому по Україні претендувало 9 осіб, а середня тривалість пошуку роботи склала 67 днів проти 80 днів роком раніше.

За роки існування страхової системи розмір мінімальної допомоги по безробіттю у застрахованих громадян зріс у 18,9 разів. По кожній спеціальності існують державні вимоги до рівня підготовки випускника, обумовлені державним загальнообов'язковим стандартом. Без сумніву, стандарт створюється з урахуванням вимог споживачів кадрів, можливо, навіть з випередженням, але на підставі цих вимог складно уявити собі модель фахівця, тобто відповісти на питання, якого фахівця готувати.

За всіма спеціальностями необхідно використовувати моделі фахівця, в яких визначені основні професійно значущі компоненти особистості фахівця: професійна компетентність; професійно важливі якості; соціально-професійні здібності; професійно-значущі психофізіологічні властивості.

Враховуючи всі дослідження ринку праці України, можна зробити висновок, що бажання українців дещо відрізняються від потреб роботодавців та їх можливостей. Однак на сьогодні чітко встановилася тенденція до розвитку таких сфер діяльності, як управління, маркетинг та ІТ-технології. Тому попит на спеціальності цих сфер дуже високий. У зв'язку з високим попитом на професії вищесказаних галузей, від працівників вимагається наявність можливостей і компетенцій, всіх їх навичок та здібностей, відповідних посаді.

Виходячи з цього, створення ефективно функціонуючого органу з вивчення ситуації на ринку праці дозволить університетам мобільніше і гнучкіше реагувати на потреби ринку праці, а найголовніше, дозволить вирішити проблему працевлаштування випускників.

Артем ВЕШКО
Львівська комерційна академія

ПЕРСПЕКТИВИ РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЕКОНОМІК

Протягом останніх двадцяти років геоекономічні стратегії більшості високорозвинутих країн були спрямовані на перенесення промислових виробництв до Китаю з метою отримання конкурентних переваг від зниження витрат виробництва. З початку минулого десятиріччя дешевизна робочої сили та сприятливі умови для ведення бізнесу були основними причинами для західних інвесторів, що призвело до стрімкої деіндустріалізації не лише високорозвинутих країн, але й більшості трансформаційних економік (так, частка промисловості у валовій доданій вартості в економіках країн ЄС за період із 2000 по 2011 рр. скоротилася до 16%). Однак кон'юнктурні зміни, що розпочалися у 2011 р., поклали початок політиці реіндустріалізації промислових країн.

Ера дешевого Китаю добігає кінця з кількох причин: зростання цін на землю, введення нових екологічних правил та правил техніки безпеки, фіскальний тиск, очікування демонтажу “бульбашки” на ринку нерухомості, корупційні скандали, тощо. Проте найвагомими факторами

стали підвищення рівня заробітної плати та очікуване зростання транспортних затрат, яке спостерігається на фоні підвищення світових цін на нафту. Витрати на оплату праці на промислових підприємствах Китаю у доларовому еквіваленті зростали щорічно протягом 2002 – 2009 рр. в Гуандуні на 12%, а в Шанхаї на 14% [1; р. 75]. На сьогодні заробітна плата на середньостатистичній китайській текстильній фабриці складає 188–300 євро, що вище відповідних значень для низки країн Східної Європи, зокрема й України. Хоча продуктивність праці в Китаї за останні 20 років і зросла у десять разів, проте й надалі залишається втричі нижчою ніж у країнах Європи. Додатково ситуацію ускладнює низька виробнича культура, що значно збільшує кошти впровадження нових технологій. Позиції Китаю як виробничої бази із дешевою робочою силою похитнув науковий прогрес, який дозволяє широко використовувати технології автоматизації виробництв; кількість працюючих зводиться до мінімуму, а акцент зміщується від вартості робочої сили до рівня її кваліфікації. Додатковий тиск на прийняття інвестиційних рішень здійснює поступове зміцнення китайської національної валюти – юаня, яке за останні 7 років склало 30%.

За умов підвищення вартості робочої сили у Китаї та транспортних коштів економічно доцільним стає перенесення виробництв ближче до ринків збуту. Так, Л. Ресміні та І. Зідшлаг емпірично довели присутність стійкого оберненого зв'язку між прямими іноземними інвестиціями в Китай та в нові країни-члени ЄС [2, р. 10–14]. На сьогодні основними перевагами країн ЄС є високий рівень технологічного розвитку, наявність висококваліфікованих кадрів, належної інфраструктури, а найголовніше – агломераційний ефект, який дозволяє значно підвищити ефективність та швидкість виробничого циклу. Реіндустріалізацію прискорили кризові події 2008–2009 рр., що позначилися різким падінням рівня зайнятості і створили передумови до пом'якшення соціальних стандартів (це дозволило знизити затрати на оплату праці та вивільнило додаткові трудові ресурси для розбудови промислових галузей). Особливий шанс отримали країни-нові члени ЄС, які мають вигідне географічне розташування щодо основних ринків збуту промислової продукції і водночас характеризуються нижчим рівнем заробітної плати ніж країни ЄС-15. За оцінками Boston Consulting Group, у Польщі витрати на робочу силу на 35% нижчі, аніж у сусідній Німеччині, а вартість транспортування товарів із Варшави до Франкфурта на 40% нижча, аніж із Шанхаю. Таким чином країни європейської периферії стають особливо привабливими для виробників важких і негабаритних продуктів, як меблі, автомобілі, важка техніка, акумулятори, металеві конструкції та ін. На користь реіндустріалізації ЄС свідчить також відсутність як митних, так і культурних бар'єрів, що значно спрощує співпрацю між ними.

Вагому конкуренцію у процесі реіндустріалізації ЄС складають США, які окрім вищезазначених переваг додатково володіють значно дешевшими енергоресурсами (цьому посприяла “революція сланцю”), значно більшим внутрішнім ринком та лояльнішим трудовим законодавством. Тому особливої уваги слід приділити крокам, які керівництво ЄС могло б зробити на зустріч промисловим виробникам, щоб заохотити їх до повернення інвестицій у Європу. Ефективними інструментами можуть стати реалізація пільгових програм кредитування промисловості, а також надання податкових пільг товаровиробникам, що створюють нові робочі місця у перспективних для країни галузях.

Реіндустріалізація є значно більш ефективним інструментом подолання посткризових проблем у ЄС, аніж різноманітні програми фінансової допомоги, які по своїй суті лише стабілізують банківську та фінансову системи, однак не створюють достатніх передумов для розвитку реального сектору економіки та відновлення стійкого економічного зростання. Даний процес здатний відновити промисловий потенціал регіону, вирішити проблему зайнятості, а також збільшити надходження до держбюджетів та покращити торговельне сальдо країн-реципієнтів.

Література

1. *The end of cheap China // The Economist. – 2012. – March 10th. – P. 75–76.*
2. *Resmini, L., Siedschlag, I. Is FDI into China crowding out FDI into the European Union? Economic and Social Research Institute Papers WP231. – Dublin: 2008. – 27 p.*

3. *Tregenna, F. Manufacturing productivity, deindustrialization, and reindustrialization. UNU-WIDER Research Paper WP2011/57. – Helsinki: 2011. – 24 p.*

Сергій ВІННИЦЬКИЙ

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМА ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ФОНДІВ СУВЕРЕННОГО БАГАТСТВА

Глобальні фінансові дисбаланси сприяли появі групи країн із надлишковими валютними резервами. Акумуляція таких резервів призвела до створення цими країнами фондів суверенного багатства. Без врахування особливостей діяльності цих інвесторів, їх впливу на глобальний фінансовий ринок та тенденцій їх розвитку важко, якщо взагалі можливо, забезпечити стабільність глобальної фінансової системи та побудувати ефективну систему глобального фінансового регулювання.

Діяльність фондів суверенного багатства є досить не прозорою. Інформація про фонди деяких країн майже прирівнюється до державної таємниці. Проблеми із прозорістю фондів суверенного багатства викликають багато критики до них зі сторони світових лідерів. Навколо транспарентності суверенних фондів відбувається найбільше дискусій. Проте такі фонди, як фонд Норвегії - Government Pension Fund – Global є еталоном прозорості. На сайті Банку Норвегії, центрального банку Норвегії який управляє офіційними валютними резервами Норвегії та суверенним фондом, розміщена інформація про інвестиційну політику фонду, його цілі, структуру та розмір портфеля, постійно публікуються звіти про діяльність фонду. Але таких фондів не багато.

Для оцінки ступеня прозорості фондів суверенного багатства використовується індекс транспарентності Лінебурга-Мадуела. Індекс транспарентності розроблений в Інституті Фондів Суверенного Багатства (Sovereign Wealth Fund Institute) Карлом Лінебургом (Carl Linaburg) та Майклом Медуелом (Michael Maduell).

Цей індекс є методом оцінки прозорості фондів суверенного багатства. Індекс базується на десяти основних критеріях. Відповідність кожному критерію додає до рейтингу один пункт. Таким чином максимальний рейтинг становить 10. Найменший рейтинг який може отримати фонд становить 1, проте Інститут рекомендує мінімальний рейтинг на рівні 8, щоб претендувати на адекватну прозорість. Значення рейтингу змінюється коли фонд робить відкритою або закритою певну інформацію. Перелік критеріїв оцінки індексу транспарентності Лінебурга-Мадуела подано нижче.

1. Фонд висвітлює свою історію, включаючи причини створення, походження багатства та структуру державної власності.

2. Фонд подає останні річні звіти, перевіренні незалежними аудиторами.

3. Фонд оприлюднює дані про структуру його портфеля вкладень в розрізі компаній та географічного розміщення.

4. Фонд оприлюднює дані про повну ринкову вартість портфеля, дохідність та винагороду менеджменту.

5. Фонд встановлює основні принципи по відношенню то етнічних стандартів та інвестиційних політик.

6. Стратегії та цілі фонду є зрозумілими .

7. Фонд чітко ідентифікує підконтрольні компанії та контактну інформацію, якщо такі існують.

8. Фонд ідентифікує зовнішніх керуючих, при їх наявності.

9. Фонд має свій власний Web-сайт.

10. Фонд надає інформацію про адресу головного офісу та контактну інформація таку як телефон та факс.

Із 12 суверенних фондів, які контролюють активи понад 100 млрд. дол. лише 3 мають рейтинг вище 8, та відповідають вимогам адекватної прозорості. Ці фонди контролюють фінансові